



**FLACSO**  
ARGENTINA

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS  
SOCIALES**

**-SEDE ACADEMICA ARGENTINA-**

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS  
SOCIALES**

TITULO DE LA TESIS:

**SOCIOLOGIA DEL VALOR ECONOMICO Y  
ANALISIS SOCIO-ECONÓMICO**

**Construcción de un concepto sociológico del valor económico  
y su utilización en sociología económica**

AUTOR:

**Mg. Olivier GARRIGUE**

DIRECTOR:

**Dr. Ariel WILKIS**

**Mayo 2015**

## RESUMEN

La sociología económica en sus últimos desarrollos parece tener la ambición de convertirse en una ciencia interdisciplinaria que pueda explicar los fenómenos económicos complejos tanto en sus aspectos puramente económicos como en sus aspectos sociológicos, convirtiéndose en una disciplina que dialoga tanto con la sociología como con la economía, y en un lugar de encuentro para sociólogos y economistas que aspiran a entender cada vez mejor la realidad económica.

En este trabajo queremos contribuir a esta creación de un espacio común, mostrando que es posible construir un instrumento de análisis socio-económico que contemple en su núcleo teórico tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los hechos económicos. Este instrumento de análisis socio-económico se construirá expandiendo una teoría walrasiana puramente económica en la que introduciremos un concepto sociológico del valor económico, además de la visión sociológica del hombre viviendo en sociedad, profundamente diferente de la visión económica tradicional.

Mostraremos en la Parte I de este trabajo, luego de un estudio de una gama suficientemente diversa de teorías económicas y sociológicas del valor económico, que la crítica de Pareto a este concepto que juzgaba irremediablemente confuso y que ha seguido la ciencia económica contemporánea al excluir el mismo de su discurso teórico, reemplazándolo únicamente por el de precios y relaciones de intercambio, ha sido demasiado sumaria. Mostraremos entonces en la Parte II que, tal como lo pensaban en su momento Gabriel Tarde y Benjamín Anderson, es posible construir un concepto sociológico del valor económico que remita a realidades concretas y fácilmente visualizables. Tendremos entonces el camino habilitado para mostrar en la Parte III de este trabajo los lineamientos generales de la construcción de un instrumento de análisis socio-económico que tenga en cuenta en igualdad de condiciones tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos, reemplazando en una estructura teórica puramente walrasiana su concepto de valor económico por el concepto sociológico de valor económico obtenido.

## **ABSTRACT**

Economic sociology in its latest developments seems to have the ambition to become an interdisciplinary science which can explain complex economic phenomena in both their purely economic and sociological aspects, turning into a discipline that dialogues with sociology and economics, and a meeting place for sociologists and economists who aspire to understand better the economic reality.

In this work we want to contribute to the creation of this common space, showing that it is possible to build an instrument of socio-economic analysis which includes in its theoretical core the purely economic as well the sociological aspects of economic facts. This instrument of socio-economic analysis will be built by expanding a walrasian economic theory, introducing in itself a sociological concept of economic value, besides the sociological vision of man living in society, deeply different from traditional economic vision.

We will show in Part I of this work, after a study of a sufficiently diverse range of economic and sociological theories of economic value, that Pareto's criticism of the concept of economic value which he judged hopelessly confusing and quite metaphysical, and who has been followed in this by contemporary economic theory in excluding this term from its theoretical discourse and replacing it only with the concept of price and exchange relationship, was too summary.

Then we will show in Part II that, as Gabriel Tarde and Benjamin Anderson thought in their time, it is perfectly possible to build a sociological concept of economic value which refer to concrete and tangible realities and not to pseudo metaphysical entities. Then we will be able to show in Part III the general guidelines for the construction of an instrument of socio-economic analysis which can take into account on an equal basis the purely economic and the sociological aspects of economic phenomena, replacing in a walrasian economic theory its pure economic concept of value with the sociological economic concept of value obtained.

Para mi Director de Tesis, el Dr. Ariel Wilkis,  
con mi más profundo agradecimiento.

## INDICE

### Capítulo 1

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
---------------------------	---

### **PARTE PRELIMINAR: SOCIOLOGÍA DEL VALOR**

### Capítulo 2

<b>EL PROBLEMA DEL VALOR</b> .....	13
------------------------------------	----

El valor en el discurso cotidiano .....	14
---	----

El valor en el discurso filosófico .....	20
--	----

Una definición operacional provisoria: los valores como “cualidades no físicas de intensidad variable” .....	28
---	----

Posibilidad de un estudio “científico” sobre el valor en ciencias sociales .....	31
---	----

Plan del trabajo a realizar y marco teórico .....	35
---	----

### Capítulo 3

### **TEORÍAS SOCIOLOGICAS DEL VALOR: VALORES**

<b>INDIVIDUALES Y VALORES COLECTIVOS</b> .....	39
--	----

Valores individuales y valores colectivos en Tarde .....	41
--	----

Ideales y sistemas de valores colectivos en Durkheim .....	49
--	----

Compatibilidad de la teoría del valor de Tarde con la de Durkheim .....	55
---	----

Criterios de valor y “tomas de posición” afectivas e intelectuales en Weber .....	58
--	----

Teoría del valor de Cooley .....	66
----------------------------------	----

Criterios de valor y “catexias” en Parsons .....	70
--	----

Estudio diacrónico, sincrónico y genético de los valores .....	74
--	----

El mundo de los valores en Bouglé .....	76
---	----

El valor en la teoría genética del desarrollo de la persona de Piaget .....	80
---	----

Búsqueda de un marco conceptual común .....	94
---	----

## **Capítulo 4**

<b>CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO CONCEPTUAL: REPRESENTACIÓN DE LOS VALORES INDIVIDUALES Y COLECTIVOS EN LOS ESQUEMAS “O-M” (ORGANISMO- MEDIO) E “I-S” (INDIVIDUO-SOCIEDAD) .....</b>	<b>97</b>
Planteo del problema del valor en un marco más general .....	100
El problema del comportamiento de un organismo en su medio .....	102
El Esquema O-M en la etapa sensori-motora del desarrollo de la persona: valoraciones puramente afectivas .....	109
El Esquema O-M en la etapa representativa del desarrollo de la persona: los dos polos afectivos y representativos de las valoraciones humanas ...	112
Modelo conceptual: “Esquema O-M” y “Esquema I-S” .....	121
Esquema I-S y fenómenos valorativos individuales y colectivos .....	130
Estado de situación: sociología del valor como sociología de los procesos afectivos .....	141

## **PARTE I: EL PROBLEMA DEL VALOR ECONÓMICO DESDE UN PUNTO DE VISTA SOCIOLÓGICO**

### **Capítulo 5**

<b>ESQUEMAS ACUMULADORES, DISCURSOS TEÓRICOS Y ESTRUCTURAS COGNITIVAS .....</b>	<b>146</b>
Recapitulación de la trayectoria realizada .....	146
Esquemas acumuladores .....	151
Discursos teóricos .....	153
La construcción de estructuras cognitivas .....	160
Construcción teórica a realizar .....	169

### **Capítulo 6**

<b>SELECCIÓN DE UNA MUESTRA DE TEORÍAS ECONÓMICAS Y SOCIOLÓGICAS DE LOS FENÓMENOS ECONÓMICOS .....</b>	<b>173</b>
Teorías económicas .....	173
De la economía antigua a la economía moderna .....	180
Sociología económica .....	188
Selección de una muestra de teorías y autores .....	197

## **Capítulo 7**

<b>MEDICIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE VALORES</b> .....	210
Mapeo afectivo-cognitivo del mundo .....	211
Mediciones cualitativas y cuantitativas de cualidades .....	217
Cualidades “económicas”: posibilidad de su existencia y de su medición .....	229

## **Capítulo 8**

<b>EL PROBLEMA DEL VALOR ECONÓMICO: PLANTEO GENERAL Y TEORÍAS ECONÓMICAS DEL VALOR ECONÓMICO</b> .....	233
El problema del valor económico planteado en forma general .....	234
Teorías económicas del valor económico .....	239
Valuaciones de personas y de bienes en Aristóteles: la comparación y medición práctica de objetos inconmensurables entre sí .....	240
El problema del valor en la economía clásica .....	247
El valor económico en la ciencia económica moderna .....	255

## **Capítulo 9**

<b>CRÍTICA SOCIOLÓGICA DE LAS TEORÍAS WALRASIANAS DEL VALOR ECONÓMICO</b> .....	282
Análisis sociológico del modelo walrasiano y de su concepción del valor económico .....	282
Fundamentos del valor económico en el modelo walrasiano .....	283
El problema de la “escasez” (bienes de tipo 1) .....	288
Propiedad privada y mecanismo de intercambio .....	292
Comportamiento pre-programado y bienes económicos en el modelo walrasiano .....	297
Estado de situación: el aporte de las teorías puramente económicas al problema del valor económico planteado en forma general .....	305

## **Capítulo 10**

### **TEORÍAS SOCIOLOGICAS DEL VALOR ECONÓMICO ..... 316**

Economías primitivas sin escasez y sociedades con circulación de bienes mediante la institución del don: Sahlins y Mauss .....	317
Teoría del valor económico de Tarde: la interacción de “deseos” y “creencias” en la formación de precios .....	337
Teoría sociológica del valor económico de Benjamín Anderson .....	352
El valor económico y el dinero como realidades sociales: Durkheim, Halbwachs y Simiand .....	358
Teoría sociológica del valor económico de André Orléan .....	371

## **PARTE II. CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL VALOR ECONÓMICO Y DE LOS PRECIOS**

### **Capítulo 11**

#### **CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL VALOR ECONÓMICO (I): ANÁLISIS DIACRÓNICO Y ANÁLISIS SINCRÓNICO .....**

ANÁLISIS SINCRÓNICO .....	375
Análisis diacrónico, sincrónico y genético .....	375
Análisis diacrónico: valor económico, precios y dinero en los distintos estadios económicos.....	377
Análisis sincrónico: escala social de referencia de “valores” en una economía de “tipo 3” .....	398

### **Capítulo 12**

#### **CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL VALOR ECONÓMICO (II): ECONOMÍAS DE TIPO 2-A, DE TIPO 2-B Y DE TIPO 3 .....**

Construcción social del valor económico en una “economía de tipo 2-a” .....	414
El valor económico en una “economía de tipo 2-b” .....	419
Concepto sociológico de valor económico en una “economía de tipo 3” .....	425



Estudio detallado de un ejemplo: precios, valores y “masas de valor económico” .....	432
Construcción de una escala en unidades de cuenta y medición de “valores” .....	443
Valor de los bienes y valor del dinero .....	446

### **PARTE III: CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO**

#### **Capítulo 13**

#### **CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO (I): PROCESO GLOBAL DE PRODUCCIÓN .....**

.....	451
Proceso Global de Producción .....	455
Economía con crédito y registración contable .....	460
Contabilidad económica y empresas .....	466
Teoría de la oferta y de la demanda desde un punto de vista sociológico .....	471
Algunos ejemplos de aplicación .....	480
Menor demanda en una industria .....	483
Mayor demanda de un insumo básico (factor de producción) .....	491
Cambio de orientación de la demanda .....	495
Mayor oferta de un insumo básico .....	506
Visualización de algunas relaciones macroeconómicas básicas .....	512

#### **Capítulo 14**

#### **CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO (II): MONEDA, CRÉDITO Y MERCADOS DE CAPITALES .....**

.....	517
Valor del dinero .....	518
Creación y destrucción de dinero .....	528
Préstamos de dinero .....	530
Instituciones bancarias .....	533

Banco Central .....	539
Mercados bursátiles .....	544
<b>Capítulo 15</b>	
<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>551</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>554</b>

## INDICE DE FIGURAS

### Capítulo 4

<b>CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO CONCEPTUAL: REPRESENTACIÓN DE LOS VALORES INDIVIDUALES Y COLECTIVOS EN LOS ESQUEMAS “O-M” (ORGANISMO- MEDIO) E “I-S” (INDIVIDUO-SOCIEDAD)</b> .....	97
Figura 1. Esquema O-M (organismo-medio) .....	102
Figura 2. Esquema O-M. Con objeto simbólico B (representante del objeto C) .....	113
Figura 3. Esquema O-M. Con objeto simbólico externo B y objeto simbólico internalizado B’(representantes del objeto C) .....	114
Figura 4-a. Coordinación de A con los elementos relevantes de su entorno C, B, D... ..	117
Figura 4-b. Coordinación de B con los elementos relevantes de su entorno C, A, E... ..	117
Figura 4-c. Coordinación entre A y B en el medio abstracto común a todos .....	117
Figura 5. Personas A, B, C... en interacción en un medio externo común .....	122
Figura 6. Esquema I-S (individuo-sociedad) .....	127
Figura 7. Esquema I-S. Valoraciones y valores individuales. Aspecto interno (afectos, etc.) y aspecto externo (“valor” percibido en M) .....	133
Figura 8. Esquema I-S. Opinión y valores individuales (parte de los cuales son comunes). Opinión y valores públicos (distintas formas) .....	136

### Capítulo 5

<b>ESQUEMAS ACUMULADORES, DISCURSOS TEÓRICOS Y ESTRUCTURAS COGNITIVAS</b> .....	146
Figura 1. Esquema de Hermann Weyl .....	153
Figura 2. Esquema T-R (teoría-realidad) .....	154
Figura 3. Esquema T-R de un discurso teórico “empírico” .....	158
Figura 4. Clasificación de Bachelard de los discursos científicos .....	160
Figura 5. Multiplicidad de discursos teóricos posibles .....	162
Figuras 6 a 9. Ejemplo gráfico de Bachelard y Bouligand de un proceso de expansión teórica (“abstracción constructiva”) .....	166

## Capítulo 6

### SELECCIÓN DE UNA MUESTRA DE TEORÍAS ECONÓMICAS Y SOCIOLÓGICAS DE LOS FENÓMENOS ECONÓMICOS ..... 173

Figura 1. Teorías económicas ( $T_1, T_2, \dots$ ) y Realidad económica (R) ..... 174

Figura 2. Discurso teórico de Adam Smith: equilibrio aspectos  
racionales (T) y aspectos empíricos (R) ..... 183

Figura 3. Escuela histórica alemana: “base empírica” mayor a “altura  
teórica” ..... 186

## Capítulo 7

### MEDICIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE VALORES ..... 210

Figura 1. Esquema O-M e I-S: los inicios de la socialización del  
niño en la etapa sensori-motora ..... 212

Figura 2. Esquema O-M e I-S: desarrollo del niño a partir de la  
adquisición del lenguaje hasta convertirse en persona adulta. Mapeo  
afectivo-cognitivo del mundo ..... 212

Figura 3-a. Esquema I-S. Medición cualitativa de valores.  
Valuaciones individuales y valuaciones colectivas ..... 218

Figura 3-b. Esquema I-S. Medición cuantitativa de valores  
(con protocolo objetivo de medición) ..... 218

## Capítulo 8

### EL PROBLEMA DEL VALOR ECONÓMICO: PLANTEO GENERAL Y TEORÍAS ECONÓMICAS DEL VALOR ECONÓMICO ..... 233

Figura 1-a. Esquema I-S. Valuaciones y valores “subjetivos” y  
“colectivos”. Valores de tipo 1 y de tipo 2 ..... 235

Figura 1-b. Esquema I-S. Valuaciones y valores “objetivos”.  
Valores de tipo 3 ..... 235

Figura 2. Sociedades  $S(t)$ : distintos tipos de “economías” ..... 237

Figura 3. Valor subjetivo decreciente ..... 265

Figuras 4 a 6. Valores subjetivos y precios durante el proceso de  
intercambio hasta su finalización ..... 268

Figura 7. Curvas de oferta y de demanda ..... 274

Figura 8. Subastador walrasiano ..... 277

Figura 9. Oferta y demanda en valor económico (unidades de cuenta) ... 278

## Capítulo 9

### CRÍTICA SOCIOLOGICA DE LAS TEORÍAS WALRASIANAS

<b>DEL VALOR ECONÓMICO</b> .....	282
Figura 1. Esquema I-S .....	285
Figura 2. Bienes libremente deseados superiores a bienes disponibles. Bienes de tipo 1 .....	286
Figura 3. Bienes libremente deseados menores a bienes disponibles. Bienes de tipo 2 .....	287
Figura 4. Esquema I-S y valuaciones “subjetivas”, “colectivas” y “objetivas” .....	306

## Capítulo 10

### TEORÍAS SOCIOLOGICAS DEL VALOR ECONÓMICO

Figura 1. Sociedades S(t): distintos tipos de “economías” .....	318
Figura 2. Problema económico: bienes disponibles versus bienes deseados .....	322
Figura 3. Esquema I-S y valores de tipo 1, de tipo 2 y de tipo 3 .....	334

## Capítulo 11

### CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL

### VALOR ECONÓMICO (I): ANÁLISIS DIACRÓNICO Y

### ANÁLISIS SINCRÓNICO

Figura 1. Tabla de equivalencia entre bienes .....	381
Figura 2. Estadios en la evolución económica del mundo occidental: economías de tipo 1, de tipo 2-a, de tipo 2-b y de tipo 3 .....	386
Figura 3. Exceso de demanda del bien A .....	395
Figura 4. Exceso de oferta del bien A .....	396
Figura 5. Tabla de precios sociales de referencia $p^*$ .....	404
Figura 6. Relaciones de transformabilidad entre bienes .....	408

## Capítulo 12

### CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL

### VALOR ECONÓMICO (II): ECONOMÍAS DE TIPO 2-A, DE

### TIPO 2-B Y DE TIPO 3

Figura 1. Serie de equivalencia entre bienes .....	417
Figura 2. Tabla de equivalencia entre bienes en una economía de tipo 2-a .....	417

Figura 3. Tabla de equivalencia entre bienes en una economía de tipo 2-b. Precios $p$ fijados socialmente: “valor” de cada bien .....	420
Figura 4. “valor” de la unidad monetaria en una economía de tipo 2-b ...	422
Figura 5. Percepción directa del “valor” de un bien. Significado de la altura que lo representa .....	423
Figura 6. Tabla de precios sociales de referencia $p^*$ .....	426
Figura 7. Relaciones de transformabilidad entre bienes .....	427
Figura 8. Intercambios del bien A por el bien M. Representación en “masas de valor económico” o “masas de valor” .....	433
Figura 9. Exceso de oferta de A en transacciones que desean realizarse a precios cercanos al precio social de referencia $p^*$ .....	438
Figura 10. Exceso de demanda de A en transacciones que desean realizarse a precios cercanos al precio social de referencia $p^*$ .....	441
Figura 11. Valor de los bienes y valor del dinero .....	447

### Capítulo 13

#### CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS

#### SOCIO-ECONÓMICO (I): PROCESO GLOBAL DE

#### PRODUCCIÓN .....

Figura 1. “Línea de producción”. Empresas $E_1$ , $E_2$ y $E_3$ y producción del producto terminado H a partir de los insumos A, B, C, D y E .....	456
Figura 2. Proceso Global de Producción .....	458
Figura 3. Patrimonio de $P_1$ y de $P_2$ . Bienes que poseen en un momento dado y su valuación en unidades de cuenta .....	461
Figura 4. Patrimonio de $P_1$ y de $P_2$ . Representación de los bienes que poseen en un momento dado en “masas de valor económico” .....	462
Figura 5. Patrimonio de $P_1$ y de $P_2$ en un mundo con crédito: “Manifestación de Bienes y Deudas” .....	463
Figura 6. Balance de $P_2$ : Activo, Pasivo y Patrimonio Neto .....	464
Figura 7. Intercambios realizados del bien A por el bien M. Representación en “masas de valor económico” o “masas de valor” .....	472
Figura 8. Tabla de precios sociales de referencia $p^*$ .....	474
Figura 9. Exceso de oferta por aumento de la oferta del bien. Los intercambios deseados en “masas de valor” ya no son compatibles entre sí .....	477
Figura 10. Menor demanda en una industria. Intercambios deseados en “masas de valor” .....	484
Figura 11. Mayor demanda de un insumo básico. Intercambios deseados en “masas de valor” .....	492

Figura 12. Proceso Global de Producción. Líneas de producción .....	495
Figura 13. Empresas fabricantes del producto A. Intercambios realizados en “masas de valor” .....	496
Figura 14. Visión sintética. Oferta y demanda en “masas de valor” de cada línea de Producción. Oferta y demanda global .....	497
Figura 15. Desplazamiento de la demanda de un canal de producción a otro. Intercambios deseados en “masas de valor” .....	498
Figura 16. Producción del insumo básico A a partir de recursos naturales. Su venta a empresas .....	508
Figura 17. Exceso de oferta del insumo básico A .....	510

## **Capítulo 14**

### **CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS**

#### **SOCIO-ECONÓMICO (II): MONEDA, CRÉDITO Y**

#### **MERCADOS DE CAPITALES .....**

Figura 1. Relaciones de transformabilidad socialmente esperada de los bienes entre sí .....	518
Figura 2. Oferta y demanda en “masas de valor” de cada bien a los precios de referencia $p^*$ . Oferta global y demanda global .....	523
Figura 3. Aumento del deseo colectivo de tenencias monetarias .....	524
Figura 4. Disminución del deseo colectivo de tenencias monetarias .....	528
Figura 5. Préstamo de un bien en una economía de tipo 2-a. Representación en “masas de valor” .....	531
Figura 6. Préstamo de un bien en una economía de tipo 2-b. Representación en “masas de valor” .....	531
Figura 7. Préstamo de dinero en una economía de tipo 2-b y de tipo 3. Representación en “masas de valor” .....	532
Figura 8. Balance de un banco .....	534
Figura 9. Creación de dinero bancario. Representación en “masas de valor” .....	536
Figura 10. Balance parcial de un Banco Central con patrón oro. Emisión de dinero. Representación en “masas de valor” .....	539
Figura 11. Balance parcial de un Banco Central con emisión de dinero contra oro, créditos y títulos. Representación en “masas de valor” .....	540
Figura 12. Oferta y demanda del bien A en unidades de cuenta en un mercado bursátil. Representación en “masas de valor” .....	545
Figura 13. Exceso de oferta del bien A en un mercado bursátil. Representación en “masas de valor” .....	546
Figura 14: Exceso de demanda del bien A en un mercado bursátil. Representación en “masas de valor” .....	547

# Capítulo 1

## INTRODUCCION

Edgar Morin ([1990] 2005) en su *Introducción al pensamiento complejo* nos advierte de la necesidad de un conocimiento interdisciplinario de la realidad, que integre y complete el trabajo intelectual realizado por cada disciplina en su campo específico. La etimología de la palabra “complejo” nos muestra la tarea a realizar<sup>1</sup>. Se trata de tejer un nuevo tejido uniendo hilos diferentes, es decir disciplinas diferentes, obteniendo así un nuevo tipo de conocimiento que no puede ofrecer cada disciplina tomada en forma aislada, pero que necesita de las mismas.

Una de las formas de desarrollar este pensamiento complejo ha sido unir disciplinas tradicionalmente separadas. Piaget nos ofrece un primer ejemplo de la fecundidad de este método, con su *psicología y epistemología genética*, disciplina interdisciplinaria que toma sus elementos fundamentales de la biología, psicología y sociología, para resolver un problema concreto: las formas en que el ser humano pasa de un menor conocimiento a un mayor conocimiento a lo largo de su desarrollo evolutivo como persona desde sus orígenes puramente biológicos de recién nacido hasta su constitución como una persona activa y autónoma que pueda desempeñarse por sí sola en su sociedad<sup>2</sup>. Los elementos que se van tomando de cada disciplina de origen son integrados en un nuevo cuerpo teórico en construcción que busca su validación a través de observaciones y experiencias a medida que se va construyendo.

Nos parece que la *sociología económica* puede aspirar a ofrecer un segundo ejemplo de este tipo de construcción de un pensamiento complejo, interdisciplinario, que se nutra en sus elementos fundamentales tanto de la sociología como de la economía, pero integrándolos en un nuevo cuerpo de conocimientos en construcción, cuya elaboración sea guiada por observaciones y, si es posible, experimentos, tal como lo ha logrado la

---

<sup>1</sup> Edgar Morin ([1990] 2005), p. 21: “*complexus*: lo que está tejido junto”.

<sup>2</sup> Jean Piaget ([1970] 2005), pp. 6-10.



epistemología genética de Piaget en un campo dónde parecía imposible realizar experimentos claros y sencillos de fácil interpretación.

Está claro que éste no es el estado actual de la sociología económica, sino una de las direcciones que puede ir tomando en el nuevo desarrollo que ha tenido a partir de los años 1980, primero en Estados Unidos y luego en Francia, extendiéndose luego al resto del mundo, bajo la denominación de “nueva sociología económica”, retomando y prolongando los trabajos del ahora llamado período de la “sociología económica clásica” de grandes sociólogos como Simmel, Weber, Tarde, Durkheim y Simiand.

En sus inicios a principios del siglo veinte la sociología económica ha sido una simple particularización de la sociología general que ha abordado con métodos sociológicos el campo de los fenómenos económicos. Esta concepción, sigue vigente como lo muestran Neil Smelser y Richard Swedberg (2005) en el capítulo introductorio a su *Hanbook of economic sociology* (2005):

“Economic sociology –to use a term that Weber and Durkheim introduced– can be defined simply as *the sociological perspective applied to economic phenomena*. A similar but more elaborate version is *the application of the frames of reference, variables, and explanatory models of sociology to that complex of activities which is concerned with the production, distribution, exchange and consumption of scarce goods and services*”<sup>3</sup>

Sin embargo Philippe Steiner (2011) en su *Sociologie économique*, nos muestra que la sociología económica aspira también a integrar el punto de vista económico además del punto de vista sociológico en su estudio de los fenómenos económicos. Más aún, nos dice, conjuntamente con François Vatin, en la introducción a su *Traité de sociologie économique* (2009), que no conciben una sociología económica aislada de la ciencia económica. La sociología económica, según esta visión, debería permitir el diálogo entre economistas y sociólogos, ofreciéndoles un lugar de encuentro, en el que puedan poner en común los conocimientos provistos por sus respectivas disciplinas de origen para un mejor conocimiento de los fenómenos económicos. Tenemos ahí las bases para un desarrollo de la sociología

---

<sup>3</sup> Subrayado de los autores

económica como disciplina interdisciplinaria que se nutra de sus disciplinas de origen, la sociología y la economía, para resolver un problema concreto: entender mejor la realidad económica.

“La sociología económica estudia los hechos económicos considerándolos como *hechos sociales*. Los hechos económicos suponen, pero también generan, relaciones sociales particulares en las cuales el interés ocupa un lugar por cierto importante, pero que no debe llevar a desatender el rol de las creencias y de los valores. La toma en cuenta de esta doble dimensión es central en la sociología económica, tanto de ayer como de hoy”.<sup>4</sup>

“La sociología económica tiene por vocación tratar de hechos económicos y por lo tanto no puede concebir que los economistas sean los únicos en hablar de los mismos de una forma legítima, postura que conduce a la negación del carácter social del hecho económico. En consecuencia, no se podría concebir la sociología económica como una provincia de una disciplina sociológica encerrada sobre sí misma. No podría, en particular, concebirse sin un diálogo permanente, no solo con los economistas como cuerpo de investigadores, sino también con la ciencia económica”.<sup>5</sup>

La colaboración entre sociología y economía ya había sido planteada por Schumpeter en su *Historia del análisis económico* ([1954] 1974). No concibe un análisis económico, compuesto según él por la teoría económica, la historia económica y la estadística (los datos de la realidad económica), sin la colaboración de una sociología económica, que aunque no forme parte del cuerpo de la economía, le es indispensable para resolver sus problemas prácticos<sup>6</sup>. Pero de lo que se trata aquí es de una colaboración entre sociología y economía sobre un pie de igualdad. No se trata de completar el razonamiento puramente económico con los datos sociológicos que no ha tomado en cuenta. Se trata, en forma análoga a lo que ha hecho Piaget en el campo interdisciplinario que ha construido, de tomar elementos teóricos de ambas disciplinas para poder construir una estructura teórica coherente que

---

<sup>4</sup> Philippe Steiner (2011), *La sociologie économique*, p. 3 (la traducción es nuestra y el subrayado del autor).

<sup>5</sup> Philippe Steiner y François Vatin (2009a), “Le fait économique comme fait social” (la traducción es nuestra).

<sup>6</sup> Schumpeter ([1954] 1974), *Historia del Análisis Económico*, Tomo 1, p. 28 y p. 35.

pueda explicar la realidad económica teniendo en cuenta en forma simultánea tanto sus factores puramente económicos como sus factores sociológicos. Estructura teórica que evidentemente debe validarse mediante observaciones y experimentos, si son posibles, a medida que se va construyendo.

¿Es esto posible? A primera vista las formas de pensar sociológicas y económicas parecen difícilmente conciliables entre sí. La primera insiste en su visión del hombre viviendo en sociedad, cuando la segunda necesita una visión atomística del hombre para desarrollar su aparato teórico analítico, tal como ha emergido en la gran síntesis walrasiana de fines del siglo diecinueve y que sigue presente en la microeconomía moderna. ¿Cómo elaborar entonces con materiales sociológicos y económicos una estructura teórica que sea coherente y que pueda ayudar a explicar los hechos económicos tanto en sus aspectos puramente económicos como en sus aspectos sociológicos?

Pero antes de responder a esta pregunta, es importante resaltar que la existencia de una sociología económica planteada en estos términos sólo pretende resolver problemas específicos, aquellos problemas económicos en los que las variables sociológicas y económicas están tan imbricadas entre sí que parece necesario tratarlas en forma conjunta, por perder eficacia los métodos puramente económicos y puramente sociológicos. En esos casos la sociología económica podrá aspirar a dar una primera visión orientativa, que la sociología y la economía podrán luego, con sus métodos más específicos y más potentes, trabajar con más profundidad.

En este trabajo aspiramos a mostrar que, por lo menos en un campo limitado de la sociología económica, es posible integrar elementos teóricos de la economía y de la sociología para armar una estructura teórica socio-económica que pueda tener en cuenta en forma simultánea tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos.

Lo haremos en el campo limitado siguiente. Schumpeter ([1954] 1984) ha mostrado como la economía ha forjado tras siglos de reflexión sostenida un cuerpo analítico, es decir una estructura teórica, que le permite explicar la realidad económica. Este instrumento de análisis económico ha

llegado a uno de sus puntos culminantes, nos dice, con la teoría económica de Walras del equilibrio general<sup>7</sup>, que luego ha sido perfeccionada durante el siglo veinte, tanto en su versión puramente walrasiana, como en su versión prácticamente equivalente del análisis del equilibrio parcial con curvas de oferta y de demanda de Marshall retomado por la microeconomía moderna. Este instrumento de análisis, tanto en su versión walrasiana como en su versión marshalliana, se basa en unas hipótesis que del punto de vista sociológico no son aceptables como lo veremos más adelante. No respeta esencialmente la continua interacción afectiva e intelectual de las personas que utiliza en su modelo teórico.

Como lo muestra Milton Friedman (1953) en un artículo famoso para la profesión económica, “La metodología de la economía positiva”, no es en principio necesario que las hipótesis de partida sean realistas, con tal de que las conclusiones de la teoría sean verificadas por la realidad. Esto es cierto, si realmente es posible verificar las conclusiones de la teoría, como ocurre en las ciencias físicas. Pero sin embargo, aún en las ciencias físicas se ha tratado de partir de hechos elementales que podían verificarse o construirse en experimentos (gases perfectos por ejemplo) y cuando no ha sido posible (como en la teoría atómica de Bohrs de principios del siglo veinte) se han aceptado provisionalmente estas hipótesis hasta que por fin se han podido encontrar manifestaciones concretas de estas realidades básicas. Si la Física trata de partir de supuestos que corresponden a realidades, simplificadas aunque existentes, ¿por qué no habría de hacerse lo mismo en la explicación de los fenómenos económicos?

Por lo que nos parece importante para la sociología económica poder desarrollar un instrumento de análisis socio-económico que parta de supuestos reales, correspondientes al hombre viviendo en sociedad, con su continua interacción afectiva e intelectual durante sus procesos de producción, consumo e intercambio, tal como lo ha planteado ya Tarde (1901) en su libro de sociología económica que ha llamado *Psicología económica*. Pero también nos parece importante poder incorporar el trabajo de siglos de reflexión que ha sido acumulado por el análisis económico y

---

<sup>7</sup> Schumpeter ([1954] 1975), p. 136

que ha culminado en el esquema analítico walrasiano. Al mismo tiempo nos parece fundamental poder incorporar la crítica que ha hecho la sociología de este instrumento de análisis económico.

¿Cómo lograr entonces construir un instrumento de análisis socio-económico que parta de supuestos realistas y que pueda contener de alguna manera la enorme cantidad de reflexión teórica y empírica acumulada por el análisis económico, teniendo en cuenta además las críticas sociológicas de las teorías puramente económicas? Instrumento de análisis socio-económico que nos debería permitir analizar los fenómenos económicos teniendo en cuenta en su núcleo teórico, sobre un pie de igualdad, tanto sus aspectos puramente económicos como sus aspectos sociológicos. Éste es el problema que queremos resolver.

Para ello partimos de una primera observación. Las teorías económicas se han desarrollado hasta principios del siglo veinte en torno del concepto de valor económico como eje central y luego lo han dejado de lado a partir de la crítica que Pareto (1909) ha hecho en su *Manual de economía política*, para reemplazarlo por el concepto de precios.

“¿Qué puede ser esta entidad misteriosa [el valor económico]? Es, nos dicen, “la capacidad que tiene un bien de ser intercambiado con otros bienes”. Esto es definir una cosa desconocida por otra todavía menos conocida; ya que ¿qué puede ser esa “capacidad”? Y, lo que es todavía más importante, ¿cómo se mide? De esta “capacidad” o de su homónimo el “valor” solo conocemos su “manifestación concreta” que es el precio; y verdaderamente es entonces inútil que nos carguemos de estas entidades metafísicas y podemos entonces atenernos [únicamente] a los precios [...] Se han dado así tantos sentidos vagos y a veces contradictorios al término valor que es mejor no servirse del mismo en el estudio de la economía política”<sup>8</sup>

El valor económico se ha convertido entonces en un concepto sospechoso, de índole cuasi-metafísica que una economía científica debería dejar de lado. Y así lo han hecho las teorías económicas post-paretianas, que se basarán en los conceptos de curvas de indiferencia y de relaciones de

---

<sup>8</sup> Vilfredo Pareto (1909), pp. 242-243

intercambio (precios en una economía monetaria), eliminando de su léxico toda referencia a la palabra “valor”.

Si bien se entiende la impaciencia manifestada por Pareto ante la gran diversidad de teorías económicas del valor económico que se han desarrollado, dado la falta de acuerdo entre las diferentes propuestas teóricas, un economista norteamericano de principios del siglo veinte, Benjamín Anderson (1911), en su libro *Social value, a study in economic theory critical and constructive*, nos muestra que en realidad se ha procedido en forma demasiado sumaria al expulsar el concepto de valor económico de la ciudad científica. No se ha explorado suficientemente la posibilidad de hacer descansar el concepto de valor económico sobre bases sociológicas, tal como lo ha hecho por ejemplo, nos dice, Tarde (1901) en su libro *Psicología económica*. Es así que nos propone la construcción de un concepto sociológico de valor económico que, según él, no tendría los problemas teóricos de las demás teorías del valor económico basadas en el valor trabajo de Smith, Ricardo y Marx, así como las de los economistas clásicos ingleses basados en la utilidad y en la escasez, y de los marginalistas modernos de la teoría de la “utilidad marginal” basados en el valor subjetivo. Por otra parte nos dice que la teoría económica puede expresarse en forma más simple utilizando el concepto de valor económico, que prescindiendo del mismo, más allá de cuál sea la definición de ese valor económico. Sin embargo su propuesta no tuvo seguidores en la profesión económica del siglo veinte.

Por otra parte observamos que los actores económicos en su comportamiento cotidiano manejan las categorías de valor económico, por más que hayan sido proscriptas de la ciudad científica. Las personas utilizarán el concepto de valor para referirse a los bienes que compran y que venden. El empresario hará su contabilidad en valores económicos, sumando valores económicos que tiene (activo de su balance en el lenguaje contable) y restándole los valores económicos que tiene en contra (pasivo en el lenguaje contable) para obtener finalmente su riqueza neta (patrimonio neto en la representación contable), y verá cómo se incrementa o no este patrimonio neto con el tiempo (resultados en el lenguaje contable). El Estado hará su contabilidad social con agregados económicos. Como bien lo dice Benjamin Anderson (1911) y parece ratificarlo Lionel Robbins

([1932] 1980), no es posible sumar puras relaciones de intercambio<sup>9</sup>. Con lo que la teoría económica post-paretiana se divorcia de la práctica económica que trata de explicar, perdiendo realismo en sus explicaciones.

De ahí la estrategia cognitiva que seguiremos en este trabajo para construir un instrumento de análisis socio-económico que integre en su núcleo teórico tanto los aspectos sociológicos como los aspectos puramente económicos de los fenómenos económicos. Se partirá de una visión del hombre viviendo en sociedad tal como existe en sociología, en la que las personas están en continua interacción afectiva e intelectual durante sus procesos de compra, venta, producción y consumo, a diferencia de lo que ocurre en general en la teoría económica moderna. Se construirá a partir de este punto de vista un concepto sociológico del valor económico, que luego se insertará en una teoría puramente económica como la que ha desarrollado Walras<sup>10</sup>. Para ello se volverá a reexpresar la teoría walrasiana en función del valor económico, tal como ocurría antes de la crítica de Pareto, y se reemplazará su visión atomística de los actores económicos por una visión sociológica de los mismos, teniéndolos en continuas interacciones afectivas e intelectuales durante los procesos económicos de los cuales participan, tal como ya lo ha planteado Tarde (1901) en su *Psicología económica*.

---

<sup>9</sup> Benjamin Anderson (1911), p. 13: “Reciprocal comparisons gives no sums... Ratios of exchange alone afford us no answer to the the economist’s chief inquiries”.

Lionel Robbins ([1932] 1980), *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Cap. 3, “Relatividad de las “magnitudes” económicas”: “El valor es una relación, no una medida. Pero si esto es así, se deduce que sumar los precios o ingresos individuales para constituir agregados sociales es una operación con un significado muy limitado: los precios e ingresos, considerados singularmente, son susceptibles de ser sumados como cantidades de dinero gastado, y el total tendrá una significación monetaria definida; pero no lo son como expresión de un orden de preferencias, de una escala relativa. Su suma carece de significado. Lo tienen tan sólo en relación uno con otro. La estimación del ingreso social puede tener un significado preciso para la teoría monetaria; pero más allá de ese límite, sólo tiene una importancia convencional”.

<sup>10</sup> Veremos más adelante que la teoría económica de Walras, en la que ha culminado según Schumpeter el trabajo analítico de siglos de reflexión teórica en economía, contiene de alguna manera la microeconomía moderna basada en curvas de oferta y de demanda que todos nosotros hemos estudiado en un primer curso de economía.

Al reemplazar un concepto de valor puramente económico como el que tiene la teoría walrasiana, por un concepto sociológico de valor económico, creemos que es posible “sociologizar” esta teoría económica y construir así un instrumento de análisis socio-económico que tenga en cuenta en su núcleo teórico tanto los aspectos sociológicos como los aspectos puramente económicos de los hechos económico. Tendrá en cuenta la visión sociológica de los fenómenos económicos y a la par incorporará una estructura teórica desarrollada durante siglos de reflexión económica, con la suma de experiencia teórica y práctica incorporada en la misma. Será entonces un ejemplo de construcción teórica interdisciplinaria en el campo de la sociología económica.

Está claro que dado las diferencias entre las formas de pensar sociológicas y económicas, uno podría preguntarse si es posible construir de esta forma una estructura teórica coherente. Piaget ha denominado a este tipo de expansión teórica “abstracción reflexiva”, cuyo sentido es más claro en la expresión que le ha dado Bachelard de “abstracción constructiva”<sup>11</sup>. Nos dicen en definitiva que aparte de la abstracción generalizadora, que va empobreciendo los objetos que tiene en cuenta al ver solamente lo que tienen en común, hay una abstracción enriquecedora que expande un cuerpo teórico con la introducción de un elemento nuevo, que en un primer principio puede parecer incompatible con la estructura teórica primitiva.

Es así como en matemáticas se puede expandir el conjunto de los números reales en el cuerpo de los números complejos con la sola introducción de un nuevo número, aparentemente incompatible con los demás, el número imaginario “i”. El cuerpo de los números complejos no solamente no es contradictorio con esta incorporación, sino que contiene al conjunto de los números reales como un caso particular de una teoría más amplia.

Esto es lo que queremos hacer con la estructura teórica puramente económica que es la teoría walrasiana. Introducirle el número “i” que en este caso sería un “concepto sociológico de valor económico”, y a partir de ahí

---

<sup>11</sup> Jean Piaget y Rolando García (1983), pp. 297-300 y Gaston Bachelard ([1949] 2004), p. 63.



ver cómo se expande esta teoría, que tendrá en cuenta tanto los aspectos económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos en su núcleo teórico. Evidentemente, deberá poder reencontrarse la teoría económica walrasiana como un caso particular de esta teoría socio-económica.

Solamente pretendemos mostrar en esta investigación la factibilidad de la construcción de este tipo de instrumento de análisis socio-económico. Por lo que partiremos de una versión sumamente simplificada de la teoría económica walrasiana, contentándonos con mostrar a grandes rasgos cómo podría hacerse esta construcción teórica. Este será el objeto de la parte III de este trabajo, *Construcción de un instrumento de análisis socio-económico*.

Pero para ello deberemos construir un concepto sociológico del valor económico. Debemos volver a darle derecho de ciudad científica a este concepto que se ha tildado de metafísico, quizás con demasiada rapidez, a partir de la crítica de Pareto. En la Parte Preliminar, *Sociología del valor*, sentaremos las bases para este trabajo, mostrando que el concepto de valor en forma general corresponde a realidades bien concretas si se examina desde un punto de vista sociológico. A partir del examen de una pequeña gama de sociólogos, aunque amplia en su diversidad, construiremos allí un modelo gráfico compuesto de dos esquemas que llamaremos Esquema O-M (organismo-medio) y Esquema I-S (individuo-sociedad) que nos permitirán visualizar los valores individuales y los valores colectivos que habremos estudiado con los sociólogos anteriores. Veremos entonces que los fenómenos valorativos corresponden a realidades bien concretas y que de ninguna manera corresponden a entidades “metafísicas” como lo temía Pareto<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Esta Parte Preliminar es indispensable para poder entender el trabajo que queremos realizar, es decir construir un concepto sociológico del valor económico y a partir del mismo mostrar cómo se podría construir un instrumento de análisis socio-económico que pueda ser de utilidad para la sociología económica. Provee los conceptos de base con los cuales trabajaremos en las Partes I, II y III que corresponden al núcleo de nuestra investigación. Sin ella la utilización de estos conceptos podría parecer arbitraria, cuando en realidad se funda en un análisis que es preciso mostrar en detalle y que a nuestro juicio muestra que se basan en realidades concretas. Los tres capítulos de la Parte Preliminar corresponden a una versión modificada de nuestra Tesis de Maestría en Ciencia Política y Sociología de Flacso, *Sociología del valor: valores individuales y valores colectivos. Análisis sociológico y síntesis de un modelo teórico*, 2009, con la que hemos iniciado nuestra investigación. Se ha mejorado la exposición de los modelos O-M e I-S (organismo-

Una vez rehabilitado el concepto de “valor” en general considerándolo desde un punto de vista sociológico, y retomando los modelos gráficos conceptuales (Esquema O-M y Esquema I-S) que habremos desarrollado en esa parte para representar los valores individuales y los valores colectivos, es decir los dos tipos de valores que encuentra la investigación sociológica, estudiaremos en la Parte I, *El problema del valor económico desde un punto de vista sociológico*, las diferentes concepciones del valor económico que se han dado tanto en la teoría económica como en la teoría sociológica. Nuevamente elegiremos una gama reducida de autores a estudiar, pero con la mayor amplitud posible, para tener la mayor diversidad posible de puntos de vista. Analizaremos estas teorías a la luz nuestros Esquemas O-M e I-S, para ir viendo en ese marco teórico común qué es lo que aportan de nuevo cada una de esas concepciones y poder compararlas entre sí.

Esto nos permitirá tener todos los elementos necesarios para poder construir en la Parte II un concepto sociológico del valor económico que trate de integrar la gran riqueza de pensamiento y de investigación que se ha hecho en torno al mismo tanto en la teoría económica como en la teoría sociológica. Teniendo en cuenta todos estos antecedentes propondremos un concepto sociológico del valor económico, que será diferente para cada tipo de estadio económico de una sociedad, retomando una clasificación que ha hecho Simiand (1932a) en su *Curso de economía política* de las diferentes etapas económicas de una sociedad. No pretenderemos que sea el único concepto sociológico de valor económico que pueda construirse a partir de la gran riqueza de teorías acumuladas en el tiempo sobre el valor. Será uno entre varios conceptos sociológicos de valor económico que podrían ser contruidos.

Pero el concepto sociológico de valor económico que obtendremos tendrá una propiedad interesante. Al insertarlo en el cuerpo de una teoría puramente económica como la teoría walrasiana, y teniendo en cuenta la

---

medio e individuo-sociedad) y el concepto sociológico de valor obtenido en los mismos, sobre los cuales se basa el resto de esta investigación. La tesis está disponible en la biblioteca de Flacso Argentina y en el repositorio digital de tesis de esa institución.

visión sociológica de las personas en continua interacción afectiva e intelectual, nos permitirá en la parte III construir un esbozo de un instrumento de análisis socio-económico, que integre en el mismo tanto la visión sociológica como la gran riqueza de la experiencia teórica y empírica acumulada por el análisis económico. Instrumento de análisis socio-económico que nos debería permitir analizar situaciones económicas en las que tanto sus aspectos sociológicos como sus aspectos puramente económicos están tan imbricados entre sí, que se requiere de un análisis conjunto de ambos factores.

Este primer análisis podrá luego ser completado con un análisis más profundo tanto de los aspectos sociológicos como de los aspectos puramente económicos de las realidades económicas estudiadas con las herramientas específicas de la teoría sociológica y de la teoría económica. Proveerá simplemente un punto de partida para un mejor entendimiento de estas situaciones económicas complejas en las que interactúan en forma difícilmente separable tanto los factores sociológicos como los factores puramente económicos. De esta manera este instrumento de análisis socio-económico, una vez que se desarrolle en forma más amplia, podría aspirar a ser un instrumento de colaboración de la sociología económica con la teoría económica, ofreciendo un lenguaje común en el que sociólogos economistas y economistas puedan entenderse para luego poder aportar sus conocimientos más específicos según el tipo de situación a estudiar o a resolver.

# **PARTE PRELIMINAR: SOCIOLOGÍA DEL VALOR**

## **Capítulo 2**

### **EL PROBLEMA DEL VALOR**

En esta Parte Preliminar estudiaremos el fenómeno del valor en general desde una perspectiva sociológica. Nos proveerá los elementos conceptuales básicos<sup>13</sup> que nos permitirán realizar el núcleo de nuestra investigación en las Partes I, II y III de este trabajo: la construcción de un concepto sociológico del valor económico, obtenido a partir del examen de una muestra de teorías económicas y sociológicas del valor económico, que permita construir en torno al mismo un instrumento de análisis socio-económico que contemple en forma simultánea tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos.

Deberemos en primer lugar identificar aquel sector de la realidad que se designa con la palabra “valor”, y con la serie de palabras asociadas a la misma como “fenómenos valorativos”, “valoraciones” y “valuaciones”. ¿A qué nos referimos con la palabra “valor”? Este será el problema que trataremos de aclarar en este capítulo recurriendo al discurso espontáneo de la vida cotidiana, y a un discurso ya más elaborado, el discurso filosófico. Nos permitirán construir lo que Durkheim llamaría una pre-noción del valor, es decir tener una primera representación de las realidades a las que se refiere esa palabra.

Esta pre-noción del valor será el punto de partida para examinar a partir del capítulo siguiente una gama reducida en autores, pero lo más diversa posible, de teorías sociológicas sobre el valor (Cap. 3. “Teorías sociológicas del valor: valores individuales y valores colectivos”). Nuestro

---

<sup>13</sup> Estos elementos conceptuales básicos con los que trabajaremos en el resto de nuestra investigación son: 1) un concepto sociológico del valor que trate de sintetizar en la medida de lo posible los aportes de las teorías sociológicas del valor que examinaremos; 2) dos esquemas gráficos que llamaremos Esquema O-M (organismo-medio) y Esquema I-S (individuo-sociedad) en los cuales visualizaremos la amplia gama de fenómenos valorativos que encontraremos en esta Parte Preliminar, esquemas que acumularán en forma sintética una gran parte de la información teórica y empírica que habremos examinado con los autores seleccionados.

objetivo será obtener a partir de la misma una visión sintética de los fenómenos valorativos desde una perspectiva sociológica, que integre en la medida de lo posible los aportes de los autores examinados. De esta forma obtendremos en el último capítulo de esta Parte Preliminar un concepto sociológico de los fenómenos valorativos, tanto individuales como colectivos, que visualizaremos en dos esquemas gráficos: Esquema O-M (organismo-medio) y Esquema I-S (individuo-sociedad).

## **El valor en el discurso cotidiano**

### *Definiciones del valor*

¿A qué tipo de realidad se refiere la palabra “valor”? El “valor”, nos dice el *Diccionario de Uso del Español* de María Moliner (1987), es “una cualidad de las cosas que valen, o sea que tienen cierto mérito, utilidad o precio”.

El diccionario nos invita entonces a representarnos estas tres situaciones: cosas que tienen “mérito”, “utilidad” o “precio”. Los objetos, se nos dice, tienen en estos casos una cualidad bien diferente a otras, como por ejemplo su color y tamaño, cualidad que se denomina “valor”. Pero, ¿a qué tipo de cualidad se refiere?

Sabemos distinguir cuando una cualidad de un objeto pertenece, por ejemplo, a la clase de colores, sabores y altura. Se nos han mostrado esas realidades durante nuestra educación y hemos aprendido a reconocerlas con seguridad y a sentir lo que cada clase de cualidad tiene de común (los colores entre sí, los sabores entre ellos, etc.). Pareciera que no ha ocurrido lo mismo con los valores. Podemos enumerar ciertos valores, o por lo menos cualidades que nos parecen ser valores. Pero no tenemos una visión abarcativa de los valores como la que tenemos de los colores o de los sabores. No parece entonces haber un conocimiento genérico de la clase, sino conocimientos parciales, meros ejemplos concretos de valores.

En los tres casos planteados, se nos dice, existe un mismo tipo de cualidad. Ese tipo de cualidad común a estas tres situaciones sería una cualidad llamada “valor”. ¿Qué tipo de cualidad, diferente de cualidades físicas, es común a los objetos que tienen mérito, utilidad y precio?

El hecho de decir que esas cualidades tienen la propiedad de “valer” no nos es de gran ayuda. Tomada estrictamente parece ser una tautología. Pero la intención del diccionario es de generar conexiones en la mente del lector, asociaciones con otras situaciones. Al decir “las cosas valen” (por el valor que tienen), el verbo aplicado a la cualidad da una idea de actividad que emana del objeto. No se dice de un objeto con color o altura algo con un verbo: “las cosas colorean” (por el color que tienen) o “las cosas miden” (por la altura que tienen). Pareciera que el valor tiene como un “principio activo” asociado al mismo, un cierto “dinamismo”. Al decir “las cosas valen”, podemos imaginar que hay como una irradiación a partir de las mismas. Por decirlo de alguna manera, el valor no sería una “cualidad estática” del objeto como el color o la altura, sino una “cualidad dinámica” del objeto. Pero estas reflexiones, que son meras asociaciones libres a partir de una definición con apariencia tautológica, necesitan ser controladas. Por ahora hay que considerarlas como meras aproximaciones, totalmente insatisfactorias, al intento de caracterizar con precisión aquellas realidades que se denominan con el término de “valores”.

Consultemos el diccionario de lengua francesa *Petit Robert*<sup>14</sup>. Nos permitirá controlar las definiciones anteriores y quizás aclararlas con detalles adicionales. Su definición coincide con la del María Moliner en delimitar tres grandes clases de valores. Los valores aparecen en situaciones donde hay “mérito” de una persona (el *Petit Robert* hablará de “estima” de una persona por las demás), donde hay cosas útiles (valor de uso) y donde aparecen objetos con un precio (valor de cambio).

“El valor, nos dice el *Petit Robert*, es: a) “aquello que en una persona es digno de estima con respecto a las cualidades que se desea para la persona en el dominio moral, intelectual y profesional”; b) “la cualidad de una cosa fundada sobre su utilidad objetiva o subjetiva” también llamado “valor de uso”<sup>15</sup>; c) “el carácter medible [de un objeto] en cuanto es susceptible de ser intercambiado, de ser deseado”.

---

<sup>14</sup> Cf. *Robert, P.* (1973)

<sup>15</sup> Utilidad, como se sabe, proviene del latín *utilisis*, de *uti* que quiere decir usar.

Esta definición nos permite identificar con mayor precisión las realidades a las que se refiere el término “valor” en el primer tipo de situación. Nos dice que aquello que es digno de estima en una persona es una “cualidad-valor”. La inteligencia, la belleza, el coraje por ejemplo, serían cualidades de este tipo. No así la estupidez, la fealdad o la cobardía. Estamos frente a cualidades que generan o deberían generar una reacción de estima en las demás. Es decir una reacción emocional de naturaleza positiva, de aceptación y no de rechazo.

En cuanto al caso de los objetos que tienen utilidad no se aclara a qué correspondería la cualidad-valor que tendrían. Pareciera que la “utilidad” de un objeto, es decir su posibilidad de uso, es la que permite la existencia de un valor en el objeto. ¿Pero entonces a qué refiere el término “valor” en este caso si no se identifica con la característica de poder ser útil? Lamentablemente el diccionario no nos da ninguna precisión adicional.

Finalmente en el tercer caso planteado, la de objetos que se intercambian, se nos da una información adicional. Estos objetos que tienen precio son deseados. Pero el término “valor” en ese caso no se refiere al deseo del objeto por parte de personas, sino a un número concreto que surge de observar las relaciones de intercambio entre este objeto y otros. Lo que era pura cualidad en los dos casos anteriores se ha transformado en una cantidad medible.

El *Petit Robert* agrega algunas precisiones adicionales que amplían nuestro campo de visión. Se refiere a la reacción de una persona frente a un objeto valioso, es decir frente a un objeto que tiene aquel tipo especial de cualidad que estamos investigando. Reacción que puede ser de naturaleza emotiva (percepción del valor) o de naturaleza intelectual (discurso verbal sobre el valor percibido o “juicio de valor”).

El valor, nos comenta, puede ser “el objeto de un juicio que se realiza sobre las cosas”. Agrega que mediante estos juicios de valor “se afirma que un objeto es digno de estima”. Esta última afirmación es interesante. El valor de un objeto parece asociarse a dos tipos de reacciones en una persona: una valoración o estimación que parece de orden emocional (estima del objeto) y un juicio de valor que parece de orden más intelectual (afirmar si la estima sentida por un objeto es adecuada). Parece sugerir una interrelación entre

ambos aspectos. Por ejemplo, que no corresponde sentir una estima (aspecto emocional de la valoración) por un objeto cuando el juicio verbal de valor (aspecto intelectual de la valoración) dice que tal objeto no es valioso. Con lo que sugeriría que la estimación de un objeto puede ser modificada al realizar la persona un juicio de valor, y que el sentimiento sería el que debería ajustarse a lo que dicta la reflexión intelectual.

Por último este diccionario da algunos ejemplo de “cualidades valiosas”: verdad, belleza y bien. No aclara qué tipo de objetos pueden tener estas cualidades, pero no hace falta ya que el uso de estas palabras es muy claro. La belleza es una cualidad que tienen personas y cosas, o también una situación (por ejemplo un cierto paisaje). El bien se refiere a acciones de una persona. Se califica su tipo de comportamiento. La verdad es la cualidad de un objeto de tipo especial, no mencionado hasta ahora, un enunciado de tipo verbal. Con lo que estos tres ejemplos muestran que la “cualidad-valor” se refiere a clases muy diferentes de objetos. Estos objetos (cosas, personas, comportamientos, situaciones complejas y enunciados verbales) pueden tener un atributo, algo que se les adjudica. En ciertos casos estos atributos son de un tipo especial y llevan el nombre de “cualidades valiosas” o “valores”<sup>16</sup>.

¿Cuando los atributos de esos objetos deben llamarse “valores” y cuándo son simplemente cualidades comunes? No lo sabemos todavía. Pero por nuestra educación se nos enseña desde niños a reconocer la verdad, la belleza, la justicia como valores y no así la altura, el peso o el color de un objeto. No todos los atributos son valores. ¿Pero entonces cuál es el criterio que permite determinar cuándo hay que considerar un atributo como un “valor” y cuándo no? ¿Y qué tendrían en común los atributos que son

---

<sup>16</sup> En rigor parece adecuado hablar de cualidad cuando el atributo se refiere a un objeto bien delimitado como una cosa, un persona o sus acciones. Parece ya un poco forzado este término cuando se habla de un atributo de una situación compuesta por una gran diversidad de objetos. Por ejemplo cuando se dice “este paisaje es hermoso” o “ esta situación es injusta”. Sin embargo lo importante es que en todos los casos aparentemente se pueden aplicar atributos que tendrían una naturaleza similar, y que por esa razón tienen la etiqueta común de “valor”: valores de cosas, personas, comportamientos, situaciones y enunciados verbales.



considerados “valores”? Por ejemplo, ¿qué tienen de común la verdad de una teoría, la belleza de un objeto y la justicia de una situación?

### *Estado de situación*

Llegamos entonces a la conclusión de que hemos aprendido, con nuestra educación y adquisición de la lengua desde niño, a conocer los elementos  $\{v_1, v_2, v_3, v_4, \dots\}$  de una cierta clase de atributos que se llaman “valores” (justicia, bondad, belleza, verdad, etc.), de la misma forma que hemos aprendido a reconocer “árboles”  $\{a_1, a_2, a_3, a_4, \dots\}$ .

Pero sentimos una diferencia: podemos ampliar con bastante seguridad este segundo listado, la lista por extensión de los árboles que vamos encontrando en nuestra vida, modificando si hiciera falta nuestra definición de árbol que se tenía hasta el momento (por ejemplo al toparnos con un *bonsái*). No parece ocurrir lo mismo con el primer listado, el de los atributos que tienen la particularidad de ser “valores”.

Nos vemos en primer lugar desconcertados si tratamos de encontrar una definición, aunque sea provisoria, que trate de englobar los elementos  $\{v_1, v_2, v_3, v_4, \dots\}$  conocidos hasta el momento. ¿Qué definición común podemos dar de esta colección de atributos {belleza, verdad, utilidad, justicia, bondad, precio} que los diferencie de los demás?

No hemos encontrado hasta ahora un criterio claro, aunque provisorio y sujeto a revisión ulterior, que nos pueda decir frente a un atributo cualquiera si pertenece a la clase de los “valores” o no. Simplemente nos manejamos con lo que los usos y costumbres han decidido incorporar a una lista que convencionalmente hemos llamado “valores”, sin saber lo que tendrían de común las cualidades agrupadas en esa colección. Valor sería entonces todo lo que los usos y costumbres han decidido incorporar en esta lista hasta esa fecha. Probablemente haya razones para esa agrupación, pero si las hay, no parecen conocerlas aquellos que nos enseñan a clasificar y a “etiquetar” los objetos de esa manera. Nos transmiten un conocimiento y una técnica de clasificación, que les viene de otros, sin preocuparse por la justificación de esta operatoria. Son usos sociales que incorporamos, en un principio sin crítica y que luego pueden eventualmente ser puestos en juicio, a medida que se desarrolla nuestro proceso educativo.

Nos parecemos entonces en nuestro trato con los valores, a un niño que solamente llamaría árbol a ciertos árboles indicados por sus mayores y que frente a otros que pudieran aparecer no sabría qué hacer al respecto, si incluirlos o no en su lista. Nos falta un principio generador que permita entender cuál es la relación existente entre estos elementos que nos hemos acostumbrado a llamar “valores”. Nos referimos a algo que permita generar la lista de valores que se nos ha dado. ¿Qué tienen en común estos atributos: belleza, bondad, verdad, utilidad, precio? Dicho de otra manera, ¿es posible encontrar un criterio que permita, al aplicárselo a estos atributos, hacer que queden juntos en una misma clase?

A modo de ejemplo, se puede pensar en los aparatos técnicos denominados “pasa-no pasa” que permiten clasificar objetos. El “pasa-no pasa” solo deja pasar los objetos que tienen una misma característica. Necesitamos un instrumento intelectual del tipo “pasa-no pasa”, que aplicado a los atributos de un objeto, deje pasar únicamente los elementos  $\{v_1, v_2, v_3, v_4, v_5\}$  que hemos identificado hasta ahora como “valores”, excluyendo a los demás que consideramos que no son valores. Si lo encontramos, tendremos el “principio generador” buscado. Será un “pasa-no pasa” que, al aplicarlo a otros nuevos atributos que vayamos encontrando, nos permitirá ver si estos últimos son o no valores (de acuerdo al criterio operativo provisional que establece el pasa-no pasa). Nos permitirá responder con precisión a la pregunta: ¿Es la cualidad X un valor? Por otra parte nos dará el principio de generación de la lista, es decir algo que será común a todos sus elementos.

La lista de valores crecerá entonces con el tiempo. Podrá ocurrir, entonces, que al examinarla aparezca la conveniencia de modificar el criterio “pasa-no pasa” inicial para hacerlo más preciso y que no deje pasar ciertos elementos que por alguna razón no se quieran considerar como “valores”. Pero más allá de sus posibles modificaciones, el “pasa-no pasa” es un instrumento operacional que nos permite generar la clase de los elementos conocidos hasta el momento como “valores”, presumiendo que los demás

elementos que cumplan con esas mismos criterios también deberán llamarse “valores”, por lo menos hasta que una razón poderosa indique lo contrario <sup>17</sup>.

Examinemos a continuación si la reflexión filosófica puede darnos criterios que nos permitan distinguir a los valores de los restantes atributos de un objeto. Queremos delimitar con suficiente claridad el tipo de realidad a la que se refiere la palabra “valor”, primer paso necesario para poder encarar su estudio sociológico. Recurramos entonces al discurso filosófico, un discurso con un mayor nivel de regulación consciente que el de la vida cotidiana.

### **El valor en el discurso filosófico**

El término “valor”, nos dice Ferrater Mora en su Diccionario de Filosofía<sup>18</sup>, se ha usado y se usa en un sentido fundamentalmente económico: “Se ha hablado y se habla de lo que una mercancía o producto valen, es decir del valor que tienen”. Pero, agrega, existe un segundo sentido no primariamente económico como “cuando se dice que una obra de arte tiene un gran valor o es valiosa, o que ciertas acciones tienen valor o son valiosas, o que una persona tiene gran valía”.

La filosofía ha tratado del tema de los valores desde sus inicios en la Grecia antigua. Sin embargo ha sido una reflexión orientada al estudio de ciertos valores particulares (el bien, la belleza, la verdad) más que al

---

<sup>17</sup> En el caso de la clase “árbol”, podríamos tener la situación siguiente. Al niño se le enseñan algunos ejemplos concretos de árboles, simplemente diciéndole de cada uno que es un “árbol”. Con el tiempo se va dando cuenta que los objetos que fueron adjudicados con esa etiqueta a medida que se iba topando con el mundo que lo rodea, son objetos que tienen hojas, ramas y tronco. Con lo que podrá armarse una definición provisoria (el “pasa-no pasa”): se pondrá la etiqueta “árbol” a todo objeto que tenga las siguientes características: C<sub>1</sub> “hojas”, C<sub>2</sub> “ramas” y C<sub>3</sub> “tronco”. Todo objeto nuevo con el que se tope que tenga las características C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub> y C<sub>3</sub> será etiquetado con la palabra “árbol”.

El niño tendrá siempre un adulto, o un par (cuando ya sea más grande) para ir confirmando su inclusión a la lista de cada nuevo “ejemplar” de árbol que vaya encontrado. Puede ocurrir que su definición “pasa-no pasa” C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub> y C<sub>3</sub> resulte entonces inadecuada para dar cuenta de un objeto que los demás le dicen que es un árbol y que según la definición operativa que se armó no lo es. En ese caso, si quiere atenerse a los usos y costumbres, deberá modificar la definición “pasa-no pasa” para que pueda incluir también a estos nuevos ejemplares que pueden aparecer. Tendrá entonces un nuevo “principio generador” de la lista, más preciso que el inicialmente usado.

<sup>18</sup> J. Ferrater Mora y J. M. Terricabras (2004), *Diccionario de Filosofía* [1<sup>ra</sup> edición revisada, aumentada y actualizada: 1994]. Nos basaremos en los párrafos siguientes en lo indicado por Ferrater Mora en su diccionario bajo la acepción de “valor”, siendo las citas de este artículo salvo indicación de lo contrario.

tratamiento de los valores en general. Se han constituido así doctrinas filosóficas sobre el bien (éticas), sobre la belleza (estéticas) o sobre la verdad (metodologías y epistemologías).

Sin embargo habrá que esperar hasta fines del siglo diecinueve para que aparezca una reflexión filosófica sobre el valor en general. El bien, la belleza, la verdad serán considerados como casos particulares de un concepto más amplio y general, el “valor”. La filosofía iniciará entonces el estudio de este concepto general, bajo el título de “teoría de los valores”, “axiología” o “estimativa”.

¿Qué nos dice la “teoría del valor” sobre las realidades a las que se refiere la palabra “valor”? En primer lugar hay que resaltar que no hay una sola teoría filosófica del valor, sino múltiples teorías sobre las que no hay acuerdo.

Se han adoptado, nos comenta Ferrater Mora, numerosos puntos de vista. Por ejemplo que:

“los valores son cualidades especiales, irreducibles a otras formas de realidad [estudiadas anteriormente por la filosofía]; son productos de valoraciones humanas y por lo tanto relativos; subsisten de algún modo independientemente de las valoraciones y hacen a éstas posibles; son o están relacionados con normas o con imperativos; son independientes de normas o de imperativos; forman una jerarquía; no forman una jerarquía; etc.”

Algunas de estas visiones son incompatibles entre sí, otras probablemente muestren aspectos diferentes de esa realidad que se pretende estudiar. Necesitamos poner un poco de orden intelectual ante tantas visiones diferentes de un mismo problema. Para ello expondremos las características que, según la reflexión filosófica, tendrían estas realidades que se han etiquetado como “valores”. Veremos luego si es posible encontrar a partir de las mismas una definición operacional, aunque sea provisional, que nos permita identificar con mayor precisión estas realidades.

## *Características de los valores según la axiología*

¿Cuáles son entonces las características esenciales de los valores según la reflexión filosófica? Ferrater Mora nos comenta que “una respuesta que ha circulado mucho” y que por lo tanto parece haber gozado de más consenso que otras, es la que exponemos en los seis puntos indicados a continuación. El valor tendría las siguientes características:

1. *El valer*. Los filósofos han querido determinar a qué tipo de realidad pertenecen las “cualidades-valor”. Al ser cualidades, no son “objetos de existencia física” (llamados *objetos reales* en el lenguaje filosófico). Parecen también distinguirse de objetos abstractos que se dan en el mundo de las ideas (objetos de existencia ideal denominados *objetos ideales*). ¿Serán entonces objetos ligados a los afectos y vivencias emocionales? Muchos filósofos sostienen que no, que son entidades que tendrían un tipo diferente de existencia, el “valer”.

“La bondad, la belleza, la santidad, no son cosas reales, pero tampoco entidades ideales. Los objetos reales vienen determinados según sus clases por las notas de espacialidad, temporalidad, causalidad, etc. Los objetos ideales son intemporales. Los valores son también intemporales y por eso han sido confundido a veces con las idealidades, pero su forma de realidad no es el ser ideal, ni el ser real, sino el ser valioso. La realidad del valor es, pues el valer”.<sup>19</sup>

Esta posición no nos es de utilidad. En primer lugar el recorte de la realidad en objetos reales e ideales, y luego en otros tipos de realidades diferentes que van apareciendo, si bien válido del punto de vista fenomenológico, sigue siendo muy superficial. Tiende a establecer reinos independientes para cada tipo de realidad, cuando los estudios actuales muestran una visión menos tajante. La epistemología genética de Piaget ([1970] 2005), por ejemplo, nos muestra otras formas de considerar los llamados objetos ideales (triángulos, números, conceptos por ejemplo) que están muy conectadas con realidades psico-sociológicas de las personas. Con lo que a esta altura de los conocimientos que brinda esta disciplina, parece temerario no ligar estos “objetos ideales” con realidades concretas afectivas

---

<sup>19</sup> Ferrater Mora, J. y Terricabras, J. M. (2004), pp. 3636.

y sociales que afectan al individuo, en particular al desarrollo de su capacidad cognitiva y afectiva en un marco socializado.

En segundo lugar, no nos brinda elementos para ponernos frente a esta propiedad de “valer” que tendrían los objetos con “cualidades valiosas”. Al no hacerlo, la proposición: “los objetos con cualidades valiosas tienen la propiedad de ser valiosos, es decir de valer” queda para nosotros, por ahora, como una proposición tautológica.

2. *Objetividad.* ¿Los valores son realidades objetivas o subjetivas? Ésta ha sido la gran controversia que ha dividido la reflexión filosófica y que no ha sido superada aún. Esta discusión es evidentemente un eco de la gran disputa de los universales de la Edad Media, la controversia del realismo y del nominalismo, aunque aplicado a los valores en vez de serlo a las ideas. Pareciera que hoy en día la disputa sobre realismo y nominalismo de las ideas ha podido superarse, por ejemplo con los trabajos de epistemología genética de Piaget, en los que muestra una situación real más compleja que las dos alternativas tradicionales<sup>20</sup>. ¿Podrá lograrse algo similar con los valores?

Ferrater Mora nos muestra que la cuestión está lejos de ser resuelta. Tenemos los dos polos extremos del “realismo” (objetividad) y “relativismo” (subjetividad) de los valores. Entre los mismos se distribuyen las teorías, pudiendo ocupar posiciones intermedias que se van acercando a la línea media. Una postura que parece haber perdido vigencia en la reflexión intelectual contemporánea es la que sostiene un realismo extremo de los valores, que los ve como entidades platónicas existentes en una esfera metafísica de la realidad. En cambio la postura objetivista más sosegada mantiene sus argumentos vigentes. El valor, sostiene, es algo más que una reacción puramente subjetiva. La reacción valorativa de un sujeto responde a algo que es externo a él y que existe independientemente de su persona. Estas reacciones muestran propiedades del objeto y no son puras reacciones subjetivas arbitrarias.

---

<sup>20</sup> Véase J. Piaget ([1967] 2007), *Psychologie de l'intelligence*, Cap. 1 : « Inteligencia y adaptación biológica ».

Para el otro polo de la reflexión filosófica, el del relativismo de los valores, el valor es un fenómeno que depende de la subjetividad de la persona. Esta subjetividad o factor personal se manifiesta en reacciones positivas o negativas frente al objeto: agrado o desagrado, deseo o rechazo, atracción o repulsión. La teoría relativista de los valores “sostiene que los actos de agrado y de desagrado son el fundamento de los valores”. El valor que se percibe en los objetos sería entonces la consecuencia de esta percepción afectiva<sup>21</sup>.

Tenemos pues totalmente abierto el problema de sobre la objetividad o subjetividad de los valores<sup>22</sup>. Problema que sumamos al más importante aún, y tampoco resuelto, de encontrar un criterio que nos permita identificar los valores y separarlos de las otras cualidades comunes que puede tener un objeto. Quizá lo encontremos al examinar las restantes características de los valores expuestas por Ferrater Mora.

3. *No independencia* (valor como cualidad o atributo de un objeto). Esta característica del valor es interesante. Corresponde a la ya indicada en los diccionarios de lengua y es el único elemento concreto que tenemos hasta ahora para identificarlos. El valor es una cualidad de un objeto, un adjetivo o atributo del mismo. ¿Pero qué tipo de cualidad o atributo? No lo sabemos. Sin embargo Ferrater ya dará algunas pistas adicionales con las características siguientes.

4. *Polaridad*. Los valores, nos dice Ferrater Mora, se presentan siempre polarmente. Hay un desdoblamiento de cada cosa valente en un aspecto positivo (valor positivo) y un aspecto negativo (valor negativo o disvalor): “Al valor de la belleza se contraponen siempre el de la fealdad; al de la bondad, el de la maldad; al de lo santo, lo profano”<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Ferrater Mora, J. y Terricabras, J. M. (2004), p. 3636.

<sup>22</sup> Risieri Friondizi, en su libro *¿Qué son los valores?* [3<sup>ra</sup> ed. 1972], México, Fondo de Cultura Económica, 2004, muestra una tercera alternativa que no recoge Ferrater Mora en su diccionario y que nos parece muy interesante: el valor como una “cualidad estructural” que no depende ni del objeto, ni del sujeto sino de la configuración de objeto y sujeto en una situación dada. Desarrollaremos esta perspectiva que supera la visión objetivista y subjetivista al examinar la posición de Piaget sobre el valor.

<sup>23</sup> Ferrater Mora, J. y Terricabras, J. M. (2004), p. 3636.

Se nos dice algo muy interesante y que parece acotar el campo de las meras cualidades. El valor es una cualidad que tiene la característica de presentarse en forma polar, es decir en forma positiva y en forma negativa. A todo valor positivo le correspondería un valor negativo o disvalor.

Está claro que a la cualidad de belleza se opone la fealdad, así como a las de verdad, justicia y bondad se contraponen las de la falsedad, injusticia y maldad. Pero pareciera que no existe tal polaridad con el valor “precio”, aunque dejemos la cuestión abierta para más adelante. En todo caso podemos observar que la característica de polaridad se encuentra en todos los casos concretos de valor que conocemos, con la excepción del “precio”, es decir en lo que podemos llamar “valores no económicos”.

El criterio de polaridad sería diferenciante si no aplicara a atributos que no sean valores. Para ver si es así, amplíemos nuestra lista de cualidades que no son valores. Hasta ahora sólo hemos mencionado el color, el gusto y la altura. Risieri Frondizi nos dice que hay cualidades llamadas por la filosofía “cualidades primarias” y “cualidades secundarias”, que no son valores<sup>24</sup>. Las “cualidades primarias” son aquellas que son esenciales para la existencia de un objeto, sin las cuáles éste no podría existir: extensión, impenetrabilidad y peso por ejemplo. Junto a ellas están las “cualidades secundarias”, también necesarias para la existencia del objeto, pero que tienen una mayor subjetividad, como el color, sabor y el olor. En definitiva estas cualidades se refieren a las características físicas de un objeto de existencia concreta, características que pueden ser objetivas como el peso y la altura, o de orden más subjetivo como el color y el sabor. Ninguno de estos atributos es considerado por los usos y costumbres como un “valor”.

Estas cualidades físicas son en general no polares. No encontramos alturas, pesos, colores y sabores negativos. El criterio de polaridad no aplica a estas cualidades físicas y parece ser entonces suficiente para discriminar los valores no económicos de otros atributos. Sin embargo existen cualidades físicas se presentan en forma polar aunque no sean percibidos así por nuestra sensibilidad (carga eléctrica positiva y negativa, materia y antimateria).

---

<sup>24</sup> Risieri Frondizi ([1972] 2004), p. 16.



Gracias a nuestra educación podemos oponer a la cualidad de belleza, la cualidad de fealdad, la verdad a la falsedad, la bondad a la maldad, etc. Hemos aprendido a detectar cualidades polares. Estas cualidades polares, salvo excepciones (características físicas no percibidas por nuestra sensibilidad) serían entonces valores. Todos los valores, salvo excepciones (valor económico “precio”) serían cualidades polares. Existe por lo tanto una fuerte correlación entre valores y cualidades polares.

5. *Cualidad pura*. Ferrater afirma que los valores son totalmente independientes de la cantidad y que no pueden establecerse relaciones cuantitativas entre las cosas valiosas.<sup>25</sup>

Cuando examinemos las teorías sociológicas del valor, veremos que Tarde niega en forma terminante esta posición. Justamente para este sociólogo la característica clave de los valores es que pueden ser comparados entre sí tanto en escalas cualitativas como cuantitativas, siendo el motor de la comparación la afectividad de la persona que percibe la cualidad. Los valores sí podrían entonces ser comparados entre sí y ordenados en una cierta escala. Hay un más y un menos de un valor para cada tipo de valor. Hay objetos más bellos que otros, teorías más verdaderas que otras, situaciones más justas que otras, personas más bondadosas que otras. Para cada valor elegido, se puede comparar el más o menos de valor que tendrían diferentes objetos.

Este criterio de mayor o menor valor que puede tener un objeto, asociado a la afectividad de una persona como instrumento de comparación, nos permite, a partir de un valor dado, construir toda una gama de valores de un mismo tipo. Por ejemplo se nos enseña qué es la belleza. Se nos dice qué tipo de reacciones debemos sentir frente a la misma: por ejemplo reacciones desencadenadas por las formas y colores de un cuadro. Estas reacciones internas pueden variar en intensidad y se asociarán a la mayor o menor belleza del cuadro.

Esta característica parece poder ser suficiente para generar el fenómeno de la polaridad. Si ordenamos objetos según la intensidad de una cierta cualidad que tiene, el moverse en el sentido de la cualidad creciente

---

<sup>25</sup> Ferrater Mora, J. y Terricabras, J. M. (2004), p. 3636

será percibido como un movimiento hacia mayores valores positivos. En cambio el moverse hacia objetos con menores valores será percibido como un movimiento hacia objetos que tienen cada vez menos de ese valor. Por ejemplo nos moveríamos de una situación dada, percibida como relativamente justa, a situaciones que serán percibidas como cada vez menos justas. Nos desplazaríamos en ese caso en el sentido del disvalor. Puede ocurrir que se llegue a una situación neutra, por ejemplo una situación vista como ni justa ni injusta, y que luego prosigamos con situaciones percibidas como cada vez más injustas. Habremos generado así los dos polos del valor positivo y del valor negativo para el valor en cuestión. La polaridad, cuando existe, parece entonces generarse a partir de la característica que tienen los valores una misma clase de poder ordenarse en un eje lineal <sup>26</sup>.

6. *Jerarquía*. Vimos que los valores pueden ser comparados en intensidad dentro de una misma clase (belleza, verdad, bondad por ejemplo). Se nos dice que también pueden ser comparados entre sí: la “belleza” con la “verdad”, y ubicarlos en una escala de acuerdo al mayor o menor “valor” que tendrían cada uno de esos valores. Se dice que existe una “jerarquía de valores” o “escala de valores”.

Los partidarios de la postura objetivista de los valores han querido establecer escalas inmutables de valores que todos deberían reconocer. Los que adhieren a la postura subjetivista ven estas escalas como una característica puramente personal de cada individuo y que tendrían en principio un alto grado de variabilidad.

De todas maneras ambas posturas parecen coincidir en el hecho de que valores diferentes como la belleza, verdad, bondad, justicia, etc. pueden también ser comparados entre sí, además de serlo dentro de su clase. En qué medida esto puede ser razonable o no es una cuestión que dejamos abierta.

---

<sup>26</sup> Podría ocurrir que los dos extremos de una escala de valor correspondan a valores sentidos como positivos. También puede ocurrir que el menor valor corresponda a la situación de indiferencia, es decir a un valor neutro. La polaridad existe cuando la variación en la escala de valor en el sentido negativo alcanza un elemento neutro y puede seguir encontrando situaciones o objetos con todavía menos valor. Se habrá pasado insensiblemente de un valor positivo a un valor opuesto, de la justicia a la injusticia, de la bondad a la maldad, de la belleza a la fealdad.

## **Una definición operacional provisoria: los valores como “cualidades no físicas de intensidad variable”**

Las características anteriores nos dan el material necesario para construir el “pasa-no pasa” que estábamos buscando, es decir un instrumento intelectual que nos permita distinguir cuando nos encontramos frente a una realidad que debe llamarse “valor” y cuando no. Este “pasa-no pasa” deberá evidentemente permitirnos reencontrar la lista de valores por extensión que cada uno de nosotros fue armando durante su vida. También debe permitirnos rechazar las llamadas cualidades primarias y secundarias, o características físicas de un objeto concreto. Si pasa esa doble prueba, lo podremos tomar como una herramienta provisoria de clasificación. Esta herramienta evidentemente deberá ser reexaminada en el futuro si vemos que permite incluir en la lista de “valores” algo que los usos y costumbre no llaman así, o si, al revés, no deja incluir una realidad que los usos consideran como un valor. Construyamos entonces este “pasa-no pasa” provisorio o “definición operacional” de valor.

En primer lugar, y esta será la primera característica fundamental del valor, el primer criterio que permite filtrarlo de otras realidades, el valor es un atributo de un objeto, una cualidad en sentido amplio (característica  $C_1$ ). Existe una enorme variedad de objetos que tienen atributos: cosas, seres vivos, personas, actos, emociones, ideas, situaciones, por ejemplo. Cualquier atributo de cualquier tipo de objeto puede ser entonces un valor.

Necesitamos entonces afinar el proceso de filtrado o “cribado” de los atributos, con otras características o criterios ( $C_2$ ,  $C_3$ , etc.) para que deje pasar únicamente a las realidades que consideramos valores. No lo filtraremos por tipo de objeto. El valor, en los ejemplos concretos que vimos (belleza, bondad, verdad, justicia) se aplica a todo tipo de objeto, concretos (cosas, personas y demás seres vivos) y no concretos (actos, sentimientos, ideas) e incluso a objetos que son meras situaciones (por ejemplo la justicia o injusticia de una determinada configuración social). Debemos entonces considerar que el valor es un atributo de cualquier tipo de objeto, sin restricciones en cuanto al mismo. Las restricciones deben ser sobre el tipo de atributo. ¿Qué limitaciones adicionales podemos considerar que permitan dejar pasar únicamente los atributos que no sean valores?

Tomaremos como segundo criterio, en este proceso de clasificación, al criterio de intensidad ( $C_2$ ). Los valores no son cualquier tipo de atributo o cualidad, sino atributos o cualidades que pueden variar en intensidad. Esto supone una persona que puede sentir el más y el menos de una cualidad del objeto, una persona que pueda ordenar en una sucesión los atributos de una cierta clase, por ejemplo de menor a mayor intensidad. Este criterio deja pasar cualidades que no son reconocidas como valores: los atributos físicos como el peso, la altura, el sabor y el color pueden ordenarse. Habrá objetos con más y menos altura, con mayor o menor sabor, con un color determinado de mayor o menor intensidad. También deja pasar a todos los valores que conocemos: hay situaciones en las que hay más o menos justicia, personas con mayor o menor bondad, teorías más o menos verdaderas que otras, objetos con mayor o menor belleza que otros, cosas con mayor o menor precio. Todos los valores que conocemos, por ejemplo los de la lista que hemos considerado hasta ahora, son cualidades o atributos que tienen una intensidad que puede variar. Son cualidades con “intensidades variables”. Hay un más y un menos de cada uno de esos valores.

¿Qué cualidades o atributos permite rechazar este criterio? Cuesta encontrar un ejemplo de una cualidad que no pueda tener diferentes niveles de intensidad (el más o el menos de esa cualidad en diferentes objetos), a punto tal que pareciera que todas las cualidades y atributos cumplen ese criterio. Sin embargo pudiera ocurrir perfectamente que un atributo sea tan específico de un objeto o situación, que no pueda repetirse en otro objeto y situación, con lo que su comparación no tendría sentido. En este caso este atributo único no tendría intensidad variable. El punto es que en este caso el atributo o cualidad no tendría etiqueta denominativa y quedaría ignorado por nuestro idioma (no hay nombres propios de atributos).

Por más que este criterio  $C_2$  parece ser cumplido por todas las realidades que pasan el criterio  $C_1$ , lo mantendremos porque nos parece mostrar algo esencial de los atributos o cualidades en general que también será esencial para los valores. El hecho de que se presentan con intensidades variables. Sintetizaremos los criterios  $C_1$  y  $C_2$  hablando de “cualidades con intensidades variables”.

El problema surge ahora: las cualidades físicas (cualidades primarias y secundarias) también pasan el doble criterio de filtrado  $C_1$  y  $C_2$ . Deberíamos encontrar ahora una nueva característica que nos permita eliminarlas, dejando pasar únicamente a los valores.

Si tomamos la característica de polaridad, vemos que no nos sirve como criterio exacto. Hay cualidades físicas que son polares y que por lo tanto pasarían este criterio. También hay un tipo de valor especial, el “precio”, que no pasaría este criterio. Hemos visto que este criterio solo nos puede servir en forma aproximada: los atributos con características polares tienen una gran probabilidad de ser valores en el ámbito de nuestra vida cotidiana. Por otra parte la polaridad parece poder considerarse como una derivación de la característica de intensidad variable que tienen las cualidades. Con lo que no parece ser un criterio independiente del criterio  $C_2$ .

Las siguientes características del valor, “valer” y “objetividad”, no nos sirven para armar nuestro “pasa-no pasa”. No sabemos cómo distinguir todavía ese “valer”, esa propiedad activa que tendrían los atributos que son valores. Quizá corresponda a la característica  $C_2$  de “intensidad variable”, en cuyo caso no sería tampoco un criterio independiente. Por otra parte la objetividad o subjetividad de los valores no nos brinda un criterio seguro de selección. Son propiedades que tendrían los valores, sobre las cuales no hay acuerdo, y que además no son exclusivas de los mismos. Las cualidades primarias y secundarias también pueden ser consideradas bajo el aspecto de su objetividad y subjetividad (tamaño, colores y sabores).

Finalmente la posibilidad de comparar los valores entre sí, la característica de “jerarquía”, es una propiedad interesante, pero que necesita ser aclarada para poder ser utilizada. Quizá pueda verse más adelante como una propiedad similar a la característica  $C_2$  (comparación de atributos dentro de su clase), pero extendida a atributos de diferentes tipos, que solo puede ser cumplida con los valores y no con los demás atributos. No podemos comparar el peso con la altura, pero sí la justicia con la bondad en dos situaciones. Pero no queremos basar nuestro criterio de selección en algo tan poco seguro, que evidentemente debe ser trabajado antes de poder ser

utilizado. Recordemos que solo queremos armar una definición operativa provisional del valor.

Con lo que finalmente tomaremos como criterio  $C_3$  un criterio que excluya a los atributos que sabemos que no son valores: las “cualidades primarias” y las “cualidades secundarias” de objetos concretos. Este criterio no nos satisface y solo se establece a título provisional. No se ve bien porque se elimina este tipo de atributos de las restantes cualidades con intensidades variables. No se entiende la razón o principio de esa exclusión.

Llamaremos entonces “valor” a toda realidad que pasa los siguientes criterios o características:

- $C_1$ : es un atributo o cualidad de un objeto
- $C_2$ : tiene una intensidad variable (puede ser comparada dentro de su clase)
- $C_3$ : no es una cualidad primaria o secundaria (cualidad física de objetos materiales)

En forma sintética llamaremos valores a las “cualidades de intensidad variable” entendiendo que excluimos de esas cualidades las cualidades físicas de objetos concretos (peso, altura, color, sabor, etc.). Con lo que finalmente hemos delimitado claramente nuestro campo de estudio. Estudiaremos las “cualidades de intensidad variable” que no sean cualidades físicas, cualidades que parecen coincidir en gran parte con las realidades que el lenguaje común y el discurso filosófico denominan “valores”. Haremos este estudio desde un punto de vista sociológico.

## **Posibilidad de un estudio “científico” sobre el valor en ciencias sociales**

La sociología, como las restantes ciencias sociales y ciencias del hombre aspira a ser ciencia. Ciencia a su manera, si se la compara con las ciencias de la naturaleza, pero ciencia al fin. No quiere hacer un discurso del tipo filosófico, ni evidentemente un discurso de tipo espontáneo como el que tiene el hombre en su vida cotidiana. ¿Pero es posible realizar un estudio riguroso sobre el valor que sea “ciencia” y no “filosofía”?

Pareciera que para un gran parte de la comunidad científica existe una incompatibilidad entre los términos “ciencia” y “valor”. Se aspira, por

ejemplo, a un discurso científico que sea libre de valores. Los valores no pueden buscar la autoridad de la ciencia para justificarse.

Sin embargo es fácil ver que esto responde a una postura metodológica que puede compartirse o no, pero que no afecta en nada la posibilidad del estudio de los valores desde una perspectiva que se quiera “ciencia”. Max Weber, por ejemplo, ha sostenido la importancia de una ascesis intelectual del hombre de ciencia que trata de no contaminar sus estudios científicos con sus propias valoraciones. Pero esto no impide, que desde tal postura metodológica, se realice un estudio riguroso de los valores como el mismo Max Weber ha realizado. Los valores, para Max Weber, pueden ser el objeto de un estudio científico.

Parece posible entonces realizar un estudio “científico” de los valores. La sociología, así como las demás ciencias sociales y del hombre pueden tomar a los mismos como objetos legítimos de estudio. Lo que se califica de “científico” es el modo de pensar sobre un objeto. No se ve porqué un objeto que se puede delimitar con razonable claridad, como los valores, no podría someterse a tal tipo de estudio.

¿Pero en qué consiste el modo de pensar “científico” y cuáles serían sus diferencias con otras formas de pensar más tradicionales?

### *Diferentes modos de pensar*

Los términos “ciencia” y “científico” están demasiado cargados de valoraciones y pretensiones. El modo de pensar científico, en su lucha inicial por separarse de las formas de pensar más tradicionales, ha exagerado su originalidad (lo que se entiende dado la fecundidad extraordinaria que ha tenido en los campos donde se ha consolidado). Tenemos simplemente un discurso (de esto no puede escapar ninguna forma de pensar) que busca una forma de regulación diferente a la existente en los discursos espontáneos y filosóficos. No hay solución de continuidad en la serie de discursos posibles mediante el cual el hombre puede pensar las realidades en las que vive.

No la hay del punto de vista ontogenético, si vemos cada niño que a partir de un comportamiento preverbal va adquiriendo el lenguaje espontáneo, y luego a partir de esa base de operaciones es capaz de conquistar formas de pensar más sofisticadas. Podrá, al seguir su desarrollo

intelectual, darse cuenta que hay una forma de pensar más rigurosa que el lenguaje espontáneo, llamada “filosofía”, que somete a una crítica consciente los discursos que se van realizando para que cumplan ciertas propiedades adicionales (por ejemplo: definición clara de conceptos y no contradicción en el discurso). Podrá luego también ver las luces y sombras de este tipo de discurso y encontrar una nueva forma de pensar que se quiere aún más rigurosa llamada “ciencia”. Esta forma de pensar sigue siendo un discurso verbal como el lenguaje espontáneo, sigue teniendo la exigencia de coherencia intelectual como el discurso filosófico, pero tiene un mayor énfasis en la regulación por el “control de la realidad”. Nuestro hombre, adecuándose a estos nuevos criterios para regular su discurso verbal, hará ahora ciencia como antes podía hacer filosofía. Pero la mayor parte de su vida la dedicará a asuntos prácticos, más importantes del punto de vista vital, en los que usará el discurso espontáneo sin preocuparse demasiado por las regulaciones anteriores.

Tampoco hay solución de continuidad en las diferentes formas de pensar si las consideramos desde un punto de vista “filogenético”, es decir en la serie histórica de sus apariciones. El discurso filosófico, tal como ha nacido en la Grecia clásica, se construye a partir del discurso verbal espontáneo, modificándolo con ciertas reglas que se imponen, como la de una mayor coherencia intelectual. El discurso científico moderno, cuya acta de nacimiento podemos fechar con la *Nuova Scienza* de Galileo, ha surgido a partir de una nueva forma de considerar las regulaciones que se imponían al discurso filosófico. Los aspectos “racionales”, es decir de coherencia intelectual, y “empíricos”, es decir de ajuste a la realidad concreta percibida, que tenía el modo de pensar filosófico se modifican, profundizándose, provocando un cambio en la forma de pensar. Se seguirá profundizando tanto la coherencia del discurso intelectual (piénsese por ejemplo en el discurso de la teoría física relativista) como la “prueba de realidad” (piénsese en la sofisticación de los instrumentos de medición y experimentación física para interrogar la realidad sobre la validez de una construcción teórica en física moderna). Sean por medio de observaciones, o por medio de experimentos (que son simplemente observaciones controladas) se buscará estructurar el discurso racional en construcción de



manera tal que genere en forma inevitable la aceptación de su validez por terceros independientemente de su voluntad, sentimiento o preferencias. El juez del discurso, en la forma de pensar que se hace llamar “ciencia”, quiere estar puesto totalmente fuera del pensador, y es doble. Está en el “control de la realidad” y en la “racionalidad” o coherencia de la teoría elaborada.<sup>27</sup>

Esta nueva forma de pensar deberá formular, en cada ámbito de estudio, criterios de “control de la realidad” así como criterios de “racionalidad” o coherencia intelectual que puedan imponerse a todos los investigadores de su campo por su propia fuerza, independientemente de los sentimientos y afectos de cada pensador.

Esto que se ha logrado en el ámbito de las ciencias físicas y biológicas, y en forma cada vez más sofisticada y precisa, es un movimiento que trata de realizarse con éxito variable en las ciencias sociales y del hombre. La forma de pensar “científica” que luego de haberse consolidado en las ciencias físicas ha logrado imponerse en las ciencias biológicas sigue siendo en gran medida una aspiración para las ciencias sociales que, salvo la lingüística y quizás alguna otra excepción, todavía no han alcanzado lo que Pierre Vendryès llamaría su “mutación teórica”.<sup>28</sup>

Por lo que el “grado de científicidad” de las ciencias sociales es en general menor al de las ciencias físicas, como lo era en su momento el de las ciencias biológicas. Su forma de pensar se quiere “científica” desde su nacimiento cuando se desprendieron resueltamente de las formas de pensar más tradicionales como las humanidades y la filosofía, y por ello buscan criterios tanto de “racionalidad” como de “control de la realidad” para estructurar teorías que sean intersubjetivos e independientes de los sentimientos y preferencias personales. Sin embargo en el campo de la mayoría de las ciencias sociales, incluyendo entre ellas las más importantes como la sociología, la política y la economía, la falta de acuerdo y de sistematización única de las mismas (a diferencia de lo que puede encontrarse actualmente por ejemplo en la física, la biología y la lingüística) muestra que todavía no han alcanzado el nivel de una ciencia consolidada,

---

<sup>27</sup> Vease G. Bachelard ([1949] 2004), *Le rationalisme appliqué*, capítulos 1 a 3.

<sup>28</sup> P. Vendryès (1973), *Vers la théorie de l'homme*, p. 17.

sino que son unas ciencias en construcción, a mitad de camino entre las formas tradicionales de pensar que han dejado y las nuevas formas de pensar que quieren alcanzar.

### **Plan del trabajo a realizar y marco teórico**

Hemos obtenido hasta ahora lo que Durkheim llamaría una “pre-noción” del valor. Recordemos nuestra definición provisional del valor: “cualidad no física de intensidad variable” que pueden tener una amplia gama de objetos (cosas, personas, actos, sentimientos y situaciones complejas). Esta definición corresponde en gran medida a lo que el lenguaje común y la reflexión filosófica parecen asociar a esta palabra y será el punto de partida para el trabajo que realizaremos en los capítulos siguientes de esta Parte Preliminar, el estudio de los valores desde un punto de vista sociológico.

Este estudio preliminar nos permitirá obtener los elementos fundamentales sobre el cuál basaremos la investigación que realizaremos en las Parte I, II y III de nuestro trabajo dónde a partir de una muestra de teorías económicas y sociológicas del valor económico construiremos un concepto sociológico del valor económico, en torno al cual mostraremos que parece posible construir un instrumento de análisis socio-económico que contemple en forma simultánea en su núcleo teórico tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos.

Estos elementos fundamentales que obtendremos al cabo de esta Parte Preliminar serán en primer lugar un concepto sociológico del valor que tratará de integrar en la medida de lo posible las distintas teorías sociológicas del valor que habremos examinado, y en segundo lugar dos esquemas que serán también claves para el resto de nuestra investigación y que denominaremos Esquema O-M (organismo-medio) y Esquema I-S (individuo-sociedad).

En el próximo capítulo (Capítulo 3 “Teorías sociológicas del valor: valores individuales y valores colectivos”) realizaremos un análisis de una muestra reducida, aunque lo más diversa posible, de teorías sociológicas sobre el valor. Con este material construiremos en el capítulo siguiente con el que finaliza esta Parte Preliminar un concepto sociológico del valor, que

sintetice en la medida de lo posible los aportes de las distintas teorías sociológicas sobre el valor examinadas, y que trataremos de representar en forma gráfica los Esquemas O-M e Esquema I-S. Estos conceptos serán la base sobre la cual se apoyará el resto de nuestra investigación sobre la posibilidad de construir un concepto sociológico del valor económico que permita construir en torno al mismo un instrumento de análisis socio-económico.

¿Cómo elegir una muestra acotada de teorías sociológicas sobre el valor que sea suficientemente representativa de las principales posturas sociológicas sobre el problema del valor? Hemos resuelto este problema en la forma siguiente. Hemos tomado tres diccionarios reconocidos de sociología<sup>29</sup> y armado una bibliografía en base a las entradas de los mismos al concepto de “valor” y “valor social” completadas con la del concepto relacionado de “norma”.

Como nos interesa la polaridad entre “valor individual” el “valor social” y dado que el valor parece ser un estímulo, o por lo menos un regulador, de la acción tanto individual como colectiva, hemos completado la bibliografía con entradas referentes a los términos “acción” y “acción social”.

Al examinar la bibliografía armada en base a esas consideraciones pudimos comprobar que parecía suficientemente amplia en el tiempo: sociología clásica (1880-1915), sociología del período de entreguerras (1920-1940) y sociología contemporánea (a partir de 1945) y que recogía las distintas perspectivas metodológicas de la sociología (individualismo, “estructuralismo” y hasta “constructivismo” con la mención de los escritos de Piaget). Esta bibliografía se ha completado con algunos autores adicionales que nos ha parecido importante incorporar. Por ejemplo las bibliografías no mencionaban a Tarde que ha elaborado una teoría muy interesante sobre el valor y a Cooley, cuyos trabajos sobre el valor permiten resumir gran parte de los aportes sobre el valor de la sociología norteamericana de la primera mitad del siglo veinte. Por último, dado las

---

<sup>29</sup> L. Gallino (1995), *Diccionario de Sociología*; R. Boudon y F. Bourricaud (1990), *Diccionario Crítico de Sociología*; A. Akoun y P. Ansart (1999), *Dictionnaire de Sociologie*.

limitaciones de este trabajo, no era posible considerar todos los autores mencionados. Se tuvo que hacer una selección de los mismos. Nuestro criterio ha sido privilegiar los grandes nombres de la sociología y aquellos autores que han escrito libros específicos sobre el tema del valor.

Nuestra lista de autores quedó finalmente reducida a los siguientes grandes sociólogos clásicos: Tarde, Durkheim y Weber. La sociología norteamericana sobre el valor está representada por dos autores que nuclean alrededor de sí las diversas posiciones existentes: Cooley y Parsons. Se ha agregado en la lista a Bouglé por haber sido uno de los pocos sociólogos que ha escrito un libro enteramente dedicado al valor. Finalmente hemos incorporado también a Piaget. Si bien ha sido profesor de sociología y ha escrito textos sobre el valor en sociología, nuestro interés irá más a su visión del valor en el campo interdisciplinario que ha explorado, el del desarrollo y socialización del niño. Nos permitirá ampliar los puntos de vista anteriores, incorporando la visión “genética” del valor (visión del valor en cada etapa del desarrollo y socialización de la persona).

Examinaremos entonces en el próximo capítulo las teorías y concepciones sociológicas de estos autores, sabiendo que hemos tratado de obtener a partir de la bibliografía de los diccionarios de sociología, una lista reducida de autores, pero que al mismo tiempo pueda cubrir la gama más amplia posible de posiciones diferentes existentes sobre el valor.

Nuestro marco de referencia teórico a lo largo de toda nuestra investigación será el de la epistemología de Bachelard tal como se expresa en su libro *El racionalismo aplicado* ([1949] 2004). Es una epistemología amplia que permite visualizar una teoría como un juego lógico de conceptos teóricos (aspecto deductivo o racional de la misma) que deben tener puntos de coincidencia con la realidad empírica (aspecto aplicado de la teoría). Según el énfasis que se haga en la combinación de estos dos aspectos se generan todos los tipos de teorías que han aparecido tanto en las ciencias naturales como en las ciencias sociales. Se podrá encontrar como casos particulares de esa epistemología general tanto el método hipotético-deductivo que se usa ampliamente en la actualidad como también, por

ejemplo, el método racional usado en economía. La ventaja esa epistemología es su amplio grado de aplicación.

Precisaremos el marco teórico anterior, todavía demasiado general, utilizando el constructivismo piagetiano, cuya epistemología subyacente es totalmente compatible con la de Bachelard (véase el libro de Piaget, *La epistemología genética*<sup>30</sup>). Una primera ventaja de la epistemología piagetiana es que, al tener una perspectiva genética, ofrece una visión del hombre viviendo en sociedad que no tiene círculo vicioso (se sigue la evolución de un ser humano desde la infancia viendo cómo va pasando de situaciones de menor conocimiento a situaciones de mayor conocimiento). Es la primera epistemología que se quiere científica, es decir que trata de contrastar en forma sistemática sus proposiciones teóricas con datos empíricos. Finalmente es una epistemología que, asociada a la psicología genética desarrollada por el mismo autor, permite ver en forma concreta a qué realidades tangibles pueden corresponder las actividades cognitivas de una persona (continuidad de actividades biológicas sensori-motrices que se van transformando con el proceso de socialización de un ser humano en actividades intelectuales) y evitar así posturas “metafísicas” que no son necesarias.

Creemos que esta forma concreta de ver realidades como los conceptos y conocimientos puede ser de importancia para generar un concepto de “valor” liberado de toda relación con lo metafísico e inasible. Y poder de esta manera construir un concepto sociológico del valor económico que sea concreto y resista las críticas que se han hecho al concepto de valor económico a partir de Pareto. De lograr esto tendremos el camino despejado para construir un instrumento de análisis socio-económico introduciendo el concepto sociológico de valor económico en una estructura puramente económica, logrando así un proceso de expansión teórica que permita tener un instrumento de análisis útil para la sociología económica, que tenga en cuenta en su núcleo teórico tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos.

---

<sup>30</sup> J. Piaget ([1970] 2005), *L'épistémologie génétique*.

## Capítulo 3

### TEORÍAS SOCIOLOGICAS DEL VALOR: VALORES INDIVIDUALES Y VALORES COLECTIVOS

En este capítulo exploraremos las principales concepciones sociológicas del valor. En primer lugar estudiaremos las teorías del valor de sociólogos europeos clásicos de fines del siglo diecinueve y principios del siglo veinte. Empezaremos el presente capítulo con el examen de la teoría del valor de Tarde. Nos brindará una teoría del valor muy interesante y completa aunque relativamente desconocida<sup>31</sup>. Más conocidas son las concepciones del valor de Durkheim que analizaremos a continuación.

Tendremos entonces la ocasión de darnos cuenta de que la tan comentada oposición entre ambos autores es más verbal que real, pudiendo perfectamente conciliarse sus puntos de vistas en cuanto a la visión del hombre viviendo en sociedad. Para ambos el hombre es una criatura que se encuentra entre lo biológico y lo social, un ser biológico que ha sido colonizado por la cultura, por el medio social que lo rodea. Ambos sostienen la imposibilidad de derivar el conocimiento de la sociedad a partir de la interacción de hombres no socializados, que solo pueden existir en la ficción. En definitiva, no solo para Durkheim, sino también para Tarde, la sociedad es anterior a la existencia de cada individuo biológico que nacerá en la misma y que mediante su educación absorberá lo que el medio social le provee hasta convertirse en una persona humana dotada de lenguaje y pensamiento. Los aportes de ambos autores al problema del valor podrán también verse como contribuciones complementarias y no como visiones incompatibles.

---

<sup>31</sup> La obra de Tarde ha sido revalorizada recientemente, mostrando cómo detrás de la misma laten temas de gran actualidad para la sociología, y cómo ha ejercido en la segunda mitad del siglo veinte, luego de un largo olvido, una influencia importante en grandes pensadores como Foucault y Deleuze. Véase al respecto, así como para una genealogía detallada de esta revalorización, con un análisis muy fino de las líneas fundamentales de la sociología tardeana y sugerencias muy interesantes para su utilización en el análisis de procesos e instituciones sociales, a Sergio Tonkonoff (2013), "A new social physics: The sociology of Gabriel Tarde and its legacy".

La visión sociológica del valor de Tarde y Durkheim, se completará luego con el estudio de la concepción del valor de Weber que incorporará a esta discusión la rica tradición alemana de reflexión sobre este problema. Para ampliar el marco de la discusión, saltaremos luego del continente europeo de principios del siglo veinte a Norteamérica. Si bien la reflexión sobre el valor ha sido muy intensa en Estados Unidos, en particular en la primera mitad del siglo veinte, nos concentraremos por razones de espacio en dos autores que se encuentran en ambos extremos de ese período: Cooley y Parsons. Nos brindarán elementos adicionales de gran interés sobre el fenómeno del valor.

Finalmente terminaremos este capítulo con el estudio de dos autores que nos permitirán estudiar el fenómeno del valor en su evolución temporal: Bouglé y Piaget. Bouglé, uno de los pocos sociólogos que han escrito un libro completo sobre el valor, nos brindará un análisis interesante de la evolución de los valores a través del tiempo (análisis diacrónico de los valores). Por su parte Piaget, que también ha sido profesor de sociología en la Universidad de Ginebra, nos dará, con su teoría genética del desarrollo de inteligencia y de la afectividad de la persona humana, un marco interdisciplinario muy interesante que nos permitirá ubicar en un mismo cuadro intelectual todas las visiones anteriores sobre el valor.

Las contribuciones sociológicas examinadas en este capítulo se transformarán entonces, con la única excepción de Parsons quien tendrá una definición muy particular de la realidad a la cual alude con la palabra “valor”, en piezas sueltas de un rompecabezas que, en definitiva, con ligeras modificaciones serán esencialmente compatibles entre sí, y que puestas en conjunto en un marco más amplio nos permitirán entender con mayor claridad los fenómenos valorativos, estos fenómenos que hemos visto manifestarse como “cualidades de intensidad variable” que perciben las personas en los objetos más diversos. Esta “síntesis teórica” de las distintas posiciones sobre el valor en un marco conceptual común que las pueda contener será el objeto del capítulo siguiente en el que construiremos un concepto sociológico del valor que trate de integrar en la medida de lo posible los aportes de las teorías sociológicas del valor examinadas.

Iniciemos entonces nuestro examen de las concepciones sociológicas del valor con Tarde, uno de los pocos sociólogos que ha elaborado una teoría completa sobre el valor.

### **Valores individuales y valores colectivos en Tarde**

La definición del valor de Tarde (1843-1904), corresponde en gran medida a la definición provisional a la que habíamos llegado al final de la sección anterior, el valor como “cualidad de intensidad variable” que puede tener cualquier tipo de objeto. Pero le agregará una característica adicional. Estas cualidades de intensidad variables pueden ser medidas en forma cuantitativa. Los valores serían entonces para Tarde cualidades que son “cantidades”.

“El Valor, entendido en su sentido más amplio, abarca la ciencia social toda entera. Es una cualidad que atribuimos a las cosas, como el color, pero que en realidad, como el color, existe solamente en nosotros, de una vida toda subjetiva [...] Esta cualidad es [...] de la especie singular de aquellas que, pareciendo propias a presentar numerosos grados y a subir y bajar en esa escala sin cambiar esencialmente de naturaleza, merecen el nombre de cantidades<sup>32</sup>”

Estas cualidades de intensidad variable pueden manifestarse de dos maneras distintas. Tenemos en primer lugar las cualidades de un objeto que percibe una persona con su sensibilidad pura, estrictamente personal. La persona podrá percibir en un objeto cualidades como su belleza, su utilidad, etc. Tarde no suele llamar “valores” a estas cualidades subjetivas percibidas por un individuo y que a partir de ahora llamaremos “valores individuales”. Pero a pesar de no llamarlos así los estudiará a fondo y verá cómo es posible que una persona pueda percibir cualidades homogéneas (por ejemplo la belleza o la utilidad) en objetos heterogéneos. Esto se debe en última instancia, nos dice, a la existencia en el hombre de dos elementos psíquicos básicos que denomina “creencias” y “deseos”, que al combinarse con las percepciones puras del objeto en cuestión generarán percepciones de intensidad variable.

---

<sup>32</sup> G. Tarde (1902), *Psychologie économique*, Tomo 1, Cap. 2 “El valor y las ciencias sociales”.



Pero con estas cualidades percibidas a nivel subjetivo puede ocurrir lo mismo que con nuestras opiniones. Podemos tener una opinión personal determinada sobre un tema. Sabemos muy bien que existen muchas opiniones personales de otros individuos que pueden ser bien diferentes de la nuestra. Sin embargo sabemos por experiencia que, además de esas opiniones personales concretas, existe una opinión que ya no es la de cada cual, sino que parece ser la del grupo o de la colectividad, la “opinión pública”. Este fenómeno social que ocurre con las ideas ocurre también para Tarde con los valores. Además del valor que pone cada individuo con su subjetividad en un objeto (valor individual), esta persona ve en el objeto un valor que no es puesto por él y que tiene características objetivas. Este valor objetivo percibido por el individuo que se superpone a su percepción individual de valor es para Tarde un fenómeno colectivo. El grupo, de alguna manera genera la impresión de que existe una cualidad objetiva en el objeto. Estamos frente a un valor atribuido por el grupo a un objeto, valor que a partir de ahora llamaremos “valor colectivo”.

Para Tarde los valores objetivos que han descrito los filósofos y que manejan las personas en su vida cotidiana corresponden a esas realidades que hemos denominado “valores colectivos”. Siguiendo el uso de su época utilizará en general el término “valor” para referirse al “valor objetivo” de un objeto, que tiene una relativa fijeza, y no al “valor subjetivo” en principio totalmente variable de persona a persona.

Los “valores” (valores objetivos) son para Tarde un producto de la interacción social de subjetividades. Lo llamativo es que percepciones subjetivas altamente variables de persona a persona puedan dar un producto estable, definido, con características de cierta fijeza. Sin embargo, siguiendo a Tarde, esto no debería sorprendernos ya que esto también ocurre en el ámbito de las opiniones individuales. Opiniones individuales sumamente diversas pueden dar a nivel colectivo un producto objetivo al que solemos llamar la “opinión pública” o las “ideas vigentes” de una sociedad. Las ideas y los valores tienen tanto un aspecto individual como un aspecto social.

Sin embargo Tarde no profundizará en su teoría la explicación de cómo se perciben en la individualidad de cada persona estos dos tipos de fenómenos. ¿Se percibe en forma similar un valor subjetivo y un valor

colectivo? ¿Entran también en juego factores afectivos en la percepción del valor colectivo por parte de una persona o es una percepción de orden más intelectual? Cómo se ve, se abren interrogantes sobre la forma de percibir cada tipo de valor, cuestiones que necesitan aclararse para armar una teoría del valor suficientemente amplia.

Tampoco mostrará con detalle cómo surge de la combinación de las percepciones subjetivas de valor el fenómeno del valor objetivo atribuido a los objetos. Sin embargo nos dará una teoría muy interesante de los valores colectivos, y de cómo la intensidad de esos valores, es decir su aspecto cuantitativo, puede variar con la variación en de las percepciones subjetivas de valor de los integrantes de una sociedad y con el “peso social” de los mismos. Esta teoría permite una cuantificación de los valores colectivos y brinda una posibilidad de estimar las variaciones de esas cantidades sociales al cambiar los datos de configuraciones sociales concretas.

Esta estimación, a pesar de ser solamente orientativa, no deja de ser importante, ya que permite prever las variaciones que pueden tener determinados valores sociales que se pretendan seguir para caracterizar el estado de una colectividad. Además de la opinión pública que se puede registrar, los valores sociales también pueden ser registrados y medidos en su intensidad. Es también posible relacionar los cambios de esta variable social global con el cambio de los valores subjetivos de personas que sean referentes de su sociedad. Esto abre la puerta a una cierta capacidad de previsión en el ámbito social y evidentemente también, como con toda técnica social, a la posibilidad de una manipulación de la colectividad a través del intento de modificar estos valores colectivos percibidos. Probablemente el estudio de las técnicas publicitarias y de propaganda política muestre un adelantamiento de la práctica sobre la teoría. En todo caso pueden brindar un fuerte material empírico para intentar validar la teoría del valor de Tarde que expondremos más adelante.

Pero antes de examinar la teoría de Tarde sobre los valores individuales y colectivos es necesario que entendamos a qué llama “deseos” y “creencias”, dos elementos claves de su sistema teórico. Tanto la sociología de Tarde como su teoría del valor se basan en una psicología muy particular que ha desarrollado en forma solitaria y que a primera vista parece

extraña. Sin embargo examinada con más atención sorprende, detrás de un vocabulario pasado de moda, cuan cerca está de formas más modernas de considerar la psicología, que evidentemente no existían en su época.

### *Deseos y creencias* <sup>33</sup>

El propósito de Tarde es elaborar una sociología a partir de de las interacciones entre individuos. Para ello necesita una teoría psicológica diferente de la psicología filosófica y académica de su tiempo, psicología que juzga errónea. Construirá entonces una psicología propia para poder avanzar en su estudio de las relaciones sociales.

En su psicología procede como un químico que analiza elementos para descomponerlos en elementos más simples. Creerá poder encontrar en todo fenómeno psíquico complejo tres elementos simples que llamará: “deseo”, “creencia” y “sensación pura”. Todo estado psíquico se explicará como una combinación compleja de estos elementos básicos.

Los nombres de “deseo” y “creencia” son puramente convencionales. Tarde nos dice que no ha encontrado un mejor nombre para designar estas realidades básicas, y que si preferimos les podemos poner otra etiqueta. Al ser elementos simples no pueden encontrarse en estados psíquicos complejos como los son el deseo y la creencia que se observan en situaciones reales. Sin embargo Tarde ha elegido estos nombres por ser estos estados psicológicos complejos los más cercanos a aquellas realidades elementales. Para distinguir estos estados simples hipotéticos de los estados psicológicos complejos, llamemos “x” al primer elemento psíquico puro (lo podemos llamar también “deseo puro”) e “y” al segundo (que podemos denominar también “creencia pura”).

El “deseo puro” corresponde a lo que en la psicología actual se denomina afecto. Es una energía que brota del individuo y se va canalizando tomando formas múltiples. Pero al mismo tiempo es para Tarde una tendencia a la actividad que es despertada por un objeto externo al organismo.

---

<sup>33</sup> G. Tarde (1880), « La croyance et le désir , la possibilité de leur mesure ».

La “creencia pura” se refiere a un aspecto cognitivo, sin ninguna connotación afectiva. Cada ser biológico debe tener en cuenta la información externa para poder actuar. Esta información que estructurará en sistemas internos cognitivos le permitirá asimilar el dato fisiológico puro de la sensación o “sensación pura” y tomarlo así en cuenta para su acción.

Llama la atención lo similar que son esas dos características “x” e “y”, que para Tarde se van construyendo y entrelazando durante el desarrollo de todo organismo biológico y del hombre en particular, con la moderna psicología genética de Piaget. Los “x” corresponderían a lo que Piaget denomina “afecto” y los “y” a lo que llama “estructuras cognitivas”. En Piaget también todos los estados psicológicos complejos son combinaciones de estos dos elementos básicos. La diferencia es que Tarde los piensa como combinaciones complejas de elementos simples al estilo de la química cuando Piaget los piensa como estructuras cada vez más complejas que van asimilando estos elementos simples, reorganizándose y reequilibrándose luego de cada asimilación.

### *Teoría del valor de Tarde*

Los valores individuales, es decir las percepciones individuales de las cualidades de intensidades variables de un objeto cualquiera, son para Tarde la combinación de aspectos afectivos (deseo puro) y cognitivos (creencia pura) que se ponen en marcha frente a un objeto cualquiera. La persona entonces proyecta en el objeto algo que no es propio del mismo, una red cognitiva y afectiva que se superpone a la sensación fisiológica pura del mismo.

No es extraño entonces nos dice Tarde que puedan existir cualidades que puedan ser homogéneas a pesar de referirse a objetos heterogéneos. Lo que tienen de homogéneo y de medible ha sido puesto por nosotros en los mismos a través de nuestros afectos y de nuestras estructuras cognitivas. Los afectos tienen una intensidad variable y esa intensidad es la que mezclándose con los datos puros fisiológicos de la percepción del objeto le confiere a las cualidades percibidas una magnitud variable. Este sería el origen de la posibilidad de medir internamente en forma psíquica objetos heterogéneos. Pero para Tarde no basta esta medición “afectiva” interna de

los objetos. Influye también el grado de “conocimiento” del objeto. No valoraremos la utilidad de un mismo objeto, por ejemplo un remedio, en forma igual si de repente tenemos una información adicional que nos dice que en realidad sus propiedades terapéuticas han sido exageradas y son menores a las que se pensaban. Tarde considera al aspecto cognitivo o “creencia” como una segunda fuente de valor. Sin embargo parece que podría considerarse también el aspecto “afectivo” como única fuente de valor, teniendo en cuenta que el afecto que se dispara depende del grado de “conocimiento” del objeto. Tarde no parece considerar esta posibilidad, aunque en forma reiterada habla de lo que sería una regulación cognitiva del afecto, es decir de la influencia de la “creencia” sobre el “deseo”.

Pero ya es tiempo de ver como nuestro autor describe este proceso utilizando su terminología. Podemos tomar, para empezar, su descripción de cómo se percibe un valor económico en un objeto. La descripción será válida, con ligeras modificaciones, para cualquier otro tipo de valor subjetivo.

“Lleguemos ahora a nuestra manera de entender el valor. En primer lugar, el valor de un objeto depende: 1° de la intensidad de la creencia con la cual se lo juzga propio a satisfacer una necesidad [...]; 2° de la intensidad del deseo del cual la necesidad en cuestión es la previsión”.<sup>34</sup>

Esto en cuanto a la generación de los valores subjetivos. Los valores colectivos se generarán por la interacción de los individuos portadores de valores individuales. Surgirá de esa interacción de “deseos” y “creencias” relativos a la cualidad de un objeto determinado, el equivalente a una opinión pública pero relativa al valor. Tendremos así, por ejemplo, un valor estético que se plantará frente a las percepciones estéticas de cada individuo y que en general no podrá ser modificado por individuos aislados. Tendremos también un valor económico asignado a un bien, que corresponderá a su precio de mercado, y que será diferente de lo que cada persona habría estado dispuesto a pagar (valor económico subjetivo del bien). Y así análogamente para cada tipo de cualidad que se pueda percibir

---

<sup>34</sup> G. Tarde (1881), « La psychologie en économie politique ».

en un objeto. Tendremos así los valores subjetivos o individuales percibidos por cada individuo y los valores sociales o colectivos correspondientes que en general serán percibidos como si fueran una realidad objetiva, independiente de las personas particulares que componen la sociedad. Estos valores sociales son también susceptibles de ser medidos dado que son también cualidades de intensidad variable. Se puede medir el valor económico social. Es simplemente su precio de mercado. Pero de la misma manera podríamos, según Tarde, medir cualquier tipo de cualidad social. Por ejemplo la reputación de una persona, su autoridad, el grado de belleza atribuido a un objeto, el grado de verdad de una teoría. Tarde nos dice que la sociología práctica debería ir diseñando instrumentos de medición de estas cualidades sociales que son cantidades. Así lo ha hecho desde entonces, por ejemplo con las encuestas para medir la popularidad de una persona.

Finalmente terminaremos la exposición de la teoría del valor de Tarde con una cita que completa en apretada síntesis, a pesar de su extensión, toda su concepción del valor que, sin duda, es compleja y muy minuciosa. En esta cita nos aclara cuáles son, a su juicio, los principales tipos de valores colectivos, cómo se generan a partir de los valores subjetivos y de qué depende, en ese proceso de elaboración colectiva, su intensidad final. Nos mostrará que la intensidad de cada tipo de valor dependerá de la cantidad de personas que sostienen los mismos valores subjetivos, de la intensidad de esos valores subjetivos que sostienen, y también de la importancia relativa que tiene la opinión de esas personas en la sociedad. El peso social de una persona, su autoridad o prestigio por ejemplo, hará que se tenga en cuenta en forma desproporcionada su opinión valorativa en la balanza colectiva de deseos y creencias en la que se forjan los valores colectivos. Toda modificación en algunos de estos factores: número de individuos con valores subjetivos determinados, intensidad de sus creencias y deseos, y peso social de los individuos alterará la cuantía del valor colectivo considerado. Los valores colectivos, como los valores económicos que son para Tarde un caso particular de los primeros, están sometidos a alzas y bajas en el tiempo. No solo hay crisis de valores económicos, también las puede haber de cualquier otro tipo de valor colectivo como por ejemplo de prestigios, autoridades, valores estéticos y valores intelectuales.

Y cómo esos valores colectivos son una referencia para el comportamiento de los individuos, sus alzas y bajas tendrán una gran influencia en el desenvolvimiento de la vida colectiva.

“Esta cantidad abstracta [el valor] se divide en tres grandes categorías que son las nociones originales y capitales de la vida en común: el *valor-verdad*, el *valor-utilidad* y el *valor-belleza*. Prestamos a las ideas, a las informaciones, a los conocimientos científicos y usuales, y a los signos palpables en los que se materializan, tales como los libros, una verdad más o menos grande; a los bienes de todo tipo, poderes, derechos, riquezas, una utilidad más o menos grande; a las obras maestras del arte y de la naturaleza, a las cosas consideradas como fuentes de placeres colectivos de los sentidos superiores afinados por la educación social, una belleza más o menos grande. Tanto la Utilidad, la Verdad y la Belleza son hijas de la Opinión, de la opinión de la masa en lucha o en acuerdo constante con la razón de una elite que influye sobre ella [...] El más y el menos de verdad de una idea significa tres cosas diversamente combinadas: el mayor o menor número de personas, el mayor o menor *peso* social (lo que quiere decir aquí consideración, competencia reconocida) de las personas que se acuerdan a admitirla y la mayor o menor intensidad en su creencia en la misma. El más y menos de utilidad de un objeto, de un producto o de un artículo cualquiera, expresa la mayor o menor cantidad del número de esas personas que lo desean, en una sociedad dada y en un momento dado, el mayor o menor peso social (aquí peso quiere decir poder y derecho) de esas personas, y la mayor o menor intensidad de deseo que les genera. El más y el menos de belleza de una obra artística o de una creación natural depende también de tres factores, la mayor o menor cantidad de individuos que se placen a la vista o en la audición de esa obra, o de este ser, el mayor o menor peso social (es decir aquí gusto y cultura del gusto) de estas personas, y la mayor o menor intensidad o fineza de su placer.”<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> G. Tarde (1901), *Psychologie économique*, Tomo 1, Cap. 2 “El valor y las ciencias sociales” pp. 63-64.

## Ideales y sistemas de valores colectivos en Durkheim

Durkheim (1858-1917) elabora una teoría sociológica del valor que en principio parece difícilmente conciliable con la de Tarde por tener ambos una visión muy diferente de los fenómenos sociales. Sin embargo, como ya lo sostenía Charles Blondel<sup>36</sup>, los contrastes entre las formas de pensar de Tarde y de Durkheim son más superficiales que profundos. Por lo pronto no nos impedirán aprovechar las teorías de ambos autores sobre el valor que, lejos de ser incompatibles, reflejan diferentes puntos de vistas que deberían integrarse en una visión más amplia. Por otra parte ambas teorías en diálogo muestran las insuficiencias de la otra, y permiten de esta manera proseguir con un proceso de aproximación mayor al fenómeno del valor. Esto se debe, claro está, a que más allá de las formulaciones poco felices que puedan haber tenido para exponer sus teorías, han sido formidables observadores de realidades que han pasado desapercibidas en su tiempo.

Antes de exponer la teoría del valor de Durkheim, examinemos el punto de coincidencia fundamental entre las formas de pensar los fenómenos sociales de Durkheim y Tarde. Ambos autores, nos dice Blondel, concuerdan en un punto esencial, su visión del hombre viviendo en sociedad. Para ambos el hombre es un ser doble, una entidad biológica que se ha desarrollado asimilando una cultura externa que le ha sido proveída por sus semejantes. En definitiva Durkheim y Tarde coinciden, a pesar de sus diferentes formulaciones del fenómeno social, con la visión de un hombre que está entre naturaleza y cultura, que es una simbiosis de realidades orgánicas con realidades sociales.

“Para Tarde, como para Durkheim, el hombre es doble. Él es un animal y, desde este primer punto de vista, su vida mental refleja su vida fisiológica. Pero también es espíritu, y desde este punto de vista, refleja la sociedad y la civilización que lo rodean. El espíritu se asegura y se desarrolla en el hombre hasta el punto de dominar al animal que hay en él, bajo la acción del medio social [...] En resumen de cuenta, los seres humanos así como se presentan a nuestra observación concreta están todos íntima y profundamente socializados. [...] No hay nada en ellos que dependa únicamente del individuo, en el sentido estricto del término; no hay nada

---

<sup>36</sup> Ch. Blondel ([1928] 1966), *Introducción a la psicología colectiva*, p. 102.



que no dependa al mismo tiempo, y a menudo en una proporción muy fuerte, del grupo o de los grupos de los cuales forman parte. En presencia de un modo cualquiera de sentir, de pensar o de actuar, ya sea el más elemental, el más espontáneo, el más conforme en apariencia, a nuestra naturaleza humana, nuestro primer deber es entonces el de sospechar de la simplicidad, la autonomía, la simplicidad y someterlas sistemáticamente a un análisis minucioso, para separar lo que viene del individuo y lo que viene de la sociedad”.<sup>37</sup>

Pero ya es tiempo de examinar la concepción del valor de Durkheim. ¿Cómo surgen los fenómenos valorativos en este ser profundamente socializado que es el hombre?

### *Teoría del valor de Durkheim*

Expresada en forma sintética la visión de Durkheim es triplemente paradójica. a) Por una parte el valor es un dato objetivo de objetos (personas y cosas) pero que no refleja ninguna propiedad intrínseca de los mismos. Primera paradoja<sup>38</sup>. b) Este valor objetivo es la proyección de la subjetividad de una persona sobre el objeto considerado. ¿Pero cómo es posible que esta proyección de ideas y sentimientos de un individuo sobre un objeto pueda darle al mismo una cualidad de apariencia objetiva? Segunda paradoja.<sup>39</sup> c) Esto se debe a la existencia de la “sociedad” un ente que es a la vez exterior e interior a cada individuo. Tercera paradoja.

La tercera paradoja resuelve las dos anteriores, aunque esta última quede en pie y necesite ser explicada. Si el hombre es un ser doble, como lo cree Durkheim, podrá tener frente a las cosas dos tipos de manifestaciones. La primera será una manifestación totalmente subjetiva que expresará su reacción afectiva. En este caso percibirá en los objetos lo que hemos denominado un “valor subjetivo”, percepción que variará con cada individualidad. Pero también al ser parte de una colectividad, y al tener una parte de su personalidad constituida por la misma, podrá tener una misma visión de las cosas que los demás. Podrá percibir en ellas “valores objetivos”

---

<sup>37</sup> Ch. Blondel ([1928] 1966), p. 102.

<sup>38</sup> E. Durkheim, “Determinación del hecho moral” ([1906], 2000), p. 81.

<sup>39</sup> E. Durkheim, “Juicios de valor y juicios de realidad” ([1911], 2000), p. 104.

que en realidades serán “valores colectivos” de la comunidad en cuestión. Estos valores colectivos tendrán para las personas la misma objetividad que los datos concretos de un objeto y variarán no ya a nivel del individuo sino a nivel de la colectividad a la que pertenece.

Durkheim logra explicar así la existencia de valores objetivos que se perciben en las personas y cosas y que sin embargo no reflejan las propiedades de las mismas, ya que estos valores objetivos varían de sociedad en sociedad y a través de la historia. Así expresa Durkheim la naturaleza peculiar de estas cualidades o atributos que asignamos a los más diversos objetos.

“[...] cuando digo: “Este hombre *tiene* un alto valor moral”, “Este cuadro *tiene* un alto grado estético”, esta joya *vale* tanto” [...] atribuyo a las cosas o seres de que se trata un carácter objetivo, completamente independiente [valor objetivo] de la manera en que lo siento [valor subjetivo]. Personalmente, puedo no conceder a las joyas ningún precio; su valor no por eso deja de ser el que tienen en el momento considerado. Como hombre, puedo no tener sino una mediocre moralidad; esto no me impide reconocer el valor moral allí donde está. Puedo ser, por temperamento, poco sensible al goce del arte; no es esto una razón para que niegue que hay valores estéticos. Todos estos valores existen, pues, en un sentido, fuera de mí”<sup>40</sup>

Estos valores objetivos los podemos percibir con esta segunda naturaleza que nos proviene de la sociedad. Pero hay que evitar mezclarlos con la percepción puramente subjetiva de los valores, la que corresponde a nuestra naturaleza individual idiosincrática. Por ello cuando hay un desacuerdo sobre el valor objetivo de un objeto, nos dice Durkheim, se apelan a razones impersonales para mostrar que la percepción corresponde a una realidad independiente de nosotros y no a nuestra pura subjetividad. En cambio los valores subjetivos expresarían afectos en rigor incommunicables y por lo tanto no sujetos a discusión alguna.<sup>41</sup>

¿Pero cuál es el mecanismo mediante el cual podemos percibir estos valores objetivos que residen en las cosas y emitir un juicio de valor sobre

---

<sup>40</sup> E. Durkheim, ([1911], 2000), p. 104.

<sup>41</sup> E. Durkheim, ([1911], 2000), p. 104.

los mismos? Para Durkheim los sentimientos personales no son transmisibles y por lo tanto no permiten una percepción común con el resto de los integrantes de la sociedad. Si bien hay momentos en la vida colectiva en que puede existir una comunión de sentimientos, particularmente en momentos de exaltación colectiva, lo que perdura en las personas en forma durable son los ideales que han generado estos sentimientos en sus personas y que son transmitidos luego por educación. Estos ideales, elemento cognitivo y no afectivo, que posee cada hombre en su fuero interno, serán la “piedra de toque” que le permitirá apreciar objetivamente el valor de un objeto. El valor objetivo surge, nos dice, de la comparación de la cosa con los diferentes aspectos del ideal<sup>42</sup>. Podrá coincidir o no con la reacción afectiva que genera el objeto en la persona, aunque lo normal es que no ocurra esto. El objeto que a través de comparaciones con patrones ideales es bello en forma objetiva puede por el contrario dejarme totalmente indiferente del punto de vista estético. Mis gustos estéticos no tienen porque coincidir con los patrones estéticos objetivos vigentes.

Estos ideales, base de evaluación de los valores objetivos que residen en las cosas, no vienen de una realidad supraterrrenal, o de una categoría a priori del entendimiento humano, como lo han creído algunos filósofos, sino que son para Durkheim un efecto de la vida colectiva. Más aún, nos dirá, la vida colectiva, la sociedad es esencialmente generadora de ideal, a punto tal que ha podido afirmar que “los principales fenómenos sociales, religión, moral, derecho, economía, estética no son otras cosas que sistemas de valores y por lo tanto ideales”<sup>43</sup>

Durkheim describe con detalle el proceso de formación de estos ideales y su penetración en la conciencia de cada miembro de la comunidad.

“Cuando las conciencias individuales, en vez de permanecer separadas unas de otras, entran estrechamente en relación, actúan unas sobre otras y se desprende de su síntesis una vida psíquica de un género nuevo [...] Los sentimientos que nacen y se desarrollan en el seno de los grupos tienen una energía a la cual no llegan los sentimientos puramente individuales [...] Arrastrado por la colectividad,

---

<sup>42</sup> *Ibid.*, p. 116.

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 118.

el individuo se desinteresa de sí mismo, se olvida, se consagra enteramente a los fines comunes. El polo de su conducta cambia de lugar y sale fuera de él [...] en los momentos de efervescencia de este género se han constituido en todo tiempo los grandes ideales en los cuales descansan las civilizaciones [...] Una vez pasado el momento crítico, la trama social se relaja, el intercambio intelectual y sentimental disminuye, los individuos retornan a su nivel ordinario. Entonces todo lo que se ha dicho, pensado y sentido durante el período de tormenta fecunda no sobrevive ya sino en forma de recuerdo [...] No es ya más que una idea, un conjunto de ideas. Esta vez la oposición está resuelta. Por un lado se encuentra lo que es dado en las sensaciones y las percepciones, y por otro lo que es pensado en forma de ideales.”<sup>44</sup>

### *Ideales y sistemas de valores*

La concepción del valor de Durkheim coincide con la de Tarde en la existencia de dos tipos de valoraciones. Por una parte tenemos valores subjetivos puestos en las cosas por cada persona con su pura subjetividad. Por otra parte reconoce la existencia de valores objetivos en los objetos, independientes de la voluntad y arbitrio de cada persona. Como para Tarde estos valores objetivos son una consecuencia de la actividad social, aunque difiere en la explicación del mecanismo social en juego. No es como para Tarde una interacción continua de personas que hace que aparezca una especie de “opinión pública” del valor de cada objeto, proceso que por otra parte no describe, sino una inoculación de criterios valorativos o “ideales” en los miembros de la sociedad. La solución también es plausible, más allá del carácter un poco mítico de su explicación de la generación de estos ideales.

De estar Durkheim en lo correcto, los valores objetivos se perciben intelectualmente y no afectivamente, mediante la aplicación de categorías de pensamiento comunes. Esta tesis permite prever que si no se comparten estos criterios de valor en una comunidad, no habrá ya coincidencia en las percepciones intelectuales de valor de los objetos.

Otro aspecto interesante de su teoría del valor es que el “ideal” tiene un aspecto regulador sobre la actividad de la persona. Pareciera que las personas deben regular su actividad en base al “ideal” y a los valores que

---

<sup>44</sup> E. Durkheim, ([1911], 2000), pp. 113-115.

permite proyectar en los objetos, y no en base a su mera subjetividad. Esto reconoce implícitamente un aspecto motor tanto a los valores subjetivos como a los valores objetivos. Deja por lo tanto abierta la cuestión del rol de los valores en la regulación de la actividad tanto personal como colectiva.

Por último Durkheim introduce un concepto importante que no existía explícitamente en la teoría de Tarde, el concepto de “sistema de valores”. Como todos los integrantes de una sociedad comparten estos patrones intelectuales que llama “ideales” y tienen además las mismas categorías de pensamiento, podrán llegar a los mismos juicios de valor objetivo si conducen adecuadamente su razonamiento. En caso de equivocarse, de la misma forma que ocurre con un teorema matemático, se les podrá mostrar dónde está el error de su juicio de valor para que se adecue al juicio de valor objetivo único del objeto que se puede hacer en esa sociedad dado los patrones de valor que tiene. Estos patrones de valor o “ideales” serían como los axiomas de su forma de deducir valores y aplicarlos a los objetos. Varían de sociedad en sociedad y con ellos los juicios de valor objetivos deducidos aplicables a cada objeto. Cada sociedad tendrá entonces para Durkheim su propio “sistema de valores”.

La teoría del valor objetivo de Durkheim nos invita a representarnos su concepto de “sistema de valores” en dos sentidos diferentes. El primer sentido corresponderá al “sistema de ideales”, o “axiomas de valor” que es fuente de las valoraciones objetivas. Esta estructura cognitiva está incorporada en cada persona, como lo puede estar el sistema euclidiano de geometría. También puede decirse que esta estructura cognitiva es exterior a cada persona ya que se puede encontrar en libros o en otros individuos. Es un sistema que puede considerarse como siendo a la vez interno y externo a cada individuo.

Pero también podemos tener un segundo sentido para el concepto de “sistema de valores” existente en una sociedad, si nos referimos no a lo que ocurre en cada persona sino en los objetos a los que se les atribuyen estos valores objetivos. Cada persona, al compartir los axiomas y el sistema deductivo para la realización de los juicios de valor, coincidirá –si aplica su razonamiento en forma adecuada- en la atribución a los objetos de las mismas cualidades valorativas, independientemente de su percepción

subjetiva idiosincrática. Al tener el sistema de ideales una estructura sistemática y al deducirse de ellos los valores asignables a cualquier objeto que se presente en la vida de una persona, es de esperar que los valores de los objetos tengan una cierta coherencia entre sí, de que guarden entre ellos relaciones no arbitrarias. En ese sentido se puede decir que los valores de los objetos forman también un “sistema de valores”.

La sociología del valor deberá estudiar estos “sistemas de valores”. Estos sistemas tienen su coherencia interna y tienen una cierta autonomía con respecto a las voluntades de las personas que constituyen la sociedad. Podrán ser estudiados por sí-mismos, independientemente de las personas, como se hace por ejemplo con el sistema de ideas de una sociedad. Estos sistemas son entonces realidades que tienen una consistencia propia y que, como tales, deben estudiarse en su funcionamiento sincrónico y en su evolución temporal. <sup>45</sup>

### **Compatibilidad de la teoría del valor de Tarde con la de Durkheim**

Las teorías de Durkheim y Tarde parecen más bien complementarias que contradictorias en muchos de sus aspectos, y allí donde existe una incompatibilidad parece posible superarla corrigiendo la visión de la sociedad de Durkheim limándola de su aspecto paradójico, pero preservando las finas observaciones que coordinó con su concepción tan particular de la sociedad.

Ambas teorías, ya lo hemos visto, coinciden en su visión de dos tipos de valores que hemos denominado “valores subjetivos” y “valores colectivos”. Para ambos autores los valores objetivos que se manejan en la vida cotidiana, acerca de los cuales la filosofía ha reflexionado largamente, corresponden a los “valores colectivos”. Son fenómenos cuyo origen sería colectivo. Sin embargo diferirán en la descripción del proceso colectivo, por tener cada uno de ellos una visión aparentemente incompatible de la sociedad.

---

<sup>45</sup> E. Durkheim ([1911] 2000), “Juicios de valor y juicios de realidad”, pp. 118-119.

Si reemplazamos la palabra “sociedad” en Durkheim por una “X” que especificaremos a continuación, se pueden aprovechar las concepciones de Durkheim sobre el valor evitando su formulación paradójica de sociedad. Boudon y Bourricaud (1993: 229) han sostenido, en su *Diccionario Crítico de Sociología*, que “algunos de sus conceptos fundamentales [de Durkheim], como “sociedad”, “conciencia colectiva” [...] aparecen aquejados de una irremediable oscuridad” y que es posible “retraducir numerosos pasajes de la obra de Durkheim en lenguaje interaccionista” evitando su formulación holística de la sociedad.

Necesitamos dotar de contenido a esa “X” con la que queremos reemplazar en el discurso de Durkheim la palabra “sociedad”. Esta “X” evidentemente debe referirse a la misma realidad, pero queremos que lo haga en forma no paradójica preservando al mismo tiempo su intuición fundamental de la sociedad como un fenómeno que es a la vez interno y externo a cada individuo. Existe una solución muy simple, la indicada por Boudon y Bourricaud en la cita anterior. Basta tomar la solución interaccionista que considera a la “sociedad”, esa “X” que tratamos de formular en forma más clara que lo hizo Durkheim, como un “conjunto de personas en interacción”.

Si se reemplaza en el discurso de Durkheim la palabra “sociedad” por esa “X” = “grupo de personas en interacción” nos acercamos a nuestro objetivo. El discurso de Durkheim ya no es paradójico. La teoría de sistemas así como la psicología de la Gestalt nos han acostumbrado a ver que en un sistema de elementos en interacción pueden emerger nuevas propiedades no deducibles a partir del estudio de sus elementos aislados. Las teorías de Ilya Prigogine <sup>46</sup>, en el ámbito de las ciencias físicas y químicas, también nos han mostrado que aún si fuera posible idealmente hacer una composición de esas interacciones, sería prácticamente imposible encontrar sus efectos agregados debido a la “no-linealidad” de las mismas y a la falta de precisión suficiente de las mediciones de las condiciones iniciales. Estamos lejos de la composición atomística de interacciones como en la mecánica clásica, que

---

<sup>46</sup> Véase, por ejemplo, el libro de Ilya Prigogine y Isabelle Stengers (1986), *La nouvelle alliance*.

con razón negaban tanto Durkheim como Tarde, y que tenía la pretensión de poder hacer una sumatoria de acciones de individuos para poder generar los fenómenos sociales productos de su interacción.

Pero a esta “X” así definida, de acuerdo a la visión interaccionista, hay que agregarle algo fundamental, en lo cual, tal como lo hemos visto, coinciden tanto Tarde como Durkheim. Los elementos x de este sistema, es decir las personas, son a su vez el producto del sistema. Estos elementos son moldeados por el propio sistema con el proceso de socialización que inocula la “cultura” en el cuerpo biológico del recién nacido, generando este producto socializado en un cuerpo biológico que es una persona. Y como tales, estos elementos contienen en sí mismo algo de todo el sistema. Tenía razón Durkheim en querer preservar además de la emergencia de nuevas propiedades en la sociedad no deducibles a partir del comportamiento de individuos supuestamente independientes y aislados (la “síntesis” de nuevas realidades *sui-generis* como dice en sus escritos), sus observaciones de la sociedad como un fenómeno a la vez interno y externo a cada individuo. El “X” formulado anteriormente, es decir la concepción interaccionista, con el agregado de la contribución a la formación de los elementos por el propio sistema, permite mantener las finas observaciones de Durkheim sin usar su formulación insatisfactoria. Por otra parte este “X” no hace sino explicitar la concepción de Tarde de la sociedad.

Tenemos entonces que con esta formulación del concepto de sociedad podemos transformar en un lenguaje interaccionista ligeramente modificado los conceptos de Durkheim sobre el valor y hacerlos por lo tanto posibles de ser compatibilizados con los de Tarde en una construcción teórica más general.

No hay entonces ninguna barrera que impida considerar en un mismo cuerpo teórico los aportes sobre el valor de ambos autores. ¿Pero serán compatibles con las concepciones del valor de Weber?



## **Criterios de valor y “tomas de posición” afectivas e intelectuales en Weber**

Weber (1864-1920), quien ha sido contemporáneo de Durkheim y en menor medida de Tarde, sorprende por la modernidad y riqueza de su forma de pensar. No se encuentran en él expresiones que cristalizan en forma dogmática intuiciones de la realidad social como en Durkheim. Por el contrario su pensamiento, en constante reelaboración y profundización, parte de la realidad social en toda su complejidad, y teniéndola a la vista busca forjar herramientas intelectuales, cada vez más precisas para poder observarla con precisión creciente. Sus “tipos ideales”, por ejemplo, son construcciones intelectuales que va elaborando y perfeccionando el observador para poder, en vueltas cada vez más precisas en torno al objeto real de estudio, ir viendo sus diferentes facetas y relaciones con el resto de la realidad. Nada en Weber es dogmático. Todo es búsqueda de una precisión creciente en la capacidad intelectual del hombre de explicar y entender los fenómenos de la vida en sociedad.

Difiere de un Tarde, no en espíritu pero sí en la forma de atacar intelectualmente el problema de los hombres viviendo en sociedad. Como Tarde le negará realidad, aunque justifique su uso en el lenguaje práctico del hombre de todos los días y en ciertas disciplinas como el derecho, a los conceptos holísticos que personifican las realidades sociales, y que ponen estos sujetos colectivos en frases aplicables a una persona (por ejemplo: “el estado, o la sociedad, hizo tal cosa o quiere tal otra”). Como para Tarde estas realidades son para él el resultado complejo de personas en interacción. De la misma manera que Tarde, si bien conceptualmente estas realidades no son para ellos sino interacciones, no pretende deducirlas a partir de los individuos, sino que las estudia en sus efectos agregados observados empíricamente. Como dicen Boudon y Bourricaud (1993: 708) en su *Diccionario Crítico de Sociología*, “Weber vio muy bien el carácter “emergente” de los hechos sociales”. La composición de las interacciones individuales desafía todo proceso de composición intelectual. Es necesario estudiar directamente estos grandes “complejos interactivos” que son las realidades sociales. Y ahí la forma de aproximación de Weber es muy interesante comparada a la de Tarde.

Tarde procede como un químico, que al observar productos complejos, trata de encontrar los elementos químicamente puros, invariantes que estarán en todos los productos compuestos. Este elemento químicamente puro, que está en la base de todos los fenómenos sociales, es para él la interacción de ideas, sentimientos y acciones entre individuos (esto es lo que corresponde a su concepto de “imitación”, la interacción de cualquier tipo que puede darse entre individuos)<sup>47</sup>. Por otra parte ve que estas ideas, sentimiento y acciones dentro de cada persona son productos de elementos aún más simples que se encuentran en toda su vida afectiva y cognitiva, que llama “creencias” (elemento cognitivo) y “deseos” (elemento afectivo). Para terminar de cerrar el círculo, está lejos de suponer que esas “creencias” y “deseos” existen en cada individuo en forma independiente de las demás realidades. Por el contrario son el resultado de la combinación de un cuerpo biológico individual con el influjo que recibe del grupo que lo socializa. Tarde tendrá constantemente a la vista estos elementos básicos individuales (deseos y creencias) y sociales (interacción llamada imitación) cuando procederá a analizar las actitudes individuales y los productos sociales empíricamente dados de estas interacciones complejas.

El método de Weber es mucho menos abstracto en su formulación. Parte del individuo tal como existe y buscará categorías que permitan simplificar el examen directo de realidades complejas. Para ello, como Tarde, dispondrá evidentemente de las categorías del lenguaje, que pulirá para hacer de sus conceptos herramientas intelectuales más precisas. Pero no tratará de ir tan lejos como Tarde. Le bastará buscar conceptos claves, como por ejemplo los de “comprensión”, “sentido”, “acción orientada por la expectativa en la de los demás”, para en torno a ellos ordenar la madeja oscura e incomprensible de los hechos sociales. Su análisis intelectual no busca elementos últimos simples como Tarde (que seguía en esto a las ciencias físicas y biológicas de su tiempo). Su estrategia cognitiva es diferente. Se pone en un nivel de alcance intermedio, como diría Robert

---

<sup>47</sup> En el prefacio de la segunda edición de su libro, *Las leyes de la imitación*, Tarde ([1895] 1993) aclara que le da a la palabra “imitación” un uso más amplio que el usual, a efectos de designar un fenómeno fundamental de la vida social. Designará con ese término a “toda acción a distancia de una mente sobre otra”, independientemente del grado de conciencia o inconsciencia de esa acción.

Merton<sup>48</sup>, y a partir de allí trata de ver cómo aclarar y corregir lo que ya nos es conocido con la vida práctica y el lenguaje común. Su tarea consiste en perfeccionar un conocimiento ya existente, privilegiando algunos aspectos del mismo como claves para reordenarlo y dotarlo de mayor claridad. No se preguntará qué es el sentido, o la comprensión. Tomará nota de su existencia y la aprovechará para progresar en conocimiento articulando en torno a estos conceptos y otros que juzgará clave, la inmensa variedad de los fenómenos sociales. Su “hilo director” a diferencia de Tarde, no es el uso de conceptos básicos elementales, sino el uso de conceptos complejos adecuadamente elegidos y pulidos en forma tal que permitan reordenar en torno a ellos la realidad que se va explorando y descubriendo con cada vez mayor precisión.

Es por lo tanto interesante para nosotros ver como su forma de pensar puede enriquecer la visión del valor, y modificarla si cabe, que tenemos hasta ahora con Tarde y Durkheim. Examinemos entonces si podemos encontrar nuevos puntos de vistas sobre el valor a integrar en la construcción del modelo teórico sintético que haremos más adelante.

### *La opción por la claridad conceptual*

Weber no niega la complejidad de los fenómenos psicológicos y sociales en esa interacción continua de los hombres viviendo en sociedad. Pero buscará la forma de aclarar su examen intelectual recurriendo a esquemas intelectuales en los que privilegiará la claridad, aunque difiera de lo que se observa en la realidad. Estos esquemas intelectuales permitirán una primera aproximación a la realidad y luego podrán ser ajustados para ver la diferencia entre el esquema y la realidad tal cómo se manifiesta. Sus esquemas ideales o tipos ideales privilegiarán una construcción conceptual que sea lo más clara posible, aunque pueda estar en principio alejada de lo que se observe en la realidad. Tomemos por ejemplo su visión de las acciones que realiza un hombre en el ámbito social.

---

<sup>48</sup> Cf. Robert Merton ([1949] 2002), “Sobre las teorías sociológicas de alcance intermedio”.

“La acción real sucede en la mayor parte de los casos con oscura semiconciencia o plena inconsciencia de su “sentido mentado”. El agente más bien “siente” de un modo indeterminado que “sabe” o tiene clara idea; actúa en la mayor parte de los casos por instinto o por costumbre. Sólo ocasionalmente –y en una masa de acciones análoga únicamente en algunos individuos, se eleva a conciencia un sentido (sea racional o irracional) de la acción. Una acción con sentido efectivamente tal, es decir con clara y con absoluta consciencia, es en realidad un caso límite. Pero esto no debe impedir que la sociología construya sus conceptos mediante una clasificación de los posibles “sentidos mentados” y como si la acción real transcurriera orientada conscientemente según sentido. Siempre tiene que tener en cuenta y esforzarse por precisar el modo y medida de la distancia frente a la realidad [...]”<sup>49</sup>

Tenemos pues un reconocimiento de la complejidad de la acción humana que no recogerán directamente los conceptos ideales construidos por Weber. Todo ocurrirá “como si” las personas se comportaran de acuerdo a estos esquemas simples propuestos. Sin embargo la complejidad de la realidad no se deja de lado. Surge al mostrar la diferencia que tiene esta realidad con el esquema conceptual construido en cada caso concreto, midiendo la distancia entre el concepto constructivo simple y la realidad en su efectiva realización. Lo que nos provee Weber con esta estrategia cognitiva es una forma de asimilar conceptualmente los fenómenos complejos remitiéndolo a un esquema ideal simple. Se genera así una construcción intelectual que permite coordinar todos estos fenómenos complejos a partir de este núcleo conceptualmente claro aunque irreal.

¿Pero por qué elige esta forma de remitir lo complejo a tipos ideales simples? ¿Acaso no sería posible elaborar tipos ideales más complejos que no correspondan a estos casos límite? Weber nos fundamenta su opción por la claridad y simplificación conceptual al finalizar la cita anterior. Está claro que es una opción metodológica por la claridad. No convence que sea la única posible. No se ve por qué no podrían construirse términos típicos ideales que no sean casos límites y reflejen más la complejidad de las

---

<sup>49</sup> M. Weber ([1922b] 2004), *Economía y sociedad*, p. 18.

acciones reales, en los cuales la distancia entre la realidad y el concepto sea menor.

“Muchas veces se está metodológicamente ante la elección entre i) términos oscuros y; ii) términos claros, pero estos irreales y “típicos-ideales”. En este caso deben preferirse científicamente los últimos”<sup>50</sup>

Teniendo presente esta forma de pensar de Weber analizaremos a continuación su concepción del valor. Este formidable observador no ha dejado, evidentemente, de enfrentarse a este tema pero, contrariamente a Tarde y Durkheim, no ha elaborado una teoría del valor ni tampoco un concepto típico-ideal del mismo. Por lo que iremos exponiendo estos elementos teóricos sueltos que son sus concepciones del valor, recogidos de diferentes textos suyos, concepciones que nos permitirán seguir profundizando nuestra indagación sobre los fenómenos valorativos.

### *La acción regulada por criterios de valor internalizados*

El término “valor” aparece en primer lugar en su famosa clasificación de los tipos ideales de acción social. Examinaremos en primer lugar qué entiende por valor en ese contexto. Veremos más adelante que la concepción del valor de Weber es mucho más amplia que la puede traslucirse en este caso particular.

Recordemos los cuatro tipos de acción social de Weber, es decir acciones que las personas realizan teniendo en cuenta a las demás personas, previendo de alguna forma su reacción ante la movida personal que se realizará, como si fuera un juego de ajedrez. Son acciones que tienen en cuenta la existencia de los demás y de su capacidad de acción y reacción. Weber nos dirá que esa acción social está “orientada” (hoy en día se podría decir “regulada”) por un “significado”, es decir algo que tiene en mente el actor. Esto que tiene en mente será considerado el “motivo” de la acción, ya que parece ser el hecho diferencial que hace que esta acción tenga lugar. Una persona entiende que otra persona trate de realizar aquello que tiene en mente. Si usáramos el lenguaje de Piaget, diríamos que la acción está

---

<sup>50</sup> M. Weber ([1922b] 2004), p. 18.

regulada por una “imagen mental” que el actor tiene incorporada, imagen que podemos con Weber llamar “motivo” o “significado”.

El actor tiene pues la posibilidad de realizar aquello que concibe en su mente. Cuando una persona observa las acciones de nuestro sujeto, éstas en principio pueden parecer inconexas. Hasta que logra ponerse en su lugar y ver el tipo de “motivo” que lo está guiando. Se genera así el fenómeno de la “comprensión” que describe Weber. Entonces lo que era inconexo adquiere claridad al referirse al supuesto “esquema mental” que tendría aquella persona. Evidentemente estamos ante una interpretación de los “motivos” de la otra persona que no tiene porqué coincidir con lo que tiene verdaderamente “mentado”. Esta comprensión del comportamiento ajeno, reposa en una interpretación que debería validarse, aunque sea algo que no suele hacerse en la vida práctica.

Cuando el observador logra captar el motivo de la acción ajena, sea por una comunicación del individuo, sea por la interpretación de su comportamiento, sus acciones dejan de ser elementos arbitrarios inconexos sino que se coordinan adquiriendo claridad. Weber distingue cuatro tipos de “motivos” o “sentidos” que pueden guiar la acción social de una persona, dos de ellos más conscientes y los otros dos que suelen escapar a la conciencia. Las “imágenes mentales” (o como dice Weber, lo que tiene “mentado” el sujeto) correspondientes a estos cuatro casos ideales corresponden a una escala que va desde una mayor “racionalidad” a lo que se hubiese denominado en otros tiempos una mayor “irracionalidad”. En nuestra sensibilidad actual, diríamos que los “motivos” o “imágenes mentales” correspondientes a cada tipo de acción están ordenados según un orden de mayor a menor conciencia de los mismos por parte del actor.

“La acción social, como toda acción, puede ser: 1) *racional con arreglo a fines*: determinada por expectativas en el comportamiento tanto de los objetos del mundo exterior como de otros hombres, y utilizando esas expectativas como “condiciones” o “medios” para el logro de fines propios racionalmente sopesados y perseguidos. 2) *racional con arreglo a valores*: determinada por la creencia consciente en el valor -ético, estético, religioso o de cualquier otra forma que se le interprete- propio y absoluto de una determinada conducta sin relación alguna con el resultado, o sea en puros méritos de ese valor. 3) *afectiva*, especialmente

emotiva, determinada por afectos y estados sentimentales actuales, y 4) tradicional: determinada por una costumbre arraigada”<sup>51</sup>

En esta clasificación, el término “valor” aparece asociado únicamente con respecto al segundo tipo de la acción. La “acción racional con arreglo a valores” es una acción que es evaluada conscientemente (por eso la llama racional) por el individuo comparándola con patrones de valor (éticos, religiosos, estéticos o los que fueren) que tiene. La acción en sí misma es evaluada para ver si cumple con ciertos criterios de valor, independientemente de los fines que permitiría alcanzar. La persona que se orienta por valores y desecha un fin determinado, en ese momento muestra que prefiere respetar estos patrones de valor internalizados a obtener el fin de la acción que por sí mismo le hubiese gustado tener. No se realizará, por ejemplo, tal serie de acciones por no juzgarse éticas, aunque el objeto final que permitirían lograr sea deseado.

Weber nos muestra un aspecto importante del fenómeno del valor. Las personas tienen internalizados criterios de valor o patrones de valor, con los cuales pueden conscientemente evaluar sus acciones. Las acciones estarán entonces reguladas por estos criterios de valor, independientemente de lo que permitan obtener. Está claro que estamos ante un caso límite. Estos valores que tratan de respetarse pueden ir teniendo en la realidad una menor conciencia. Se llegaría así en forma gradual a acciones reguladas por la afectividad o por la rutinización que corresponden a los dos últimos casos ideales de acciones<sup>52</sup>.

Tenemos pues una primera visión de Weber dónde nos muestra la existencia de criterios de valor internalizados. Estos criterios o patrones de valor permiten, en el caso particular que nos muestra, evaluar si una acción es adecuada o no independientemente del fin buscado.

---

<sup>51</sup> M. Weber ([1922b] 2004), *Economía y Sociedad, Esbozo de sociología comprensiva*, p. 20. El subrayado es del autor.

<sup>52</sup> Ocurre lo mismo con el primer tipo de acción social, la acción regulada por fines. Estamos también ante un caso límite que ocurre cuando el actor tiene una plena conciencia de los fines que regulan su acción. Si la percepción de estos fines se vuelve cada vez menos clara se irá acercando a los dos últimos tipos de acción ideal de Weber, “afectiva” en primer lugar (puede existir una conciencia confusa del fin que se busca mezclada con afectividad) y luego “tradicional” (puede haberse perdido totalmente la idea del fin que se persigue con esa acción).

### *“Tomas de posición” afectivas e intelectuales*

Weber denomina “tomas de posición” a las forma de ver y sentir el mundo de una persona en las determinaciones más concretas que puede tomar en su vida cotidiana, es decir en la serie de actos y pensamientos concretos que realizará. La persona tomará posición frente a tal objeto que preferirá o rechazará, censurará o alabará tal acto propio o ajeno, buscará la realización de tal estado de cosas estimados por él en su acción social, etc.

Estas “tomas de posición” pueden estar acompañadas o no de un discurso verbal. En caso de que exista un discurso verbal estamos frente a la emisión de un “juicio de valor”, que expresa la reacción afectiva del individuo frente al mundo. Pero, si se quiere, se podría decir que a ojos de los demás, el sujeto estaría siempre emitiendo “juicios de valor”, expresos cuando los tiene conscientemente, y tácitos cuando estamos frente a un comportamiento no acompañado de estos pensamientos o verbalizaciones.

La “toma de posición” es entonces un fenómeno enteramente subjetivo de la persona que expresa su forma de las reaccionar frente a todo lo que encuentra en su mundo (objetos, personas, actos, imágenes, situaciones complejas que involucran realización de proyectos, etc.) y que en definitiva la caracteriza. Esta reacción puramente subjetiva puede acompañarse de un discurso intelectual, pero no por ello dejaremos de estar frente a una forma subjetiva de reaccionar ante el mundo.

“ [...] el “juicio de valor” significa que “tomo posición” de una manera concreta, determinada, frente al objeto en su especificidad concreta; y las fuentes subjetivas de esta mi toma de posición, de *mis* “puntos de vista valorativos” decisivos con respecto a ella, en modo alguno constituyen un “concepto”, y menos aún un “concepto abstracto”, sino un “sentir” y “querer” enteramente concretos, compuestos y configurados en forma en extremo individual, o también en ciertas circunstancias, en la conciencia de un “deber ser” determinado y, aquí otra vez, configurado concretamente”<sup>53</sup>

Por lo que encontramos en Weber la palabra “valor” asociada a dos tipos de fenómenos. En primer lugar a la evaluación intelectual o racional de

---

<sup>53</sup> M. Weber ([1922a] 2001), p. 137.



una acción en base a criterios de valor internalizados, que permitirán decir si tal conducta es justa o injusta, adecuada o no adecuada, ética o no ética, etc. Estamos ahí frente a valores subjetivos intelectuales para usar la terminología utilizada con Tarde, pero solamente aplicados a un objeto particular: la conducta de una persona.

En segundo lugar la palabra “valor” está asociada a los “juicios de valor” que tienen una base afectiva, más allá de que puedan expresarse o no en forma intelectual. Este juicio de valor de base afectiva asociará al objeto considerado un determinado valor (belleza, justicia, verdad, etc.). Ahora los objetos que se consideran son más amplios que una conducta humana, y su valoración tiene tanto aspectos afectivos como intelectuales. Solo así se adscribe al objeto una determinada cualidad valiosa (belleza, justicia, verdad, etc.). Reencontramos ahí la forma de Tarde de ver los procesos valorativos subjetivos, con sus componentes afectivos e intelectuales, que adscribe al objeto una determinada cualidad valiosa, aunque con una terminología distinta. Pero no reencontramos su idea de cualidades de intensidad variable, es decir la asociación de una característica cuantitativa entre el valor percibido en un objeto y las reacciones afectivo-cognitivas que se disparan en la persona que reacciona frente al mismo.

### **Teoría del valor de Cooley**

Cooley (1864-1929) forma parte de este gran movimiento intelectual norteamericano de fines del siglo diecinueve y principio del veinte que se ha identificado con el pragmatismo y que ha dado figuras de la talla de John Dewey, Georges H. Mead y James M. Baldwin. Son todos científicos que “echaron puentes entre la filosofía, la psicología y la sociología”, y lograron reelaborar una nueva visión del hombre<sup>54</sup>. “Empezando con la observación de la maleabilidad y adaptabilidad del niño de corta edad, demostraron cómo influyen los procesos de interacción social sobre los rasgos mentales y la personalidad” y por lo tanto cómo el grupo preexiste y forma cada nueva vida humana que llega en su seno convirtiéndola en persona<sup>55</sup>. La persona

---

<sup>54</sup> R. E. Faris (1956), “La sociología norteamericana”, pp. 46-47.

<sup>55</sup> R. E. Faris (1956), pp. 46 y 47.

humana es el resultado, por así decirlo, de un injerto social sobre un cuerpo biológico preexistente.

Para Cooley el valor es un fenómeno de origen biológico que, en el caso del hombre, ha sido moldeado culturalmente por la sociedad. Como fenómeno biológico existe para todo organismo que se encuentra en una situación dada frente a un objeto. El objeto no es indiferente para la sensibilidad de ese organismo y lo impulsa a moverse de una determinada manera. Podríamos describir esta situación modificando levemente un concepto de Ortega y Gasset tomado de la teoría biológica de Von Uexkull. Ortega habla del medio que rodea a un organismo como su “órgano de excitación”. Para Cooley cada objeto sería una fuente de excitación del organismo y lo instará a reaccionar de una determinada manera.

El objeto adquiere entonces una significación particular para el organismo, que será procesada por el mismo para la respuesta que dará. Esta significación particular que depende tanto del objeto como del organismo y de la situación global en la que está, es lo que se percibe como un “valor” residente en el objeto, valor que contribuirá a regular la conducta del organismo. Cooley denomina “valuación” a la actividad orgánica interna que desarrolla el organismo frente al objeto, proceso que asigna a este último el “valor” percibido.<sup>56</sup>

Estos procesos de valuación son en general inconscientes, como la mayor parte de las actividades que existen en los seres vivos. Refiriéndose al ser humano sintetiza su posición de la manera siguiente.

“Las cosas esenciales en la concepción del valor son, entonces, un organismo humano [...], una situación y un objeto; el último teniendo propiedades que tienen una influencia en el comportamiento de este organismo dada la situación en que está. El organismo es, claro está, el corazón de todo el asunto. Estamos interesados primariamente en él porque es un sistema de vida, y en los valores porque moldean su crecimiento. Los diversos valores actuando sobre el organismo son siempre integrados por este último, y la situación es resuelta por un nuevo acto

---

<sup>56</sup> C. H. Cooley (1912), “Valuation as a Social Process”.

de selección, que es un camino en el crecimiento del organismo, que conduce a nuevas situaciones y nuevos valores”.<sup>57</sup>

Pero el proceso de valoración del ser humano es social aunque parta de una base biológica común con otros organismos vivientes. Los objetos se cargarán de significaciones que ya deberán muy poco a la naturaleza, sino que estarán determinados por los procesos de socialización del ser humano. Estos procesos de socialización son tan fuertes que no se puede entender el sistema de valores de una persona si no se lo refiere al grupo y en forma más general a la sociedad de la cual forma parte. Sin embargo a pesar de todas estas determinaciones culturales que van cargando los objetos con significados que nunca habrían existido sin la socialización creciente del hombre, el objeto tiende a ser vivido como portador de valores, tal como en el fenómeno biológico original, sea este un objeto concreto real o un objeto creado por nuestra imaginación. Respondemos a objetos diversos en situaciones diversas creadas culturalmente con el mismo aparato biológico de la valuación y percepción de valores, aunque refinado.

Por otra parte existe un fenómeno nuevo con los valores que no existe a nivel biológico. De la misma forma que existe una opinión pública, nos dice Cooley, existen “valores públicos”. Se rehúsa a denominar, como otros autores, a esos valores “valores sociales” porque para él los valores individuales ya son sociales en gran parte. Además de los “valores individuales”, productos de una socialización intensa del hombre sobre una base biológica, existen entonces “valores públicos” que no son los de una persona en particular, sino el resultado de las interacciones sociales de los individuos. Los valores públicos, como los valores individuales, son el resultado de un proceso social. Pero, si se quiere, son sociales en segunda potencia, ya que son el resultado de una interacción de valores individuales que ya son sociales de por sí.

Para Cooley, estos “valores públicos” son la clave tanto para entender el funcionamiento y evolución de una sociedad (o de un grupo menor de personas en interacción que tenga una cierta permanencia en el tiempo) como para una adecuada gestión práctica del hombre con

---

<sup>57</sup> C. H. Cooley (1912), “Valuation as a Social Process”.

responsabilidades en la vida social. El hombre de acción tomará en cuenta estos “valores públicos”, tratará de estimar en qué sentido estarán evolucionando y de acuerdo a ello ajustará su programa de acción. Podrá también tratar de incidir en los valores públicos existentes para lograr sus objetivos, en vez de amoldarse pasivamente a los mismos, como nos muestra por ejemplo la publicidad comercial y la propaganda política.

En definitiva, para Cooley, existe una esfera pública de valuación, en la que se combinan de alguna manera las visiones parciales de valor de los integrantes de una sociedad, y que proporciona datos claves para la acción práctica del hombre viviendo en sociedad. De la misma forma que el hombre de negocios ajusta sus acciones sobre valores económicos objetivos (precios) así lo hace todo hombre de acción con todos los demás valores públicos que tienen curso en esa sociedad (honor, belleza, verdad, etc.). Los valores públicos son los datos esenciales para una acción social adecuada.

Para el hombre teórico, los valores públicos son los datos centrales para entender una sociedad, su pasado, presente y posibles evoluciones futuras. Por una parte estos valores públicos, nos dice Cooley, tienen una cierta coherencia, una cierta lógica, es decir configuran un sistema de valores. Con lo que pueden ser aprehendidos conceptualmente. Por otra parte este sistema de valores colectivo es la referencia a partir de la cual se entienden los sistemas de valores individuales, que son la clave de la conducta de cada persona (se observa que las personas difieren poco en sus sistemas de valores con los de sus grupos de pertenencia). Con lo que se tiene, en el sistema de valores públicos, un fenómeno central para entender la acción individual y el comportamiento de una sociedad. En definitiva, para Cooley, los valores públicos regulan la evolución de una sociedad en su conjunto, así como los valores individuales regulan el comportamiento de cada persona.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Cf. C. H. Cooley (1912), “Valuation as a Social Process”.

## **Criterios de valor y “catexias” en Parsons**

Parsons, como se sabe, recoge la tradición sociológica europea que resume en los aportes de Durkheim, Weber y Pareto, mostrando poco interés por la sociología norteamericana de principios del siglo veinte. Su sociología tomará como elemento central el individuo con sus acciones y tratará de ver cómo de la interacción de estas últimas se generan todos los fenómenos sociales.

Parsons parte de un individuo o actor que se encuentra en una situación dada. Esta situación, nos dice, “consiste en objetos de orientación” para el individuo (también llamado ego). Clasifica todos los objetos concretos y abstractos que puede encontrar el individuo en tres grupos: “objetos físicos” (entidades que no reaccionan con el individuo), “objetos sociales” (entidades que reaccionan con el individuo) y “objetos culturales”<sup>59</sup>.

De haber seguido las concepciones tradicionales del valor, Parsons debería haber puesto en estos objetos un carácter de sollicitación para el individuo, denominando “valor” a ese atributo de intensidad variable (o significación) que tendrían los objetos para las personas. Sin embargo no denominará “valor” a ese fenómeno sino que utilizará la palabra valor para referirse a otra realidad, realidad que denominará “pautas de valor”. ¿Qué son las “pautas de valor”? Son simplemente un subconjunto de los “objetos culturales” que encuentra ego en su situación.

“Los objetos culturales son elementos simbólicos de la tradición cultural: ideas o creencias, símbolos expresivos o pautas de valor, en la medida en que son considerados por el ego como objetos de la situación y no se encuentran “internalizados” como elementos constitutivos de la estructura de la personalidad de ego”<sup>60</sup>

En esta clasificación de Parsons falta todavía una explicación del tipo de realidad que tienen estos objetos exteriores al individuo. Nos encontramos ante símbolos, que claro está son exteriores, como lo es todo

---

<sup>59</sup> T. Parsons ([1959] 1966), *El sistema social*, p. 24.

<sup>60</sup> T. Parsons ([1959] 1966), p. 24.

soporte físico, ¿pero no es interior al individuo el proceso que disparan? El conjunto de letras que es *El Quijote*, será exterior, ¿pero la posibilidad de leerlo y de darle significado, puede tratarse de la misma forma que el soporte material de letras que lo constituye? Pareciera que cuando se habla de ideas y creencias, ya no se habla únicamente del símbolo, con lo que el recurso de llamarlas “objetos sociales” exteriores al individuo deja de lado un aspecto importante de la realidad que se pretende describir. Parsons resolverá esta cuestión hablando de un sistema simbólico que los individuos comparten. Estos símbolos externos disparan procesos internos compartidos en los individuos. Lo exterior es el símbolo, lo interno a cada persona, el proceso que les da significado, que los transforma en ideas, creencias, etc. que todos pueden recrear y compartir. Este sistema de símbolos compartidos es lo que Parsons llama “tradicción cultural”.

Dentro de estos objetos culturales hay pautas para la orientación del individuo. Estas pautas de orientación del individuo transmitidas culturalmente serían entonces los “valores” que los individuos pueden tomar o no en cuenta para su acción. El fenómeno del valor se restringe entonces para Parsons en la existencia de ciertas pautas culturales compartidas que permiten orientar la acción de los individuos (se entiende la acción en sentido amplio). Por ejemplo pautas morales para orientar la conducta, pautas estéticas para apreciar una pieza artística, y así sucesivamente.

Sigamos con la construcción conceptual del sistema teórico de Parsons y veamos si se precisa su concepción del valor como criterio cultural de orientación. Tenemos al actor en una situación constituida por los tres tipos de “objetos” anteriormente mencionados. Necesitamos entrar con más detalle en el “funcionamiento” del actor a efectos de poder recrear luego el funcionamiento de la sociedad como interacción de una pluralidad de actores. Parsons resalta dos aspectos fundamentales en el individuo, uno afectivo, que llamará “catético” usando una expresión relacionada con el término “catexia” (carga afectiva) utilizado en psicoanálisis, y otro cognitivo. Sin embargo cree necesario agregar un tercer aspecto para explicar el proceso de selección de alternativas que tiene el actor. Para ello crea una nueva instancia, que llamará “evaluativa” y que completará a las

dos anteriores “afectiva” y “cognitiva”. De esta manera tiene construido su actor principal, en su forma de relacionarse con los objetos de su situación. El ego tiene una forma afectivo-cognitiva de reaccionar frente a los objetos de su situación que terminará definiendo por un proceso de selección de alternativas la acción que realizará.<sup>61</sup>

Parsons precisará su concepción del valor utilizando el marco conceptual anterior. El valor será un criterio de selección entre acciones posibles. No formará parte entonces de los aspectos cognitivos y afectivos de la persona, sino de la instancia “evaluativa” que tiene ego. En definitiva, denominará valor a un componente determinado de su sistema teórico, sin preocuparse demasiado por su sentido usual, tanto en la vida cotidiana como en las teorías sociológicas precedentes, que no solo incluye este aspecto cognitivo y evaluativo que considera (el valor como criterio de evaluación) sino también los aspectos que en su sistema teórico denomina “catéticos” (el valor como “catexia” o fenómeno de la afectividad disparado en un sujeto en su relación con un objeto externo).

Como lo expresa simplemente en la definición siguiente, denominará “valor” a toda pauta cultural que ayude al proceso de definición de la acción de un sujeto:

*“Se puede llamar valor a un elemento de un sistema simbólico compartido que sirve de criterio para la selección entre las alternativas de orientación que se presentan intrínsecamente abiertas en una situación”*<sup>62</sup>

Por lo que Parsons le dará un significado más restringido a la palabra “valor” que Tarde, Durkheim y Cooley, limitándose a denominar así a los criterios de selección, socialmente recibidos, que le permitirán determinar al actor su conducta entre las múltiples posibilidades de comportamiento que tiene abiertas. No tendrá en cuenta la situación descrita por Tarde, Durkheim, Cooley y en menor medida Weber (aunque en este último caso con una terminología diferente) en la que el valor es una cualidad que se asigna a un objeto. Cualidad que se asigna mediante un “juicio de valor” que puede ser expreso o tácito, es decir en forma que puede variar entre la pura

---

<sup>61</sup> T. Parsons ([1959] 1966), p. 25.

<sup>62</sup> T. Parsons ([1959] 1966), p. 31. El subrayado es nuestro.

intelectualidad y la pura afectividad. Nos interesará a continuación esta realidad más amplia, y no el sector más restringido de la realidad que Parsons denomina con la palabra “valor”. Realidad más amplia que engloba el valor como criterio de selección entre varias alternativas de Parsons.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> William Thomas y Florian Znaniecki (1918), en la nota metodológica de su renombrado libro *El campesino polaco en Europa y en Estados Unidos*, utilizan el concepto de valor en el sentido usual cuando hablan, por ejemplo, del “valor científico” de un hecho: “The scientific value of a fact depends on its connection with other facts” (p. 9). Estamos en este caso frente a una cualidad o atributo que tienen ciertos objetos, aquí un hecho observado. Es decir ante un “valor” como cualidad o atributo de un objeto. Sin embargo cuando más adelante necesitarán definir en forma precisa aspectos relativos a lo que ocurre internamente a una persona y a hechos externos a la misma, definirán dos conceptos sociológicos que denominarán “actitud” y “valor social”. Este “valor social” ya no será una cualidad de un objeto como antes sino directamente un objeto externo al que no serán indiferentes las personas de un grupo social. Le adscribirán un significado y será para ellas un objeto hacia el cual podrán dirigir su acción: “Now, there are two fundamental practical problems which have constituted the center of attention of reflective social practice in all times. There are (1) the problem of the dependence of the individual upon social organization and culture, and (2) the problem of the dependence of social organization and culture upon the individual [...] If *social theory* is to become the basis of social technique and to solve these problems really, it is evident that it *must include both kinds of data involved in them- namely, the objective cultural elements of social life and the subjective characteristics of the members of the social group- and that the two kinds of data are correlated.*” (p. 20, el subrayado es nuestro).

Estos dos grandes grupos de datos empíricos los agruparán bajo el nombre de dos etiquetas: “actitudes” para los primeros y “valores sociales” para los segundos. Prosiguen su cita en la forma siguiente, dando su famosa definición de valores sociales, término técnico que necesitan con su contraparte, el de “actitudes” para hacer una sociología que pueda ser científica como las ciencias físicas y pueda encontrar relaciones de causalidad entre los fenómenos sociales que observa (p. 38): “*For these data we shall use now and in the future the terms “social values” (or simply “values”) and “attitudes* (el subrayado es nuestro). By social value we understand any datum having an empirical content accessible to the members of some social group and a meaning with regard to which it is or may be an object of activity. Thus, a foodstuff, an instrument, a coin, a piece of poetry, a university, a myth, a scientific theory, are social values (según su definición, es decir según el recorte de la realidad que nos propone con las etiquetas denominativas asociadas al mismo) (p. 21) [...]

“By attitude we understand a process of individual consciousness which determines real or posible activity of the individual in the social world. Thus, hunger that compels the consumption of the foodstuff; the workman’s decision to use the tool; the tendency of the spendthrift to spend the coin; the poet’s feelings and ideas expressed in the poem and the reader’s sympathy and admiration; the needs which the institution tries to satisfy and the response it provokes; the fear and devotion manifested in the cult of the divinity; the interest in creating, understanding or applying a scientific theory and the ways of thinking implied in it – all these are attitudes (según la etiqueta denominativa que decidieron aplicar a este grupo de hechos empíricos afectivos y cognitivos internos a cada persona asociados al objeto externo percibido como dotado de sentido para la misma y hacia el cual podrá dirigirse su acción). The attitude is thus the individual counterpart of the social value; activity, in whatever form, is the bond between them. By its reference to activity and thereby to individual consciousness the value is distinguished from the natural thing. By its reference to activity and thereby to the social world the attitude is distinguished from the psychical state.” (p. 22).



## **Estudio diacrónico, sincrónico y genético de los valores**

Si consideramos el fenómeno del valor en su aspecto más amplio, tal como lo describen Tarde, Durkheim y Cooley nos encontramos con “valores individuales” y “valores colectivos” que son cualidades atribuidas a todo tipo de objeto (personas, actos, cosas, situaciones, discursos verbales, etc.) que una persona puede encontrar en su mundo. En el caso de los “valores individuales” estas cualidades percibidas en el objeto se acompañan de fenómenos afectivos-cognitivos que se desarrollan en forma concomitante en la persona (Tarde y Cooley). En el caso de los “valores colectivos” corresponden para Tarde y Cooley a una interacción de “valuaciones individuales” que dan un producto objetivo, tal como para ellos ocurre con el fenómeno de la opinión pública. En cambio para Durkheim estos “valores colectivos” son el producto de la socialización de la persona, que hace que tenga una forma común de percibir cualidades en un cierto objeto en una sociedad dada. Por lo que corresponderían también a procesos afectivos-cognitivos socializados (afectivos en su origen mítico y cognitivos en su transmisión cultural), que se convierten finalmente en procesos cognitivos desprovistos de afectividad (juicios de valor de un objeto en base a criterios de valor introyectados por la sociedad en la persona).

Por lo que nos encontramos con un mundo de valores subjetivos y objetivos asociado a los objetos que cada persona encuentra en su medio (cualidades que percibe en el objeto y cualidades que le dicen que tiene ese objeto). Si tomamos los valores objetivos o “valores colectivos” se plantea la cuestión de si éstos forman entre sí un sistema coherente, como por ejemplo lo hacen las palabras de un lenguaje. Si fuera así, cabe estudiar este sistema de valores, tal como se hace con el lenguaje, en su evolución “diacrónica” y en su comportamiento “sincrónico”.

Por otra parte podemos utilizar la propiedad de que toda persona adulta ha sido en sus inicios un recién nacido, puro producto biológico que luego ha sido socializado por su grupo familiar y por su sociedad. Por lo que podemos también estudiar cómo aparecen los fenómenos valorativos en su génesis y desarrollo, es decir, utilizando un término piagetiano, realizar un análisis “genético” de los fenómenos valorativos.

Estas múltiples perspectivas para considerar el fenómeno del valor han sido trabajadas por Bouglé (1870-1940) y Piaget (1896-1980). Bouglé, un discípulo de Durkheim, ha realizado un estudio interesante sobre la evolución de lo que él llama el “mundo de los valores”, es decir un estudio diacrónico de los sistemas de valores colectivos. Piaget, por su parte, estudiará los valores individuales desde una perspectiva sincrónica y sobre todo desde una perspectiva genética, aunque estos temas sean marginales en su obra.

No consideraremos aquí su estudio sincrónico de los valores, realizado en su “Ensayo sobre la teoría de los valores cualitativos en sociología estática (“Sincrónica”)”<sup>64</sup>. Su contenido altamente abstracto y formalizado lo hace de difícil utilización para nuestra indagación. Para nosotros será de mayor interés su análisis del valor desde un punto de vista genético. El simple hecho de ver la génesis y desarrollo de los valores en el proceso evolutivo de crecimiento del niño nos permitirá deslindar con mayor precisión los aspectos afectivos y cognitivos asociados con la percepción de valores. Tendremos entonces una base un poco más firme para entender los procesos de valoración espontáneos y discursivos que realizan las personas adultas, viendo mejor la interrelación entre ambos procesos, así como la relación que tienen con la atribución de cualidades valiosas a los objetos que perciben. El fenómeno del valor estará entonces inscripto dentro de otro más general, el de la toma de conocimiento de su medio y regulación de su acción que tienen las personas.

Esta mejor fundamentación de los procesos valorativos justifica que tomemos de Piaget estudios que no son estrictamente sociológicos (son estudios interdisciplinarios en los que convergen la biología, la psicología y la sociología para el estudio del proceso de maduración y socialización del ser humano). Tal necesidad de ir más allá de la sociología para explicar el valor ya la hemos visto en Tarde, con sus “ideas” y “creencias” y en Durkheim con su “conciencia colectiva”, expresión de la sociedad interiorizada en la mente y afectividad de cada persona. Piaget, que ha sido

---

<sup>64</sup> J. Piaget, ([1941] 1977). “Essai sur la théorie des valeurs qualitatives en sociologie statique (“Synchronique”). En Piaget, J. (1977), *Études sociologiques*, pp. 100-142.

un gran conocedor de Tarde y Durkheim<sup>65</sup>, no hace sino profundizar y hacer más rigurosa esta indagación del ser humano como un producto de la biología y de la sociedad.

Examinaremos a continuación el aporte de Bouglé para el estudio de los valores desde una perspectiva diacrónica. Luego estudiaremos con Piaget el valor desde una perspectiva genética. Trataremos de ver en qué momento y bajo qué formas aparecen y se desarrollan en cada persona esas realidades que hemos etiquetado bajo el nombre de “valores”. Nos permitirá obtener un marco conceptual común para poder examinar en forma conjunta los aportes de las teorías sociológicas sobre el valor examinadas.

### **El mundo de los valores en Bouglé**

Bouglé parte de la distinción clásica entre juicios de realidad y juicios de valor que realiza una persona sobre un objeto (cosas, seres vivos o actos de personas). La característica del juicio de valor (decir por ejemplo “esta mesa es hermosa” o “este obrero es meticulado”) con respecto al juicio de realidad (decir con respecto a los objetos anteriores “esta mesa es rectangular” o “este obrero hace tres mesas por día”) es que hace siempre intervenir el afecto, el sentimiento.

“El sentimiento entra aquí [al realizar el juicio de valor] en consideración. No podría hacer abstracción de los mismos. [Los juicios de valor] perderían todo sentido si no descontaran el deseo o la aversión, las simpatías o las repugnancias, que tal cosa, tal ser, tal acto inspiran a los hombres. No expresan solamente las propiedades de un objeto, sino frente a estas propiedades las disposiciones del sujeto: son subjetivos [...] traducen las tendencias de la sensibilidad. Si quisiéramos hacer abstracción de éstas últimas se apagarían de golpe todos los valores del mundo”<sup>66</sup>

Pero estas tendencias de la sensibilidad de un sujeto que se manifiestan en el juicio de valor, a pesar de ser subjetivas por naturaleza, también tienen un carácter objetivo. Los juicios de valor, nos dice, no

---

<sup>65</sup> Véase por ejemplo su texto sobre “La explicación en sociología” (J. Piaget, [1951] 1977).

<sup>66</sup> C. Bouglé (1922), *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*, capítulo 1: « El mundo de los valores » . La traducción es nuestra.

traducen solamente nuestras preferencias individuales. Al ser el hombre moldeado por la sociedad, estas preferencias tienen un componente colectivo, compartido con el resto de la comunidad. Lo colectivo no se traduce en el hombre solamente en una comunidad de ideas sino también en una modelación común de las tendencias afectivas. ¿Pero cómo se moldean estos afectos? Básicamente con el proceso de educación del recién nacido, que se prolongará en su vida adulta en una sensibilidad a las influencias ajenas. Los juicios de valor ajenos, tácitos o expresos, indicadores de las propias tendencias de la sensibilidad de esas personas (que también han sido sometidas a un proceso de socialización similar durante su niñez) irán moldeando la sensibilidad del niño y regulando la de las personas adultas. Existe pues un terreno común en las sensibilidades de las personas que conviven en una misma sociedad.

“Pasamos nuestro tiempo a indicar a los recién llegados [se refiere al proceso de educación que empieza con el recién nacido y lo acompaña desde su niñez hasta su plena constitución como persona adulta] sea indirectamente por nuestro ejemplo y nuestros gestos, sea directamente por nuestros consejos y reprimendas, lo que merece ser admirado, lo que merece ser despreciado. No es solamente en materia moral, pero también en materia estética o económica que esas sugerencias son multiplicadas, por la fuerza de las de las cosas en casi cada instante del día [...] En la mayoría de los casos, por otra parte, estas influencias no necesitan estar formalmente expresadas para ejercerse. Pero cuando, reflexionando sobre estas influencias, se las quiere hacer pasar de la oscuridad a la luz, y formular las tendencias a las que obedecen, es a juicios de valor y no a juicios de realidad puros y simples que se llega”<sup>67</sup>

Estos juicios de valores se traducen en atributos que el sujeto asigna al objeto. El sujeto percibe o descubre en el objeto cualidades. Estas cualidades percibidas con una base afectiva forman un tipo especial de cualidades, que podríamos llamar “cualidades valiosas” o “valores”. Traducen a la vez una afectividad (por lo menos en parte socializada y en ese sentido con un cierto grado de objetividad) del sujeto y unas propiedades del objeto.

### *Los afectos como instrumento de conocimiento.*

Esta visión de Bouglé es interesante por las perspectivas que abre sobre el grado de subjetividad u objetividad que tiene la percepción de estas cualidades valiosas. Por una parte, como toda percepción de una cualidad de un objeto, son objetivas en el sentido de que, si la percepción es adecuada, tratan de capturar una propiedad del objeto, a pesar de que sea vista desde la perspectiva de un sujeto. Esa relación sujeto-objeto trata de encontrar una característica que sea del objeto, aunque claro está, referida a su capacidad individual de percibir esas propiedades. Basta considerar los ejemplos de color y altura que se perciben en un objeto para tener el ejemplo de este grado de objetividad que se puede tener. Está claro que la objetividad del sujeto se puede aumentar sometiéndolo a un protocolo que haga depender lo menos posible de sus características idiosincráticas lo que dirá. Se puede por ejemplo tomar un metro patrón y en una secuencia bien protocolizada ver cuántas veces entra en lo que es la altura del objeto. Se reemplazará así una medición subjetiva de una propiedad objetiva (la altura del objeto percibida a simple vista) por una medición subjetiva que se vuelve casi objetiva (solo se basa en una secuencia de operaciones del sujeto muy débilmente conectada a su parte afectiva). En el caso del valor la subjetividad del observador no ha podido ser “protocolizada” como en el caso de la medición de la altura. El “metro patrón” para la percepción y medición de estos valores es, como lo indica Bouglé, de orden afectivo. Pero no por eso, como la altura de un objeto percibida a simple vista, deja de reflejar una propiedad del objeto (salvo defecto de visión).

Los afectos serían pues un instrumento de conocimiento que permitirían asignar propiedades a los objetos. Propiedades que probablemente sean aspectos parciales de los mismos (por ejemplo aspectos del objeto que interesan a la acción del sujeto), pero que no por eso dejan de ser una forma de conocimiento de los mismos (siempre con la salvedad de que como toda toma de conocimiento de un objeto pueden tener todos los grados posibles entre el acierto y el error). Este instrumento de conocimiento

---

<sup>67</sup> C. Bouglé (1922), *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*, capítulo 2: “Valores y educación ».

que utiliza la propia base afectiva, es según Bouglé, regulado socialmente, adquiriendo por lo tanto un cierto grado de objetividad.

### *Evolución del mundo de valores.*

Los valores, como atributos de las cosas percibidas afectivamente, son por lo tanto para Bouglé una cosa seria, lejos de ser un puro producto imaginario de sensibilidades aisladas. Su modo de constitución, al moldearse socialmente en cada persona, y el hecho de que puedan aplicarse a los más diversos objetos hace que exista lo que Bouglé llama un “mundo de valores”, un sistema de valores en el que participan los individuos de una comunidad. Este sistema global tiene que tener un ordenamiento, una cierta coherencia. Los conflictos de valores coexisten con la armonía de valores y requieren de una acción al respecto para mantener una coherencia suficiente en los sistemas de valores existentes en una sociedad.

“El valor encuentra su lugar en la esfera de la economía política, en la de la moral, en el arte, en la religión. En ninguna de esas esferas es prisionera. Es, a decir verdad, una categoría universal capaz de tener las aplicaciones más variadas. Se puede portar un juicio de valor sobre un mueble como sobre un gesto, sobre un rito como sobre un poema [...] Existe un mundo de valores. Estéticas o morales, religiosas o económicas, solicitan las unas y las otras nuestra atención, buscan nuestras simpatías, exigen nuestros esfuerzos. Entre sus pretensiones variadas puede haber armonía. Puede haber también competencia. De ahí la necesidad de introducir en este mundo también un principio de clasificación, de orden, de jerarquía”.<sup>68</sup> (p. 14)

Bouglé estudiará la evolución de estos sistemas de valores, analizando algunas esferas en particular (valores en la ciencia, industria, estética y moral). Observa en esas esferas particulares un mismo patrón de

---

<sup>68</sup> Cf. Bouglé (1922), *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*, capítulo 1. Para un estudio sobre estos mundos de valores o sistemas de valores, realizado para la India tradicional y para la Europa occidental moderna, véanse los dos libros de Louis Dumont (1966 y 1977): *Homo hierarchicus: le système des castes et ses implications* y *Homo aequalis I: génèse et épanouissement de l'idéologie économique*. Louis Dumont ha sido alumno de Mauss cuya metodología ha seguido y ha tenido a Bouglé como una de sus fuentes importantes para sus estudios sobre el sistema de castas de la India (Dumont, 1966 : 8).

desarrollo de los valores. A partir de un valor dado se producen con el tiempo diferenciaciones. El objeto que, por ejemplo, tenía únicamente un valor religioso en una comunidad dada, empezará a ser considerado por algunos bajo un nuevo ángulo estético. Esta consideración particular irá tomando consistencia propia y podrá desarrollar un nuevo tipo de actividad encaminada en la búsqueda y creación de objetos estéticos independientemente su valor religioso.

En definitiva el mundo de los valores es un mundo en desarrollo en el que los valores que aprenden a ver los individuos en los objetos más diversos se van afinando con el tiempo y adquiriendo una autonomía creciente. Este sistema de valores objetivos que será compartido, con las características propias de su subjetividad, por cada individuo, tiene una cierta coherencia que se ve sometida a prueba con el desarrollo de los valores existentes y con la aparición nuevos valores. También podría decirse que, con probabilidad, las incoherencias y fisuras que aparecen en estos mundos de valores, son las que permiten la búsqueda de nuevas soluciones y probablemente de nuevos valores que pretenden ser más adecuados que los anteriores.

El sistema de valores parece entonces ser como un lenguaje en expansión, que a su manera, también trata de aprehender las características de un mundo variable en el que viven los hombres de una sociedad. Como el lenguaje, o mejor dicho, como las ideas y sentimientos que éste transmite, se va enriqueciendo y modificando a cada generación, y sobrevive en cierta manera a las sociedades particulares que lo van generando.

### **El valor en la teoría genética del desarrollo de la persona de Piaget**

De la misma forma que hemos aprendido con Copérnico a no ser el centro del universo, debemos renunciar a todo tipo de antropocentrismo en las cuestiones que examinamos. Será un primer control al que debemos someter todo tipo de pensamiento. Cada persona adulta es el resultado de un desarrollo biológico a partir de una primera célula que lo constituye inicialmente, y por lo tanto comparte propiedades comunes con el resto de los organismos vivos. Pero también existe un proceso de diferenciación biológico y vital que va dando cuenta de sus características particulares

como miembro de una cierta especie biológica, en primer lugar, y como individuo único, en segundo lugar, que se ha desarrollado en un medio ambiente determinado (que incluye el medio social altamente sofisticado en el que nacemos actualmente los seres humanos). Debemos entonces ubicar en estos procesos evolutivos, tanto a nivel especie como a nivel de cada organismo, las realidades que encontramos en cada persona adulta como por ejemplo el pensamiento, sentimientos y acciones que puede tener. No podemos tomarlas como algo dado desde siempre, sino cómo fenómenos que han surgido en un cierto momento de un proceso evolutivo tanto a nivel especie (filogénesis) como a nivel del organismo en particular considerado (ontogénesis).

El estudio del embrión humano nos recuerda nuestros orígenes comunes con todos los seres vivos, en un recorrido del árbol evolutivo que vuelve a reeditarse con la gestación de cada persona. Desde la célula inicial, el embrión revive todo el proceso evolutivo de millones de años, llegando incluso a prefigurar formas biológicas que luego desechará como, por ejemplo, la configuración de aletas natatorias. Finalmente tenemos el recién nacido, quién parece estar en similares condiciones a todo organismo animal superior recién nacido (mamíferos y ovíparos). Está dotado de órganos perceptivos (visión, tacto, oído, gusto, olfato), de órganos efectores que lo dotarán de motilidad (miembros articulados) y de capacidad de expresión (articulación de sonidos). Los estudios han mostrado que no solamente comparte el ser humano una misma estructura biológica, sensorial y efectora, con los demás animales superiores, sino que hay una comunidad también de comportamientos innatos, que vienen transmitidos biológicamente, y que como los caracteres biológicos estructurales se transmiten también a través las especies y dentro de cada especie<sup>69</sup>.

Pero el reconocer esa comunidad de origen nos es de poca ayuda para estudiar cada organismo en particular, si bien nos puede ayudar a evitar errores de pensamiento como el considerar la existencia de toda eternidad de fenómenos como el pensamiento o las ideas, cuando son simplemente

---

<sup>69</sup> Véase por ejemplo el libro de Konrad Lorenz ([1978] 1986) uno de los creadores de la etología moderna, *Fundamentos de la etología, estudio comparado de las conductas*, pp. 17-25 y 101-103.



productos de un proceso evolutivo de un organismo biológico particular, en este caso, del hombre. El proceso evolutivo, si bien hace derivar cada forma más compleja a partir de formas más simples (el recién nacido a partir de su primer célula constitutiva por ejemplo, o la especie humana a partir de especies animales anteriores), es de una complejidad tal que no permite prever lo que ocurrirá en el nivel superior constituido, ni tampoco el comportamiento de estas nuevas estructuras construidas.

La teoría de Piaget, con su constructivismo, nos muestra que esta imposibilidad de deducir los niveles superiores de desarrollo a partir de los niveles inferiores no se debe a la existencia de un misterioso fenómeno de “emergencia” que aparecería en cada nuevo nivel. Simplemente se debe a que cada organismo, en su proceso evolutivo, interactúa con su medio incorporando aspectos del mismo, materiales físico-químicos (“intercambios materiales”) e información (“intercambios funcionales”)<sup>70</sup>, elementos externos en principio imprevisibles que formarán parte del organismo. Esto hace que el organismo que “asimila” estos elementos y se “acomoda” a estas nuevas incorporaciones (los términos entre comillas son de Piaget) tenga también un desarrollo totalmente abierto, no previsible únicamente desde su historia anterior, aunque construido a partir de la misma. Estamos frente a un proceso que Piaget llama “epigenético”, en el que las construcciones sucesivas que va realizando un organismo en su evolución son imprevisibles a partir de la sola consideración del organismo en sus estadios anteriores, si bien se desarrollan a partir de los mismos.

Dada la complejidad de las situaciones de interacción y de asimilación en juego, la previsión de las propiedades del nuevo nivel sería imposible aún si conociéramos los elementos externos con los que se irá construyendo. El proceso de construcción asimilativa del organismo es de una complejidad tal que desafía todo intento intelectual de generarlo en

---

<sup>70</sup> Piaget diferencia dos tipos de interacciones entre un organismo biológico y su medio. A las interacciones que involucran transferencias de materia a través de la envoltura del organismo, las denomina “intercambios materiales”. A las que no implican la transferencia de materia, sino de información (a través de presiones, ondas, etc.) las llama “intercambios funcionales” ya que hacen al funcionamiento del organismo en su medio (percepción y movimiento)

forma concreta a partir de la consideración de todos los elementos en juego (organismo y medio).

Necesitamos entonces encontrar una forma de poder estudiar este proceso epigenético que hasta ahora solo podemos describir en sus evoluciones concretas, registrando las nuevas formas que van adquiriendo estos organismos en construcción. Esta descripción es la que se realiza cuando se grafican los árboles evolutivos y se ubica a cada organismo concreto en estos esquemas, recordando así en forma sintética el camino evolutivo particular que ha tenido, desde sus remotos orígenes compartidos con todos los seres vivos.

Afortunadamente el estudio empírico de las estructuras que se van generando en este proceso evolutivo muestra que tienen una cierta estabilidad y que pueden estudiarse desde su nivel correspondiente, aún sin considerar la complejidad de los procesos interactivos que han podido generarlas. Es así como podremos estudiar el comportamiento del recién nacido y luego seguirlo a través de las diversas etapas que va recorriendo hasta convertirse en una persona adulta, viendo cómo a partir de un comportamiento afectivo y motor inicial que comparte con todos los animales superiores, se desarrollarán nuevas capacidades que lo irán diferenciando del resto de los animales: pensamiento y lenguaje verbal, con una mayor posibilidad de auto-determinación en su relación con el medio.

Exploraremos con Piaget estas etapas en el desarrollo afectivo y cognitivo del ser humano y veremos luego cómo se ubican en este marco evolutivo los fenómenos valorativos, tanto en su aspecto afectivo interno a cada persona, como en su aspecto perceptivo externo de una cualidad valiosa adscripta a los más diversos objetos de su entorno. Nos extenderemos en la presentación de la visión de Piaget porque nos dará un marco teórico sumamente potente para absorber en el mismo, en forma unificada, los fenómenos valorativos que nos han mostrado las teorías sociológicas del valor examinadas hasta ahora. La visión de Piaget nos dará entonces la llave para poder construir en el próximo capítulo una visión sintética de los fenómenos valorativos, tanto en su aspecto individual como en su aspecto

colectivo, que trate de integrar en la medida de lo posible los aportes de las teorías sociológicas del valor examinadas.

Pero para ello es necesario que examinemos con cierto detenimiento cuáles son las etapas del desarrollo afectivo y cognitivo de una persona y que veamos cómo se manifiestan en cada una de las mismas los fenómenos valorativos individuales. La teoría del desarrollo de Piaget no es una teoría de orden filosófico. Es un conocimiento científico que ha tenido control experimental (experiencias realizadas por Piaget y su equipo que han podido ser reproducidas y confirmadas en lo esencial por otros investigadores). Por lo que es un punto de partida sólido para examinar cuándo y cómo aparecen los fenómenos valorativos durante el proceso que vive todo ser humano, desde su lactancia, pasando por la niñez y adolescencia hasta convertirse en una persona adulta. Este punto de partida será ampliado más adelante para que pueda dar cuenta también de los valores colectivos además de los valores individuales.

#### *Etapas en el desarrollo afectivo y cognitivo de la persona humana*<sup>71</sup>

Consideremos la persona adulta, tal como surge después de la adolescencia. Encontramos en la misma la existencia de percepciones, comportamientos motores, pensamientos realizados con un lenguaje verbal y una amplia gama de sentimientos y afectos. Por otra parte la vemos moverse con una cierta autonomía, tomando en muchas áreas de su vida decisiones que califica de voluntarias. Su acción parece estar guiada en estos momentos por su pensamiento (verbalizaciones internas). Un análisis más detallado de su comportamiento nos muestra la existencia de ciertas ilusiones. El pensamiento y la voluntad que parecían guiar sus acciones, muestran en el mejor de los casos ser un concomitante de las mismas, que pueden contribuir a regularlas pero que no las generan ex – nihilo. Nos hemos rendido ante las evidencias acumuladas en el siglo veinte por la psicología y el psicoanálisis, reconociendo el rol preponderante de aspectos no voluntarios y no intelectuales en nuestra conducta. La voluntad y el pensamiento, si bien

---

<sup>71</sup> Para esta sección véase J. Piaget ([1967] 2007), *Psychologie de l'intelligence y Biología y conocimiento* ([1967] 1969).

decisivos en nuestra vida, son funciones que coexisten con otras más primordiales a la hora de explicar nuestro comportamiento.

Consideremos ahora el otro extremo de esta escala evolutiva por la que hemos pasado cada uno de nosotros. Dejaremos de lado el desarrollo embrionario, aunque queda claro que en estas primeras células que se han ido multiplicando y desarrollando por absorción de elementos de su medio externo, no podemos encontrar el equivalente de estas funciones del ser humano adulto: lenguaje, pensamiento, y afecto. Sin embargo sabemos que estas realidades han surgido a partir de este desarrollo inicial. ¿Pero cuándo y cómo?

Consideremos un primer inicio del organismo ya constituido biológicamente a partir de su nacimiento, una primera etapa que evidentemente corresponde a millones de años de evolución que ha reproducido en escorzo la primera célula inicial en estos nueve meses de gestación. Vemos al recién nacido, con su cuerpo biológico ya constituido, aunque sujeto a crecimiento y maduración ulterior, y con sus primeros comportamientos. ¿Qué hay allí similar a lo que nosotros vivimos y sentimos como personas adultas?

Piaget nos pone entonces en guardia contra un error que podríamos calificar de “adulto-centrismo”. Es decir, explicar los niveles inferiores de desarrollo a partir de nuestras categorías de pensamiento y afectivas. No corresponde, evidentemente, adjudicar sin crítica al recién nacido funciones perceptivas, afectivas, cognitivas y motoras similares a las del adulto.

Por ejemplo lo vemos comportarse en forma aparentemente autónoma (mirada, llanto, sonrisas, movimiento de su cabeza, boca, brazos y piernas). ¿Existe un proceso de decisión basado en el lenguaje como en el adulto? Evidentemente no. Hay un proceso de selección de alternativas de movimientos que no está mediatizado por el pensamiento conceptual. Existen selecciones en las actividades que no son elecciones de un centro voluntario dotado de pensamiento. Piaget hablará de un “centro de actividad” a partir del cual se van coordinando y desplegando las acciones del recién nacido. Centro de actividad que sería común al que tienen los recién nacidos de otras especies animales y que contrasta con el centro

voluntario que llega a constituirse en la persona humana plenamente desarrollada.

Hay pues al inicio del desarrollo del ser humano acciones que se van coordinando, selecciones de las mismas entre diversas alternativas posibles, que responden a un proceso de selección incapaz de conciencia como en el adulto. Habrá que perseguir entonces durante el desarrollo del niño el nacimiento de esta construcción de un “centro de decisión voluntaria” a partir de un “centro de actividades no voluntario”.

Lo que sí parece bastante similar a lo que vivimos como seres adultos son las percepciones y comportamientos motores, aunque no sepamos cómo puedan ser vivenciadas por el recién nacido y el niño en sus primeros años de vida. Piaget supone que las percepciones visuales y auditivas no están organizadas. Por ejemplo el lactante en sus primeros meses de vida, vería cuadros de situación que varían sin tener conciencia de la existencia de objetos independientes, cosas o seres vivos. No está constituida lo que Piaget llama la noción de “objeto permanente” que tanto en los niños como en los mamíferos (como por ejemplo el gato) tarda varios meses en constituirse. Para Piaget la constitución del objeto permanente será un momento clave a partir de la cual sus percepciones y acciones se irán haciendo cada vez más sofisticadas, aunque sin atisbos de pensamiento conceptual. Esta primera gran etapa en la que no existe pensamiento conceptual alguno, y en la que, sin embargo, el niño es capaz de comportamientos inteligentes de adaptación con su medio, Piaget la denomina “etapa sensori-motora”. Corresponde aproximadamente al primer año y medio de vida del niño.

Al término del período sensori-motor se inicia una revolución en los sistemas afectivos y cognitivos del niño. Su comportamiento ya no es únicamente sensori-motor (percepción, afectos y comportamiento motor). Va apareciendo lo que Piaget llama la “función semiótica”, es decir la capacidad de representar un objeto en su ausencia. En un principio serán indicios y signos particulares que representarán al objeto ausente. El niño jugará con sus juguetes representado situaciones no actuales, haciendo como si existieran. Más adelante estos signos se interiorizarán y se dispararán sin ayuda de elementos externos (memoria e imagen mental) haciendo que su

“taller externo” en el que operaba con objetos-símbolos se transforme en lo que podríamos llamar un “taller conceptual interno”. Podrá imaginar lo que hacía con sus juguetes operando con elementos internalizados. Finalmente estos símbolos muy propios de cada niño se irán socializando y asociando a signos arbitrarios transmitidos socialmente por su entorno. Adquirirá el lenguaje, o la capacidad de realizar estos juegos en su “taller conceptual interno” utilizando signos verbales (o signos de lengua de señas en caso de ser sordomudo). Se inicia entonces la segunda gran etapa en el desarrollo de cada hombre, en la que va incorporando la función semiótica o representativa, etapa a partir de la cual va marcando distancias cada vez mayores con el desarrollo de otras especies animales (hasta entonces no muy distantes de lo que había alcanzado), que sólo en pocos casos acceden a una función semiótica rudimentaria (por ejemplo en los simios). Denominaremos a esta segunda etapa: etapa semiótica o representativa.

El desarrollo del niño en ambas etapas tiene una serie de estadios sucesivos que Piaget describe con gran precisión y que no es de mayor interés reseñar aquí. Sin embargo podemos agregar lo siguiente. En la etapa sensorio-motora existe un proceso de descentramiento progresivo del niño a partir de una situación inicial en que todo estaba centrado en sí-mismo, sin diferenciación entre su persona y el medio. El descubrimiento del objeto permanente es ya un primer paso en la descentración del lactante. Cada objeto del mundo se cargará entonces de significaciones particulares y generará en el niño un cierto esquema de reacción. Estas significaciones evidentemente no serán verbales, serán equivalentes no verbales a las acciones y afectos siguientes: “se puede morder”, “se puede tirar”, “genera sentimiento de placer”, “provoca sentimiento de displacer”.

En la etapa representativa estas significaciones no verbales puestas en los objetos permanentes de su entorno se irán acompañando de representaciones simbólicas de los mismos cada vez más intelectualizadas. Por su parte la capacidad de representación del niño le permitirá un nuevo tipo de descentramiento. Cuando operará en su “taller conceptual” con objetos materiales o con signos que representan a personas y cosas, podrá luego incluirse a él mismo en esa representación y verse, por así decirlo, desde “afuera”, como lo verían los demás. Esto generará consecuencias

importantes ya que empezará a construir una representación de su persona (materializada en signos externos y luego incorporada internamente) tal como lo hace para las demás personas de su círculo familiar. Y de la misma forma que sus percepciones de personas y cosas se cargan de significaciones particulares (afectos y esquemas de reacción) así lo harán también las representaciones simbólicas de personas y cosas, incluyendo la que tiene de su propia persona. Habrá desarrollado entonces la capacidad de verse desde afuera como lo podría ver cualquier otra persona, así como la de ponerse en el lugar de otras, completándose así el primer descentramiento de la etapa sensori-motora.

Planteado este marco general en el que se va desarrollando la persona humana, veamos cómo y cuándo aparecen en el mismo los fenómenos valorativos.

### *El valor en la etapa sensori-motora del desarrollo del niño*

Para Piaget el valor “es una dimensión general de la afectividad”. El problema, nos dice, consiste en saber cuándo la valorización interviene y por qué<sup>72</sup>.

En esta primera etapa los comportamientos de la persona son denominados sensori-motores, porque involucran en un circuito “circular” (en forma análoga al arco reflejo) tanto aspectos perceptivos (sentidos perceptivos: vista, oído, tacto, gusto y olfato) como motores (órganos efectores: movimientos del cuerpo y en especial de la boca, manos, brazos y piernas, así como del aparato vocal) y todo esto asociado a afectos que se desarrollan en forma concomitante en el sujeto. Nos es difícil imaginar cómo serían estas percepciones, movimientos y afectos en el lactante, ya que si bien tenemos operaciones similares como adultos, éstas están tan íntimamente entrelazadas con el desarrollo de la función semiótica que no sabemos cuánto han guardado de su contextura o sabor original. Sin embargo algo de lo que sentimos y vivenciamos cuando percibimos objetos, nos movemos y sentimos afectos primarios del tipo de placeres y dolores,

---

<sup>72</sup> J. Piaget (2005), *Inteligencia y Afectividad*, p. 54.

sentimientos de agrado y desagrado, debería corresponder a estas vivencias elementales del lactante.

Para Piaget el valor corresponde al aspecto afectivo que tienen los comportamientos sensorio-motores. Por una parte estos afectos se desarrollarán internamente generando las emociones, placeres y dolores, y sentimientos de agrado y desagrado del infante. Por otra parte se manifestarán externamente proyectándose esta afectividad en los objetos que percibe en su medio dotándolos de lo que denominamos valor. Existe pues una actividad valorativa, ligada a procesos afectivos, que asocia a los objetos que percibe la cualidad de valor.

El valor es entonces para Piaget, en la etapa sensorio-motora del desarrollo de una persona, la proyección externa de la afectividad del organismo en un objeto, de la misma forma que los sentimientos son la manifestación interna de esa afectividad.

¿Cuál sería la función de la existencia de valores proyectados y de sentimientos básicos en esta etapa sensorio-motora? Su fin biológico, nos dice Piaget, es el de la regulación energética de la conducta. Tanto los sentimientos básicos internos (interés, sensaciones de placer al finalizar una acción o de fatiga al realizarla, etc.) como los valores percibidos en objetos externos permiten al organismo regular la acción del punto de vista energético. El organismo no realizará acciones costosas del punto de vista energético a menos que sus objetos correspondientes estén dotados de un alto valor.

Estamos pues para Piaget ante mecanismos reguladores de la conducta sensorio-motora. Mecanismos que perdurarán luego debajo de sus elaboraciones más complejas que se desarrollarán en la segunda etapa semiótica del desarrollo de la persona. Es así cómo frente a objetos se sentirán adscriptos a los mismos cualidades valiosas que estimularán nuestra acción. Es decir frente a las cuales no nos sentiremos indiferentes, generándose actitudes de acercamiento o de rechazo hacia estos objetos. Estas reacciones sensorio-motoras, que siguen existiendo en la vida adulta, son entonces el origen de la cualidades valiosas que percibimos espontáneamente en los objetos y que al estar ligadas a nuestra vida afectiva



son susceptible de graduación, es decir de una mayor o menor intensidad afectiva.

Pero la conducta real tiene además de su energética un cauce por el cual se dirige. Piaget denominará a la energética de la conducta su aspecto “afectivo”, y a su cauce que la vertebraba su aspecto “estructural” o “cognitivo”<sup>73</sup>. Por ejemplo en el esquema de acción real de un bebe consistente en “tirar de una manta”, su aspecto estructural consiste en el movimiento de agarrar el objeto y tirarlo hacia sí (lo que se puede realizar con todo tipo de objeto similar y en las circunstancias más diversas). El aspecto afectivo consiste en la regulación afectiva que interviene en todo el proceso, desde el valor percibido en el objeto, pasando por el interés que despierta concomitantemente en el bebe, y en todas las reacciones intermedias afectivas hasta la reacción emocional final de alegría o de enojo ante el logro o no del comportamiento realizado.

Toda conducta sensori-motora tiene pues un aspecto estructural y un aspecto energético, ambos indisolubles aunque Piaget los analice en forma separada. La atención de Piaget se centrará esencialmente en los aspectos estructurales del comportamiento. Estudiará cómo irán combinándose en estructuras cada vez más complejas, sin preocuparse por sus aspectos afectivos concomitantes. Es así como mostrará que los pensamientos son un desarrollo de las conductas sensori-motoras del infante. El lactante va aprendiendo a referir a su persona los objetos de su mundo con su comportamiento sensori-motor. Los va por ejemplo probando, ubicando y desplazando. En definitiva todo ocurre como si los fuera relacionando entre

---

<sup>73</sup> Piaget denomina también “cognitivo” al aspecto “estructural” de la conducta. Nos parece que esta última denominación puede generar confusiones, dado que todo acto de conocimiento, como todo comportamiento real, involucra los dos aspectos de la conducta, y no sólo el aspecto estructural de la misma. Sin embargo seguiremos utilizando la denominación de Piaget que asocia lo “estructural” con lo “cognitivo”, aunque teniendo en mente la reserva anterior. El aspecto “estructural” del comportamiento del lactante podría también llamarse, para mayor claridad, su aspecto “geométrico”. Véase el ejemplo a continuación del lactante que “tira de una manta”. La geometría de sus movimientos será lo que Piaget llama aspecto “estructural”, geometría que evidentemente no puede darse sin los concomitantes afectivos que la acompañan y que Piaget denomina en bloque aspecto “afectivo” de ese comportamiento. Podríamos entonces perfectamente llamar el aspecto “estructural” del comportamiento de un lactante, el aspecto puramente “geométrico” del mismo. Esta última expresión muestra claramente que estamos ante una abstracción que deja de lado una gran parte de la historia que ocurre simultáneamente al desarrollarse estos movimientos, la de las afectividades de todo tipo, internas (sentimientos) y externas (cualidades valiosas del objeto) al lactante, puestas en juego durante este proceso.

sí ubicándolos en un sistema de coordenadas referido a sus comportamientos sensorio-motores. Un objeto es “entendido” cuando es incorporado a un esquema de acción sensorio-motor. Piaget mostrará que el desarrollo de esta actividad sensorio-motora es lo que dará lugar a la aparición en la segunda gran etapa del desarrollo de la persona a la aparición de la función representativa y del lenguaje. El pensamiento podrá ser visto entonces como un acto verbal, es decir como una conducta, claro está que con movimientos apenas perceptibles sino cuasi inexistentes. El pensamiento, si seguimos la lógica de la teoría de Piaget, puede imaginarse entonces como consistente en conductas virtuales, esbozos de comportamientos sensorio-motores, que operarán ya no con juguetes como en el niño de la primera etapa, sino con objetos de su medio (objetos reales y signos externos) o con “huellas mnémicas” de los mismos (representaciones y signos “internalizados”). Permitirá entonces a la persona una extensión de su radio de acción en el mundo, pudiendo alcanzar con su “comprensión” a objetos cada vez más alejados en el espacio y en el tiempo, al asociarlos a circuitos sensorio-motores conceptuales cada vez más amplios y sofisticados.

Examinaremos a continuación cómo evoluciona el valor examinado en la etapa sensorio-motora cuando se diversifican las acciones sensorio-motoras, adquiriendo en la siguiente gran etapa la forma del pensamiento conceptual. Pensamiento que ampliará el mundo del niño y que también lo hará más sensible a las influencias de la sociedad que lo rodea.

### *El valor a partir de la adquisición del pensamiento y del lenguaje*

Piaget nos indica que a cada nueva estructura le debe corresponder una nueva forma de “regulación energética”, con lo que debemos esperar en esta nueva etapa transformaciones profundas de los aspectos afectivos de la conducta tanto en sus manifestaciones internas como sentimientos como en sus manifestaciones externas como cualidades valiosas de los objetos que percibe.<sup>74</sup>

En primer lugar se consolidan en esta etapa la existencia de personas percibidas como entes independientes. Se inician los intercambios

---

<sup>74</sup> J. Piaget (2005), *Inteligencia y Afectividad*, p. 29.

propriadamente sociales del niño ya que ahora es capaz de visualizarse como una persona diferente del mundo de personas y cosas que lo rodea. Estas personas se verán cargadas de profundos sentimientos de antipatía y simpatía, de alta variabilidad. Aparecerán lo que llama Piaget los primeros “valores sociales”, es decir la proyección de una carga afectiva positiva o negativa de intensidad variable en las personas que lo rodean. Estas simpatías y antipatías son para Piaget el esbozo de lo que luego se transformará en sentimientos morales cuando se acoplen con la descripción verbal de los mismos. Se considerará a tal persona buena o mala, justa o injusta, adquiriendo estos sentimientos una precisión creciente con el tiempo. Piaget estudiará con detalle la evolución de estos sentimientos morales en el niño, es decir de los valores de bondad, justicia y análogos que permiten calificar la conducta de una persona y mostrará cómo se generan sistemas de valores morales complejos, de una alta coherencia interna, que combinan un discurso intelectual con reacciones afectivas que se supone que deben tenerse. No estamos ya únicamente frente a valores espontáneos sentidos frente a objetos, sino también frente a una articulación discursiva de esos valores que pretende influir en las valoraciones realizadas espontáneamente. Si tal persona, de acuerdo a los criterios intelectuales del sistema de valor verbal correspondiente, actúa en forma injusta será catalogada como injusta y sentida finalmente como tal, proyectándose el valor correspondiente en esa persona.

Tenemos pues una complicación en la valoración de los objetos. Ya no existe solamente la valoración espontánea que hemos visto en la etapa sensorio-motora, sino que existe también una valoración de orden conceptual que tenderá a regular la proyección afectiva de valor sobre el objeto. El valor, como proyección de la afectividad sobre los objetos, tiende a estar mediatizado por la palabra.

Adquieren entonces una enorme importancia los intercambios de palabras entre el niño y las personas que lo rodean. No solamente vehiculan informaciones sino también contribuyen a constituir en la persona sistemas de valores verbales que se asociarán a los objetos y personas de su experiencia. La valoración espontánea estará regulada en cierta medida por los sistemas verbales de valores interiorizados.

Las valoraciones de los objetos concretos también varían en esta etapa ya que se asocian al sistema de valoraciones verbales que tiene la persona, así como a un conocimiento cada vez más discriminado de las propiedades de estos objetos. Pero el mundo de los objetos a valorar se expande con la adquisición del pensamiento. La actividad intelectual consiste en operar con signos en un “taller conceptual” interno. Estos signos, que pueden desplegarse también en una hoja de papel o en un pizarrón, o en forma verbal con palabras, también se cargarán de valores. El valor ya no se adscribirá únicamente a objetos concretos, personas u objetos, sino también a representaciones conceptuales abstractas, por ejemplo la “justicia” o el “bien”.

Esta complicación se profundiza con el hecho de que no solo la valoración de las personas ajenas depende ahora de las palabras, sino que al concebirse a sí mismo como una persona entre otras, gracias al desarrollo de su capacidad representativa, la valoración de la representación de la propia persona adquiere una importancia central. Esta autovaloración dependerá de las palabras propias del sujeto y ajenas que recibe. Piaget muestra que esta autovaloración es esencial para el equilibrio de la persona en esta etapa. Con lo que aparece un elemento de regulación central del comportamiento del niño, y luego del adulto, por parte de los demás: su sensibilidad a la estimación propia y ajena. El valor ya no es solo una proyección de la afectividad del sujeto sobre los objetos externos, o sobre signos que representan objetos diferentes de la persona. También puede ser una proyección de la afectividad sobre la propia representación de su persona (objeto externo que se ha internalizado y que representa la propia persona). Tenemos ahí un hecho central que tendrá profundas repercusiones tanto para la psicología como para la sociología.

En definitiva, con la adquisición del pensamiento y del lenguaje, la función valorativa de la persona se complejiza en forma extraordinaria. Los valores, cada vez más discriminados, se proyectan espontáneamente en objetos de una extrema diversidad (objetos físicos, personas, representaciones de cosas y personas incluyendo la de la propia persona, así como todo tipo de objetos abstractos) a la par que son regulados por construcciones intelectuales verbales.

Todos estos objetos constituyen un mundo de valores, en el sentido de Bouglé, que incide en forma decisiva en el desarrollo de la vida de cada persona en el seno de su sociedad y por ende en las interacciones que constituyen la trama de esa vida en sociedad.

### **Búsqueda de un marco conceptual común**

Este recorrido de las grandes concepciones sociológicas sobre el valor nos brinda una mayor claridad sobre los fenómenos valorativos, tanto en su manifestación como valores individuales, como en su manifestación como valores colectivos. La visión del valor expresada en el discurso cotidiano y en el discurso filosófico y que hemos sintetizado con la expresión “cualidades de intensidad variable” que presentan los objetos del mundo externo de cada individuo, se ha trabajado y clarificado.

Todos los sociólogos examinados, con la excepción de Parsons, parecen coincidir en distinguir lo que hemos llamado “valores individuales” de lo que hemos denominado “valores colectivos”. Tenemos pues dos grandes clases de valores, que deben ser estudiadas por separado y luego, evidentemente, examinadas en sus interacciones posibles.

Las exposiciones de la teoría sociológica sobre los valores individuales parecen a primera vista contradictorias. El valor parece ser alternativamente un fenómeno intelectual o afectivo. Sin embargo la oposición es solo aparente. Tarde ya nos mostró que los valores subjetivos tienen tanto un aspecto afectivo como intelectual, que en su terminología denomina “deseos” y “creencias” respectivamente. Durkheim y su discípulo Bouglé, nos confirman esta posición mostrando que lo que hemos denominado “valores individuales” son una proyección de ideas y sentimientos particulares de cada persona sobre los objetos exteriores. Con Weber tenemos una posición similar con las “tomas de posición” tanto de orden afectivo como intelectual, que corresponden a fenómenos espontáneos de la afectividad o a juicios de valor más intelectualizados en base a “criterios de valor”. Parsons, si bien reserva el término de “valor” para los criterios intelectuales de origen social que permitirán seleccionar una conducta entre el amplio abanico de las conducta posibles de una persona, no desconoce la existencia de estos fenómenos afectivos y ya no

intelectuales, fenómenos que llamará “catéticos”, es decir en los que se ponen en juego cargas afectivas (“catexias”), pero no los asociará con cualidades puestas en un objeto. Por último Cooley, al tomar los valores subjetivos como un fenómeno de origen biológico, permite conceptualizarlos, como lo hará Piaget, en su evolución desde el niño hasta el adulto, es decir desde sus manifestaciones puramente espontáneas hasta sus manifestaciones cada vez más intelectualizadas que permite el desarrollo del lenguaje y del pensamiento verbal.

Todas estas diversas posiciones se clarifican si se toma como marco de análisis la teoría genética del desarrollo de la persona humana elaborada por Piaget. Los valores individuales son entonces simplemente un fenómeno general de la afectividad que tiene un doble aspecto interno y externo a la persona. Por un lado están los afectos, sentimientos y luego pensamientos cuando adquiere el lenguaje, que genera en la persona la percepción del objeto. Por el otro, la cualidad valiosa percibida o atribuida al objeto con el cual está en relación. El “valor” (cualidad percibida en el objeto o atribuida al mismo) estará en directa relación con este proceso de “valuación” interno (procesos afectivos y cognitivos internos que se disparan en la persona en su relación con el objeto).

Con lo que nos damos cuenta que las posiciones sociológicas expuestas sobre los valores individuales, lejos de ser contradictorias, son simplemente descripciones de diferentes fases y aspectos de un mismo fenómeno. La aparente confusión viene de querer comparar entre sí descripciones de partes diferentes de un fenómeno. La unidad del fenómeno se ve en forma clara siguiendo el desarrollo del niño. Con lo que los valores subjetivos, tanto en sus manifestaciones puramente afectivas como en sus manifestaciones cada vez más intelectualizadas, pueden ser visualizados con claridad si se despliegan en el marco genético del desarrollo de la persona humana.

Sin embargo no se obtiene la misma claridad con el segundo tipo de fenómenos valorativos descubierto por la teoría sociológica, el de los valores colectivos. Sabemos que existen fenómenos valorativos de orden colectivo, pero ¿a qué tipo de realidad corresponden y qué tipo de relación tienen con los valores individuales? Tarde nos muestra que son el producto de las

valoraciones individuales. Durkheim y Bouglé les dan un origen a la vez interno y externo a cada persona (la “conciencia colectiva” que está tanto dentro de cada persona como fuera de la misma). Weber no se pronuncia al respecto, toma constancia de la existencia de estos valores colectivos, y los describe (por ejemplo sus estudios sobre los grandes sistemas éticos y religiosos de la humanidad). Parsons los tomará como un elemento esencial del sistema de regulación de la acción social y Cooley los considerará una de las claves para entender el funcionamiento y evolución de las sociedades.

En el próximo capítulo buscaremos un marco conceptual común, que sea lo más simple posible, pero que a la vez pueda contener todas las concepciones del valor expuestas por las diversas teorías sociológicas examinadas. Nos debería permitir reencontrar la posición piagetiana sobre los valores individuales, posición que, como ya vimos, incluye a las posiciones sociológicas estudiadas sobre este tipo de valores, con la excepción de Parsons. Pero también nos debería aclarar las diferentes posiciones sociológicas sobre los valores colectivos, al mostrarnos lo que tienen de común y aquello en lo que difieren.

Nuestro objetivo en el próximo capítulo será entonces construir un marco conceptual que permita visualizar en la forma más simple posible todos los fenómenos valorativos, tanto individuales como colectivos, que hemos recorrido al examinar las teorías sociológicas sobre el valor. Queremos realizar una “síntesis teórica” que permita capturar, en el modelo conceptual que construiremos, lo esencial de las concepciones sociológicas sobre el valor examinadas hasta ahora. Nuestra esperanza es que este modelo conceptual nos permita seguir aclarando nuestra visión de los fenómenos valorativos tanto individuales como colectivos.

## Capítulo 4

### **CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO CONCEPTUAL: REPRESENTACIÓN DE LOS VALORES INDIVIDUALES Y COLECTIVOS EN LOS ESQUEMAS “O-M” (ORGANISMO-MEDIO) E “I-S” (INDIVIDUO-SOCIEDAD)**

Partamos de la concepción del valor de Piaget como un “fenómeno general de la afectividad”, que tiene un doble aspecto que hay que tener en cuenta simultáneamente. El primero, interno a la persona, corresponde a procesos afectivos-cognitivos, es decir afectos, sentimientos y pensamientos, que se desarrollan en la misma cuando está en presencia del objeto sometido al proceso de valoración (aspecto interno del proceso de “valuación”). El segundo, externo a la persona, corresponde a una cualidad valiosa percibida en el objeto o atribuida al mismo (aspecto externo del proceso de “valuación”), cualidad depositada en el objeto que recibirá el nombre de “valor”.

Sabemos, gracias a las investigaciones de Piaget, que los fenómenos valorativos se manifestarán en forma diferente según el nivel de desarrollo de la persona. En la etapa sensori-motora de desarrollo del niño, es decir durante sus dos primeros años de vida, estas “cualidades de intensidad variable” que tienen los objetos de su medio (situaciones de conjunto, personas y cosas) son muy diferentes de las que aparecen en niveles superiores de desarrollo del niño y del adolescente. La adquisición de la función semiótica o representativa, da lugar a nuevos fenómenos valorativos que ya no se expresan en una pura espontaneidad emotiva con respecto a los objetos de su entorno, sino que van asociados a la capacidad de representación simbólica. Por otra parte las “cualidades de intensidad variables” ya no estarán solamente asociadas a objetos reales del entorno, sino también a signos que los representan, y en general a los signos verbales con los que puede pensar y comunicarse con los demás.

Este marco que nos propone Piaget será nuestro “hilo conductor” para no perdernos en la multitud de hechos invocados por las teorías



sociológicas del valor examinadas. El valor es un fenómeno complejo que necesita ser ubicado en cada momento en el nivel de análisis que le corresponde. El no tener en cuenta esto hace que, por ejemplo, se comparen dos estratos diferentes del valor en forma inadecuada, sacándose conclusiones incorrectas. Por ejemplo se podrá comparar el valor como espontaneidad sensori-motora, que sigue estando presente en el adulto, con los juicios intelectuales de valor, y al ver que estos últimos se pueden realizar en algunos casos con una participación afectiva de la persona prácticamente inexistente, concluir erróneamente que la afectividad no es central en el fenómeno del valor. No se pueden comparar niveles diferentes sin precauciones.

Necesitamos pues poder distribuir los fenómenos valorativos en los niveles que les corresponden, para luego estar en condiciones de poder compararlos entre sí y ver, como por ejemplo en el caso anterior, cómo pueden derivarse de una misma matriz teórica tanto fenómenos valorativos espontáneos sensori-motores con alta carga afectiva, como juicios de valor altamente intelectualizados, con participación mínima de la afectividad. Pensamos que de esta manera muchas de las diferencias o incluso oposiciones que un primer examen parece encontrar en las diferentes concepciones del valor examinadas en el capítulo anterior se reducirán notablemente si son examinadas desde un marco más amplio, es decir desde una matriz teórica más general, que las pueda contener.

El objetivo de este capítulo será la construcción de este marco más amplio. Teniendo en cuenta las múltiples teorías sobre el valor expuestas en los capítulos anteriores, queremos construir un marco conceptual que permita reencontrar lo esencial de sus posiciones, pero ordenadas en un mismo esquema teórico. Estaríamos frente a un tipo de “inducción” conceptual. De la misma forma que en geometría se podría plantear el problema siguiente: “dado ciertos puntos dibujados en un esquema, trazar la curva continua que más se aproxime a ellos”, queremos resolver un problema análogo: “dado las teorías sociológicas del valor expuestas en el capítulo anterior y dado las concepciones del valor que surgen del discurso cotidiano y filosófico examinadas anteriormente (que sintetizamos con la concepción del “valor” como “cualidad de intensidad variable”), encontrar

un esquema teórico que pueda contener lo esencial de estas diversas posiciones”.

Resolveremos este problema en dos etapas. En la primera nos concentraremos en el problema de los valores individuales. Introduciremos un esquema, que llamaremos Esquema O-M (organismo-medio) que nos permitirá reencontrar en un mismo marco conceptual los fenómenos valorativos a nivel individual examinados anteriormente. Pero nuestro modelo conceptual sobre el valor sería incompleto si solo consistiera en este primer esquema. Necesitamos completar el esquema anterior para poder generar también los fenómenos valorativos a nivel colectivo mencionados por las teorías sociológicas sobre el valor, y poder ver en el mismo la relación que puede existir entre los valores individuales y los valores colectivos. Este será el objeto de la segunda etapa en la que completaremos nuestro modelo conceptual en construcción introduciendo un nuevo esquema, que como veremos, contendrá de alguna manera al esquema anterior, y que llamaremos Esquema I-S (individuo-sociedad).

Finalmente concluiremos esta Parte Preliminar mostrando que este modelo conceptual sobre el valor podría ser utilizado para modelizar configuraciones de interacción social concretas que no son repetibles en el tiempo y que por lo tanto presentan dificultades para una investigación controlada por experimentos. Estamos ante el problema señalado por Weber ([1922a] 2001) de la unicidad histórica de las configuraciones sociales concretas. Pensamos que los valores individuales y colectivos, que habremos tratado de precisar y de ver en forma unitaria en una misma matriz teórica, capturando lo esencial de la reflexión sociológica al respecto, son una herramienta interesante a utilizar para ayudar a resolver este problema de sociología aplicada, tal como ya lo proponían Tarde y Cooley. Nos pueden brindar datos claves, a determinar en forma empírica en cada configuración social concreta, que nos permitan sortear la inmensa complejidad de las interacciones existentes, mostrándonos las formas posibles reales de los comportamientos de los actores individuales y colectivos del sistema social en estudio, formas que son mucho más limitadas que las teóricamente posibles a priori.

En particular, y esto es lo que nos interesará en la investigación que desarrollaremos en las Partes I a III de este trabajo, este modelo conceptual nos brindará los elementos fundamentales para poder comparar entre sí una muestra reducida, pero lo más diversa posible, de teorías económicas y sociológicas sobre el valor económico (Parte I), y a partir de las mismas construir un concepto sociológico del valor económico (Parte II) en torno al cual mostraremos que es posible construir un instrumento de análisis socio-económico que puede ser de utilidad para la sociología económica (Parte III).

### **Planteo del problema del valor en un marco más general**

En la primera parte de este capítulo analizaremos el fenómeno del valor tal cómo aparece en la relación entre la persona y su medio externo. Tomaremos el punto de vista de Piaget, es decir considerar al valor como un fenómeno general de la afectividad que se manifiesta de dos formas, que son indisolubles entre sí. Tenemos por una parte el aspecto interno de este fenómeno que está ligado a la existencia de afectos percibidos como internos a la persona (por ejemplo sensaciones de placer y de displacer, sentimientos de atracción y de rechazo, por hablar sólo de afectos poco sofisticados) aunque relacionados al objeto percibido (entendiendo por “objeto” a cualquier situación general externa, o a una parte de la misma, persona o cosa, según el nivel de discriminación de la realidad propio del momento del desarrollo evolutivo de esa persona). Este aspecto interno está enlazado con el aspecto externo de la afectividad que hace que ese mismo objeto sea percibido externamente como teniendo cualidades que hemos etiquetado como “valiosas”, es decir cualidades ante las cuales el sujeto no se siente indiferente, que solicitan no solo su afectividad sino que tienden a generar en él una cierta predisposición a la acción. Observamos que esta predisposición a la acción que se tiene ante el objeto percibido, que en el adulto es muchas veces una tendencia virtual coartada, se va convirtiendo en una tendencia a reaccionar efectivamente, es decir en un comportamiento motor realmente efectuado, cuando nos acercamos a las etapas sensori-motoras más tempranas del ser humano.

Este punto de partida piagetiano, que surge de la observación del comportamiento de adultos y que luego retrotraemos hacia atrás en la observación de las etapas anteriores en el desarrollo del niño y del adolescente, es, como ya lo vimos con Cooley, un fenómeno que no se restringe a la persona humana. Está claro que si en el recién nacido, que en nada se diferencia de los recién nacidos de otros mamíferos superiores (ya que no ha sido todavía “injertado” con el aspecto social que le transmitirán primero su entorno familiar y luego círculos cada vez más amplios de la sociedad), existen fenómenos valorativos de orden “sensori-motor”, entonces estos fenómenos tienen un aspecto biológico que excede el caso particular del ser humano. El problema del valor puede ser entonces planteado, más allá de que quiera conservarse o no el nombre de valor cuando estos fenómenos se observan en otros seres vivos, en un nivel de mayor generalidad. Estamos frente al problema del rol de la afectividad en el comportamiento de un organismo superior con su medio externo.

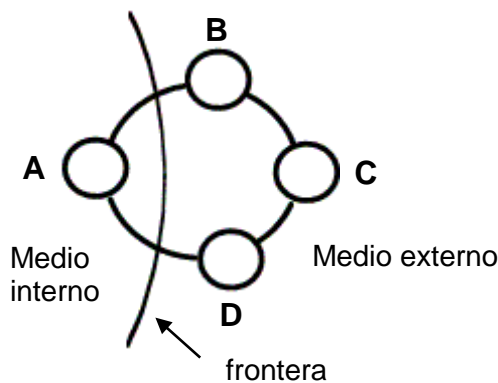
Al plantear el problema en un marco biológico más general, como el del comportamiento de un organismo vivo en su medio, podemos beneficiarnos de los hallazgos de una ciencia relativamente joven, la etología moderna, que estudia el comportamiento de los seres vivos. Por otra parte nos permite utilizar el gran caudal de conocimientos que ha acumulado la biología, que hoy en día ha dado pruebas suficientes de la continuidad biológica entre la célula y cualquier organismo vivo, tanto en su aspecto filogenético (evolución y ramificación de las especies) como en el ontogénico (desarrollo de cada ser biológico a partir de una célula original). No se trata de recaer en los errores del biologismo del siglo diecinueve, pero tampoco es cuestión de perder el caudal de información que surge de la comunidad de origen de todos los seres vivos.

Pensamos que si planteamos el problema que nos interesa en su mayor generalidad biológica, como el problema del comportamiento de un organismo biológico en un medio (generalizando y actualizando a la luz de los conocimientos actuales el planteo de Cooley), podremos por sucesivas especificaciones acercarnos al planteo de Piaget, y obtener en este proceso una mayor claridad sobre nuestro problema específico. Nos permitirá

también introducir con mayor facilidad el Esquema O-M en el que iremos resumiendo nuestros conocimientos sobre los valores individuales.

### **El problema del comportamiento de un organismo en su medio**

Expresado en su máxima generalidad biológica, el planteo sería el que se ilustra en la Fig. 1. Sea un organismo vivo A, que consta de un medio interno, separado del medio externo a través de una envoltura (por ejemplo su “piel” si es un organismo superior, o su membrana si es un organismo unicelular). El organismo A es un sistema que incorpora en una estructura interna diversos elementos sobre los cuáles no es necesario por ahora indagar. Por ahora simplemente lo consideraremos como una unidad biológica que se encuentra inmersa en un medio que lo rodea (medio externo) y en el que se destacan en el momento considerado algunos objetos relevantes para el comportamiento de la misma (B, C, D,...). Llamaremos a esta figura “Esquema O-M” (esquema organismo-medio).



**Esquema O-M**  
(organismo - medio)

**Fig. 1**

Cabe resaltar que el organismo A es un “objeto” a “geometría variable”. Se considerará que estamos frente a la misma unidad biológica, aunque cambie su interior por absorción de elementos externos y se expanda su envoltura (fenómeno del crecimiento de la unidad biológica). Unidad biológica a la que seguiremos adosando la etiqueta “A” (su “nombre” o “identificación”), más allá de que a través de cambios sucesivos sea muy diferente a su punto de partida (por ejemplo si se lo compara con la célula inicial a partir de la cual se ha construido por absorción de elementos externos asimilados).

El problema que nos interesa es el del comportamiento de esa unidad biológica A, por ejemplo cómo se moverá en el próximo momento, teniendo en cuenta la situación en la que se encuentra, simbolizada en sus elementos relevantes del medio (objetos B, C, D). Comportamiento que podríamos analizar para distintos tipos de organismos, tomando como A a organismos de complejidad creciente, desde los organismos vivos más simples (organismos unicelulares) hasta organismos de elevada complejidad como el hombre y los mamíferos superiores, en los que existe el fenómeno de la “afectividad”. En todos estos caso el problema que debe resolver este organismo vivo en cuestión es el de un comportamiento coherente o, si se quiere, coordinado, con el medio externo en el que se encuentra, ya que de no tenerlo su envoltura quedaría destruida y ya no existiría más como unidad biológica. Su primer “deber”, para hablar en términos antropomórficos, es el de “permanecer”, de poder “durar”.

Simplemente a efectos de ordenar las ideas veamos cómo se resuelve este problema a medida que va creciendo la complejidad de los organismos vivos. Nos permitirá encontrar propiedades generales que deberían seguir existiendo en el caso de estos organismos vivos superiores dotados de afectividad que son los seres humanos, claro que modificados luego por la existencia de fenómenos específicos que los distinguen de los demás organismos vivos. Como nos lo han enseñado con claridad tanto Tarde como Durkheim, estos fenómenos específicos corresponden esencialmente al proceso de socialización del hombre, proceso en el cual se realiza un injerto del medio social previamente existente, en la unidad biológica que es cada recién nacido, lográndose así un desarrollo del hombre en condiciones controladas que sería muy diferente del que hubiese existido sin esta influencia de su círculo social, es decir en un medio estrictamente “natural” como el que tienen los demás seres vivos.

## *Organismos simples*

Consideremos el elemento A del Esquema O-M (ver Figura 1 más arriba). Imaginemos que A es un organismo unicelular (por ejemplo una ameba) y observemos su comportamiento ante condiciones cambiantes del medio externo en el que está, que representamos en sus aspectos relevantes con los objetos B, C, D. Hagamos luego el mismo ejercicio, poniendo en el lugar de A a un organismo multicelular dotado de sentidos (órganos perceptivos) y de órganos efectores (músculos y glándulas de secreción) además de otros órganos internos. Veamos lo que nos enseña la etología, ciencia del comportamiento de los seres vivos, información que nos debería ser de utilidad cuando analicemos el comportamiento de organismos superiores dotados de afectividad como los mamíferos en general, y el hombre en particular.

Nuestro problema es averiguar cómo se realiza el comportamiento del organismo en el medio. Queremos ver cómo ese comportamiento depende del organismo (elementos del medio interno de A) y de los elementos relevantes de su medio externo (objetos B, C, D). Una cuestión clave que nos preocupará es cómo es posible que ese comportamiento sea armónico (es decir esté coordinado en cierta forma) con su medio externo, dado que esa coordinación es un requisito ineludible para que el organismo A pueda sostenerse en el tiempo. Estamos, claro está, frente al problema de la adecuación o adaptación del comportamiento de un organismo viviente con su medio, problema que se conectará en forma importante con el fenómeno del valor en los organismos superiores dotados de afectividad.

Konrad Lorenz nos proveerá de información empírica que ubicaremos mentalmente en la Figura 1, tanto para el caso de la ameba como para el de un organismo multicelular. Examinemos entonces el comportamiento de un organismo vivo A en su medio. Veamos cómo “responde” una unidad biológica A a los “estímulos” de los elementos B, C, D relevantes de su entorno.

Konrad Lorenz llama “excitabilidad” a la disposición del organismo a responder en forma cuantitativamente mayor al estímulo recibido, por ejemplo cuando se mueve ante una simple información recibida. En los organismos unicelulares, esta sensibilidad a los estímulos que desencadena

una respuesta cuantitativamente mayor del punto de vista energético, se realiza únicamente en la célula. En cambio en los organismos multicelulares (cuyo interior A puede estar constituido por millones de células diferenciadas entre sí) existe “una división del trabajo entre el sistema nervioso y el muscular... [que] trae consigo que el primero de ellos reciba estímulos y que la respuesta externa quede reservada al sistema muscular o a glándulas de secreción externa”<sup>75</sup>.

Veamos cómo describe Konrad Lorenz el movimiento de un organismo unicelular ameboide, y al leerlo imaginemos cómo lo que va diciendo puede representarse en el Esquema O-M (ver Figura 1). Este ejercicio nos ayudará a empezar a darle vida al Esquema O-M, transformándolo de un esquema abstracto, en un esquema cada vez más concreto que pueda ir recogiendo en el mismo los datos reales de situaciones particulares. Escuchemos lo que nos dice Konrad Lorenz, mientras tratamos de traducir sus palabras al Esquema O-M.

“El movimiento más antiguo y simple desencadenado por un estímulo es el de la célula ameboide [...] En el lugar dónde actúa un estímulo que origina una respuesta positiva el protoplasma gelatinoso se disuelve; donde una influencia provoca una respuesta negativa, el endoplasma inmediatamente contiguo a la capa de ectoplasma y hasta entonces líquido se gelifica. El volumen del protoplasma en estado de gel es sensiblemente menor que en estado líquido; por consiguiente, el paso de líquido a gel significa una contracción que provoca una diferencia de presión en el interior de la ameba; en el caso de una reacción negativa, esta contracción aleja el animal del estímulo. En el lugar del estímulo que provoca una respuesta positiva, por el contrario, el pseudópodo brota como un géiser líquido, se gelifica al contacto con el agua u otros objetos del medio y envuelve sólo aquellos cuerpos que en virtud de determinadas propiedades químicas impiden la gelificación y precisamente por esto son consideradas como “comestibles”[...] [De esta manera] la ameba presenta una notabilísima capacidad de adaptación de su comportamiento [...] Se sustrae a los efectos nocivos a través de una huida de “temor”, se acerca a los estímulos positivos y engulle “vorazmente” los objetos adecuados”<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> Konrad Lorenz ([1978] 1986), p. 205.

<sup>76</sup> Konrad Lorenz ([1978] 1986), p. 206.



Si miramos lo que nos dice Konrad Lorenz en el Esquema O-M, estamos frente a un organismo A, que responde a estímulos de su medio, es decir a los objetos relevantes de su entorno B, C, D que impactan en este caso cerca de la frontera de A por sus propiedades químicas. Estas propiedades químicas generarán comportamientos determinados de acercamiento o de alejamiento totalmente determinados por la situación del medio interno (estado gelatinoso o no en sus diversas partes), es decir de A, y del medio externo relevante que impacta sobre el organismo (propiedades químicas de estos objetos B, C, D que están a proximidad del organismo).

Estamos ante un comportamiento que perfectamente podríamos haber descrito con las categorías del valor. El organismo A percibe objetos que tienen para él valores positivos o valores negativos, percepción que desencadena un comportamiento de acercamiento (reacción positiva) a los objetos considerados como positivos para su perduración en el tiempo (los alimentos que “engulle”), o un comportamiento de alejamiento (reacción negativa) de los objetos considerados como perniciosos para la perduración del organismo A. Estas reacciones positivas y negativas frente a los objetos de su entorno son además susceptibles de intensidad variable. No hay duda que nos encontramos aquí ante un precursor de las reacciones sensorio-motoras de acercamiento y alejamiento de objetos de los organismos superiores, reacciones que hemos catalogado como “reacciones valorativas de orden sensorio-motor”. Está claro, también, que no encontramos en este circuito O-M entre el organismo y su medio, elementos de orden afectivo, elementos que hemos considerado claves para poder catalogar como valorativos a estos fenómenos sensorio-motores. Sin embargo pareciera que lo esencial de los fenómenos valorativos ya está en este mecanismo tan simple que tiene la ameba, y que los afectos, si bien agregarán nuevas realidades, conservarán esa base esencial: la capacidad de A de reaccionar positiva o negativamente, y esto con intensidad variable, ante los estímulos diversos de los objetos de su entorno (B, C, D,...).

### *Organismos superiores*

Con la mayor complejidad de los organismos irán apareciendo fenómenos nuevos pero no se alterará la coordinación fundamental entre organismo y medio que hemos observado en el caso anterior (requisito básico para que pueda perdurar en el tiempo el organismo). La percepción y la reacción se realizarán ya no en una célula sino en órganos especializados. El círculo entre el objeto y el organismo pondrá en juego órganos perceptores (sentidos) y órganos efectores (aparato motor) con la intermediación de una serie de órganos diferenciados que procesarán estas reacciones (sistemas nervioso y de secreción interna). Sin embargo en este proceso constructivo que va de la célula hasta estos organismos cada vez más complejos y diferenciados, sigue manteniéndose el “círculo” del Esquema O-M. El organismo A tiene siempre las condiciones que le permiten tener un comportamiento “coordinado” con los elementos relevantes de su medio externo (B, C, D...).

En este mayor nivel de complejidad aparecerán fenómenos cada vez más similares a los fenómenos valorativos que hemos examinado en el capítulo anterior. Ya no consistirán en una semejanza formal, como en el caso de la ameba, que tiene una situación de “atracción” o de “rechazo” frente a los diversos objetos de su medio, disparándose en el organismo los comportamientos correspondientes. La semejanza será mucho más fuerte ya que involucrará la existencia de comportamientos sensori-motores como los que ha descrito Piaget para el ser humano, basados en reacciones de un sistema nervioso desarrollado y en la existencia de una producción interna de afectividad que tratará de volcarse a los objetos del medio que solicitarán su atención. Lo único que les faltará a estos comportamientos tan semejantes a los que ocurren en los seres humanos será la posibilidad de estar conectados con representaciones verbales. Veamos brevemente en qué consisten estas “innovaciones” biológicas que han adquirido los organismos más desarrollados con respecto a los más simples.

En primer lugar tenemos la existencia de un sistema nervioso que permite la aparición de reflejos condicionados. El arco reflejo, con su estímulo y su respuesta puede ser evidentemente representado con facilidad en nuestro esquema O-M. El estímulo proveniente de un objeto B genera una

cierta reacción del organismo A. Reacción que se puede ampliar si incorporamos en el circuito a otros objetos, por ejemplo el objeto C. Lo que se observa, es que dentro de ciertos límites (creación del reflejo condicionado y su refuerzo en el tiempo), la sola aparición del objeto C (por ejemplo un sonido de campanilla), ya en ausencia del objeto B (el alimento) que lo acompañaba, genera la misma reacción del organismo A (por ejemplo la salivación previa a la ingesta de comida). Estas situaciones, que siguen existiendo a nivel del comportamiento del ser humano, como bien lo saben la publicidad comercial y la propaganda política, tienen la posibilidad de combinarse entre sí formando “complejos de reflejos condicionados” más sofisticados.

En segundo lugar debemos tener en cuenta que los comportamientos de tipo reflejo, basados esencialmente en reacciones nerviosas, se ven suplementados luego en el desarrollo evolutivo, por la aparición de comportamientos más flexibles ligados a la existencia de secreciones internas (hormonas por ejemplo). Estamos frente a la existencia de comportamientos en los que ya interviene en forma fundamental la afectividad. Estos comportamientos basados en la afectividad, así como los comportamientos reflejos, son pautas de acción que, como lo ha demostrado la etología moderna con sus observaciones y experiencias, ya vienen en gran parte pre-programadas desde el proceso de gestación de los organismos superiores, y que se completan luego del nacimiento en un proceso de ajuste fino con el medio.<sup>77</sup>

Entre estos comportamientos ligados a la afectividad la etología ha puesto de manifiesto un fenómeno importante para el estudio de los fenómenos valorativos. Ha descubierto la existencia de una producción endógena de estímulos. El organismo no se limita a reaccionar ante un estímulo externo como en el caso de los reflejos condicionados, sino que va generando una excitabilidad interior, que se prenderá al primer objeto

---

<sup>77</sup> Véase Konrad Lorenz ([1978] 1986), *Fundamentos de la etología, estudio comparado de las conductas*. En especial véase en la Segunda Parte, “Mecanismos Fisiológicos del comportamiento filogenéticamente programados”, el capítulo 1: “El movimiento genéticamente coordinado o movimiento instintivo” y en la Tercera Parte, “Modificación adaptativa del comportamiento”, el capítulo 1: “Características generales de la modificación”.

adecuado que aparezca, o que inclusive podrá funcionar en vacío en caso de que no aparezca tal objeto. En el Esquema O-M deberíamos agregar entonces, para ir adecuándolo a lo que ocurre en los organismos superiores, la generación de excitabilidad interna, dentro del organismo A, excitabilidad que buscará asociarse luego con un algún objeto B, C o D del medio externo.

Nos parece al ver la existencia de esta generación interna de afectividad y su búsqueda de asociación con un objeto externo, que nos acercamos a los conceptos tradicionales de las reacciones afectivas de orden valorativo que hemos sintetizado con la concepción del valor de Piaget (valor como un fenómeno general de la afectividad con manifestaciones internas y externas al organismo). Tenemos por un lado un aspecto “interno” de la afectividad (interior al organismo A) y por otro lado un aspecto “externo” con el cuál se enlazará esa afectividad (los objetos B, C, D del medio externo). Con lo que existirá un círculo O-M en la Figura 1 que ligará afectos internos, producidos en forma variable, y objetos externos que podrán atraer hacia ellos mismos esa afectividad si ya se generó, o inclusive despertarla en caso de que no se haya generado todavía.

### **El Esquema O-M en la etapa sensori-motora del desarrollo de la persona: valoraciones puramente afectivas.**

En esta etapa el Esquema O-M recoge la información vista para los organismos anteriores. El organismo A, en este caso el recién nacido, cuerpo biológico que ha llegado a maduración luego de un largo proceso de gestación, en el que desde la célula inicial ha recorrido en escorzo todas las fases de la evolución en su medio externo uterino, sale a la luz y es recogido en un nuevo medio en el que proseguirá con su maduración e interacción, que ya no será solamente con un medio físico sino también con un medio social. Los inicios del recién nacido, según lo muestra Piaget, no difieren de los de cualquier cría de un mamífero. El recién nacido, organismo A de nuestro esquema, irá teniendo un proceso de absorción de elementos del medio externo (Piaget los llamará “intercambios materiales”) con el que irá completando el proceso de crecimiento programado internamente, a la par que ya irá recibiendo estímulos del medio B, C, D... frente a los que reaccionará (“intercambio funcionales”).

Pero, como ya sabemos, no solo tendrá reacciones del tipo reflejas frente a estímulos externos, sino que estará dotado tanto de una capacidad endógena de producción de estímulos afectivos, a la búsqueda de un objeto del medio que les pueda corresponder, como de la capacidad de reaccionar afectivamente ante formas predeterminadas de los objetos de su entorno, por ejemplo ante una sonrisa o una persona a la cual se ligará afectivamente.

Piaget observa que los comportamientos del recién nacido se van produciendo espontáneamente, coordinándose entre sí a medida que va interactuando con el medio. Observa que estos comportamientos, innatos en su origen, se van enlazando con objetos externos en patrones de comportamiento que llama “esquemas de acción”. Por ejemplo el esquema “chupar algo”, o el esquema “tirar de algo”.

Estos esquemas de acción corresponden en nuestro Esquema O-M a los movimientos que irá haciendo A en relación con los objetos relevantes de su medio B, C, D. Por ejemplo tirar de una manta B para obtener el objeto C que está sobre la misma pero fuera de su alcance. En ese caso Piaget ve este movimiento complejo, en su cinemática pura (es decir solamente en su despliegue geométrico en el espacio) como la combinación de dos esquemas de acción que el niño ya habrá aprendido y asimilado anteriormente: “tirar de una manta” y “agarrar un objeto”. Este es el aspecto que llama “estructural” del comportamiento, totalmente desligado de los afectos que lo acompañan. Pero para realizarse el movimiento necesita de una generación de afectividad que se irá desplegando internamente a A (manifestación interna de la afectividad) y que se proyectará externamente en los objetos B y C durante el despliegue de esos movimientos (manifestación externa de la afectividad). Este fenómeno de la afectividad en sus manifestaciones internas y externas será el que irá regulando la cinemática o mecánica de los gestos correspondientes a los esquemas de acción anteriores. Este será el aspecto del comportamiento que Piaget llamará “afectivo”.

Esta separación del comportamiento sensori-motor del niño en sus aspectos estructurales y afectivos es simplemente un recurso cómodo para distinguir dos aspectos indisolubles de un mismo fenómeno: su aspecto puramente geométrico y su aspecto energético. Sería similar a la descripción de un río concreto por la forma geométrica de su recorrido (aspecto

estructural) y por el caudal de agua que lo atraviesa (aspecto energético). Piaget se dedicará al estudio del aspecto estructural de estos comportamientos sensori-motores dejando a otros el estudio de su aspecto afectivo.

Vemos entonces que las observaciones de Piaget pueden volcarse perfectamente en nuestro Esquema O-M que podrá representar los distintos comportamientos que tendrá el recién nacido. Nuestro Esquema O-M podrá representar entonces los patrones de comportamiento que va teniendo el niño, conjuntamente con la base afectiva que los acompaña (“esquemas de acción sensori-motores”).

Sigamos a partir de allí las explicaciones de Piaget, traduciendo al “Esquema O-M” los esquemas de acción sensori-motores que va describiendo. Estos esquemas se irán combinando entre sí para dar lugar a acciones cada vez más complejas, dando muestras de una capacidad de resolver problemas sin representación verbal alguna, lo que Piaget ha llamado “inteligencia sensori-motora”. Los afectos corren en forma paralela fijándose a los objetos externos y desencadenando percepciones internas que se coordinarán entre sí. Tenemos entonces el fenómeno del valor para Piaget, que ya hemos mencionado, fenómeno general de la afectividad que aparece en su aspecto interno como percepción afectiva interna y en su aspecto externo como cualidad que se asocia al objeto. Fenómeno que se manifiesta en esta etapa exclusivamente bajo la forma de valoraciones espontáneas, sin ninguna representación conceptual asociada.

Como bien lo había visto Cooley, y nos lo recuerda Piaget, estas valoraciones son un elemento clave para la regulación del comportamiento del niño en la primera etapa no verbal de su desarrollo. Piaget nos recuerda que todavía no puede existir ningún “centro de decisión voluntario y consciente” en el niño dado que no ha accedido a la capacidad representativa y al lenguaje. Como en el caso de los organismos vivos vistos anteriormente, el comportamiento coordinado con el medio surge de otros tipos de mecanismos. Piaget hablará de un “centro de actividad” que va coordinando entre sí comportamientos sensori-motores cada vez más complejos, sin la intervención de ningún “centro de decisión voluntario” que pueda imaginar alternativas posibles y seleccionar entre ellas la decisión a adoptar, como

ocurrirá en la próxima etapa. Esta coordinación sensori-motora está íntimamente asociada a la existencia de afectos percibidos internamente y asociados externamente a los diversos elementos del medio que lo rodea. Configuran como un “mapa valorativo”, “cargando afectivamente” cada objeto del entorno con la información motivacional relevante para orientar en forma adecuada su comportamiento. No se orientará, claro está, como la ameba en base a reacciones de acercamiento o alejamiento, debido a procesos químicos que dan la apariencia del comportamiento inteligente. Tampoco tendrá la adaptación rígida que proveen los mecanismos instintivos innatos de los organismos menos evolucionados. Como otros organismos superiores, utilizará la afectividad para ir ajustando en forma flexible los comportamientos innatos recibidos y adaptarlos a las condiciones que encontrará en el mundo concreto que lo recibirá.

Estas valoraciones espontáneas de orden puramente afectivo seguirán existiendo en la etapa siguiente en la que hará su aparición el lenguaje. Sin embargo la aparición de la función simbólica modificará en forma profunda el circuito O-M que se establece ente la persona y el medio. Además del “polo afectivo” que seguirá existiendo, aparecerá un “polo intelectual” que contribuirá a complejizar en forma extraordinaria los fenómenos valorativos. Las valoraciones tendrán a partir de entonces un componente intelectual que se agregará al componente puramente afectivo que tenían en la primera etapa del desarrollo de la persona. Pero seguirán cumpliendo su función de regular el comportamiento de la persona con su medio.

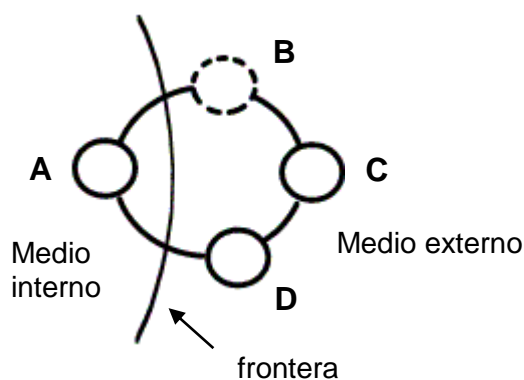
### **El Esquema O-M en la etapa representativa del desarrollo de la persona: los dos polos afectivos y representativos de las valoraciones humanas.**

Sabemos que el Esquema O-M puede representar los esquemas de acción sensori-motores de Piaget. Estos esquemas se van combinando entre sí formando nuevos esquemas de acción más complejos que podrán ser utilizados como elementos de nuevos esquemas de acción de mayor nivel. Podemos por lo tanto generar en el esquema los comportamientos de la primera etapa sensori-motora. Sabemos por otra parte que estos comportamientos tienen un aspecto afectivo interno y externo, debido a la

existencia de una generación interna de afectividad en la persona que se asociará a los objetos de su medio externo, generándose los sentimientos y afectos internos así como las percepciones de cualidades valiosas en los objetos de su medio externo.

¿Pero cómo podríamos seguir visualizando en este esquema la aparición de la función representativa y las profundas transformaciones que trae la adquisición de esa función en los fenómenos valorativos? Necesitamos completar nuestro esquema para que pueda capturar estas nuevas realidades.

El primer movimiento que debemos hacer es el siguiente. Piaget nos muestra que al finalizar la primera etapa sensori-motora el niño se vuelve capaz de hacer una innovación mayúscula. Será capaz de jugar con objetos, pero haciendo que representen a otros. Es decir operará con los mismos como signos o símbolos de otros objetos. Por ejemplo jugará con el objeto B de la Figura 1, teniendo presente al objeto C, y haciendo como si fuera ese objeto. Representemos esta situación en la figura 2, poniendo en líneas punteadas el objeto B, para recordar que se utiliza como representante de otro objeto. El niño ya ha adquirido la capacidad de representar en un signo un objeto diferente.



**Esquema O-M**  
 B: objeto simbólico  
 (representante del objeto C)

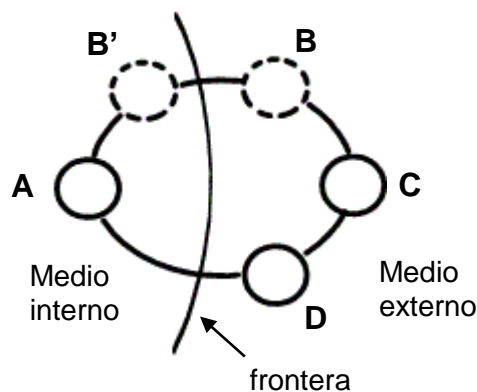
**Fig. 2**

La próxima etapa consiste en poder operar con este objeto B en ausencia del objeto C que representa. Cuando el niño es capaz de hacer esto, ya ha adquirido plenamente la capacidad representativa y su mundo empezará a dilatarse. Se ampliará con la existencia de un “mundo virtual”, ubicado en los objetos externos que utiliza como signos o representantes. Este mundo virtual, que representamos con objetos punteados en la figura 2,



se superpondrá al mundo real existente. El niño cargará afectivamente, no solamente los objetos reales de su mundo (objetos C y D de la figura 2) sino también los objetos virtuales o signos de su mundo (objeto B de la figura 2). Su comportamiento ya no resultará únicamente de las cargas valorativas puestas en los objetos reales, sino que adquirirá más flexibilidad, ya que dependerá también de las cargas valorativas de ese mundo virtual o imaginario que es capaz de imaginar y que se superpone al mundo real.

Evidentemente el siguiente paso, de enorme trascendencia, es el que consiste en disparar el proceso imaginativo anterior aun sin la existencia concreta de este elemento B (el signo que representaba el objeto C). Esto es posible por la aparición en la mente de la persona de algún equivalente del signo B, elemento que llamaremos B'. Diremos que se ha internalizado o interiorizado el signo B que se refería a C, transformándose entonces en el elemento B' de la figura 3. Este elemento internalizado B' es el que podrá disparar a partir de ahora la representación del objeto C en su ausencia.



**Esquema O-M**

B : objeto simbólico externo  
 B' : objeto simbólico internalizado  
 (representantes del objeto C)

**Fig. 3**

Si el signo externo B y su equivalente interno B' corresponden a palabras (sonidos como signos) estamos ante la presencia de la adquisición del lenguaje. El lenguaje permitirá representar en un “taller conceptual interno” el equivalente de lo que hacía el niño en su “taller externo” cuando jugaba con objetos que representaban a otros. El juego aquí es más sutil. Se han internalizado los signos y ya no son necesarios movimientos para operar con esos objetos. Piaget hablará de “actos verbales”, lo que nos induce a pensar que esos pensamientos seguirán siendo actos sensori-motores, aunque con movimientos apenas esbozados y finalmente prácticamente

imperceptibles. Todo ocurre como si las palabras que piensa internamente una persona las estuviera casi pronunciando en forma real, y como si los movimientos que imagina los estuviera casi realizando. Estos esbozos de comportamientos sensori-motores corresponderían entonces a lo que conocemos como el “pensamiento”, nuevo fenómeno que hace su aparición en esta segunda etapa del desarrollo del niño, sin solución de continuidad a partir de los comportamientos sensori-motores iniciales que compartía con el resto de los organismos superiores.

Esta concepción del pensamiento como un tipo especial de comportamiento sensori-motor, que aparece a partir de cierta edad, en continuidad con los comportamientos sensori-motores iniciales es interesante para nuestra exposición del valor. Nos muestra la madeja inextricable con la cual está compuesta la vida afectiva e intelectual del hombre. Debemos esperar entonces que los fenómenos valorativos puedan tener todo tipo de graduación entre lo estrictamente afectivo y lo intelectual-representativo. Es lo que ya nos había mostrado el estudio de las “tomas de posición” afectivas e intelectuales de Weber. Podemos tener posiciones valorativas puramente afectivas. Pero las podemos tener también con componentes intelectualizados cada vez más importantes hasta llegar a juicios de valor expresados con palabras, que pueden llegar incluso a estar casi desprovistos de connotación afectiva.

Sin embargo para nuestros propósitos bastará con tomar una visión simplificada, adecuada para una primera aproximación. Imaginaremos que la persona está compuesta de dos grandes polos, un “polo afectivo” y un “polo intelectual” o “representativo”. Tendremos dos casos extremos. El de las valoraciones puramente afectivas, que corresponderán al funcionamiento del “polo afectivo”, y el de las “valoraciones intelectualizadas” que corresponderán a la acción del “polo representativo”. Las valoraciones reales surgirán de la interacción de estos dos tipos básicos de valoraciones. Cada una podrá influir en la otra. Las valoraciones afectivas podrán forzar la emisión de juicios valorativos que las apoyen. Las valoraciones intelectuales podrán forzar la modificación de valoraciones puramente afectivas. Claro que estas interrelaciones deberían ser examinadas en cada caso concreto personal.

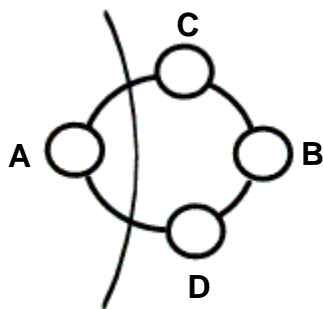
Como acabamos de mostrar rápidamente, la aparición del lenguaje complejiza en forma enorme los fenómenos valorativos tan simples de la etapa sensori-motora. Nos encontramos ahora frente a diversas manifestaciones del valor, que parecen no tener nada que ver entre sí, pero que todas proceden de los comportamientos sensori-motores de la persona y de su aspecto afectivo tanto interno a la persona como proyectado en los objetos del medio, reales (objeto C de Fig. 3) y “virtuales” (objetos B y B’ de la figura). El fenómeno del valor habrá tomado entonces todas estas formas tan diferentes que hemos examinado en los dos capítulos anteriores, aunque emparentadas entre sí.

Sin embargo la fórmula de Piaget sigue siendo válida a pesar de todas estas transformaciones. Los valores individuales corresponden a un fenómeno general de la afectividad, que se manifiesta tanto en un aspecto interno a la persona (afectos y sentimientos cada vez más complejos a medida que progresa su desarrollo como persona) como en un aspecto externo a la misma (los objetos sobre los cuales se proyecta esta afectividad, que finalmente pueden ser signos y objetos ... ¡internalizados!). No hay duda que el fenómeno del valor tiene una fuerte capacidad camaleónica.

El enfoque piagetiano de los valores, que incorpora las diversas posiciones sociológicas sobre los valores subjetivos, puede ser entonces capturado por el Esquema O-M en sus diferentes variantes (figuras 1 a 3). La aparición del lenguaje hará que estos fenómenos valorativos individuales estén cada vez más influidos por el medio social que rodea a la persona.

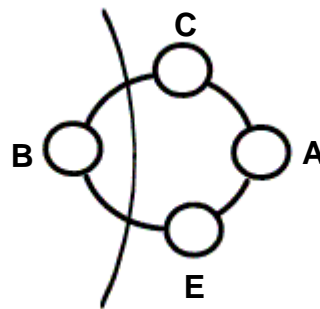
El Esquema O-M de la Figura 1 nos permite también empezar a imaginar los procesos de interacción que pueden existir entre organismos: por ejemplo entre A y B. El organismo A tiene un comportamiento coordinado con su medio externo, medio que incluye al organismo B. Este comportamiento incluye la “previsión” de alguna manera de las posibilidades de comportamiento de los objetos de su entorno, entre los cuales se encuentran organismos vivos como B, y por lo tanto con capacidad de acción autónoma, y sobre todo de respuesta ante sus acciones. ¿Cómo se resuelve este problema que parece tan difícil?

Si tomamos como A y B a organismos simples como las amebas examinadas anteriormente, el problema se resuelve mecánicamente, sin ninguna necesidad de previsión, por parte de cada organismo, de la acción ajena. Cada ameba estará coordinada con su medio. A será el centro de un Esquema O-M que incluirá entre otros objetos la ameba B (ver Figura 4-a). Por su parte B será también el centro de otro Esquema O-M que incluirá entre otros objetos la ameba A (Figura 4-b). Cada uno tendrá un comportamiento coordinado con su medio, y así aun ignorándose completamente, estos dos organismos presentarán un comportamiento coordinado entre sí si llegaran a encontrarse, es decir si llegaran a ser cada uno un objeto relevante del entorno del otro (Fig. 4-c).



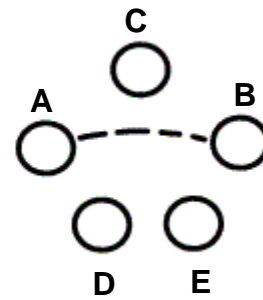
**Fig. 4- a**

Coordinación de A con los elementos relevantes de su medio: C, B, D ...



**Fig. 4- b**

Coordinación de B con los elementos relevantes de su medio: C, A, E ...



**Fig. 4- c**

Coordinación entre A y B en el medio abstracto común a todos

La coordinación entre los dos organismos A y B se logra entonces como una consecuencia del hecho de que cada uno de estos organismos está coordinado con su medio, independientemente que el mismo contenga o no otras amebas (coordinación que se visualiza con el esquema O-M de cada organismo). Al estar coordinado cada uno con su propio medio, estarán coordinados entre sí. Un punto de vista externo los podrá considerar como elementos de un medio más generalizado, que los contiene a todos, en vez de verlos en su comportamiento real en el que cada organismo atiende a su propio medio. Este medio abstracto general ya no corresponde al medio, más limitado, que percibe y en el que se mueve cada organismo.

¿En qué medida este tipo de coordinación sigue siendo válido para organismos cada vez más complejos en la escala evolutiva? Si ponemos en el lugar de A a organismos de mayor complejidad vamos viendo que cada uno de ellos tendrá un medio cada vez más complejo. El medio de una medusa, que solo percibe diferencias de presión en el agua, será muy diferente al de una ameba con su “sensibilidad” exclusiva a agentes químicos, o al de animales superiores con sus percepciones visuales y auditivas (el Esquema O-M seguirá representando estas nuevas situaciones cada vez más complejas). Si se sigue manteniendo la propiedad anterior vista en el caso de la ameba, cada uno de estos organismos más complejos seguirá estando adaptado o coordinado en sus comportamientos a su propio medio exterior (Esquema O-M centrado en cada organismo).

Esta coordinación particular bastaría entonces para asegurar la coordinación general de los organismos entre sí en un medio abstracto que los envuelve a todos, aún en un mundo dónde los organismos en cuestión sean incapaces de previsión. Tendrían entonces una coordinación “ciega” entre sí (sin pensamiento ni previsión), cosa que nos resulta difícil de concebir. Sin embargo, Konrad Lorenz nos ha enseñado que esto es perfectamente posible para el caso de la ameba, con lo que modificamos este pensamiento antropocéntrico y nos rendimos a la evidencia. La coordinación entre organismos sin capacidad alguna de previsión es posible. La vemos operando en el caso de organismos unicelulares como la ameba. ¿Pero es posible para organismos más complejos en la escala evolutiva?

Ante de seguir con esta cuestión recordemos que los organismos complejos se han desarrollado en la escala evolutiva a partir de organismos unicelulares similares a la ameba que hemos considerado, y que toda esta trayectoria evolutiva se revive, de alguna manera, en el desarrollo de cada organismo complejo a partir de la célula inicial que le da origen. Bastará entonces con seguir la escala evolutiva, tomando organismos cada vez más complejos en el lugar de A y B de la Fig. 1 y observar cómo se irá modificando este primer tipo de comportamiento coordinado con el medio en el que no interviene ninguna de las categorías que acostumbramos a poner en los seres vivos (previsión de comportamientos posibles y selección entre los mismos del comportamiento a realizar).

Cabe imaginar que en el desarrollo evolutivo de los organismos unicelulares a los organismos de cada vez mayor complejidad, en cada paso de esa evolución, se debe de haber mantenido esa propiedad inicial de coordinación automática con el medio, condición indispensable para que pueda seguir existiendo en el tiempo un organismo dado sin capacidad de previsión. Pero también cabe pensar que nuevas formas de coordinación se han podido superponer a esa coordinación automática, a medida que fueron apareciendo nuevas capacidades en estos organismos. Pero más allá de las nuevas formas que pueda ir tomando esa capacidad de coordinación con el medio, estos organismos, durante el proceso evolutivo que los ha generado a nivel especie, han podido sobrevivir únicamente si en cada paso de su evolución hacia una mayor complejidad han podido mantener su propiedad original de coordinación con su medio. Con lo que el primer presupuesto de todo organismo vivo que ha pasado el “test” anterior es que viene con la capacidad de tener una coordinación con el medio en su comportamiento<sup>78</sup>.

Evidentemente esa coordinación de cada organismo con su medio (Esquema O-M con centro en ese organismo) no tiene porqué ser tan ciega y mecánica como la de la ameba. Podrá tener, al evolucionar, componentes de comportamientos innatos heredados, completados con un ajuste fino al medio luego de su nacimiento<sup>79</sup>. Podrá poner en juego, en organismos superiores, la producción de afectividad al servicio de esa coordinación, tanto en su aspecto interno como afectos percibidos, como en un aspecto externo que dota al objeto de ciertas cualidades percibidas que regularán su acción. En todos estos casos el proceso de regulación del comportamiento del organismo A se hará cada vez más sutil y complejo, pero siempre permitirá la coordinación de A con su medio, y así para cada uno de los demás organismos, con lo que el comportamiento colectivo será coordinado.

---

<sup>78</sup> Esta coordinación no tiene porqué venir de “fábrica” y existir de entrada en un organismo complejo en el momento de su nacimiento. Es más, los estudios de la etología muestran que los organismos complejos no vienen con una programación automática para su coordinación con el medio, sino que vienen pre-programados. El ajuste final del organismo, una vez que ha nacido, se hace por interacción con el medio físico y biológico que lo ha recibido. Véase Konrad Lorenz ([1978] 1986), *Fundamentos de la etología, estudio comparado de las conductas* y Eibl-Eibesfeldt (1987), *El hombre pre-programado*.

<sup>79</sup> Piénsese por ejemplo en el fenómeno de la “impronta” en animales superiores, descubierto por Konrad Lorenz, y en los procesos de aprendizaje. Cf Konrad Lorenz ([1978] 1986).

El problema de la interacción entre estos organismos, se habrá resuelto sin que ninguno de ellos utilice capacidades intelectuales para representarse una situación, imaginar desenlaces posibles, y en base a esto elegir un curso de acción. El problema se habrá resuelto con la creación de organismos, que por características constructivas son capaces de obtener una coordinación espontánea con el medio físico y biológico que lo recibirá.

En el caso del hombre forman parte de estas regulaciones espontáneas los comportamientos basados en la afectividad, tanto en sus aspectos internos (sensaciones y sentimientos) como en sus aspectos externos (valores percibidos en objetos). Estos procesos afectivos contribuyen a orientar la conducta en un sentido u otro. Son nuestra tendencia primaria, aun cuando como adultos hemos incorporado además del polo afectivo, común con otros organismos superiores, el polo intelectual representativo, propio de la especie humana. El Esquema O-M centrado en una persona A, por ejemplo, se habrá complejizado enormemente con la introducción del pensamiento verbal además del afecto, pero seguirá teniendo la propiedad de coordinación con su medio. Coordinación que también tendrá otra persona B con su propio medio. De esa forma A y B podrán tener un comportamiento coordinado entre sí.

Pero a diferencia de los organismos simples, la coordinación de A y de B con su medio incluirá además de la espontánea y no reflexiva, basada esencialmente en los fenómenos afectivos, una coordinación que reclama la intervención del polo intelectual representativo. El ser humano se habrá creado una situación que exigirá que tome cartas en el asunto su “centro de decisión intelectual”, regulando la acción espontánea, que ya viene con una alta dosis de coordinación con el medio, aunque se haya vuelto insuficiente por sí sola. Podríamos caracterizar el ser humano como el organismo cuya regulación espontánea en base a afectos y reflejos se ha vuelto insuficiente, aunque siga siendo una parte fundamental de su conducta.

Con la simplificación que hemos establecido anteriormente, diremos que el “polo afectivo”, sede de los comportamientos espontáneos regulados por la afectividad, se complementa con el “polo intelectual” que contribuirá a regular esas acciones toda vez que sea necesario. La interacción entre personas ya no puede ser únicamente espontánea. Se necesita también una

regulación intelectual que hace intervenir el pensamiento de futuros posibles, la elección de uno de ellos, y que ponga en marcha las acciones necesarias para realizarlo, ya no en forma espontánea, sino en forma deliberada.

La interacción de personas se vuelve entonces un fenómeno de una enorme complejidad. ¿Cómo podríamos representárnoslo en la forma más simple posible? Veremos a continuación lo que nos dicen al respecto los sociólogos estudiados en los capítulos anteriores. Nuestro objetivo será, con su ayuda, poder representarnos estos fenómenos de interacción en la forma más simple posible para poder luego, en ese marco, ver cómo aparecen los “valores colectivos”. Propondremos un marco de análisis, que llamaremos Esquema I-S (individuo-sociedad) que nos permitirá visualizar con mayor facilidad estas situaciones de interacción, en lo que tienen de esencial. Este Esquema I-S combinado con el Esquema O-M nos permitirá tener un marco general en el que podremos ubicar y derivar todos los fenómenos valorativos, tanto los individuales, ya examinados en el Esquema O-M, como los colectivos que veremos más adelante en este capítulo. Conformarán entonces un modelo conceptual útil para poder pensar en una matriz teórica común todos los fenómenos valorativos examinados en las teorías sociológicas del capítulo anterior.

### **Modelo conceptual: “Esquema O-M” y “Esquema I-S”**

*El comportamiento de personas en interacción: esquema general y simplificación de Weber*

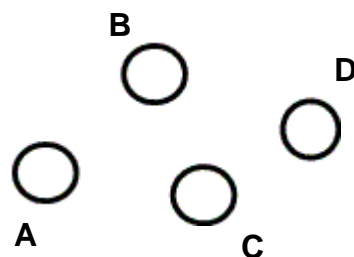
Weber nos ha propuesto una forma de imaginar las interacciones de A, B, C... cuando son personas en interacción. Consiste en pulir el sentido común y dotarlo de mayor rigor, construyendo tipos ideales (modelos estilizados) de comportamiento que se aplicarán a las situaciones de personas en interacción (Fig. 5).

Cada persona A, B, C... tendrá un comportamiento que estará orientado en base a “esquemas mentales” que incluyen la representación de la situación en la que está, y por lo tanto el comportamiento previsible de los



demás. Tendremos así sus dos primeros tipos ideales de acción: la “acción racional con arreglo a fines” (se tienen en mente los fines materiales a lograr con la acción) y la “acción racional con arreglo a valores” (se tienen en mente los valores a preservar con la acción). Pero claramente la actividad representativa puede no existir en forma consciente, por lo que se hará, en primera aproximación, como si todas las personas actuaran de esta manera, aún cuando sepamos que no es así (Weber nos alienta a ver la realidad a través del caso ideal puro, agregándole luego la diferencia, por ejemplo la mayor o menor conciencia que tendrán estos esquemas mentales en la realidad, con respecto al caso ideal de una representación totalmente consciente que guía la acción).

Tenemos pues de esta manera una forma simplificada de manejar la complejidad de las interacciones en juego, que Weber completará con los dos tipos de acción restantes, que evidentemente no se pueden ignorar, la “acción afectiva” y la “acción tradicional”, acciones que corresponden al polo más afectivo de la personalidad, y que tienen una coordinación más espontánea con el medio.



medio físico y biológico

**Fig. 5**

**Personas A, B, C, ... en interacción en un medio externo común**

Cada persona A, B, C, D, .. tiene un esquema O-M centrado en sí-misma que no hemos dibujado para mayor simplicidad de la figura.

Problema: describir el comportamiento que tendrá cada elemento de este sistema de personas en interacción.

Solución de Weber (simplificación):

a) comportamiento regulado por “imágenes mentales”: fines buscados y valores a preservar (acción de tipo 1 y de tipo 2).

b) comportamiento regulado por afectos y por hábitos (acción de tipo 3 y de tipo 4).

La Figura 5, con el esquema O-M puesto en cada persona A, B, C,... puede entonces absorber el esquema weberiano. Cada persona interactuará teniendo en mente un esquema mental (“polo intelectual” o “representativo”

de su persona) o en base a comportamientos afectivos o repetitivos (“polo afectivo” del individuo). La acción conjunta resultará coordinada gracias a la intervención de la acción representativa además de las acciones espontáneas. Si queremos complicar el enfoque de Weber, acercándolo más a la realidad, bastará con poner la “lupa” en el Esquema O-M de cada persona, y restituir en su mayor complejidad las interacciones entre la inteligencia (polo intelectual) y la afectividad (polo afectivo) que tienen lugar en cada individuo.

Si es necesario o no complicar el modelo de Weber, será una cuestión concreta de modelización a resolver en cada caso particular. Lo que está claro es que conviene siempre buscar el modelo más simple posible que pueda generar las realidades con las que se está trabajando en cada caso particular. Nuestra capacidad de manejo de la complejidad es muy limitada, y necesitamos utilizar todos los atajos posibles para poder expandir al máximo posible el ámbito de nuestra comprensión intelectual.

El enfoque de Weber permite entonces un manejo simple de esta realidad compleja que generan las interacciones entre personas. Pero no sabemos todavía si es suficiente para poder hacer aparecer con claridad estas realidades que todavía parecen adolecer de una cierta oscuridad, los “valores colectivos”. ¿Qué son los valores colectivos? ¿Cómo pueden aparecer en el esquema de la Figura 5? ¿Qué diferencias tienen con los valores individuales que perciben las personas A, B, C... del esquema?

Sabemos que los valores individuales son un fenómeno complejo generado por la afectividad de la persona, y que se pueden manifestar tanto bajo formas intelectualizadas (juicios de valor) como bajo formas afectivas (valoraciones espontáneas). Sabemos que estos juicios de valor intelectualizados y estas valoraciones espontáneas no se dirigen únicamente a objetos reales del entorno de la persona, sino que se pueden dirigir también a objetos imaginados, frutos de una actividad representativa. Actividad representativa que se puede desarrollar con signos externos en un “taller representativo externo” (como el niño que juega con objetos que representan a otros), o en un “taller conceptual interno” cuando se puede realizar esta actividad imaginativa, ya sin soporte de objetos materiales externos.

Podemos resumir este fenómeno complejo diciendo que las personas A, B, C... de la Figura 5, emiten valoraciones dirigidas tanto a objetos reales como a signos, signos que pueden tener una existencia externa (por ejemplo palabras escuchadas en voz alta) o interna (palabras escuchadas en el fuero interno de cada persona). Valoraciones que, por otra parte, pueden tener una amplia gama dentro del espectro que va desde la afectividad pura (valoraciones espontáneas del “polo afectivo”) hasta la intelectualización casi desprovista de afectividad (juicios de valor intelectuales con mínima participación de la afectividad generados en el “polo intelectual” de la persona).

Podemos entonces visualizar los fenómenos valorativos individuales en el esquema de la Fig. 5. Cuando se vean las personas A, B, C... de la figura, y hablemos de “valores individuales” deberemos pensar en todo lo dicho en el párrafo anterior, y que corresponde a poner la lupa en cada persona y desplegar Esquema O-M centrado en esa persona para volver a encontrar los fenómenos valorativos descritos en las secciones anteriores (Figuras 1, 2 y 3). Al ver la Figura 5 deberemos entonces recordar que poniendo en cada persona A, B, C... de la misma el Esquema O-M, podemos generar todos los fenómenos valorativos vistos anteriormente. La Figura 5 contendrá entonces, aunque no lo dibujemos para no complicar la representación, el Esquema O-M en potencia, siempre disponible para ser usado en caso de que sea necesario.

Nos vamos acercando a la construcción del modelo conceptual buscado, en el que podamos representar todos los fenómenos valorativos estudiados en el capítulo anterior. Pero todavía nos falta un trecho. Podemos visualizar en la Figura 5 los valores subjetivos de cada individuo, pero todavía no han aparecido en el esquema los “valores colectivos”.

Para poder resolver este problema necesitamos simplificar la situación descrita en la Figura 5 a fin de hacerla más manejable. Las posibilidades de interacción entre las personas A, B, C... son tan complejas que necesitamos una simplificación todavía mayor que la que propone Weber. No podemos quedarnos en una visualización de puras interacciones, que se vuelven rápidamente inmanejables del punto de vista intelectual. Debemos encontrar la forma de ver si estas interacciones tienen ciertas

limitaciones que puedan hacer más cómoda su manipulación intelectual. Veremos a continuación que Tarde y Durkheim nos brindarán con su visión de las interacciones sociales la posibilidad de tener este tipo de simplificación, con lo que podremos transformar la Figura 5, todavía demasiado general, en un esquema más simplificado y manejable, que llamaremos Esquema I-S (individuo-sociedad).

*Simplificación del esquema general de personas en interacción con la introducción de un medio social interno y externo a cada persona (Tarde y Durkheim): Esquema I-S.*

Tarde imagina las interacciones de las personas A, B, C... de la Figura 5, como las de personas dotadas de inteligencia y afectividad (creencias y deseos). Son interacciones en las que cada persona influye en las demás. Con lo que el comportamiento del sistema total (sociedad como personas en interacción) va modificando los elementos del sistema (personas). Durkheim por su parte, pone el foco en la existencia del sistema total, sin preguntarse demasiado cómo está constituido, pero observando que modifica a sus elementos componentes y que inclusive se introduce en la conciencia de cada persona.

Tarde y Durkheim coinciden con Weber. Para ellos la sociedad es un fenómeno que es un producto de las interacciones entre personas, siendo estas últimas imposibles de ser imaginadas en forma aislada. Han nacido en una sociedad que ya existía anteriormente y siempre han estado en interrelaciones con otras personas de su entorno. Con lo que descartan el atomismo ingenuo del siglo diecinueve que pretendía generar el comportamiento social a partir de la interacción de elementos supuestamente independientes de lo social (personas dotadas *ex-nihilo* de pensamiento y sentimiento).

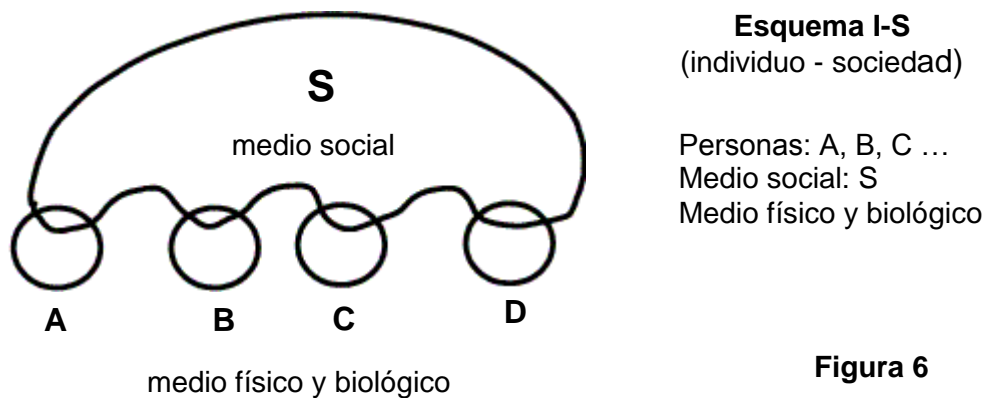
Tarde y Durkheim coinciden también en dos posiciones que serán de gran interés para nosotros ya que nos darán la llave para simplificar el esquema de la Figura 5. Por una parte coinciden en que el individuo se desarrolla en una sociedad preexistente que lo recibe, desarrollando en un cuerpo biológico virtualidades que no hubiesen existido sin la existencia de ese grupo humano que lo educará. Por otra parte muestran que, como

resultado de este desarrollo biológico en un medio social, la sociedad es a la vez interna y externa a cada individuo.

Cada persona, por ejemplo, podrá tener en su interior pensamientos y sentimientos que le habrán venido del exterior y que podrá compartir con otras personas, pensamientos y sentimientos que coexistirán con otros de naturaleza más personal. Cada persona tendrá en su interior palabras (signos internalizados) con los cuales podrá pensar, palabras que existirán también en el interior de las demás, y que todas podrán reconocer cuando se escuchen emitidas en voz alta o cuando se lean en caracteres tipográficos (signos materiales exteriores). En definitiva los procesos sociales y culturales estarán tanto dentro de cada persona como fuera de las mismas, y el hombre podrá pensarse como el encuentro de un cuerpo biológico no solo con un medio físico y biológico, sino también con un medio social y cultural, parte del cual habrá incorporado en su persona, proceso que se observa en su mayor claridad durante el proceso de educación y socialización del recién nacido. Su cuerpo biológico, similar en el momento de su nacimiento al de otros organismos vivos superiores, irá modificándose no solamente con el medio natural (físico y biológico) que encuentra, sino también con el medio social que lo recibirá. De haber nacido en otra sociedad, sus formas de pensar, sentir y actuar serían diferentes, por más que se parta, en este experimento ideal, de una misma forma biológica inicial.

Esta visión que surge a partir de Durkheim y Tarde, y que es confirmada posteriormente por Blondel y Piaget, entre otros, nos permite construir el Esquema I-S (individuo- sociedad) a partir el esquema general de personas en interacción (Fig. 5). Agregaremos entre las personas A, B, C... que están en interacción en un medio físico y biológico de la Fig. 5 un elemento "S" que las vinculará entre sí y que simbolizará la sociedad, o el medio social en el que también están (ver Esquema I-S en Fig. 6). Representaremos también el hecho de que este medio social está internalizado en parte en cada persona haciendo que penetre parcialmente en cada círculo que representa a cada persona. Tendremos así un esquema formal de personas en interacción en el que no solamente es relevante el medio físico y biológico en el que evolucionan sino también un medio social que es a la vez interno y externo a cada persona. Está claro que por ahora

este Esquema I-S es solamente un esquema abstracto en el que se representa formalmente la visión coincidente de Tarde y Durkheim de los fenómenos sociales como a la vez interiores y exteriores a cada persona de un grupo humano. Necesitaremos luego llenar de contenido este esquema con casos concretos para ir viendo a qué tipo de realidad puede corresponder esta parte del esquema que hemos designado con la letra S. Por ahora será solamente el lugar gráfico dónde ubicaremos los fenómenos sociales que nos irán describiendo nuestros autores: lenguaje, formas colectivas de pensar, sentir y actuar, instituciones.



**Figura 6**

Pero sólo a efecto de empezar a poner en funcionamiento el Esquema I-S, veamos dos ejemplos. En primer lugar representemos el fenómeno del lenguaje en el Esquema I-S. Cada persona habrá desarrollado durante su proceso de crecimiento la capacidad de tener una actividad representativa ligada a signos que los demás le habrán enseñado. Tenemos pues una actividad interna a cada persona (por ejemplo cuando piensa para sí con el lenguaje que le ha dado el grupo que lo socializó) fruto del medio social en el que vive. En ese sentido esta realidad la podemos ubicar entonces en el esquema I-S en la parte del círculo de cada persona que ha sido penetrada por la sociedad, es decir formada por la sociedad (introyección de la sociedad en cada persona). Y así existirá también en las demás personas. Pero no se agota el lenguaje en su existencia en el fuero interno de cada persona. También existirán signos ligados al lenguaje (sonidos, letras, libros, por ejemplo) que se encontrarán fuera de cada individuo y de todos los

individuos. Los podremos entonces representar en la parte de S que no penetra a cada persona.

Tomemos como segundo ejemplo el proceso de socialización de un recién nacido. Hemos visto en los Esquemas O-M su desarrollo a partir de sus orígenes puramente biológicos como recién nacido hasta su constitución como persona adulta. Podemos imaginar al niño recién nacido en el esquema I-S como un círculo B que al inicio no estará en contacto con el medio social S, pero que luego irá a través de sus padres A y C, así como de su círculo familiar más próximo, incorporando el medio social S, es decir acercándose cada vez más a la figura S hasta que ésta también tenga un área común con su persona. El niño socializado irá teniendo con este proceso una evolución de su persona totalmente diferente a la que hubiese tenido de haber sido recibido en un medio puramente natural. Adquirirá formas de actuar, pensar y sentir que no hubiese tenido de otra forma. Y como miembro de su grupo humano, de la sociedad que lo ha recibido, tendrá formas comunes de comportarse que lo distinguirán de otros niños socializados en otros grupos humanos y sociedades.

Cabe resaltar también que el medio social S de la Fig. 6 puede visualizarse también como “algo” que restringe el libre comportamiento de las personas A, B, C..., del esquema. Lo visto en el párrafo anterior nos muestra que no todos los comportamientos serán posibles para personas viviendo en un determinado grupo humano y en una determinada sociedad. Vista así la figura S puede imaginarse como un dispositivo que tiene la propiedad de limitar el libre juego de los círculos que están unidos a él. Estos círculos ya no se moverán en cualquier dirección como los que están representados en la Fig. 5, y cuya enorme libertad de acción (los físicos utilizan para describir esto el concepto de “grados de libertad”) hace imposible su tratamiento intelectual para nuestras capacidades intelectuales limitadas. Su movimiento será restringido (tendrá menores “grados de libertad”) y por lo tanto será más fácilmente manejable del punto de vista intelectual. El hacer intervenir el medio social S y las restricciones que impone al libre comportamiento de las personas A, B, C..., nos permitirá describir en forma más simple el comportamiento de estas personas.

Con lo que, por más que no sepamos bien todavía a todo lo que puede corresponder el medio social S del Esquema I-S, sí podemos decir que tendrá el efecto de restringir los grados de libertad del comportamiento de las personas A, B, C... vinculadas entre sí por ese medio. Más adelante iremos explorando, en la medida que sea necesario para nuestra exposición, la naturaleza de estas restricciones que el medio social S impone al comportamiento de las personas que han sido moldeadas por el mismo. Por ahora solo nos bastará tener en mente esa propiedad.<sup>80</sup>

Para completar el esquema podemos poner en cada persona A, B, C... su Esquema O-M correspondiente y reencontrar todos los fenómenos individuales ya trabajados anteriormente, aunque no lo haremos para no complicar la figura. El Esquema I-S, como antes la Fig. 5 del cual deriva, contiene en potencia el Esquema O-M, listo para ser usado toda vez que sea necesario. En definitiva el esquema I-S, con su posibilidad de desplegar en cada persona del mismo los esquemas O-M correspondientes, configura el modelo conceptual buscado a partir del cual queremos reencontrar todos los fenómenos valorativos estudiados en el capítulo anterior.

---

<sup>80</sup> En realidad un estudio más detallado mostraría que la Fig. 5 de personas en interacción con libre comportamiento corresponde a un caso límite muy alejado de la realidad. Al decir que S restringe los grados de libertad de las personas A, B, C ... con respecto a los que tendría en la Fig. 5, estamos comparando una situación real (Fig. 6) con una situación en la que unas personas que existirían sin medio social (Fig. 5). Pero sabemos que esto es imposible. El ser humano necesita de un medio social preexistente que lo reciba para escapar de su naturaleza puramente biológica. Con lo que el término de comparación no es el de los grados de libertad de las personas de la Fig. 6 (Esquema I-S) con las de la Fig. 5 (visión ideal de la realidad que no ha existido nunca), sino con los grados de libertad que tendría el ser humano si como grupo hubiese tenido una evolución puramente biológica, como debe haber ocurrido a nuestros primeros antepasados. Y allí la respuesta parece clara, el medio social ha aumentado los grados de libertad que tiene cada persona humana con respecto a los que hubiese tenido en esa vida puramente biológica.

Podemos comprobar entonces que la Fig. 5 que a priori parecía la más general y adecuada para representar el comportamiento de personas en interacción, en realidad corresponde a una visión utópica de la realidad, y debe reemplazarse por otros esquemas como el de la Fig. 6 que deben tener en cuenta esa menor cantidad de grados de libertad que tiene el hombre en su interacción con los demás. Que esta visión se haga utilizando el término de “medio social” es por ahora un tema indiferente para nosotros. Este término podrá irse cargando de nuevos significados y modificarse a medida que sigamos con nuestras exploraciones, y si necesario podrá cambiarse. Simplemente mostrará la necesidad de un “algo” más a agregar al esquema ideal pero irreal de personas en interacción de la Fig.5.



## **Esquema I-S y fenómenos valorativos individuales y colectivos**

¿Qué son los “valores colectivos” y cuáles son sus diferencias con los “valores individuales”? Veremos que en realidad la separación entre “valores individuales” no afectados por la sociedad y “valores colectivos” que serían la expresión de fenómenos sociales no puede sostenerse en una segunda aproximación al tema cuando los consideramos con el Esquema I-S. Todos los fenómenos valorativos que ocurren en un individuo (en su doble manifestación interna y externa a la persona que hemos visualizado en el Esquema O-M) ya son fenómenos altamente socializados, aún para las valoraciones más personales y subjetivas que pueda tener una persona. Los denominaremos “valores individuales” y “valuaciones individuales”.

Por otra parte tenemos fenómenos valorativos que llamaremos “valores colectivos” y “valuaciones colectivas” en los que el foco ya no estará puesto en cada persona sino en un grupo de personas. Estos valores colectivos podrán ser, como Tarde lo había indicado, el resultado de la interacción de personas con una base valorativa individual ya formada. Podrán también deberse ya no a una interacción de valuaciones subjetivas sino simplemente a una concordancia de las mismas. En este caso, que parece corresponder a los valores colectivos de Durkheim y Bouglé, en los que los miembros de un grupo atribuyen una misma cualidad a un objeto, tenemos valuaciones individuales coincidentes que conforman la valuación colectiva del objeto, es decir valuaciones subjetivas coincidentes que producen la impresión de la existencia de un valor objetivo en el objeto<sup>81</sup>.

---

<sup>81</sup> Resulta difícil pensar, en base a nuestra experiencia diaria, que el proceso de socialización haya logrado una comunión de sentimientos y afectos que proyecte el mismo valor individual en un objeto. Pero no resulta difícil, por el contrario, pensar que a la valuación subjetiva personal de cada persona, que en su parte afectiva podrá tener una cierta socialización y por lo tanto semejanza, se le superponga una valuación de orden intelectual que pueda ser semejante para los mismos integrantes de una sociedad por lo menos para ciertos objetos y cualidades. Como lo dice Durkheim, se podrá entonces calificar un cuadro como estéticamente bello aunque deje indiferente al espectador. Esta valuación intelectual compartida, sería entonces, hablando con más precisión, lo que parece corresponder a los “valores colectivos” de Durkheim. Bouglé en cambio insistirá en el aspecto afectivo dejado de lado por Durkheim. Sin el mismo, nos dice, desaparecerían todos los valores existentes del mundo. Con lo que la estimación intelectual de Durkheim debería hacerse, siguiendo el razonamiento de Bouglé, con una cierta base afectiva aunque sea mínima, y en la que los afectos puestos en juego puedan no corresponder a lo que realmente sienta la persona frente al objeto, de la misma manera que un actor pone en juego sentimientos que no son propiamente de él.

En el resto de nuestro trabajo cuando nos referiremos a “valores individuales” y “valuaciones individuales” (fenómenos valorativos individuales) que también denominaremos valores o valuaciones de “tipo 1”, nuestro foco estará puesto en el proceso de valuación de una persona que atribuye una cualidad valiosa a un objeto.

Cuando hablemos de “valores colectivos” y de “valuaciones colectivas” (fenómenos valorativos colectivos) que también denominaremos valores o valuaciones de “tipo 2”, nuestro foco estará puesto en un grupo de personas, que por algún mecanismo pondrá en el objeto a valorar una misma cualidad, independientemente de la cualidad percibida por cada persona, que podrá coincidir o no con esa valuación colectiva y que será percibida como si fuera una propiedad objetiva de ese objeto.

### *Valores individuales y valuaciones individuales (de tipo 1)*

Recordemos lo que nos había enseñado el examen de las teorías sociológicas realizado en el capítulo anterior. Con la excepción de Parsons concuerdan en la existencia de valores que son más amplios que los “valores individuales” puramente subjetivos<sup>82</sup>. Estos valores que exceden lo puramente subjetivo corresponderían, nos afirman Tarde y Durkheim, a los valores objetivos estudiados por la filosofía. Valores, que a diferencia de los valores subjetivos individuales, tendrían la propiedad de ser más estables en el tiempo y de existir en forma independiente de cada persona (por ejemplo belleza, utilidad o valor económico que tiene un objeto). Pero, agregan, el error de los filósofos ha sido no darse cuenta que esta permanencia no es un fenómeno de la naturaleza, sino un fenómeno social. Estos valores objetivos, relativamente estables en el tiempo e impersonales, corresponderían por el contrario a fenómenos de naturaleza social. Como hemos visto más arriba,

---

<sup>82</sup> Como hemos visto, Parsons tiene un uso restringido de la palabra “valor”, denominando con la misma únicamente a pautas culturales de orientación que ha introyectado la persona y que le permiten seleccionar entre el abanico posible de conductas que puede tener la que efectivamente realizará. Sin embargo esta concepción del “valor” como “pautas culturales de orientación introyectadas” puede perfectamente visualizarse en el Esquema I-S como un proceso de evaluación subjetiva que realiza la persona desde su “polo intelectual” en base a “criterios de valor” introyectados por la sociedad, pero sin conectar este proceso de valuación con la adscripción de cualidades valiosas a un objeto externo, tanto concreto como abstracto. Corresponde a la primera fase de un proceso de valuación individual, y de ésta sólo la realizada por el “polo intelectual” de la persona.

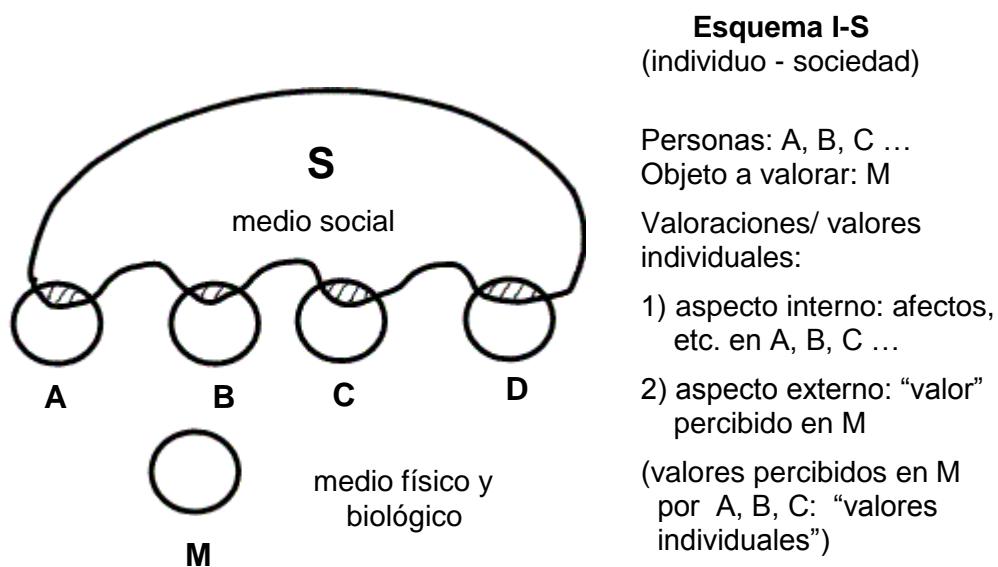
para Tarde estos “valores colectivos” corresponderán a la interacción de valuaciones subjetivas de las personas que dará como producto una cualidad objetiva atribuida al objeto considerado. Para Durkheim y Bouglé parecen ser en el producto de una valuación subjetiva socializada, debido a la internalización de la sociedad en la persona, valuación que atribuirá al objeto una cualidad objetiva reconocida por todos los integrantes de esa sociedad.

Más allá de las diferencias entre Tarde y Durkheim sobre su concepción del “valor colectivo”, es decir sobre la existencia de valores objetivos adscriptos a ciertos objetos que parecen independientes de las valuaciones subjetivas de cada persona, su visión de la persona humana como un ente biológico que ha sido moldeado por la sociedad que lo ha recibido, visión que ha retomado Piaget, nos induce a pensar que las valuaciones subjetivas de un cierto objeto por parte de los integrantes de una sociedad no pueden ser tan dispares entre sí como podría imaginarse a priori, ya que estas personas han sido moldeadas por una misma matriz social. Han tenido el mismo proceso social de transformación a partir del nacimiento, han adquirido un lenguaje común que ya viene, sin que se den cuenta, con una cierta visión valorativa del mundo. Cada palabra que usarán los hará pensar y sentir de una forma que no será independiente a la de los demás integrantes de su sociedad.

Por lo que sería un error suponer a priori una variabilidad ilimitada de las valuaciones subjetivas individuales entre las personas que adscriben una cualidad valiosa a un objeto. Por razones sociales tiene que existir en las personas de una sociedad un núcleo valorativo común, cuya amplitud es evidentemente una cuestión a determinar empíricamente en cada caso concreto.

Retomemos la conclusión a la que habíamos llegado anteriormente sobre los fenómenos valorativos individuales y que expresamos en la fórmula siguiente: “los valores individuales corresponden a un fenómeno general de la afectividad, que se manifiesta tanto en un aspecto interno a la persona (afectos y sentimientos cada vez más complejos a medida que progresa su desarrollo como persona) como en un aspecto externo a la misma (los objetos sobre los cuales se proyecta esta afectividad)”. ¿Cómo se podrá ver esto en la Fig. 7?

Tomemos por ejemplo la persona A que está en “relación valorativa” con el objeto M. Sabemos que podemos construir un “círculo” que vincula A con M y los demás objetos relevantes de su entorno (Esquema O-M construido en A y que incluye al objeto M). No lo hacemos para no complicar la Fig. 7. La persona A tendrá reacciones afectivo-cognitivas internas que se dispararán (afectos, sentimientos, representaciones verbales, etc.) a la par que percibirá en el objeto externo M una cierta cualidad valiosa (por ejemplo su valentía si es una persona, su belleza si es una obra de arte, su utilidad si es un objeto, etc.). Cada persona configurará un “mapa valorativo” de los objetos M de su mundo, en el que estarán asociados los aspectos afectivo-cognitivo internos que se disparan en cada persona con las cualidades externas percibidas en cada objeto.



**Fig. 7**

Si los empezamos a ver con más detalle veremos que estos fenómenos valorativos individuales han podido generarse en cada persona gracias a la acción del medio social que ha ido dirigiendo en forma controlada el desarrollo de la misma durante su proceso de socialización. Se le enseñará a reconocer tales y tales tipos de valores en los objetos que percibe, conectándolos con los afectos internos que va percibiendo. La persona aprenderá que tal objeto es “lindo” y tal otro es “feo” en edad

temprana (y aún antes de haber adquirido el lenguaje, simplemente con las expresiones de aceptación y de rechazo que tendrá frente al objeto en contacto con sus educadores que dirigirán este proceso de aprendizaje). Luego irá perfeccionando estas categorías valorativas positivas y negativas con su crecimiento hasta convertirse, en algunos casos, en un crítico de arte que podrá decir a los demás, con la mayor fineza posible, la calidad estética de tal pieza musical o de tal otra obra literaria. Y así sucesivamente para toda la gama de valores que Bouglé describe en su libro ya citado.

Estos valores individuales y valuaciones individuales son entonces, como ya nos lo mostró Blondel, un producto conjunto del encuentro de la sociedad con cada persona. Desarrollará así en forma personal las percepciones valorativas que la sociedad le enseñará a ver. Aprenderá a distinguir la mayor o menor intensidad de cada tipo de fenómenos valorativo que se la habrá enseñado a percibir. Tal persona le parecerá más linda que otra, tal objeto más o menos útil que aquel otro, y así sucesivamente con todas las categorías valorativas que hemos aprendido a conocer.

Ahora bien, lo que hemos visto hasta ahora es que estos valores individuales desarrollados en cada persona por el medio social que lo ha educado en su infancia, y que seguirá teniendo influencia en él durante toda su vida, es que una parte de estos valores individuales, socialmente generados en cada persona, pueden ser muy similares a los de los demás integrantes de su sociedad. Sin embargo no vemos ahí sino una diferencia de grado con los valores más personales que se pueden haber desarrollado con el mismo proceso educativo sobre la misma base biológica. Estamos simplemente ante el hecho de que los procesos valorativos que se enseñarán a los nuevos integrantes de la sociedad a desarrollar, son procesos no podrán generar una total independencia valorativa de las personas ni tampoco una total coincidencia valorativa. Darán resultados que se orientarán hacia un centro común (los valores compartidos) alrededor de los cuáles se irán distribuyendo los casos particulares concretos, como en un tiro al blanco realizado por diferentes personas. El grado en el que se acercan al blanco marcaría lo que tienen de parecido y de común, siendo su alejamiento la expresión del coeficiente personal distintivo.

## *Valores colectivos y valoraciones colectivas (de tipo 2)*

Tarde nos muestra que la combinación de los valores sociales individuales, o mejor dicho su interacción, da un nuevo producto no conocido antes, que corresponde a los “valores colectivos” (es decir a los valores objetivos que podemos percibir en las cosas). Cooley por su parte comparte la posición de Tarde, llamando a estos valores, “valores públicos”. Ambos coinciden también en considerar que este fenómeno es análogo al de la “opinión pública”. De la misma forma de que existen “opiniones individuales” frente a una “opinión pública”, encontramos “valoraciones individuales” frente a una “valoración pública”. ¿En qué consiste entonces este fenómeno de la opinión y de valoración pública? ¿Es algo realizado por individuos aislados, por un grupo de individuos, o corresponde a otro tipo de realidad? Tratemos de ver si poniendo este problema en el Esquema I-S, surgen del mismo algunos lineamientos que nos permitan empezar a resolverlo.<sup>83</sup>

El problema se reduce a tratar de ver cómo podemos generar en nuestro Esquema I-S, a partir de opiniones y valoraciones individuales el fenómeno global de la opinión y valoración pública sobre un objeto dado. Hagamos los siguientes experimentos ideales.

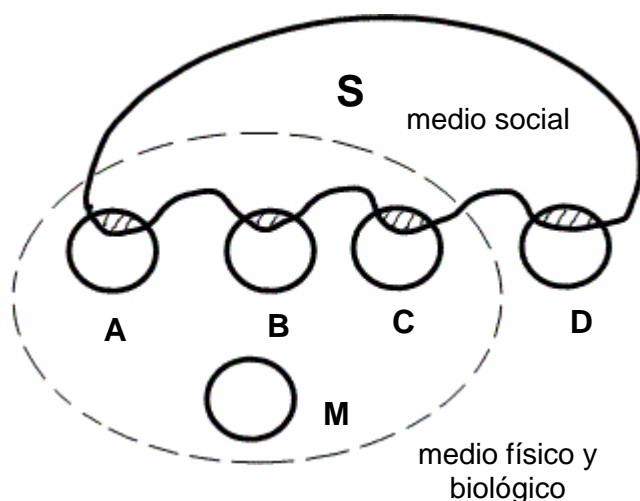
Tomemos en primer lugar un objeto M que pondremos a la consideración de la persona A (ver Figura 8 más abajo). Esta persona desarrollará una opinión y una valoración individual del objeto (discurso que emitirá sobre el objeto y valor que percibirá en el mismo). Supongamos que otras personas B, C,... se someten al mismo experimento. Nos darán cada una su propia opinión y valoración personal. Tendremos así una lista de opiniones y valoraciones personales sobre un mismo objeto M. Estas opiniones y valoraciones individuales tendrán una cierta variabilidad (que será menos o más amplia según la intensidad de la socialización previa que

---

<sup>83</sup> No examinaremos a continuación la solución propuesta por Durkheim para la existencia de valores colectivos que se visualiza simplemente en el Esquema I-S de la Fig. 8 como la concordancia de valoraciones subjetivas y por ende de la cualidad valor depositada en el objeto M por parte de los integrantes de un mismo grupo social (las personas A, B, C de la figura). En este caso no hay interacción de valoraciones individuales, simplemente coincidencia de las mismas. Esa valoración individual coincidente de todos los miembros del grupo será la valoración colectiva del grupo del objeto M. Corresponderá entonces a una misma cualidad valiosa percibida por los integrantes del grupo en ese objeto.

hayan tenido esas personas en estas cuestiones). Hasta ahora no ha aparecido el fenómeno de la opinión y valoración pública.

Hagamos entonces el siguiente experimento. Consideremos un grupo de personas (A, B y C en la Figura 8). Supongamos que conviven en un cierto círculo social (club, empresa, iglesia, familia, o lo que fuera). ¿Reaccionarán de la misma forma que antes las personas si se les pide que emitan una opinión y una valoración sobre el objeto M, pero en presencia de los demás integrantes de su grupo? Cada uno de nosotros ha experimentado este tipo de situación. En cada ámbito social hay cosas que pueden decirse y otras que no conviene mencionar, y análogamente para la expresión de valoraciones. Cada grupo social fija restricciones particulares al comportamiento de las personas, que en este caso se refieren a la manifestación de sus opiniones y valoraciones (restricciones que no tienen por qué ser percibidas en forma clara, pero que sin embargo se acatan). Está claro que si A manifiesta una opinión o valoración inconveniente en este grupo, enfrentará una reacción negativa proveniente del resto de los integrantes, y que las reacciones serán más bien favorables en el caso contrario.



**Esquema I-S**  
(individuo - sociedad)

Personas: A, B, C ...  
M: objeto considerado

Opinión y valoración individual:  
en A, B, C...  
(parte de los cuales son comunes)

Opinión y valoración pública:  
en {A, B, C, ...}.  
Distintas formas.

**Fig. 8**

Podríamos plantear las instrucciones siguientes para las personas de nuestro experimento: “emita la opinión y valoración más cercana a lo que Ud. piensa y siente realmente, pero tratando de no ofender al grupo”. Nuestra experiencia cotidiana nos hace pensar que las opiniones y valoraciones emitidas en este experimento ideal: a) tendrán una menor dispersión que en el caso anterior cuando eran emitidas libremente; b) su rango de variabilidad dependerá del grupo considerado. Con lo que cada grupo tendrá ciertas características propias en cuanto a las opiniones y valoraciones que pueden emitirse en el mismo.

Estamos ahora sí frente al fenómeno de la “opinión pública” y de la “valoración pública” que existen en un grupo social dado. No son las opiniones y valoraciones de personas concretas, por más que muchos integrantes del grupo puedan sentirse cómodos o identificados con estas posiciones intelectuales y valorativas. Expresan el rango de las opiniones y valoraciones sobre un objeto que pueden manifestarse sin generar rechazo en el grupo en cuestión. Son evidentemente un dato clave para la persona que se mueve en esos círculos, más allá de que comparta o no esas posiciones.

Los valores públicos, cualidad atribuida a un objeto por un grupo, son entonces valores sociales en segundo grado, ya que son el fruto de un proceso de interacción social particular que se da en un grupo dado de personas que ya tienen sus propias ideas y valoraciones personales. Este proceso, para las personas sensibles a este tipo de información, avisa rápidamente las valoraciones y opiniones sobre un objeto que gozan o no de consideración en el grupo. Con lo que cada persona puede también hacer un “mapa valorativo” de cada grupo, sabiendo cuál es su comportamiento en tales y tales cuestiones. En base a estos datos ajustará su conducta. Estos valores que caracterizan al grupo parecen corresponder a los “valores colectivos” vistos con Tarde y Cooley.

Estos valores colectivos que acabamos de examinar no corresponden a valoraciones individuales. Tampoco son valoraciones emitidas por un grupo. Son simplemente un fenómeno complejo que refleja las interacciones de los integrantes de un grupo. Cada grupo permitirá e inducirá sus integrantes a pensar y a sentir de cierta manera, con un rango acotado de variación. Este fenómeno de regulación, que siente toda persona al estar en



un grupo, puede describirse por la menor variabilidad que tienen las manifestaciones intelectuales (opinión) y valorativas en ese grupo, con respecto a las que existirían de permitirse una opinión y valoración sin la presión a la conformidad del grupo.

¿Cómo se desarrollan estos procesos de regulación a nivel de ideas y sentimientos en un grupo? Como todos los procesos de interacción deben ser de una complejidad enorme para su manejo intelectual y por lo tanto de desenlace difícil de prever. Sin embargo Cooley y Tarde nos muestran que tanto para el hombre práctico, como para el teórico, no es relevante entrar en el mecanismo de relojería delicado de esas interacciones. Nos muestran que una propiedad de estas interacciones es la de generar resultados con cierta estabilidad en el tiempo, resultados que basta entonces medir para saber cómo puede comportarse el sistema. Estos resultados a medir empíricamente, datos que nos servirán para ver luego cómo se puede comportar el sistema, son los “valores colectivos”. En este primer ejemplo que hemos visto, son la expresión de la norma hacia la cual tienden las opiniones y valoraciones de un objeto efectuadas en un grupo de personas en interacción social.

Tratemos, por ejemplo, de averiguar la “estima pública” que se tiene de un cierto personaje. Cada persona tendrá su propia opinión, o mejor dicho su propia “opinión valorativa” (ya que no estamos en esos casos ante una opinión puramente intelectual, sino frente a una opinión expresada verbalmente que viene entrelazada con la doble manifestación afectiva interna y externa que le genera ese personaje). Si tomamos un grupo dado veremos que habrá restricciones para la expresión libre de esas opiniones valorativas. Si se lanza una cierta opinión y valoración al grupo, generará una reacción favorable o desfavorable. Las opiniones y valoraciones que se pueden lanzar al grupo, sin generar efectos adversos, y generando por el contrario efectos positivos, corresponden a los “valores del grupo” (valores colectivos). En este caso lo que se diga sobre la estima que merece tal personaje y que no genere rechazo sino aprobación será la “estima pública” que tendrá ese personaje en este grupo. Esta estima pública también podrá seguirse en el tiempo.

¿Pero hemos abarcado, con el experimento ideal anterior, todos los posibles fenómenos valorativos que involucren interacciones de valoraciones individuales? Claramente no. Podemos representarnos otro caso posible de generación de valores colectivos, de mayor flexibilidad que el anterior. Hagamos un nuevo experimento ideal.

Tomemos ahora un grupo de personas A, B, C... (Figura 8) en el que las restricciones anteriores no son tan fuertes. Al lanzar ideas y valoraciones, las reacciones ya no son terminantes como antes, tanto a favor como en contra. Estamos entonces frente a un grupo con un comportamiento diferente al anterior. En este caso no surgirá un rango estrecho de valoraciones permitidas como en el caso anterior. Podrá iniciarse un proceso de discusión y de diálogo en el que se irá hablando sobre el objeto “M” (por ejemplo se dirá cuan estimable o no es el personaje del ejemplo anterior).

Imagínese este proceso como los cuentos de hadas o los mitos que van circulando de boca en boca. Como decía Levi-Strauss, en una entrevista a la televisión francesa (“Archives du XXème siècle” INA 1972), el mito se convierte realmente en mito, cuando este objeto ha pasado por tantas manos en sus circulación, que ya nadie sabe bien quién le ha puesto tal detalle, o le ha quitado tal otro. Estamos, nos dice, frente a una creación colectiva. En el caso de los cuentos de hadas, en cada paso de este proceso, el que lo cuenta verá la reacción de sus interlocutores y podrá ir modificándolo para que cause mayor placer a sus oyentes. Podrá inclusive adoptar sugerencias de su público infantil. Sin embargo este proceso creativo colectivo podrá estabilizarse, dando lugar a un cuento tradicional que ya seguirá circulando con muy pocas modificaciones, causando placer tanto a las nuevas generaciones de cuentistas y oyentes como a las anteriores.

En nuestro caso habrá un boca a boca mediante el cual circularán versiones sobre, por ejemplo, cuan estimable es el personaje que mencionábamos antes. Cada persona, en este proceso de circulación, no tratará de hacer la historia más atractiva para sus interlocutores como en el caso anterior de los cuentos pero sí seguirá teniendo en cuentas sus reacciones. Al hacerlo, este producto colectivo en circulación se irá modificando ajustándose en su pasaje a las personas que lo van recreando y modificando. El producto colectivo final que irá circulando, será la opinión y

valoración pública sobre el tema en cuestión, existente en el grupo considerado. Producto que manifestará unas características propias de este sistema de personas en interacción. Será la opinión y valoraciones públicas existentes en ese grupo sobre el tema en consideración, por ejemplo sobre cuán estimable o no es tal personaje conocido.

Los valores públicos surgen entonces de un proceso de interacción de opiniones y valoraciones individuales. Estos procesos podrán diferir, como en los dos casos que hemos planteado, según las características del grupo en consideración y del objeto que se evalúa. Podrá también haber casos en que no surja ningún resultado claro del proceso anterior (no hay valoración ni opinión pública sobre esa cuestión). Podrá también haber casos en que el grupo se escinda mostrando posiciones antagónicas al respecto. Pero más allá de los resultados de estos procesos sociales en grupos concretos, los valores que surjan de los mismos ya no serán valores individuales. Cada individuo podrá representárselos, como se representa los valores de otra persona, pero no serán los valores de nadie en particular. Serán valores del grupo o valores colectivos, valores productos de una socialización mayor que la existente en los valores individuales. Son, si se quiere, “valores sociales en segundo grado”, con respecto a los valores individuales que serían “valores sociales en primer grado”.

Tarde y Cooley nos muestran que estas valoraciones públicas son un instrumento fundamental para la regulación de la actividad social de una sociedad. Tomemos como ejemplo los valores económicos. Cada persona tiene valoraciones económicas subjetivas de los distintos bienes que son relevantes para ella. Las interacciones de estos valores económicos subjetivos, como lo analiza con detalle Tarde en su libro *Psychologie économique* (1902), daría lugar, según este autor, a la aparición del valor colectivo correspondiente, el valor económico de los bienes, percibido como una propiedad objetiva de los mismo. Estos valores económicos objetivos (medidos con los precios de los bienes) permiten la regulación de la actividad económica. Cada persona, empresario o asalariado, regulará su actividad en base a estos datos complejos que surgen de la interacción de una enorme cantidad de subjetividades.

Todo ocurre como si la sociedad, con su mayor complicación, hubiese generado nuevos datos que permiten luego a las personas orientarse en la misma a pesar de la mayor complejidad de la situación social. Para Tarde, lo que ocurre con los valores económicos colectivos, ocurre para todos los valores colectivos. Por ejemplo el político que se quiere lanzar a una candidatura tratará de evaluar el grado de estima que tiene su persona en círculos claves que pueden impulsar su candidatura, así como en el público en general que votará. Los valores colectivos se convierten entonces en un instrumento importante para la regulación del comportamiento de los actores individuales y colectivos de una sociedad.

### **Estado de situación: sociología del valor como sociología de los procesos afectivos**

El valor, como concepto teórico, ha perdido vigencia a partir de la segunda mitad del siglo veinte. Se entiende esta posición dada la gran variabilidad que tiene este concepto y la poca claridad de muchas discusiones al respecto. Sin embargo el concepto alude a realidades importantes para las ciencias sociales, realidades que debemos tener en cuenta más allá de la etiqueta denominativa que se utilice (“valor” y sus términos derivados como “valuación”, “valoración”, “procesos valorativos” y “fenómenos valorativos”).

¿A qué realidades alude? Visto en un primer examen fenomenológico, alude a las cualidades de intensidad variable que tienen, en primer lugar, objetos reales y, en segundo lugar, símbolos que representan a estos objetos. Estas cualidades de intensidad variable, corresponden al aspecto externo del fenómeno de la valoración. El valor, cualidad percibida en un objeto exterior, requiere evidentemente de una persona que percibe el objeto. Tenemos forzosamente un círculo que observa, que enlaza a la persona y al objeto en cuestión. Hablar del valor de un objeto sin tener en cuenta a la persona que está en relación con el mismo, es una abstracción que fácilmente puede conducirnos a especulaciones vanas sobre este fenómeno.

Es por ello que, luego de examinar una amplia gama de teorías sociológicas sobre el valor en el capítulo anterior, hemos tratado de radicar

el fenómeno del valor en el Esquema O-M (organismo-medio). Hemos podido comprobar que los fenómenos valorativos a nivel individual, descritos por las diversas concepciones sociológicas examinadas, podían ubicarse con facilidad en este esquema. Tenemos pues una persona y un objeto con el cual está en relación. La percepción del objeto se acompaña de fenómenos afectivos, cuyo aspecto interno corresponde a percepciones afectivas internas que para simplificar llamaremos “sentimientos” (sensaciones, afectos y sentimientos) y cuyo aspecto externo corresponde a lo que hemos llamado “valores” (cualidades de intensidad variable). Piaget nos ha brindado un marco que nos permite estudiar el orden de aparición de los diferentes fenómenos valorativos en la vida de una persona, permitiéndonos finalmente radicar en el Esquema O-M todos los fenómenos valorativos, desde sus manifestaciones sensori-motoras (que perdurarán en la vida adulta como valoraciones puramente afectivas) hasta las manifestaciones cada vez más intelectualizadas que permite el desarrollo de la función representativa (valoraciones expresadas en discursos verbales).

Los valores individuales corresponden entonces a realidades tangibles y no son de ninguna manera fenómenos insibles y de dudosa existencia como suele creerse en una cierta sensibilidad contemporánea. Estos fenómenos existen independientemente de la etiqueta que se les quiera poner y son perfectamente visibles en nuestro Esquema O-M. Como dice Piaget, corresponden a un fenómeno general de la afectividad, que tiene manifestaciones internas y externas, y que va sofisticándose a medida que la persona va pasando por las diferentes etapas de su desarrollo.

¿Pero tiene utilidad para la sociología el estudio de este tipo de fenómeno? El esquema O-M nos muestra que los “fenómenos valorativos”, es decir los “fenómenos afectivos que se disparan interna y externamente a una persona cuando se encuentra en relación con un objeto de su entorno”, corresponden a fenómenos básicos de regulación del comportamiento de un organismo con su medio. Los fenómenos valorativos están entonces asociados, como bien lo sabía Cooley, a la resolución de un problema de coordinación del comportamiento de un organismo con su entorno. Permiten resolver en forma flexible el problema de la determinación y realización de

comportamientos adecuados de un organismo con los objetos relevantes de su medio.

Esta coordinación que no requiere inicialmente de ningún centro voluntario y consciente, se completa en el caso del hombre, al desarrollarse su capacidad representativa, con funciones más intelectualizadas que limitarán la eficacia original de estos mecanismos. De mecanismos impulsores pasarán a ser mecanismos que incitarán a comportarse de determinada manera, bajo el control de un centro voluntario y representativo. Sin embargo, los fenómenos valorativos, en sus versiones afectivas y cada vez más intelectualizadas, seguirán siendo un motor y un primer centro de determinación de la actividad humana. El sociólogo que quiere averiguar el comportamiento de actores individuales y colectivos en un medio social dado, puede entonces encontrar claves interesantes en la investigación de estas realidades más allá de cómo hayan sido denominadas.

Por otra parte los estudios sociológicos sobre el valor nos han mostrado que estos fenómenos valorativos individuales son, en realidad, el resultado de un intenso proceso de socialización que ha recibido la persona desde su nacimiento. Los valores individuales son entonces valores altamente socializados. Podríamos decir lo mismo sin usar la etiqueta “valor” (aunque en forma menos sintética): “los fenómenos afectivos internos y externos que regulan el comportamiento individual de la persona con los objetos relevantes de su medio se han desarrollado sobre una base biológica que ha sido objeto de un intenso proceso de socialización”. De esta manera se han desarrollado nuevas configuraciones de estos fenómenos afectivos, que no hubiesen existido de haber vivido en el hombre en un medio puramente natural.

Más allá de la terminología utilizada para describir estos fenómenos valorativos, el Esquema I-S (individuo-sociedad) nos ha permitido visualizar el proceso de socialización de estas funciones de regulación del comportamiento originariamente biológicas. Nos permite entonces apreciar la importancia de los valores para la sociología. Cada persona se moverá de acuerdo a estos procesos afectivos. Pero estos procesos afectivos están mediatizados por la sociedad (medio social que es a la vez exterior e interior a cada persona), con lo que el grupo podrá incidir en el comportamiento de

la persona, por ejemplo, a través del lenguaje que comparten. Se dirá una sola palabra, o se hará un solo gesto y todo un grupo de personas se pondrá en movimiento. La circulación de palabras y afectos a través de la parte S (medio social compartido que rodea y penetra cada persona) del esquema, inevitablemente pone en presencia todas estas personas en una “comunidad” (comunidad). Por lo que el estudio de los procesos afectivos que inciden en la determinación del comportamiento de una persona, y que son mediatizados por signos sociales compartidos como gestos y lenguaje, resulta ser de una importancia crucial para estudiar el comportamiento individual y grupal de personas viviendo en sociedad.

Sin embargo hay todavía una razón adicional que hace de interés el tema para la sociología. Estos procesos afectivos individuales (se entiende en sus aspectos internos y externos), se pueden combinar entre sí dando lugar a nuevos “productos” sociales de gran importancia tanto para el hombre práctico que aspira a regular en forma eficaz su acción, como para el hombre teórico que aspira a entender el comportamiento de una sociedad y a prever, en la medida de lo posible, sus evoluciones más probables. De la interacción de las “valoraciones individuales” surgen lo que hemos denominado “valores públicos” o “valores colectivos”. Los objetos del medio se cargarán entonces de una significación, que no será ya la de una persona en particular, sino que corresponderá a la del grupo social en cuestión. Estos valores se manifestarán como si fuesen realidades objetivas, en general difícilmente modificables por la acción de individuos aislados. Serán un dato con el cual deberán contar al programar sus acciones.

Tarde y Cooley nos han mostrado que estos productos sociales de los fenómenos valorativos son datos claves a considerar para poder programar cursos de acción a nivel de los actores individuales y grupales y que, en un nivel de mayor generalidad aún, permiten ver los comportamientos realmente posibles en una sociedad dada. Tanto para la sociedad, como para el individuo, no existe un abanico ilimitado de comportamientos posibles. La sociedad y el individuo tienen en cada momento un rango de comportamientos realmente posibles mucho más limitado de lo que se puede imaginar a priori. Esta restricción de los comportamientos teóricamente posibles en una gama más reducida de comportamientos realmente posibles

en cada caso concreto, está relacionada con la existencia de estos valores sociales que tienden a limitar la variabilidad de los comportamientos individuales y grupales. El no respeto de estos valores, es decir la realización de acciones que se apartan de un cierto conjunto limitado de acciones posibles, genera consecuencias que tienden a reencauzarlas en el sentido de los comportamientos que permite el sistema social en estudio.

Con lo que el fenómeno del valor, ha puesto en relieve un campo de interés para la sociología, el de las regulaciones del comportamiento de actores individuales y colectivos basadas en la afectividad. El estudio de este campo puede brindar herramientas intelectuales de interés que nos permitan realizar algo que parece de difícil realización: la modelización y previsión de los comportamientos realmente posibles de un sistema social concreto. Sin embargo los hombres prácticos (políticos, empresarios y otros actores) realizan cotidianamente en la práctica este problema reputado de solución imposible. Constantemente se ven obligados a hacerse un mapa de situación simplificado de la realidad en la que operan, circunscrito a los objetos relevantes de ese entorno del punto de vista de sus intereses prácticos, en el que tratan de prever las evoluciones posibles incluyendo los efectos de sus propias acciones y teniendo en cuenta el comportamiento probable de los demás actores. La sociología puede trabajar este campo, buscando herramientas de análisis más rigurosas, que permitan la modelización eficaz de situaciones sociales concretas no repetibles en el tiempo.

Tarde y Cooley nos muestran que es de esperar que entre estas herramientas se encuentren los valores sociales, “cantidades sociales” concretas a determinar en cada sistema social particular en estudio. Los fenómenos valorativos, en sus manifestaciones sociales, pueden convertirse entonces en parámetros claves para la modelización del funcionamiento y evolución de sistemas sociales concretos. De ser así tendríamos una herramienta interesante que nos permitiría evitar el estudio, rápidamente inmanejable por su complejidad, de las interacciones sociales en juego entre todas las personas de estos sistemas, limitándonos a medir en forma empírica los resultados estables que tienen las mismas, en el caso de sistemas sociales que logran perdurar en el tiempo.



# **PARTE I. EL PROBLEMA DEL VALOR ECONÓMICO DESDE UN PUNTO DE VISTA SOCIOLÓGICO**

## **Capítulo 5**

### **ESQUEMAS ACUMULADORES, DISCURSOS TEÓRICOS Y ESTRUCTURAS COGNITIVAS**

En este capítulo, después de una breve recapitulación del trabajo realizado hasta ahora, reflexionaremos sobre la naturaleza de los esquemas construidos en la Parte Preliminar. Nos referimos a los Esquemas O-M e I-S que nos han servido de marco teórico común para poder examinar una amplia gama de teorías que parecían inconmensurables entre sí, esquemas que a partir de ahora llamaremos “esquemas acumuladores” por razones que quedarán más claras más adelante. Con el objetivo de mostrar con la mayor claridad posible el sentido del trabajo que debemos realizar necesitaremos también ahondar con un poco más de detalle el problema de los discursos teóricos y de las estructuras cognitivas, profundizando la visión que apenas habíamos esbozado en la parte anterior<sup>84</sup>. Finalmente, con todos estos elementos, terminaremos exponiendo la naturaleza del trabajo que deberemos realizar de aquí en más y que corresponde al núcleo de nuestra investigación que conformarán la Parte I, *El problema del valor económico desde un punto de vista sociológico*, la Parte II, *Construcción de un concepto sociológico del valor económico y de los precios*, y la Parte III, *Construcción de un instrumento de análisis socio-económico*.

#### **Recapitulación de la trayectoria realizada**

Hemos realizado en los capítulos anteriores un análisis del concepto de valor desde una perspectiva sociológica. Después de delimitar el objeto

---

<sup>84</sup> Véase en cap. 2, la sección: “Posibilidad de un estudio “científico” sobre el valor en ciencias sociales”.

de estudio en la forma más clara posible recurriendo al discurso cotidiano y al discurso filosófico, hemos efectuado un análisis crítico de las principales teorías sociológicas sobre el valor, para finalmente elaborar una “síntesis teórica” de las teorías particulares examinadas.

Para poder realizar este análisis y “síntesis teórica” nos hemos basado en la teoría genética del desarrollo de la persona humana de Piaget. Ésta nos ha permitido distribuir a lo largo de las etapas del desarrollo de la persona humana la amplia gama de visiones diferentes sobre el “valor individual” que hemos encontrado en las teorías sociológicas sobre el valor examinadas<sup>85</sup>. Con este sencillo recurso aparece claramente la unidad de los fenómenos valorativos individuales a pesar de la enorme diversidad de sus manifestaciones fenomenológicas. Vistos a lo largo del desarrollo genético<sup>86</sup> de la persona humana, resultan ser simplemente manifestaciones cada vez más sofisticadas de procesos afectivos básicos que comparte el ser humano con los demás organismos biológicos superiores, y que se han ido especificando a lo largo del desarrollo que cada persona va teniendo en el medio social que lo ha recibido.

Este estudio nos ha mostrado que las principales teorías sociológicas examinadas sobre el valor, con la excepción de la de Parsons, pueden ser consideradas como piezas complementarias de un rompecabezas que permiten generar, si profundizamos la visión sociológica del ser humano

---

<sup>85</sup> Piénsese, por ejemplo, en los fenómenos valorativos altamente intelectualizados que se manifiestan con juicios de valor y en los fenómenos valorativos puramente afectivos sin expresión verbal, así como en los diversos casos intermedios posibles entre ambos extremos.

<sup>86</sup> Tomamos los términos técnicos de Piaget. Su psicología y epistemología genética estudia la evolución de las funciones afectivas y cognitivas en la persona humana desde su inicio como recién nacido hasta su constitución como persona adulta, es decir a lo largo de lo que llamará su “evolución genética”. El pensamiento y la capacidad verbal no han surgido ex-nihilo, sino de algo anterior: el comportamiento sensori-motor que tiene el recién nacido y que comparte con el resto de los organismos biológicos superiores.

El adjetivo “genético” se referirá de aquí en más a esos procesos evolutivos en los que se trata de observar la génesis de nuevas realidades a partir de realidades anteriores. Nos referiremos a este tipo de análisis, que aprovecha el hecho de que cada ser humano recién nacido debe volver a recrear en él todo lo que han acumulado sus antecesores, llamándolo “análisis genético”. Es un análisis diacrónico de un organismo biológico que vuelve a empezar desde cero con cada nacimiento, desarrollándose en el medio ambiente controlado que le ofrece el medio social que lo recibió, determinando una evolución que Piaget calificará de “epigenética” de las posibilidades biológicas abiertas que ha recibido al nacer.

como un ente biológico que ha sido colonizado por la sociedad, una visión sintética de los fenómenos valorativos individuales.

La fórmula de Piaget del valor como una “dimensión general de la afectividad”, que tiene manifestaciones tanto internas (sensaciones, afectos y sentimientos) como externas a la persona (cualidades de intensidad variable percibidas en el objeto que encuentra en su medio) permite recoger el aporte de la mayoría de las teorías sociológicas examinadas sobre los fenómenos valorativos individuales tanto en sus aspectos afectivos como en sus aspectos cognitivos. Nos permite resolver finalmente una primera parte de nuestro problema: saber a qué realidades concretas aluden la palabra “valor” y sus combinaciones diversas (“valoraciones”, “valuaciones”, “fenómenos valorativos”, “procesos valorativos”, etc.) en cuanto fenómeno individual.

La solución de la segunda parte de nuestro problema, ver a qué realidades concretas corresponden los “valores colectivos” descubiertos por la sociología, por el contrario, presenta diferencias notables entre las teorías sociológicas examinadas. Para Tarde y Cooley surgirán de la interacción de los fenómenos valorativos individuales en un grupo, que adscribirán a un objeto una “opinión pública” valorativa, es decir una cualidad objetiva independiente de la opinión y valoración particular de cada integrante de este grupo. Para Durkheim y Bouglé surgirán de la similitud de valuaciones subjetivas de un objeto por parte de los integrantes de un grupo, con lo que la cualidad valiosa atribuida al mismo será la misma para todos los integrantes del mismo.

Más allá de estas explicaciones, los “valores colectivos” son un fenómeno como el de la “opinión pública” que se puede constatar y medir, que existe a nivel de un grupo de personas, y por lo tanto bien concreto, más allá de que se difiera en sus explicaciones posibles. Hemos mostrado en el Esquema I-S varias formas posibles, muy concretas, de generar esa opinión pública valorativa en un grupo, mediante la cual se adscribe una cualidad de intensidad variable a un objeto que hemos denominado “valor colectivo”, a las cuáles podrán agregarse nuevas formas de generar valuaciones y valores colectivos en un grupo a medida que las encontremos.

Con lo que nos encontramos finalmente que tanto los fenómenos valorativos individuales, en los que el foco está puesto en una persona, como

los fenómenos valorativos colectivos, en los que el foco está puesto en un grupo de personas, que atribuyen a los objetos una cualidades de intensidad variable que hemos denominado en el primer caso “valores individuales” y en el segundo caso “valores colectivos”, corresponden a fenómenos bien concretos que pueden visualizarse con facilidad en los Esquemas O-M e I-S que hemos construido en el capítulo anterior. No corresponden a ninguna supuesta entidad metafísica sino a realidades muy concretas relacionadas a fenómenos afectivo-cognitivos que se despliegan en una persona o en un grupo de personas en relación con un objeto, y que proyectan o atribuyen al mismo una cualidad de intensidad variable que en el lenguaje del discurso cotidiano se ha identificado con la palabra “valor”.

Llamaremos a partir de ahora en nuestro trabajo “concepto sociológico del valor” a esta visión de los fenómenos valorativos que, en definitiva, es compartida en lo esencial por una amplia variedad de teorías sociológicas sobre el valor examinadas.<sup>87</sup>

Este concepto sociológico del valor así como los Esquemas O-M e I-S serán las herramientas teóricas que utilizaremos para construir un instrumento de análisis socio-económico que nos permita analizar los fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica, es decir desde el

---

<sup>87</sup> En el capítulo 3 hemos elegido un rango acotado de autores pero lo más amplio posible en la variedad de sus puntos de vista, limitándonos a las reflexiones sociológicas sobre el valor más relevantes desde fines del siglo diecinueve hasta mediados del siglo veinte. Si recorremos la literatura sociológica sobre el valor desde entonces hasta la actualidad en las revistas de sociología norteamericana, encontraremos varios artículos claves que reseñan los trabajos realizados sobre el problema del valor en sociología en ese período. En primer lugar tenemos el trabajo de Franz Adler (1956), “The Value Concept in Sociology”, que examina en forma exhaustiva las teorías del valor norteamericanas de la primera mitad del siglo veinte, además de brindar su visión particular del tema. En segundo lugar se podrá consultar con provecho el artículo de James Spates (1983), “The Sociology of values”, que realiza una revisión amplia de la literatura sociológica sobre el valor hasta la década de 1980, con mucho detalle para el período 1950-1980. Para completar los dos artículos anteriores y terminar de cubrir el período hasta los inicios de los años 2000 podrá leerse el artículo Steven Hittlin y Jane Allyn Piliavin (2004): “Values: Reviving a Dormant Concept”.

El examen de estos artículos no nos han aportado elementos nuevos para la concepción del valor que hemos sintetizado en los esquemas O-M e I-S a partir de los autores estudiados. Todo ocurre como si los conceptos desarrollados en estos artículos fueran una “combinación lineal” de conceptos ya tratados por los autores clásicos que hemos examinado. Por lo que se pueden visualizar en nuestros esquemas O-M e I-S sin modificación de la concepción del valor sintetizada en los mismos. Estos esquemas y la concepción del valor que hemos representado en los mismos seguirán acumulando lo que se ha dicho de relevante sobre los mismos.

campo de la sociología económica. Nos permitirán estudiar los fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica en dos aspectos claves.

1) En primer lugar tendremos siempre presente la visión socio-antropológica del hombre viviendo en sociedad que está acumulada en los Esquemas O-M e I-S. Esta perspectiva es poco frecuente en los estudios puramente económicos en los que tiende a primar, aun actualmente, una visión del hombre como átomo social, y de la sociedad como una entidad puramente nominal (agrupación de individuos cuyo comportamiento colectivo sería la sumatoria de los comportamientos individuales)<sup>88</sup>.

2) En segundo lugar utilizaremos el concepto sociológico de valor obtenido en el capítulo anterior. Nos debería permitir construir un concepto sociológico de valor económico. De tener éxito en esa tarea, tendremos entonces una herramienta que nos permitirá “sociologizar” estructuras teóricas puramente económicas. Bastará para ello tomar el cuerpo teórico en cuestión y reemplazar el concepto de valor que utiliza (o su equivalente) por el concepto sociológico de valor económico obtenido<sup>89</sup>.

En definitiva, tanto los Esquemas O-M e I-S como el concepto sociológico de valor que hemos visualizado en los mismos nos permitirán “sociologizar” las teorías económicas. Podrán entonces incorporarse en forma natural en el cuerpo de la sociología económica, brindándole algo que todavía no tiene: una estructura lógica deductiva que le pueda ser de utilidad para guiarla en su estudio de los fenómenos económicos, sintetizando los que va encontrando y dándole nuevas pistas para buscar los fenómenos económicos relevantes de una situación concreta compleja que esté examinando.

---

<sup>88</sup> La visión sociológica del hombre viviendo en sociedad no ha penetrado suficientemente en la teoría económica que tiende a adscribirse a un individualismo metodológico de corte clásico, salvo en el caso de teorías económicas consideradas por las corrientes principales como heterodoxas o marginales (marxismo, institucionalismo, economía de la regulación y de las convenciones).

<sup>89</sup> Como hemos visto en el primer capítulo el concepto de valor en la teoría económica ha sido central hasta que a principios del siglo veinte, a partir de la crítica de Pareto (1909, pp. 242 y sig.) se ha tendido a eliminarlo por considerarlo metafísico. Se ha querido rearmar toda la teoría económica sin utilizar el concepto de valor económico, sino el de precios relativos. Sin embargo estos desarrollos modernos siguen siendo perfectamente expresables utilizando el concepto de valor económico.

Pero para poder ver esto con mayor claridad es necesario que reflexionemos con un poco más de detalle sobre estas estructuras cognitivas extrañas que llamamos discursos teóricos y que aspiran, en su juego, a explicar la realidad y a permitir operar sobre ella en forma más eficaz que utilizando el discurso espontáneo de la vida cotidiana. Lo haremos luego de aclarar algunas características de los instrumentos cognitivos gráficos que hemos llamado “esquemas acumuladores” y con los que nos hemos encontrado en el capítulo anterior.

### **Esquemas acumuladores**

De la misma forma que los ingenieros suelen representar en forma gráfica los sistemas físicos que estudian (por ejemplo un sistema de poleas cuyo funcionamiento se quiere estudiar) dado que no pueden contentarse con descripciones verbales poco precisas, hemos intentado realizar algo similar en el capítulo anterior para poder visualizar las diferentes teorías sociológicas sobre los fenómenos valorativos.

Hemos construido entonces dos esquemas gráficos, el Esquema O-M (organismo-medio) y el Esquema I-S (individuo-sociedad), en los que fuimos representando los aportes de las distintas teorías sociológicas sobre el valor. Esta representación gráfica nos ha permitido ver mejor a qué realidades se referían las diferentes teorías sociológicas sobre el valor examinadas, más allá de las etiquetas denominativas diversas que han utilizado.

Estos esquemas, al igual que la representación gráfica del ingeniero, permiten liberar la mente de esfuerzos cognitivos de representación que pueden aplicarse entonces con mayor provecho a nuevos pensamientos. De esta manera se puede entender mejor cada teoría, acumulando en el esquema sus diversos aspectos que vamos recorriendo a medida que la vamos examinando. Esto que podemos hacer para cada teoría puede hacerse luego con las distintas teorías en forma simultáneas una vez que las hayamos representado u codificado en el esquema. Por otra parte el esquema nos sugerirá nuevas vías de pensamiento que posiblemente no hayamos leído todavía y que podremos encontrar o no en ulteriores teorías a examinar. Nos encontramos entonces con un instrumento cognitivo de una gran plasticidad,

ideal para el tipo de análisis y síntesis interdisciplinaria que aspiramos a realizar en este trabajo.

Hemos llamado a este tipo de esquemas conceptuales “esquemas acumuladores” ya que, de alguna manera, acumulan las teorías con las que han sido confrontados. Todo ocurre como si estos esquemas fueran un mapa en el que vamos volcando diversos relatos de viaje (las diferentes teorías y experiencias que acumulamos en el esquema). Cada trayecto realizado de nuestros viajeros hará que se vaya modificando el mapa. En base a esos relatos pondremos aquí tal ciudad, allí tal curso de agua, etc. Está claro que una vez que tengamos un primer mapa de esa región, aunque sea muy estilizado y tosco (siempre habrá tiempo de ir precisándolo y corrigiéndolo con nuevos relatos de viaje), ya nos liberamos de la dificultosa tarea de tener presentes todos los relatos de viaje en forma simultánea para poder seguir adelante.

Bastará entonces para todo nuevo trayecto a realizar tomar el mapa y dibujar en el mismo el recorrido a hacer, sin tener que recordar todos estos relatos de viaje que difícilmente pueden ser tomados en consideración en forma conjunta por una mente humana de capacidad limitada. El mapa seguirá correspondiendo a la realidad, tal como lo hacen los relatos de viaje en base a los cuales se ha construido inicialmente, y corregido y puliendo en lo sucesivo. A pesar de todas sus imperfecciones nos permitirá generar un salto cognitivo al liberar nuestra mente de una sobrecarga innecesaria, sabiendo que tenemos allí acumulada una gran masa de observaciones y experiencias personales de viajeros. Nos permitirá seguir nuestro viaje con la mochila lo más ligera posible, pero teniendo en cuenta todo lo que los demás han dicho sobre la región a visitar, aunque estilizado, en el esquema. Y esto es interesante ya que el objetivo de estos viajes será seguir llenando la mochila limitada de nuestra capacidad intelectual con nuevos conocimientos surgidos de estas nuevas exploraciones. El pasado teórico y empírico debe estar presente, pero sintetizado, ocupando el menor lugar posible y accesible, a demanda, para toda aclaración que sea necesaria.

Este será el rol que tendrán los esquemas acumuladores que utilizaremos a lo largo de nuestra investigación. Serán una parte esencial del proceso de construcción teórica que realizaremos en nuestro trabajo.

## Discursos teóricos

Ortega y Gasset, en su libro *La idea de principio en Leibniz y la evolución de la teoría deductiva*<sup>90</sup>, presenta un esquema del matemático y físico alemán Hermann Weyl (1885-1955) que aspira a representar gráficamente los aspectos esenciales del conocimiento científico (Fig.1).

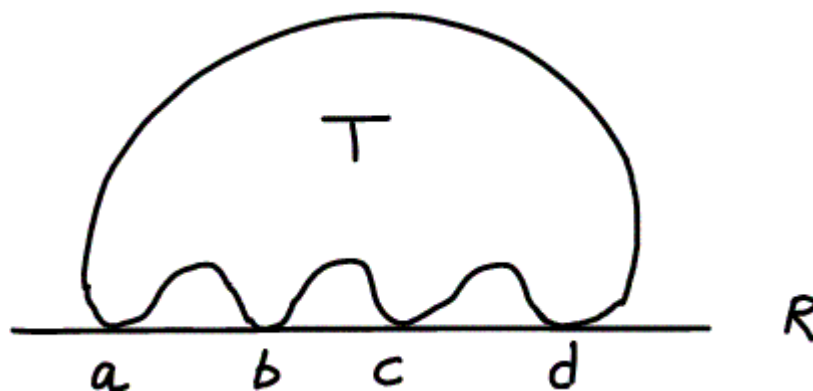


Fig. 1

En este esquema el área T representa el corpus teórico de una teoría científica y la recta R la realidad que esa teoría quiere explicar. Los puntos a, b, c, d son los puntos de contacto entre la teoría y la realidad, es decir las observaciones y experimentos. Con lo que toda teoría científica, según Hermann Weyl, tiene un doble aspecto, lógico y empírico. El aspecto lógico corresponde a la estructura teórica T construida, con las reglas de deducción lógica que tiene. El aspecto empírico corresponde a la adecuación de la teoría con la realidad, es decir a los puntos de contacto de T con R.

### *El Esquema T-R (teoría-realidad)*

Llamaremos Esquema T-R (teoría-realidad) al esquema de Hermann Weyl (Fig. 1)<sup>91</sup>. Será un nuevo “esquema acumulador” en el que podremos ir representando las características de todo tipo de discurso teórico.

---

<sup>90</sup> Cf. Ortega y Gasset (1958), pp. 39-40.

<sup>91</sup> Véase para un tratamiento más detallado del Esquema T-R la monografía que hemos realizado para la materia de Epistemología dictada por el Profesor Felix Schuster en la Maestría en Ciencia Política y Sociología de FLACSO (2006): “Conocimiento y realidad: reflexiones en torno a un esquema de Hermann Weyl”. Se podrán ver ahí en el esquema T-R diversas formas de pensar tanto científicas como pertenecientes a discursos de otros tipos (discurso espontáneo de la vida cotidiana y discurso filosófico). El Esquema T-R permite



Si lo modificamos ligeramente podremos representar en el mismo la naturaleza discursivo-lógica de toda teoría y mostrar con mayor precisión la forma de contacto entre el discurso teórico y la realidad (ver Fig. 2). Llamemos ahora a, b, c... a los elementos de T que no tienen conexión directa con la realidad. La teoría operará en forma discursiva con estos elementos obteniendo a partir de los mismos otros elementos  $r_i$  que sí tendrán una conexión directa con la realidad: a, b, c...  $\Rightarrow r_i$ . La teoría habrá deducido entonces un elemento  $r_i$  que corresponderá a un hecho observable de la realidad: el punto  $R_i$  de la realidad R (observaciones y experimentos)<sup>92</sup>. Se dirá también, en forma inversa, que el hecho  $R_i$  ha sido explicado por la teoría, si observando  $R_i$  buscamos el discurso lógico que permite obtener su representante  $r_i$  a partir de a, b, c,...

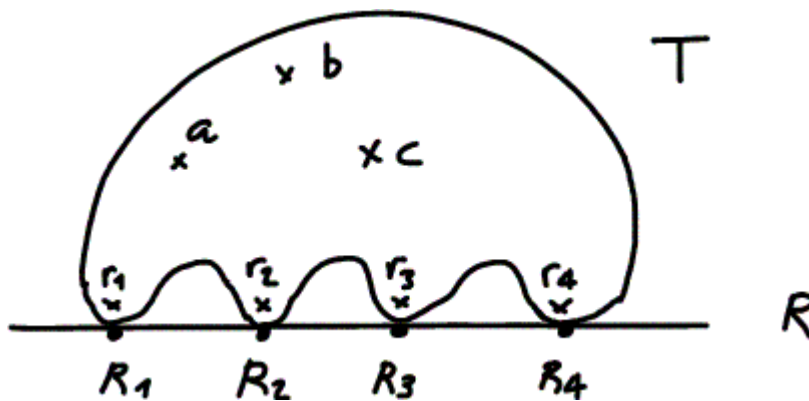


Fig. 2

visualizar estos otros tipos de discursos y no solamente los de las ciencias de la naturaleza y ciencias sociales, mostrando en definitiva cómo corresponden a un sistema de símbolos (llámese lenguaje, filosofía o ciencia) con los que operamos en un “taller conceptual” y que aspiran de alguna forma a representar la realidad, en los puntos de contacto que tiene esa estructura discursiva con la realidad observada.

Un desarrollo ulterior de estos temas mostraría con facilidad cómo estos discursos cognitivos van apareciendo a lo largo del desarrollo de la persona humana. Hay una continuidad desde las estructuras cognitivas sensori-motrices estudiadas por Piaget en el recién nacido, hasta las estructuras cognitivas discursivas más complejas que van apareciendo con el desarrollo y la educación de la persona (lenguaje, filosofía y ciencia). Estos fenómenos dejan de ser misteriosos una vez considerados a la luz de la teoría de Piaget y muestran una profunda unidad entre sí. De ahí que podamos englobar a todos ellos con el término de “estructuras cognitivas”.

<sup>92</sup> Hemos reemplazado en la Fig. 2 los puntos de contacto de la estructura teórica con la realidad de la Fig. 1 por los pares de puntos ( $r_i$ ;  $R_i$ ). El punto  $r_i$  es un elemento simbólico de la teoría que está en relación con un punto  $R_i$  de la realidad.

La teoría T nos permite entonces operar en un mundo ideal, un “taller conceptual” (hoja de papel, pizarrón, imaginación o lo que fuere), en el que de alguna manera representamos el comportamiento de un sector de la realidad. De la misma manera que el niño con sus juguetes jugaba a representar el mundo en torno a él, así lo haremos con los símbolos teóricos y las reglas de operación lógica del discurso teórico<sup>93</sup>. Habrá una conexión entre este juego simbólico y el comportamiento de la realidad. La estructura teórica T aspira a representar en forma esquemática y en lo esencial el comportamiento de parte del mundo R.

### *Distintos tipos de teoría*

Empecemos a operar con el esquema T-R. Cualquier teoría que imaginemos podrá representarse con el mismo. Si se quiere, el esquema T-R sería como un concepto general de “teoría” expresado en forma gráfica. Pero nos gustaría antes de seguir con esto introducir una forma “concreta” de pensar lo “general” que aplicaremos a los esquemas acumuladores que iremos utilizando.

Tómese a modo de ejemplo el concepto de “árbol”. Reemplacémoslo por un esquema. Dibujemos un tronco, algunas ramas y posiblemente hojas. Cuando veamos este esquema en nuestros razonamientos, o lo que es lo mismo, cuando hablemos de “árbol” en un discurso, haremos como si fuese un árbol concreto. De la misma forma que operamos en geometría dibujando

---

<sup>93</sup> Representada con el Esquema O-M la situación es entonces similar a la que habíamos utilizado para representar el juego simbólico del niño y en definitiva todo pensamiento simbólico que aspira a representar la realidad (véanse Fig. 2 y Fig. 3 del capítulo 4). La diferencia es que estamos ahora con representaciones más complejas en las que ya no hay un isomorfismo entre cada símbolo y un elemento de la realidad. El juego simbólico además de tener elementos que representarán a elementos reales observables tendrá elementos que no corresponden a observables, y entre ellos los que permiten hilvanar un discurso (por ejemplo conectores lógicos). La correspondencia con la realidad será sólo de parte de los elementos teóricos del discurso (los  $r_i$  del Esquema T-R). Es el juego simbólico en su integralidad el que tiene que compararse con la realidad, y no elemento a elemento.

Einstein dirá: “Todo nuestro pensamiento posee la naturaleza de un juego libre con los conceptos; la justificación de este juego radica en el grado de ayuda que pueda aportarnos para comprender la experiencia de nuestros sentidos”. Citado por Ilya Prigogine (1981), en su artículo, “Einstein: triunfos y conflictos”, en *¿Tan solo una ilusión? Una exploración del caos al orden* (1997), p. 152.

triángulos concretos, aunque sepamos que lo dibujado y lo que diremos al respecto corresponde a un triángulo en general, podemos también operar en nuestro “taller conceptual” en forma concreta con nuestros conceptos generales. El esquema de árbol será entonces pensado como un árbol concreto con el que operaremos. Claro que si luego vamos especificando el esquema, completando todos sus detalles, se irá transformando en tal o cual árbol concretísimo que podemos ver en nuestra experiencia cotidiana. Está claro también que aun en este último caso hacemos como si el esquema detallado fuera ese árbol concreto, aunque sepamos que es simplemente una representación del mismo. El juego consiste en tomar nuestros esquemas generales y sus sucesivas particularizaciones hasta aquella en la que prácticamente coincide con la realidad que observamos, como si fuesen realidades concretas.

Una forma de darle una representación cómoda al proceso anterior de esquematización y luego de gradual especificación, es imaginar que el objeto es visto con poco detalle cuando lo representamos con el esquema general, y que luego le vamos poniendo una “lupa” para ir viéndolo con cada vez más precisión. O en forma alternativa, podemos pensar en el aplicativo *Google Earth*, e imaginar que vemos el objeto desde una gran altura (el esquema) y que luego poco a poco vamos acercándonos al objeto observándolo con cada vez más detalle (especificación gradual del esquema) hasta toparnos finalmente con el objeto concretísimo con todas sus características particulares.

Por lo que podemos visualizar en forma “concreta” realidades en nuestro taller conceptual si operamos con los esquemas generales como si fueran objetos concretos estilizados que luego se precisarán a medida nos acerquemos a los mismos para verlos con cada vez más detalle. Esto es lo que haremos en particular con los esquemas acumuladores que iremos utilizando.

Utilizando esa forma “concreta” de pensar lo general empecemos a operar con el Esquema T-R. Sabemos que en nuestro “taller conceptual” representará a cualquier tipo de teoría. Empecemos a ahora a verlo con más detalle, variando tales y tales partes, como podríamos hacerlo con el esquema de un “árbol”. Aparecerán entonces generados distintos tipos de

teoría, que como en el caso de árboles dibujados, habrá que ver luego si se dan en la realidad empírica. Para ello recurriremos a Bachelard ([1949] 2004: 4-7) quien nos dará una clasificación empírica de los discursos científicos. Comprobaremos entonces que el “despliegue lógico” de nuestro esquema acumulador nos habrá permitido reencontrar datos “empíricos” de la realidad: los tipos de teoría tal cómo han aparecido en la historia del pensamiento científico.

Esto mostrará simplemente que el Esquema T-R de Weyl ha captado aspectos esenciales de esos objetos que son los discursos teóricos y que de alguna manera tiene acumulado en el mismo más información de lo que parece a primera vista. Es un esquema que permite organizar en torno al mismo la realidad empírica observada (es decir los discursos teóricos efectivamente realizados en la historia). Y probablemente contenga más que esto y nos permita en el futuro reencontrar nuevas formas de teoría que puedan aparecer. De ser así cabría pre-ver ya en la actualidad, a partir del despliegue lógico del mismo, nuevas formas de realizar discursos teóricos.

Por otra parte de confirmarse que el Esquema T-R acumula la información esencial sobre los discursos teóricos, nos permitirá seguir trabajando a partir del mismo con confianza, a la hora de reflexionar sobre la adecuación o no de una estrategia cognitiva que se quiera realizar y que quizá difiera de los senderos usualmente recorridos.

Tomemos el Esquema T-R (Fig. 2) y empecemos a modificar su forma. Podemos generar diferentes tipos de teorías posibles variando en el mismo la preponderancia de los aspectos lógicos (discurso T) y de los aspectos empíricos del mismo (contacto con la recta R).

1) Imaginemos, en primer lugar, que vamos reduciendo la altura del corpus teórico. Tendremos entonces una teoría que operará con signos preponderantemente observables (puntos  $r_i$ ), y que estará por lo tanto más cerca del “sentido común” (Fig. 3). Cuanto más reduzcamos la altura de T, mayor será la preponderancia empírica de la teoría, pudiéndose llegar a teorías de fuerte contenido descriptivo. Llamemos a este tipo de teoría, siguiendo a Bachelard, discursos teóricos de tipo “empírico”.

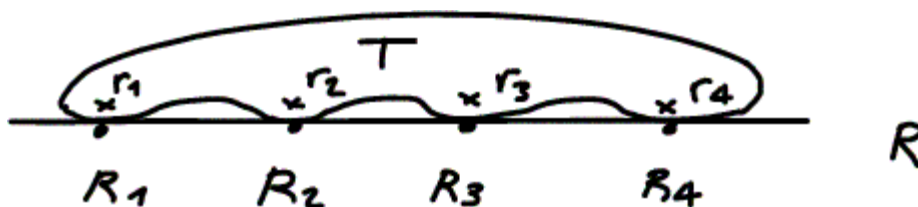


Fig. 3

2) Si por el contrario partimos de la Fig. 3 y volvemos a hacer subir la altura del corpus teórico, introduciendo en proporción creciente elementos no observables a, b, c ... con respecto a los observables  $r_1, r_2, r_3 \dots$ , empieza a predominar cada vez más en el discurso teórico el componente que Bachelard llamará “racional”, y que podríamos llamar también “lógico”. Estamos antes un discurso cada vez más “alejado” de la realidad sensible, con una base de sustentación en la realidad que puede volverse muy estrecha. La conexión de la teoría con la realidad se volverá más problemática. Estaremos ante un tipo de teoría que con Bachelard podemos calificar de tipo “racional”.

3) Sin embargo la ciencia física moderna no ha seguido una de las dos direcciones anteriores. No ha elegido darle una mayor preponderancia al aspecto racional o al aspecto teórico de su discurso teórico. Según Bachelard se ha ubicado en una postura intermedia intensificando ambos aspectos a la vez. Ha desarrollado fuertemente el aspecto racional de su discurso. Pero éste no ha quedado desequilibrado ya que también ha desarrollado con igual énfasis el aspecto empírico. La Fig. 2 equilibrada, pero con un fuerte crecimiento tanto T como de R parece ser la expresión de lo que le ha ocurrido a la ciencia física moderna.<sup>94</sup>

Esta estrategia cognitiva que ha sido tan eficaz en las ciencias físicas ha querido transmitirse como modelo a seguir en las demás ciencias. En la actualidad las ciencias biológicas han realizado una mutación teórica similar, profundizando el desarrollo de su aparato teórico T y de los medios de

---

<sup>94</sup> Para ver este fuerte aspecto racional de la física moderna que ha crecido paralelamente a su aspecto empírico, véanse, además del libro citado de Bachelard, los magníficos estudios de historia de la ciencia moderna de Alexandre Koyré: *Estudios Galileanos* ([1939] 1980) y *Estudios de historia de historia del pensamiento científico* ([1973] 1990).

prueba R. Las ciencias sociales, por su parte, no han seguido esta estrategia sea por considerar que no se adapta a su campo de estudio, sea por no haber encontrado todavía las formas adecuadas de realizar este tipo de proyecto. Por lo que nos encontramos en ciencias sociales con teorías del tipo 1 es decir con preponderancia “racional” y con teorías del tipo 2 con predominio “empírico”, con los riesgos de deriva que tienen ambas estrategias, esto es hacia un racionalismo despegado de la realidad en el primer caso, o hacia un empirismo carente de profundidad y de posibilidad de generalización en el segundo.

Bachelard propone el siguiente esquema (Fig. 4) en el que distribuye en un eje lineal las diversas formas de construir un discurso teórico que se han dado en la historia del pensamiento científico. Podemos reencontrar allí los lineamientos generales anteriores, pero ahora vistos en el examen de teorías científicas que realmente han existido y ya no en forma “deductiva” a partir del Esquema T-R como antes<sup>95</sup>.

El cuadro de Bachelard es más preciso que nuestra clasificación anterior. Gradúa los distintos alejamientos tanto de T como de R con respecto a la posición central que en la que tanto el aspecto racional como empírico están equilibrados. Esta situación central, que es la que ha ocupado la física moderna desde Galileo, conjuga lo que Bachelard denomina un “racionalismo aplicado” (es decir una teoría que se desarrolla en fuerte conexión con los datos de la realidad a diferencia, por ejemplo, de las teorías racionales del siglo dieciocho) y un “materialismo técnico” (es decir una búsqueda de observaciones cada vez más sofisticadas de la realidad con instrumentos de observación cada vez más precisos a la par que cada vez más cargados de teoría a diferencia del empirismo de Bacon o del positivismo decimónico).

La ciencia moderna profundiza entonces, para Bachelard, tanto el aspecto discursivo o racional de la teoría, como su verificación empírica. El

---

<sup>95</sup> Gaston Bachelard ([1949] 2004), p. 5. Hemos modificado el esquema agregándole los comentarios que aparecen a izquierda y derecha de su clasificación de teorías.

crecimiento es en ambos sentidos para que no caiga en desequilibrios por exceso de “racionalismo” o de “empirismo”.

Fig. 4: Clasificación de Bachelard los discursos científicos

(Teoría T)	Idealismo	(extremo racional)
++	Convencionalismo	++
+	Formalismo	+
...	Racionalismo aplicado y Materialismo técnico	(posición central)
+	Positivismo	+
++	Empirismo	++
(Realidad R)	Realismo	(extremo empírico)

El esquema de Bachelard y su representación en los esquemas T-R nos servirán para dos propósitos. Por una parte nos permitirán tener una mejor discriminación de los tipos de teorías con los que nos encontraremos en el curso de la exploración a realizar en la Parte I, permitiéndonos aprovecharlas mejor. Por otra parte nos permitirán aclarar en su momento el tipo de estructura teórica T-R que queremos construir en las Parte II y III. La estructura teórica que construiremos se alimentará de discursos teóricos muy diversos (que cubrirán un amplio rango de la clasificación de Bachelard) y aspirará a tener un equilibrio razonable entre el desarrollo de su aspecto racional y el de su aspecto empírico. Deberá sintetizar, en la medida de lo posible, tantos los hallazgos teóricos de las teorías consideradas como las observaciones empíricas que éstas permiten explicar o reencontrar.

### **La construcción de estructuras cognitivas**

Pero es necesario que empecemos a dinamizar estas estructuras teóricas. No han nacido enteras y completas como Atenea de la cabeza de Zeus, siguiendo una expresión de Alexandre Koyré<sup>96</sup>. Como todas las

---

<sup>96</sup> Alexandre Koyré: “La ciencia moderna no ha brotado perfecta y completa de los cerebros de Galileo y Descartes, como Atenea de la cabeza de Zeus. La revolución galileana y cartesiana [...] había sido preparada por un largo esfuerzo de pensamiento. Y no hay nada

estructuras cognitivas que ha estudiado Piaget, de las cuales son solo un caso particular, tienen siempre un núcleo original al partir del cual se siguen desarrollando, por incorporaciones sucesivas de elementos externos y reorganizaciones de su estructura interna. En el lenguaje de Piaget, que a partir de ahora seguiremos en estas cuestiones, son estructuras teóricas que van expandiéndose por sucesivas “asimilaciones” de elementos de la realidad y “reacomodaciones” de su estructura interna. Son en definitiva estructuras cognitivas a geometría variable, que podrán tener un nombre como cada uno de nosotros, pero como nosotros seguirán cambiando, aunque manteniendo una identidad. Tendrán en ese lento desarrollo estabilizaciones sucesivas y períodos de profundo cambio <sup>97</sup>.

Toda estructura cognitiva se basa en una anterior que le sirve de base de sustentación. Las estructuras cognitivas sensori-motoras del niño de hasta dos años se basan en comportamientos genéticamente programados que se van complejizando en su interacción con el medio (Konrad Lorenz). Las estructuras cognitivas verbales del niño que accede al lenguaje se construyen a partir de las estructuras sensori-motoras que ha ido desarrollando previamente (Piaget). Los discursos teóricos de la filosofía y de la ciencia se construyen, a su vez, a partir del lenguaje común y del conocimiento espontáneo que éste ya permite. Toda nueva exploración parte de una base de operaciones ya constituida. Y el progreso en conocimientos no consiste solamente en una expansión de esa base de operaciones (nuevos territorios

---

[...] más instructivo [...] que la historia de este esfuerzo, la historia del pensamiento humano que trata con obstinación los mismos eternos problemas [...] forjando lenta y progresivamente los instrumentos y herramientas, es decir los nuevos conceptos, los nuevos métodos de pensamiento, que permitirán por fin superarlos”. Cita extraída de su artículo “Galileo y la revolución científica del siglo XVII”, en p.180 de sus *Estudios de historia del pensamiento científico* ([1973] 1990).

<sup>97</sup> Alexandre Koyré muestra, en sus estudios de la ciencia moderna, el lento trabajo colectivo y multiseccular de construcciones de conceptos que finalmente van cuajando, luego de luchas y combates intelectuales, en estructuras teóricas T de gran posibilidad de crecimiento en su poder explicativo de la realidad, es decir en su poder de asimilación de los puntos Ri de la misma. Basta pensar, por ejemplo, en la física clásica inaugurada por Galileo, consolidada por Newton y llevada a su mayor perfección por el trabajo de los físicos del siglo diecinueve. Estructura teórica que luego, al no poder ya asimilar nuevos datos de la realidad como la invariancia de la velocidad de la luz y aspectos discontinuos de la materia, será ampliada en forma racional con la teoría de la relatividad de Einstein y la teoría microfísica de la física cuántica de Broglie y Heisenberg.



que se van adjuntando al campo del saber) sino también en un regreso sobre lo ya sabido en el que se reelabora la base inicial de operaciones a la luz de los nuevos conocimientos adquiridos (toma de conciencia ulterior de las características de la base inicial de operaciones utilizada).

### *Multiplicidad de discursos teóricos posibles*

Se aspira a que el discurso T-R pueda explicar los datos de la realidad. Cabe la posibilidad de tener varios discursos posibles con una misma serie de datos. Se podrá considerar que con los datos existentes cada uno coordina en forma adecuada los mismos. Por ejemplo  $T_1$  y  $T_2$ , con los datos conocidos de la realidad:  $R_1$ ,  $R_2$  y  $R_3$  (Fig. 5). ¿Cómo distinguir entonces cuál de las dos es más “verdadera”, es decir más adecuada a la realidad?

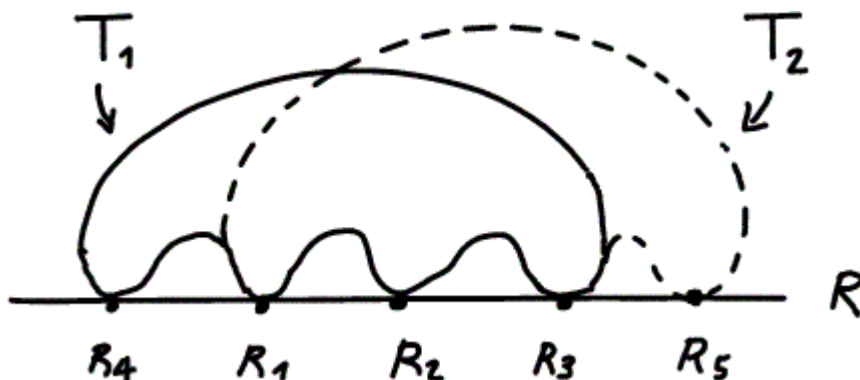


Fig. 5

Si estuviéramos en el campo de la ciencia física moderna se buscarán entonces nuevos datos que permitan ver cuál de las dos teorías en competencia permite reflejar mejor la realidad. Esta búsqueda de nuevos datos se podrá hacer por vía racional: por ejemplo podría deducirse con cada teoría hechos que la otra no puede deducir. Si resulta que el hecho  $R_4$  predicho por la teoría  $T_1$  se observa realmente, y no así el hecho  $R_5$  previsto por la teoría  $T_2$ , se preferirá entonces la primera estructura teórica a la segunda. El mayor grado de verdad de la teoría  $T_1$  con respecto al de la teoría  $T_2$  habrá sido obtenido entonces mediante una expansión de estos cuerpos teóricos. También podrán buscarse estos nuevos datos por vía

empírica, y ver entonces cuál de las dos teorías en competencia explica todos los datos observados.

En el campo de las ciencias del hombre la distinción entre  $T_1$  y  $T_2$  ya no se impondrá en forma evidente como ocurre en las ciencias físicas por no poder recurrirse en general a observaciones suficientemente controladas. Las observaciones  $R_i$  serán observaciones complejas de difícil interpretación. Por lo que podrán coexistir discursos como los  $T_1$  y  $T_2$  de la realidad teniéndose discrepancias sobre la interpretación de los datos de la realidad. En el curso de nuestra exploración nos encontraremos con teorías alternativas  $T_1, T_2, \dots$  que aspiran a explicar un mismo sector de la realidad. Nuestra posición será tomarlas como coordinaciones teóricas de hechos de la realidad que ya suponen un enorme trabajo de reflexión teórico y empírico, y que por lo tanto deben ser aprovecharlas.

¿Pero cómo encontrar las partes de “verdad” que puede tener cada estructura teórica y evitar sus “errores” si no es posible el método anterior de las ciencias físicas para seleccionar las teorías con mayor adecuación a la realidad? Nos parece que se puede seguir una estrategia de expansión teórica en forma análoga a la realizada por las ciencias físicas. Pero en vez de expandir  $T_1$  y  $T_2$  a la búsqueda de un momento en que quizás las evidencias ya sean abrumadoras a favor de una teoría a pesar de la dificultad de interpretación de los datos complejos de la realidad tomados como bases de esas estructuras teóricas, podría seguirse otro camino en el que la expansión teórica pasaría por la creación de un cuerpo teórico sintético a partir de estas teorías parciales.

Podría establecerse la siguiente regla heurística: “una teoría que ha perdurado y resistido el escrutinio de los demás debe ser examinada para encontrar la parte de verdad que tiene dejando de lado sus desaciertos”. Para ello disponemos del método crítico de comparación de las diversas teorías entre sí para tratar de hallar entre ellas el núcleo de verdad que pueden contener. Y este núcleo de verdad puede estar tanto en los desarrollos teóricos de las mismas como en las interpretaciones que realizan de las observaciones complejas que toman como dato empírico. De esta forma, por comparación y crítica cruzada entre sí, cada teoría puede irse corrigiendo la una con la otra. Esto se basa evidentemente en una apuesta teórica que

Bachelard expresa en la forma siguiente: “En ciencia las verdades se agrupan en sistema, mientras que los errores se pierden en un magma informe”<sup>98</sup>. Este sistema que va agrupando las verdades es el que debería emerger del análisis crítico comparado de teorías diferentes sobre una misma realidad.

En nuestro trabajo propondremos un método indirecto de comparación de las teorías  $T_1, T_2, \dots$  que iremos examinando a la búsqueda de sus aciertos y tratando de evitar sus desaciertos. Iremos volcando estas teorías en un mismo marco teórico en expansión. La estructura teórica que iremos construyendo contendrá entonces, de alguna manera, estas teorías y nos permitirá entonces su crítica cruzada y aprovechamiento teórico. Por lo pronto la estructura teórica que obtendremos tendrá en cuenta todos estos esfuerzos teóricos y empíricos, más allá de cómo haya podido aprovechar sus aciertos y minimizar sus desaciertos. Por lo que la bondad final de la estructura teórica obtenida deberá testearse con futuras expansiones de este núcleo teórico y con aplicaciones concretas.

### *Abstracción empírica y abstracción reflexiva (abstracción constructiva)*

Cuando se piensa en el término “abstracción” se suele pensar en general en un proceso intelectual que obtiene a partir de ciertos objetos algo que es común a ellos (su color, su forma o lo que sea) y que en ese sentido es más pobre que su punto de partida. Piaget denomina a este tipo de operación intelectual “abstracción empírica”. De hacerse solamente este tipo de abstracción se obtendrían informaciones cada vez más generales y más pobres de los objetos considerados.

Piaget contrapone a esta “abstracción empírica”, generalizadora y de contenido cada vez menos profundo, otro tipo de abstracción que denomina “abstracción reflexiva” y que podríamos denominar también “abstracción constructiva” siguiendo a Bachelard <sup>99</sup>. Esta abstracción no se queda en el

---

<sup>98</sup> Gaston Bachelard ([1949] 2004), pp. 58.

<sup>99</sup> Cf. Jean Piaget y Rolando García (1983), pp. 297-300 y Gaston Bachelard ([1949] 2004), p. 63.

esquema general abstraído, sino que sigue trabajando y lo va aplicando a nuevos campos del conocimiento. Esto permite construir una estructura teórica más amplia que la original que irá absorbiendo nuevos dominios de conocimiento.

Tomemos un ejemplo del campo de las matemáticas. Si tomamos el conjunto de los números enteros podemos definir en el mismo las operaciones de suma y de resta. Ahora bien el concepto de resta se puede aplicar fuera del dominio dónde fue obtenido. Generaremos así un nuevo campo de números, el de los números enteros negativos (restando a un número otro número mayor al mismo) a partir de una operación que solo tenía sentido con los números enteros positivos. En forma análoga este campo puede extenderse por sucesivas “abstracciones reflexivas” al campo de los números racionales, reales y complejos. Lo llamativo es que con esas sucesivas expansiones del campo de conocimiento se simplifican los conocimientos de los campos anteriores. Lo nuevo y más general permite explicar mejor lo viejo y más particular. Nos permite aclarar mejor nuestro punto de partida, nuestra base de operaciones, a partir de la cual hemos expandido el campo de nuestros conocimientos.

Podemos tomar otro ejemplo desarrollado por Bachelard en su libro *El racionalismo aplicado*<sup>100</sup>. Cada uno de nosotros recuerda el teorema de Pitágoras. Algunos podrán haber visto en el colegio la demostración geométrica del mismo que es larga y poco evidente. Pero es una demostración al fin, que, al recorrerla con cierto esfuerzo, nos permite corroborar que efectivamente:  $a^2 + b^2 = c^2$ , es decir que si se suman las áreas de los cuadrados que se dibujan sobre los catetos de un triángulo rectángulo, esta área es igual a la del cuadrado dibujado sobre la hipotenusa: Área 1 + Área 2 = Área 3 (ver Fig. 6).

Bachelard nos muestra una generalización del teorema de Pitágoras realizada por Bouligand. Si se observa las áreas de los cuadrados de la Fig. 6 y nos dicen que Área 1 + Área 2 = Área 3, entonces esa relación debe ser válida también para cualquier figura que se dibuje en forma similar dentro de estos cuadrados, como la de la Fig. 7. En efecto el área de cada figura

---

<sup>100</sup> Gaston Bachelard ([1949] 2004), p. 91-97.

será un cierto porcentaje del área de su cuadrado (para fijar las ideas piénsese por ejemplo en un 30%), con lo que se tendrá que la suma de las áreas de las figuras dibujadas en cada cuadrado de los catetos (30% de Área 1 + 30% de Área 2) será igual al área de la figura dibujada en el cuadrado de la hipotenusa (30% Área 3). Con lo que el teorema de Pitágoras se puede generalizar no solamente a cuadrados dibujados sobre cada lado del triángulo rectángulo, sino a cualquier figura dibujada sobre los mismos (área punteada de la Fig. 7).

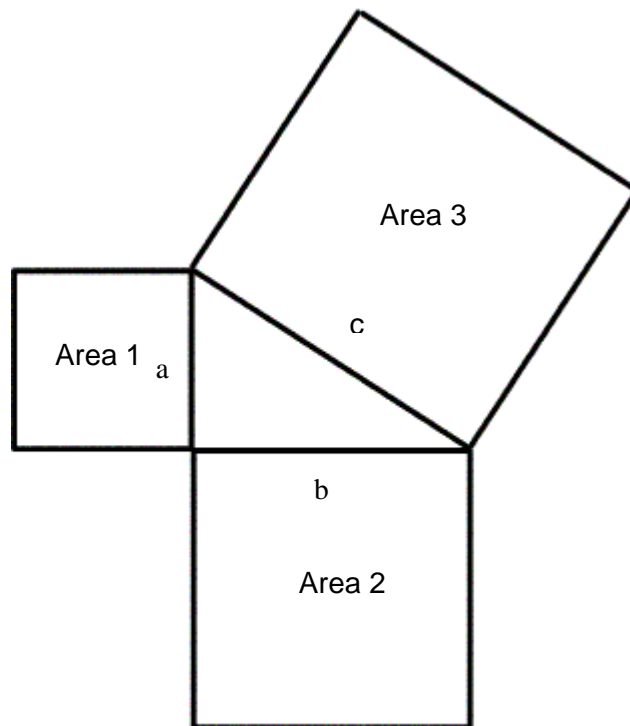


Fig. 6

Bachelard dirá en broma, pero en forma totalmente correcta, refiriéndose a la Fig. 7, que “la suma de los dromedarios de los catetos es igual al dromedario de la hipotenusa”. Reemplácese la palabra “dromedario” por “figura cualquiera” y se tendrá la extensión del teorema de Pitágoras hecha por Bouligand. Lo interesante es que esta generalización nos permite ahora volver sobre nuestros pasos anteriores (punto de partida) y demostrar en forma más simple el teorema de Pitágoras. La generalización nos habrá permitido profundizar y simplificar nuestros conocimientos anteriores además de haberlos extendido.

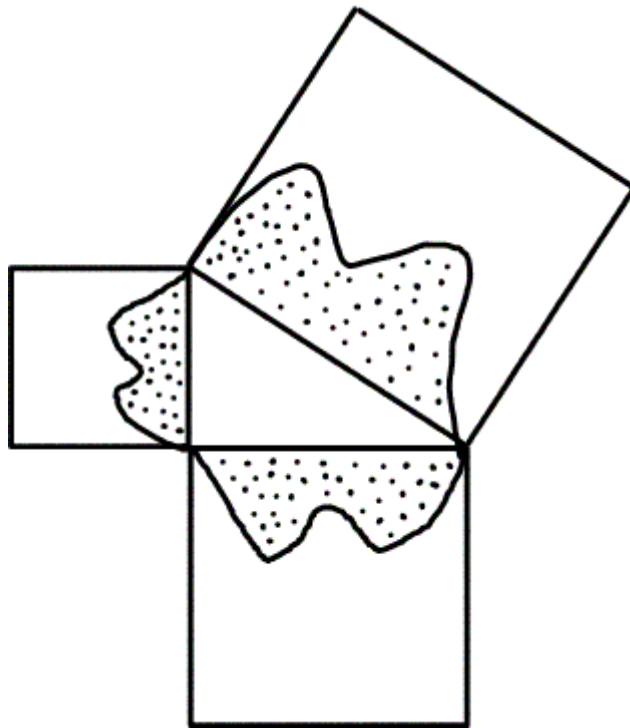


Fig. 7

Con solo ver el triángulo de la Fig. 8, recortarlo por la línea punteada y poner hacia afuera las figuras 1 y 2 podremos entonces comprobar que el teorema de Pitágoras es forzosamente cierto, sin escapatoria alguna. Se impondrá este conocimiento a todo el que considere la figura en la forma en que lo haremos a continuación.

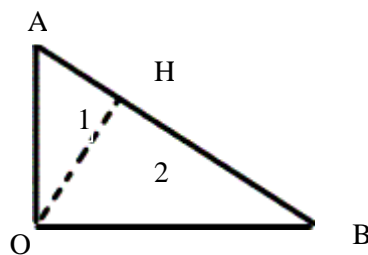


Fig. 8

Dibujemos la recta OH en el triángulo. Lo separará en dos triángulos rectángulos OAH y OBH. Evidentemente la suma de las áreas de estos triángulos es igual al triángulo rectángulo original OAB que los contiene y que llamaremos Área 3. Tenemos entonces: Área 1 + Área 2 = Área 3. Ahora bien, recórtese el triángulo con una tijera por la línea punteada y póngase hacia afuera los triángulos OAH y OHB resultantes (triángulos 1 y 2 de la Fig. 9). Póngase también hacia fuera el triángulo original (triángulo

3). Las áreas 1, 2 y 3 del triángulo se ven ahora afuera del triángulo en vez de verlo adentro como en la figura anterior. Se puede comprobar entonces que la suma de las áreas de los triángulos de los catetos es igual al área del triángulo de la hipotenusa: Área 1 + Área 2 = Área 3.

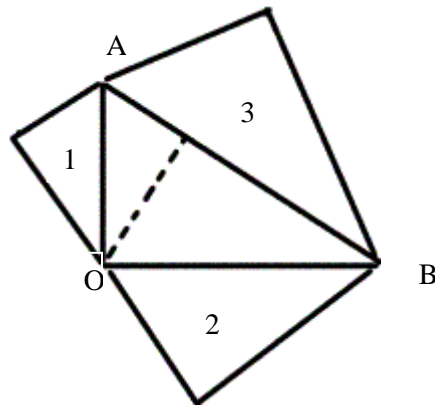


Fig. 9

El teorema de Pitágoras para el caso particular de triángulos rectángulos dibujados sobre los lados de un triángulo rectángulo queda entonces demostrado con solo ver el triángulo de la Fig. 8. Desplegando hacia afuera sus triángulos internos como se muestra en la Fig. 9, se ve directamente que “la suma de las áreas de los triángulos de los catetos (Área 1 + Área 2) es igual al área del triángulo de la hipotenusa (Área 3)”. Y como el teorema ha sido demostrado para una cierta figura (triángulos dibujados) será válido para cualquier figura dibujada (y en particular cuadrados dibujados) por lo que vimos en la Fig. 7. Generalizar el teorema de Pitágoras nos ha permitido simplificar su demostración hasta hacerlo tan evidente que se vea a simple vista.

La estructura teórica que desarrollaremos estará basada en los Esquemas O-M e I-S, y resultará de una expansión teórica de una teoría puramente económica, haciendo un proceso de abstracción reflexiva en el que el elemento que expande la teoría original acotada será un concepto sociológico del valor económico, que reemplazará al concepto de valor puramente económico en torno al cual estará construida la teoría puramente económica de los fenómenos económicos. De la misma forma que en matemáticas la introducción del número imaginario  $i$  expande el campo de los números reales en un nuevo campo, el de los número complejos, la

introducción de un concepto sociológico del valor económico nos permitirá expandir una teoría puramente económica en una teoría socio-económica, que tenga en cuenta, en igualdad de condiciones, tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos.

### **Construcción teórica a realizar**

Se partirá de un núcleo teórico muy general que estará conformado por los dos esquemas acumuladores que hemos obtenido en el capítulo anterior: los Esquemas O-M e I-S. Estos dos esquemas, si bien parecen muy simples, acumulan una visión socio-antropológica compleja del hombre viviendo en sociedad que se ha ido desarrollando en las ciencias biológicas y sociales a lo largo del siglo veinte (biología, etología, psicología genética y sociología), profundamente diferente de la que ha prevalecido desde el inicio de la modernidad. La visión socio-antropológica clásica plantea una triple separación del hombre, una triple excepcionalidad, que la nueva corriente socio-antropológica que va emergiendo desconoce. Para esta última, la clave está justamente en la continuidad existente en estos tres aspectos, continuidad que permite el aprovechamiento de los conocimientos generados por la ciencia biológica (etología y neurociencias por ejemplo) y nuevas ciencias interdisciplinarias del hombre como la psicología y epistemología genética de Piaget.

1) Continuidad biológica del hombre versus excepcionalidad del mismo en la naturaleza. El hombre como organismo creado por Dios separado del resto de la creación (siglo dieciocho) ha seguido luego manteniendo esta excepcionalidad con respecto al resto de los organismos vivos en las visiones antropológicas clásicas del siglo diecinueve y veinte. La biología, etología y psicología genética no permiten sostener esta visión. No se encuentra diferencia entre el recién nacido y el resto de los organismos vivos. Tienen la misma comunidad de origen. Por lo que este niño tendrá simplemente un desarrollo diferente al de los restantes organismos superiores, partiendo de una base biológica común. Son por lo tanto aprovechables, en una ciencia del hombre y de la sociedad, los



conocimientos acumulados por las ciencias biológicas. Hemos acumulado estos conocimientos en el Esquema O-M. Bastará con desplegarlo en las direcciones deseadas para reencontrar los mismos en el que momento que se necesiten.

2) Continuidad entre los procesos cognitivos intelectuales y los procesos biológicos básicos versus discontinuidad de los mismos. La visión de Descartes que ha prevalecido desde la ilustración y que plantea la separación entre lo intelectual y lo biológico se ha vuelto insostenible. El psicoanálisis ya ha mostrado claramente en su momento las ilusiones de esa forma de pensar. La biología y psicología genética nos muestran la continuidad entre los procesos biológicos y los intelectuales. Por lo que, a pesar de la fuerte tradición en el sentido de la separación mente-cuerpo, nos vemos obligados a cambiar nuestras creencias iniciales heredadas del iluminismo y sustituirlas por una visión del hombre en la que los fenómenos intelectuales y voluntarios están en estricta continuidad con lo biológico y en la que éstos tienen una importancia quizá decisiva, pero accesoria, en el comportamiento del ser humano. Como en los demás organismos biológicos su comportamiento se realiza en gran parte en forma independiente de un centro consciente y voluntario. Estos conocimientos han sido también acumulados en el Esquema O-M. Bastará con observarlo para desplegarlos en caso de necesidad.

3) Continuidad de la sociedad con los fenómenos biológicos versus separación entre sociedad y naturaleza. Si bien esta visión no es compartida por toda la sociología es la que seguiremos de aquí en más. Los estudios de Tarde y Durkheim, que en este aspecto crucial coincidían a pesar de sus discrepancias notorias, nos han mostrado la visión del hombre como un ser biológico colonizado por la sociedad. La biología, etología y psicología genética muestran que eso corresponde al desarrollo de nuevas posibilidades de este organismo biológico en un ambiente diferente, que ya no es el “natural” que surge por azar, sino el “controlado” por los hombres que han recibido al recién nacido (y así en forma recursiva yendo temporalmente hacia atrás). Este medio natural artificialmente controlado, al que responde todo organismo biológico como si fuese un medio natural, irá haciendo

aparecer todo lo que ha distinguido el hombre del resto de los organismos vivos: lenguaje, instituciones sociales, etc. Este medio artificialmente controlado que podemos llamar “medio social” y sus relaciones con las personas que va formando y que luego lo conforman lo hemos representado con el Esquema I-S. En el mismo recuperamos la intuición de Tarde y Durkheim que coinciden en que el medio social, es tanto interior como exterior a cada persona, como lo muestra el fenómeno del lenguaje. Bastará con ver el Esquema I-S para que vuelva a desplegar todos estos conocimientos trabajados en la Parte Preliminar. También podrá ser utilizado en forma más restrictiva por quien prefiera mantener la separación entre personas y sociedad, sin pronunciarse sobre la evolución que ha permitido la constitución de este par dialéctico persona-sociedad. En ese caso deberá verse el Esquema I-S como un esquema estático que muestra en forma resumida las relaciones entre las personas y la sociedad sin hacerse mayores preguntas, por el momento, sobre cómo han podido generarse estas realidades.

Estos esquemas aparentemente simples que son los Esquemas O-M e I-S, y que sintetizan en definitiva una gran cantidad de conocimientos que han sido examinados en la Parte Preliminar de este trabajo, serán el punto de partida del trabajo que realizaremos a partir de ahora.

En primer lugar examinaremos ya no el problema del valor en forma general, sino el problema del valor económico en forma particular (Parte I: *El problema del valor económico*). No trataremos de deducir a partir de nuestro concepto sociológico del valor un concepto sociológico del valor económico. Lo que nos interesará será examinar a través de los Esquemas O-M e I-S una muestra acotada pero suficientemente amplia de teorías económicas y sociológicas del valor económico, para luego, teniendo en cuenta toda esta experiencia teórica acumulada, construir un concepto sociológico del valor económico (Parte II: *Construcción de un concepto sociológico del valor económico y de los precios*).

Será un concepto sociológico del valor económico que no pretenderá ser el único posible, pero que, como veremos luego, tendrá la propiedad de permitir construir en torno a él un instrumento de análisis socio-económico haciendo un proceso de expansión teórica de una teoría económica de corte

clásico, reemplazando el concepto puramente económico de valor que tiene por el concepto sociológico de valor económico obtenido. Mostraremos en qué forma podría construirse así un instrumento de análisis socio-económico que tenga en cuenta en su estructura teórica tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos, esbozando sus lineamientos generales (Parte III. *Construcción de un instrumento de análisis socio-económico*).

De esta forma habremos “sociologizado” una teoría puramente económica introduciendo en la misma la visión sociológica del hombre viviendo en sociedad que nos muestran los Esquemas O-M e I-S y reemplazando su concepto puramente económico de valor económico por un concepto sociológico de valor económico. Obtendremos así un instrumento de análisis socio-económico que contemple en su estructura teórica tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos, tal como lo requiere una visión sociológica de los fenómenos económicos.

Dada las limitaciones de este trabajo trabajaremos con pocas teorías económicas y sociológicas  $T_1, T_2, \dots, T_n$  de los fenómenos económicos en general y del valor económico en particular. ¿Pero cómo elegir una muestra de teorías acotada y que sin embargo pueda de alguna manera reflejar la enorme variabilidad teórica existente sobre los fenómenos económicos, incluyendo entre los mismos el fenómeno ya más discutible del valor económico? Este es el problema que trataremos de resolver en el próximo capítulo.<sup>101</sup>

---

<sup>101</sup> Es importante resaltar que no examinaremos a fondo las teorías económicas elegidas, tarea que solo podría hacer un economista. Sólo nos interesarán sus aspectos principales. Con lo que la estructura teórica socio-económica que desarrollaremos será menos precisa que las teorías económicas que utilizará, pero tendrá la ventaja de poder realizar un análisis que contemple en forma simultánea los aspectos sociológicos y económicos de una situación concreta. Un examen más completo y detallado de esa situación necesitará recurrir luego a los conocimientos más precisos y sofisticados que permiten obtener tanto las teorías económicas como las teorías sociológicas.

## Capítulo 6

### SELECCIÓN DE UNA MUESTRA DE TEORÍAS ECONÓMICAS Y SOCIOLÓGICAS DE LOS FENÓMENOS ECONÓMICOS

En este capítulo, después de una rápida revisión de las teorías económicas y sociológicas de los fenómenos económicos, seleccionaremos una muestra reducida, pero lo más diversa posible, de teorías económicas y sociológicas sobre el valor económico, así como las teorías económicas que utilizaremos en nuestro proceso de construcción teórica. Esta selección de autores y teorías económicas y sociológicas, que analizaremos en los próximos capítulos, nos permitirá ir representando en nuestros esquemas acumuladores la gran diversidad de teorías que se han realizado sobre el valor económico, viendo en qué difieren y en qué coinciden.

Esta comparación y crítica cruzada de esta muestra de teorías en un mismo marco teórico, el de nuestros esquemas O-M e I-S, nos permitirá aclarar el problema del valor económico y nos dará los elementos necesarios para poder construir en la Parte II un concepto sociológico del valor económico. Concepto sociológico del valor económico que tendrá en cuenta, de alguna manera, la gran diversidad de teorías económicas y sociológicas sobre el valor que examinaremos.

Será evidentemente uno entre varios conceptos sociológicos del valor económico que podrían construirse, pero tendrá, como veremos en la Parte III, la propiedad de poder construir en torno al mismo un instrumento de análisis socio-económico, reemplazando el concepto de valor económico del grupo de teorías económicas que seleccionaremos, por este concepto sociológico de valor económico.

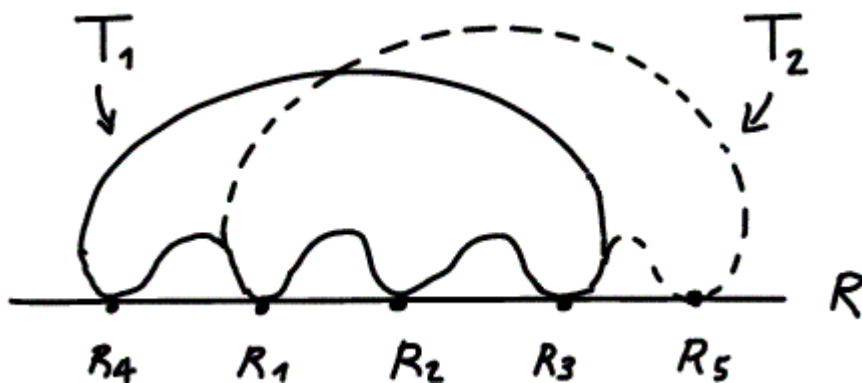
#### Teorías económicas

Schumpeter en la introducción a su monumental *Historia del análisis económico* ([1954] 1984) se abstiene de dar una definición de la Economía

como ciencia y de los fenómenos económicos como realidades<sup>102</sup>. Se entiende esta posición ya que el definir una ciencia y su objeto de estudio constituye más el resultado de un proceso de investigación que el punto de partida del mismo<sup>103</sup>. Está claro que se parte en una investigación de una delimitación inicial aproximada del orden de fenómenos a estudiar, que luego se irá precisando en forma dialéctica a medida que se vaya construyendo la estructura teórica T-R correspondiente, en este caso la teoría económica de los fenómenos económicos.

Como primera orientación consideraremos a los fenómenos económicos como aquellos que están vinculados a la existencia del dinero o a las actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Más adelante veremos como la ciencia económica delimita, ya en forma más elaborada, su campo de estudio.

La Economía como ciencia, al igual que las demás ciencias sociales, no ha llegado a construir todavía una estructura teórica única que se imponga a todos los especialistas de su campo, como lo han hecho las ciencias exactas desde el siglo dieciocho y las ciencias biológicas desde fines del siglo diecinueve. Por lo que nos encontramos ante una amplia gama de teorías económicas  $T_1, T_2, \dots, T_n$  que aspiran a describir una misma realidad económica (Fig. 1). ¿Qué hacer frente a esta situación?



Teorías económicas ( $T_1, T_2, \dots$ ) y Realidad económica (R)

Fig.1

<sup>102</sup> Schumpeter ([1954] 1984), Tomo 1, Capítulo 1.

<sup>103</sup> Cf. Walter Eucken ([1942] 1967), pp. 35-36.

Lo primero que deberemos hacer es reducir la variedad teórica existente a su verdadera magnitud. Si bien un primer examen superficial de las teorías económicas que han existido y que existen actualmente abruma por la enorme variedad de las mismas, un examen más detenido muestra que ésta es más aparente que real. Basta recorrer la *Historia del Análisis Económico* de Schumpeter para ir viendo que la mayor parte de las teorías que se han construido han ido gravitando alrededor de pocos núcleos teóricos diferentes.

Es más, si nos concentramos en el aspecto más general de la teoría económica, sin entrar a considerar su aplicación a casos más concretos, ya no nos sorprende la variedad de posiciones, sino por el contrario, la construcción de un cuerpo analítico común compartido por la mayoría de los economistas, cuerpo teórico común que todos tratan de hacer progresar. Existe pues un trabajo común, más allá de que no haya sido posible lograr, como en el campo de las ciencias físicas y biológicas, la unificación de las teorías en construcción mediante el recurso de la apelación a datos de la realidad que sean de interpretación prácticamente indiscutible (experimentos controlados como en física y biología, y observaciones repetibles como en astronomía y biología).

No se ha tenido entonces en economía la posibilidad de apelar a datos Ri de fácil interpretación. Las observaciones que se han debido utilizar son observaciones complejas de difícil interpretación. Los experimentos controlados, por lo general, han sido algo que no se ha podido realizar en este campo<sup>104</sup>. Se ha dependido de una observación histórica de difícil

---

<sup>104</sup> El siglo veinte ha visto la posibilidad de encontrar formas de tratar matemáticamente las observaciones complejas con la estadística aplicada a la economía (Econometría) a partir de la década de 1930. Por otra parte con la aparición de una Economía experimental a fines del siglo veinte se ha empezado a explorar la vía de realizar experimentos controlados sobre el comportamiento económico de las personas, buscando así validar las reglas de comportamiento de los agentes económicos introducidas como hipótesis en las teorías económicas.

Pero fuera de estos dos intentos de generar puntos Ri de fácil interpretación que sean utilizables para validar las construcciones teóricas Ti en economía, esta ciencia ha debido basarse en hipótesis de comportamiento de los agentes económicos fundamentadas en una observación de realidades cotidianas (por ejemplo mediante introspección) y en observaciones económicas complejas provistas por la realidad económica (historia económica y datos económicos del presente). Con estos dos tipos de elementos vinculados a la realidad se han construido las estructuras teóricas que iremos recorriendo a continuación.

interpretación de procesos económicos que se desarrollan en sociedades que van cambiando constantemente. Por lo que se ha tenido que operar con observaciones complejas  $R_i$  para ir armando las estructuras teóricas de la economía. Llama entonces la atención la existencia de una regulación que haya podido hacer converger el trabajo teórico a pocas estructuras teóricas esenciales y a una caja de herramientas analíticas compartida en lo esencial por los investigadores de este campo. Esta regulación parece haber sido provista por la coordinación de las consecuencias de cada estructura teórica con observaciones complejas. El progreso de la teoría económica se ha realizado por el lado deductivo, buscando reencontrar con estructuras teóricas simples las observaciones complejas de la realidad. De ahí la importancia de este trabajo intelectual que Schumpeter llama analítico y que ha reseñado magníficamente en su *Historia del análisis económico*.

Se puede observar, al recorrer esa historia, como a través de un largo esfuerzo multiseccular, se han ido construyendo y perfeccionando los instrumentos analíticos que buscarán hacer inteligible los fenómenos económicos, instrumentos que irán formando parte de la “caja de herramientas” de todo economista. Para citar dos aspectos centrales de la teoría económica, podemos observar cómo a partir de la segunda mitad del siglo dieciocho se han ido perfeccionando los instrumentos para analizar:

- 1) las situaciones de intercambio a nivel microeconómico (teoría del valor y de los precios)
- 2) el funcionamiento del sistema a nivel macroeconómico (teoría de la circulación).

Consideremos, en primer lugar, la “teoría del valor”, también llamada actualmente “teoría de los precios”. Después de una larga de reflexión sobre el valor y los precios, iniciada en la Antigüedad y continuada hasta el siglo XVIII, Adam Smith (1723-1790) logrará obtener su magistral síntesis expuesta en su obra *Investigaciones sobre la naturaleza y la las causas de la riqueza de las naciones* ([1776] 1987), libro que se convertirá en el nuevo punto de partida para toda reflexión económica. Esta construcción será explorada en sus consecuencias lógicas y adecuación con la realidad por Ricardo (1772-1823), J. B. Say (1767-1832) y Marx (1818-

1883) hasta llegar nuevamente a una nueva síntesis a fines del siglo diecinueve. Esta nueva síntesis tendrá su máxima expresión en los *Elementos de economía política pura* (primera edición 1874)<sup>105</sup> de Walras (1834-1910) que, según Schumpeter, será una de las obras cumbre de la teoría económica<sup>106</sup>. Esta nueva altura alcanzada en la reflexión teórica sobre la teoría de los precios será el nuevo punto de referencia ineludible para todo nuevo progreso en la materia<sup>107</sup>.

Pero la reflexión sobre el comportamiento económico de detalle se ha visto complementada por una reflexión sobre el funcionamiento global de un sistema económico (sociedad en la que se desarrollan los fenómenos económicos vistos desde una gran altura). La primera visión global del funcionamiento económico de una sociedad, realizada por Quesnay (1694-1774) en su célebre *Tableau économique* (1758) pierde fuerza en la visión de Adam Smith y Ricardo (con la distribución de la riqueza generada por una nación entre los “factores de producción”, es decir entre “trabajo”, “capital” y “renta”) y recobra un fuerte vigor y desarrollo en Marx, en los dos últimos tomos de su obra económica fundamental, *El Capital. Crítica de la economía política*, Tomo 2: *El proceso de circulación del capital* (1885) y Tomo 3: *Proceso de conjunto de la producción capitalista* (1894). Sin embargo habrá que esperar la década de 1930 para vuelva a recobrar vuelo la teoría de la circulación con el desarrollo de los sistemas de contabilidad nacional y con el nacimiento de la macroeconomía moderna, cuyo punto de partida fue la publicación por Keynes (1883-1946) de su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936)<sup>108</sup>.

Todas estas obras, a pesar de sus divergencias, han ido colaborando en el desarrollo común de herramientas analíticas que han ido permitiendo

---

<sup>105</sup> La última edición revisada por el autor es de 1900. Cf. Walras ([1900] 1952).

<sup>106</sup> Schumpeter ([1954] 1975), p. 136

<sup>107</sup> Para una buena visión global de este proceso, con acceso a los textos claves de los autores reseñados, véase Erich Schneider (1967), *Teoría económica*, Libro IV: “Capítulos escogidos de la historia de las doctrinas económicas”, Capítulo 2: “Etapas del desarrollo de la teoría de los precios y de la teoría del equilibrio económico hasta 1870” y Capítulo 5; “Nueva orientación de la teoría de los precios por la teoría subjetiva del valor (C. Menger, W. S. Jevons y L. Walras)”.

<sup>108</sup> Cf. Erich Schneider (1967), Capítulo 1: “Etapas del desarrollo de la teoría de la circulación”, con textos claves de Quesnay, Marx y Bohm Bawerk, pp. 17-63.



conocer mejor tanto los fenómenos de detalle del intercambio económico como los fenómenos globales del proceso económico que se desarrollan en una sociedad. Pero esa relativa unidad en el desarrollo de las herramientas analíticas no se reencontrará en el campo de su utilización. De la misma forma que con las mismas palabras de un idioma se pueden hacer frases diferentes para describir una realidad, con las mismas herramientas analíticas desarrolladas por la teoría económica pura será factible realizar modelos teóricos divergentes de una misma realidad económica. Tendremos entonces el problema de saber en qué medida las “frases” propuestas reflejarán o no adecuadamente la “realidad” observada.

La situación de la ciencia económica será entonces bastante peculiar. Habrá poca divergencia en el herramental económico construido, salvo notorias excepciones como la economía marxista, pero una alta divergencia en la utilización del mismo. Es allí donde se vuelve a tener en la Figura 1 una amplia gama de teorías de una misma realidad económica. Cada una de estas teorías aplicará el herramental anterior común, pero lo hará en una forma y en proporciones diferentes. Hará con las mismas herramientas un modelo diferente de la realidad económica que aspira a explicar. Modelo teórico que podrá tener diversos niveles de abstracción según el grado de detalle que se quiera tener de la realidad a explicar: desde los muy generales en los que sólo se perciben los grandes rasgos de la misma (como cuando se observa una ciudad desde una altura muy elevada) hasta los cada vez más concretos a medida a que se aspira a describir la realidad con cada vez más detalle (como cuando se va bajando la altura desde la cual se va observando la ciudad). Con lo que se tendrá el problema de evaluar el grado de ajuste de estos modelos, de estas estructuras cognitivas  $T_1, T_2, \dots T_n$ , con la realidad  $R$  que pretenden explicar en forma simplificada (Fig.1).

Esta situación a la que ha llegado la teoría económica en la actualidad ha quedado expresada con mucha claridad por Erich Schneider (1967) en un capítulo de su libro *Teoría Económica*, intitulado “Sobre la esencia de la teoría económica”<sup>109</sup>. Nos servirá de primera conclusión antes

---

<sup>109</sup> Cf. Eric Schneider (1967), *Teoría económica*, Libro IV: “Capítulos escogidos de la historia de las doctrinas económica”, pp. 3-16.

de hacer un breve recorrido de las teorías económicas que se han desarrollado en el tiempo, desde sus inicios en la antigüedad hasta nuestra época actual. Recorrido que será necesario realizar ya que deberemos hacer una selección de una muestra de autores y teorías económicas reducida, pero que a su vez sea lo más amplia y rica posible en sus contenidos teóricos, a fin de aplicarlos en primer lugar al análisis del fenómeno del valor económico, y luego a la estructura teórica que iremos construyendo en torno a los esquemas O-M e I-S y el concepto sociológico de valor desarrollado en los mismos.

“Es función de la teoría económica descubrir y explicar las relaciones subyacentes a la economía, hacer comprensible el acontecer económico, exactamente lo mismo que la física teórica intenta explicar ciertos fenómenos de la naturaleza. El economista teórico desea saber, por ejemplo, cómo se forman en la economía de mercado los precios de los bienes y el tipo de interés, y qué papel desempeñan los precios en el conjunto de la economía; analiza cómo se verifica la creación de dinero en los diferentes sistemas monetarios. Le interesa averiguar si existen y cuáles son las relaciones entre el volumen de dinero y los precios. El nivel de empleo en una economía de mercado es para él un fenómeno importante que requiere ser explicado; investiga las condiciones y modalidades de los procesos inflacionarios y deflacionarios.

[...] la labor del teórico es siempre y necesariamente un *pensamiento en modelos*, esto es en maquetas de la realidad [...]. [La teoría económica] no es la realidad; es un simple instrumento, un medio para la comprensión. El método de la teoría consiste en reducir la realidad a sus líneas más simples y relevantes en relación con el correspondiente problema y en investigar, con ayuda de esa representación simplificada de la realidad, las relaciones interesantes para el científico. El arte del teórico consiste en descubrir las “líneas” esenciales de cada problema, en construir un modelo *fecundo* para su investigación. La teoría económica se encuentra, por consiguiente, a la vez cerca y lejos de la realidad: lejos, porque ningún modelo, si ha de ser aplicable, comprende ni puede comprender, por sus propias características, toda la realidad; cerca, porque siempre contiene las líneas esenciales de la realidad y porque ayuda a la comprensión de la misma.

“La evolución de la teoría [económica] desde sus orígenes hasta la actualidad representa un continuado esfuerzo de los pensadores por lograr modelos cada vez más fecundos. *Su historia es la historia del pensamiento en modelos contruidos en el transcurso del tiempo para el tratamiento de los distintos problemas*”.<sup>110</sup>

## **De la economía antigua a la economía moderna**

Schumpeter llama historia del análisis económico a la “historia de los esfuerzos intelectuales que los hombres han hecho para comprender los fenómenos económicos”<sup>111</sup>. Esta historia tiene una larga trayectoria en nuestro círculo cultural occidental.

Podemos rastrear sus orígenes en el siglo V antes de Cristo con las reflexiones de Jenofonte sobre el arte de administrar sabiamente una pequeña unidad económica (*oikos* = hacienda, finca, *nomeus* = gerente, administrador) y con las de Aristóteles sobre el valor económico. La filosofía escolástica retomará los estudios de Aristóteles sobre el valor dándole un fuerte carácter ético (teoría del justo precio en Santo Tomás)<sup>112</sup>. En cambio, los mercaderes del renacimiento y del inicio de la época moderna continuarán las reflexiones prácticas de Jenofonte sobre cómo administrar sus haciendas, o en lenguaje más moderno, sus negocios o empresas.<sup>113</sup>

---

<sup>110</sup> Eric Schneider (1967), pp. 3-4. Los subrayados son del autor.

<sup>111</sup> Schumpeter ([1954] 1984), p. 19.

<sup>112</sup> Cf. Eric Roll ([1992] 2008), *Historia de las doctrinas económica*, p. 34 y p. 45.

<sup>113</sup> Véase Oreste Popescu (1968), *Introducción a la ciencia económica contemporánea*, p. 31. Véanse también los capítulos I, II, XIV y XV de esa obra en los que nos hemos basado para realizar esta breve síntesis de historia del pensamiento económico. También hemos tomado en cuenta para la redacción de esta sección las historias del pensamiento económico de: 1) Schumpeter ([1954] 1984 y ([1954] 1975): *Historia del Análisis Económico*; 2) Mark Blaug ([1978] 1985): *Teoría económica en retrospectión*; 3) T.W. Hutchinson (1985): *Sobre revoluciones y progresos*; 4) Eric Roll ([1992] 2008): *Historia de las doctrinas económicas*. Se han completado estos autores consultando también la obra clásica desde principios del siglo veinte de: 1) Charles Gide y Charles Rist ([1909] 2000): *Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*; 2) André Marchal (1953): *La pensée économique en France depuis 1945*; 3) André Piettre (1959): *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*. Para una visión de los últimos desarrollos en el pensamiento económico a fines del siglo XX se ha tomado en cuenta el artículo de Willam J. Baumol (2000) “What Marshall didn't know: On the Twentieth Century's contributions to Economics”.

Se inventarán a tales propósitos técnicas como la contabilidad por partida doble que, desde mediados del siglo XV, será una pieza cada vez más importante en la vida económica de las sociedades occidentales. Por su parte el príncipe del renacimiento y luego los gobernantes de las unidades políticas cada vez más complejas que se irán creando en la época moderna, recibirán consejos para la administración económica de sus dominios, ampliándose la economía práctica de la pequeña explotación individual (oikos) al manejo de la unidad política (polis) y tomando entonces el nombre de Economía política (Francia), Mercantilismo (Inglaterra y Holanda) o Cameralismo (Alemania) en los siglos XVI al XVIII<sup>14</sup>. Estas corrientes prácticas, tanto a nivel de negocios como a nivel de gobierno, seguirán desarrollándose de aquí en más hasta la actualidad construyendo sus estructuras teóricas especializadas. Es así como podremos seguir en el tiempo las reflexiones teóricas sobre la gestión económica de una empresa (contabilidad y economía de empresa por ejemplo) y sobre la gestión económica de una entidad estatal (teoría impositiva, teoría monetaria y bancaria).

Pero a partir de mediados del siglo dieciocho, el pensamiento económico buscará, acorde con el espíritu del iluminismo, entender los fenómenos económicos en su generalidad, y dejará a los técnicos el manejo de las ramas aplicadas del conocimiento económico (contabilidad para los empresarios y “estadística” para los gobernantes, con sus teorías particulares para una acción eficaz: moneda, bancos, e impuestos).

Con Quesnay (1694-1774), Cantillon (1680-1733) y Adam Smith (1723-1790) la reflexión económica dejará de concentrarse en aspectos puramente prácticos como lo había hecho el pensamiento económico del

---

<sup>14</sup> Los nombres que se le han puesto a esta ciencia económica aplicada a la gestión de entidades estatales han sido diversos. En Alemania del siglo XVI a XVII, dado que se trataba de preservar el tesoro del príncipe (*camera*) se ha llamado a esta ciencia aplicada “cameralismo”. En Inglaterra y Holanda, dado que en la concepción práctica de estos autores se consideraba como clave la tenencia de oro por una nación, y dado que en esas naciones sin producción de oro el único medio de obtenerlo era a través del comercio exterior, se ha denominado “mercantilismo”, término que ha perdurado para referirnos a las reflexiones económicas prácticas de esa época para la gestión económica de un Estado. En Francia, nos dice Popescu (1968: 32), “Antoine de Montcrhétien logrará imponer como nombre de la naciente disciplina sobre los negocios nacionales el de “economía política”, utilizándolo como título de su muy discutida obra *Traité de l'économie politique* [1615]”.

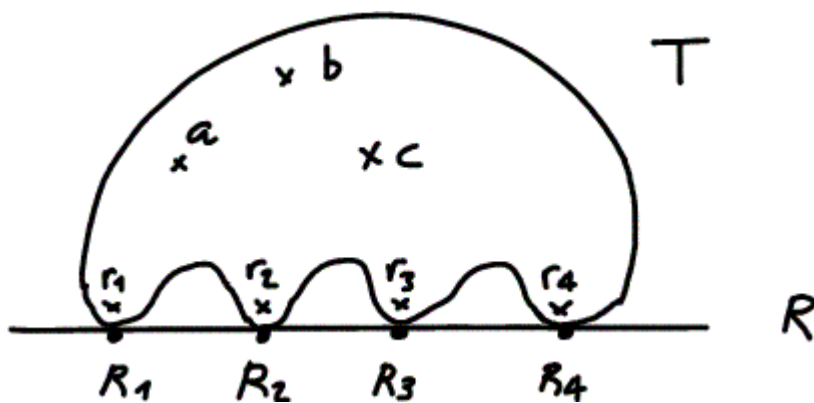
mercantilismo tanto en sus versiones inglesas como francesas y alemanas. Seguirá tomando como objeto de análisis la unidad política “Estado”, pero levantará vuelo en abstracción buscando los mecanismos generales de la vida económica y perdiendo forzosamente de vista los detalles concretos prácticos de sus antecesores. Se buscará coordinar en una sola estructura teórica general la multitud de fenómenos económicos observados. Tomará la nueva ciencia el nombre de “Economía política”, modificando el sentido original que tuvo en la época mercantilista, dado que ya no se tratará de una ciencia aplicada sino de una ciencia teórica general. Por su parte las ciencias económicas aplicadas, tanto de los negocios privados como de la gestión estatal, seguirán su curso en forma relativamente independiente de lo que se considerará a partir de ahora el cuerpo principal de la ciencia económica.

Este cuerpo principal seguirá desarrollándose en el siglo diecinueve tomando como nuevo punto de partida a la obra fundadora ya mencionada de Adam Smith, *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* ([1776] 1987). Esta obra servirá de referencia tanto para sus seguidores como para sus opositores, dando origen a tres grandes corrientes económicas durante el siglo diecinueve: 1) la economía política clásica de Ricardo (1772-1823) y Jean Baptiste Say (1767-1832); 2) la escuela histórica alemana de Roscher (1817-1894) y Schmoller (1838-1917) y 3) la teoría económica de Marx (1818-1883).

### *Teoría económica de Adam Smith*

La *Riqueza de las naciones* ([1776] 1987), que marca el nacimiento de la economía moderna, es una obra de una gran densidad teórica y empírica en la que Adam Smith sintetiza en forma magistral los conocimientos económicos a los que había llegado su época. Estamos frente a un discurso teórico T-R en el que tanto sus aspectos empíricos como racionales están desarrollados en forma muy equilibrada (Fig. 2). La estructura deductiva se basa en un discurso verbal sin mayores pretensiones, pero que con ideas simples logra coordinar una gran diversidad de datos empíricos que hasta su momento habían quedado inconexos. La base empírica es notable por su amplia diversidad geográfica e histórica, mostrando Adam Smith un profundo conocimiento de las realidades

económicas tanto de su época como del pasado, así cómo de las más diversas regiones del mundo. Estas observaciones complejas se coordinan naturalmente con la estructura teórica racional que propone. Ni la parte T ni la parte R de su discurso teórico T-R están muy desarrolladas, pero muestran un notable equilibrio entre sí. La solución propuesta es elegante por la magnitud de los hechos explicados y por la sencillez de la estructura teórica propuesta. En esta obra de Adam Smith dialogan lo que Bachelard llamaría el racionalismo y el empirismo, con un equilibrio que llama la atención.



Discurso teórico de Adam Smith.

Fig. 2

Equilibrio aspectos racionales (T) y aspectos empíricos (R)

*Economía clásica, economía histórica, economía marxista y economía del siglo veinte*

Los sucesores de Adam Smith modificarán el delicado equilibrio del discurso teórico smithiano. La escuela clásica reducirá su base empírica, contentándose con pocos hechos estilizados con los que armará un imponente edificio teórico deductivo. La escuela histórica, por el contrario, privilegiará el aspecto empírico de la construcción teórica de Adam Smith, pidiendo que se profundice más la recolección de datos antes de elaborar teorías deductivas de elevada abstracción. Por su parte la teoría económica marxista, aunque le dará una gran importancia a los datos empíricos concretos, será esencialmente deductiva como la de los clásicos. Examinemos brevemente cada una de esas grandes corrientes económicas

del siglo diecinueve, estas tres grandes estructuras teóricas en construcción y siguiéndolas en su evolución veamos cuáles han sido sus destinos y transformaciones durante el siglo veinte.

1) La “economía clásica” (Ricardo en Inglaterra y Jean Baptiste Say en Francia), tomará de la obra de Adam Smith su estudio de los mecanismos económicos, depurándolo hasta hacer de la economía una ciencia deductiva al estilo de la geometría, en la cual a partir de unos pocos axiomas reputados evidentes se querrá reproducir el comportamiento económico de los hombres viviendo en sociedad. El esquema T-R de la Fig. 2 cobrará altura, reduciéndose su base de sustentación empírica. Esta visión de la economía será preponderante en Inglaterra y Francia durante gran parte del siglo diecinueve hasta la década de 1860. Luego de un último brillo que le dará John Stuart Mill (1806-1876) con sus *Principios de economía política* ([1871] 1985) perderá su fuerza creativa y no podrá ya hacer avanzar el aparato lógico deductivo basado en la teoría ricardiana del valor-trabajo.

La escuela clásica será entonces reemplazada por la llamada “escuela marginalista” iniciada en forma independiente y casi simultánea en la década de 1870 por el inglés William Stanley Jevons (1835-1882), el austríaco Carl Menger (1840-1921) y el francés Leon Walras (1834-1910), que propondrán refundar la economía sobre un nuevo concepto de valor basado en lo que se llamará la “utilidad marginal”<sup>115</sup>. Será el nuevo centro de referencia de la teoría económica, a partir del cuál se harán los nuevos progresos, como su modificación para atender las situaciones de competencia imperfecta de las sociedades industriales del siglo veinte

---

<sup>115</sup> Jevons no tuvo seguidores en Inglaterra dónde los nuevos principios económicos basados en el concepto de la utilidad marginal han sido desarrollados a fines del siglo diecinueve por Alfred Marshall (1842-1924) y su escuela, y cuyos métodos (análisis parcial con curvas de oferta y demanda) han pasado a formar parte de los cursos de microeconomía modernos del siglo veinte. En los países escandinavos la figura señera fue la de Wicksell (1851-1926) que ha integrado en su obra, una de las más importantes de la historia de la economía, los aportes de la escuela austríaca, en especial de Böhm Bawerk (1851-1914), con la teoría del equilibrio general de Walras. Resalta también en los países escandinavos la figura del sueco Gustav Cassel (1866-1945) que pertenece a la segunda generación de autores que “redondearon la estructura de Jevons-Walras” (Shumpeter [1954] 1975, p. 390). Por otra parte en los Estados Unidos de principios del siglo veinte se destacan las figuras J. B. Clark (1847-1938), que según Schumpeter debe considerarse también como uno de los descubridores independientes del análisis marginal (*Ibid.*, p. 103) y de Irving Fisher (1867-1947) que ha integrado en sus trabajos los aportes de Menger, Bohm Bawerk, Walras y Wicksell (*Ibid.*, p. 106).

(teorías de las formas de mercado y de las formas de comportamiento económico)<sup>116</sup> así como el perfeccionamiento técnico del sistema de equilibrio general (por ejemplo eliminando el concepto de utilidad marginal de la construcción y reemplazándolo por el concepto de curvas de indiferencia). Sin embargo estos desarrollos de alto nivel técnico se revelarán insuficientes para el manejo de situaciones de crisis de las economías del siglo veinte y serán complementados a partir de la década de 1930 con el desarrollo de herramientas de modelización macroeconómicas basadas en la teoría de la circulación.

El desacuerdo entre los economistas, que en su gran mayoría adherirán a estas corrientes microeconómicas y macroeconómicas, ya no estará en la teoría microeconómica que prácticamente seguirá sin cambios durante todo el siglo veinte, sino en los diferentes modelos macroeconómicos que se irán proponiendo para modelizar la realidad económica. Los primeros modelos de Keynes y sus sucesores serán los que generarán el mayor consenso de la profesión económica en una primera etapa (1940-1970), pero serán luego desafiados con éxito por el “monetarismo” de Milton Friedman y la escuela de las “expectativas racionales” a partir de la década de 1970, quienes a su vez serán sometidos a la crítica de las escuelas macroeconómicas neo-keynesianas de fines del siglo veinte. Por lo que del punto de vista teórico no se alcanzará un acuerdo sobre las formas adecuadas de modelizar una realidad económica del punto de vista macroeconómico.<sup>117</sup>

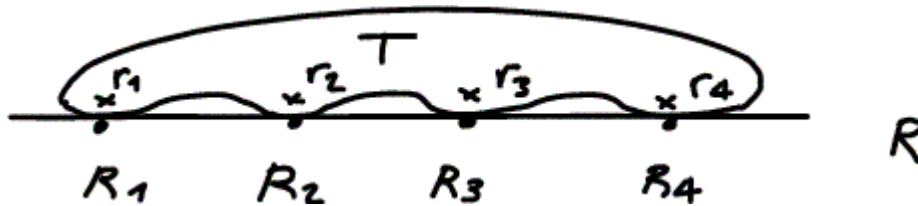
---

<sup>116</sup> La teoría de las formas de mercado ha sido desarrollada inicialmente por Cournot (1801-1877) en sus *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas* ([1838] 1969). En el siglo veinte las teorías de las formas de mercado se ampliarán mostrando los diversos tipos de mercados posibles detrás de situaciones institucionales diversas y cómo el proceso económico se altera con respecto al de mercados con libre competencia. Los hitos claves en esta investigación de las formas reales de mercado existentes en las sociedades industriales modernas han sido: A. L. Bowley, *Fundamentos matemáticos de la economía* (1924); Erich Schneider, *Teoría pura de las formas económicas monopolísticas* (1932); E. H. Chamberlin, *Teoría de la competencia monopolística* (1932); Joan Robinson, *La economía de la competencia imperfecta* (1933); H. v. Stackelberg, *Equilibrio y formas de mercado* (1934).

<sup>117</sup> Si bien la idea era completar la modelización macroeconómica con estudios econométricos, a fin poder seleccionar entre la cantidad infinita de modelos macroeconómicos teóricamente posibles para modelizar una situación aquellos que mejor se ajustan a la realidad económica que se quiere representar, se observa que la fuerza de contrastación empírica de estos tests estadísticos no ha sido suficiente para poder elegir entre modelizaciones teóricas alternativas. Sería interesante ver a qué se debe esta poca



2) La “escuela histórica alemana” (Roscher y Schmoller), surgirá en Alemania como reacción a la escuela clásica y adquirirá la preponderancia en ese país durante la segunda mitad del siglo diecinueve. Contrariamente a la escuela clásica pondrá el acento en la realidad empírica y desconfiará de razonamientos teóricos que estimará prematuros en esta primera etapa de la construcción de una ciencia económica. La ciencia, dirá, ha de construirse a partir de la realidad empírica, teniendo en cuenta toda su riqueza. La teoría será el momento final de esta búsqueda, una vez que se haya acumulado suficiente material empírico para poder realizar inducciones teóricas a partir del mismo. Con respecto a Adam Smith, se reduce el cuerpo teórico y cobra importancia el aspecto empírico del discurso teórico (Fig. 3).



Escuela histórica alemana: “base empírica” mayor a “altura teórica” Fig. 3

Esta escuela entrará en crisis en Alemania hacia fines del siglo diecinueve luego de medio siglo de vigencia casi exclusiva. Su programa de investigación ha permitido conocer la vida histórica económica con una precisión inigualada hasta esa época. Sin embargo se ha visto impotente en transformar sus estudios empíricos monográficos en una teoría económica alternativa a la economía clásica. Sus logros empíricos serán asimilados en el siglo veinte en parte por las escuelas se adscribirán a la nueva escuela marginalista (es decir continuadoras de la rama clásica descrita más arriba) que surgirán en Suecia y en Alemania con Wicksell (1859-1926), Cassel (1866-1945) y Eucken (1891-1950) y serán retomados por nuevas escuelas institucionalistas.

---

fuerza que siguen teniendo las contrastaciones empíricas en la regulación de la marcha teórica de la economía. No se ha encontrado todavía en economía el equivalente de los experimentos decisivos que existen en las ciencias físicas y biológicas, a pesar del fuerte avance que ha tenido el contenido empírico de la economía en el siglo veinte.

El espíritu de la escuela histórica tendrá un nuevo rebrote en los Estados Unidos de principios del siglo veinte con el “institucionalismo” de Veblen (1857-1929) y Commons (1862-1945) que procurará desarrollar un programa similar, aunque en minoría con las corrientes que hemos descrito en el apartado anterior. Esta corriente institucionalista norteamericana decaerá luego de la década de 1930, volviendo a aparecer en una versión, paradójicamente sumamente teórica, con el Nuevo Institucionalismo norteamericano de Oliver Williamson y Douglass North, en realidad más próximo de la rama anterior de origen clásico. En Francia aparecerán también nuevas corrientes económicas que sentirán afinidad por la corriente institucionalista, pero que también tendrán orientaciones más teóricas que el viejo institucionalismo norteamericano o la escuela histórica alemana, como la teoría de la regulación de Robert Boyer y la escuela de las convenciones de André Orléan<sup>118</sup>.

3) Finalmente tenemos la “escuela económica marxista” que tendrá un lugar muy particular en el concierto de las escuelas económicas. Es la heredera de los primeros intentos de construir una teoría económica alternativa a la economía clásica realizados por Sismondi (1773-1842) y Proudhon (1809-1865), intentos que no lograron quebrar el consenso que identificaba la teoría económica con la escuela clásica de economía. Marx logrará construir en *El Capital* una imponente estructura teórica alternativa a la escuela clásica, aunque en estricta continuidad lógica con los desarrollos de la economía clásica, como lo muestra el hecho de que toda su teoría está basada en la teoría del valor-trabajo de Smith y Ricardo<sup>119</sup>. Su estructura teórica es deductiva al estilo de las teorías clásicas, aunque, como en Adam Smith, estará coordinada con una amplia gama de hechos de la realidad.

Esta corriente seguirá vigente durante todo el siglo veinte, aunque apartada de las demás ramas de la teoría económica (más allá de su posición

---

<sup>118</sup> Para un mayor detalle de las nuevas y viejas escuelas institucionalistas, véase Bernard Chavance (2007), *L'économie institutionaliste*. Las escuelas regulacionistas y de las convenciones estarán en una zona imprecisa entre economía y sociología económica. Véase a este respecto Mariana Heredia y Alexandre Roig (2008), “Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia”.

<sup>119</sup> Sobre la continuidad de la teoría económica marxista en relación a las corrientes económicas clásicas, véase Mark Blaug ([1978] 1985), p. 315.

central en los países comunistas desde el nacimiento de la URSS en 1917 hasta el colapso del mundo soviético en 1989). Sin embargo, según un renombrado historiador de la economía del siglo veinte, Mark Blaug, las diferencias entre la economía marxista y el resto de las teorías económicas, que llama “ortodoxas”, no serían tan profundas y resultarían más de una diferencia de enfoque de la realidad económica a analizar <sup>120</sup>. Por otra parte, Oscar Lange (1904-1965), uno de los economistas marxistas más importantes del siglo veinte, parece tender también un puente entre estos dos grandes cuerpos teóricos, esta vez del punto de vista de su utilización práctica. Cada una de esas estructuras teóricas explicaría mejor un sector de la realidad económica que la otra es incapaz de explicar<sup>121</sup>. De todas maneras, más allá de estas opiniones, la posición de la teoría económica marxista ha sido marginal en el mundo no comunista y no ha integrado en general sus programas de formación económica<sup>122</sup>.

## **Sociología económica**

La sociología económica aspira a explicar los hechos económicos desde una perspectiva sociológica, es decir desde la perspectiva del hombre

---

<sup>120</sup> Véase Mark Blaug ([1978] 1985), *Teoría económica en retrospectiva*, p. 291 y siguientes: “Los debates suscitados entre economistas marxistas y ortodoxos se refieren invariablemente a la naturaleza de las cuestiones que la economía debería contestar. Cuando ambas escuelas de pensamiento se ocupan de las mismas cuestiones no obtienen resultados verdaderamente diferentes. Como una teoría de los precios relativos, por ejemplo, la teoría del valor trabajo no es más que una teoría estática del equilibrio general [...]. De igual manera, cuando un economista marxista y un economista burgués se ocupan del desarrollo económico a largo plazo del capitalismo, sus desacuerdos no se deben a cuestiones de hecho y de lógica sino a los supuestos sociológicos específicos que cada uno de ellos considera apropiados para un análisis sensato del problema”.

<sup>121</sup> Mark Blaug ([1978] 1985): 292) cita también a Oscar Lange, quien en su artículo “Marxian Economics and Modern Economics”, publicado en junio de 1935 en la *Review of Economic Studies*, ha expresado lo siguiente: “Es claro que los méritos relativos de la economía teórica marxista y de la moderna teoría económica “burguesa” pertenecen a “campos” diferentes. La economía marxista puede convertir la evolución económica de la sociedad capitalista en una teoría consistente de la que se deduzca su necesidad, mientras los economistas “burgueses” no obtienen más que una descripción histórica. En cambio, la economía “burguesa” puede captar los fenómenos consuetudinarios de una economía capitalista en una forma muy superior a lo que puedan producir los marxistas.”

<sup>122</sup> Véase Schumpeter ([1954] 1984), Tomo 2, n. 106 en p. 395.

viviendo en sociedad<sup>123</sup>. Sus relaciones con la economía como ciencia, como era de prever, no han sido tranquilas.<sup>124</sup>

Auguste Comte (1798-1857) al crear la sociología como la ciencia que debía estudiar en forma rigurosa los fenómenos sociales en su amplia conexión entre sí, le ha negado a la economía política de su tiempo el estatus de disciplina autónoma y ha criticado su método demasiado racional con escasa conexión con los hechos concretos. Profundo admirador de la obra de Adam Smith, estima que la dirección que ha tomado la economía de su tiempo con Ricardo, Jean Baptiste Say y sus continuadores, ha sido errónea al cortar las amarras con el resto de las ciencias sociales, cuando cada campo particular de la realidad social necesita, a su juicio, de los demás para ser entendido realmente. Su crítica se extiende a la economía política como ciencia aplicada. Si bien la ponderará como arma dialéctica de destrucción

---

<sup>123</sup> Recordemos algunas citas claves que ya hemos visto en el primer capítulo. Neil Smelser y Richard Swedberg (2005), “Introducing Economic Sociology”: “Economic sociology –to use a term that Weber and Durkheim introduced- can be defined simply as *the sociological perspective applied to economic phenomena*. A similar but more elaborate version is *the application of the frames of reference, variables, and explanatory models of sociology to that complex of activities which is concerned with the production, distribution, exchange and consumption of scarce goods and services*” (subrayados de los autores). Philippe Steiner (2011), *La sociologie économique*, p. 3: “La sociología económica estudia los hechos económicos considerándolos como *hechos sociales*. Los hechos económicos suponen, pero también generan, relaciones sociales particulares en las cuales el interés ocupa un lugar por cierto importante, pero que no debe llevar a desatender el rol de las creencias y de los valores. La toma en cuenta de esta doble dimensión es central en la sociología económica, tanto de ayer como de hoy” (la traducción es nuestra y el subrayado del autor). Philippe Steiner y François Vatin (2009a), “Le fait économique comme fait social: “La sociología económica tiene por vocación tratar de hechos económicos y por lo tanto no puede concebir que los economistas sean los únicos en hablar de los mismos de una forma legítima, postura que conduce a la negación del carácter social del hecho económico. En consecuencia, no se podría concebir la sociología económica como una provincia de una disciplina sociológica encerrada sobre sí misma. No podría, en particular, concebirse sin un diálogo permanente, no solo con los economistas como cuerpo de investigadores, sino también con la ciencia económica” (la traducción es nuestra).

<sup>124</sup> Para esta breve reseña nos hemos basado esencialmente en: 1) Célestin Bouglé (1935), *Bilan de la sociologie française contemporaine*, Cap. 6 y 7: “sociologie économique”; 2) Maurice Halbwachs (1937), “Le point de vue sociologique”, conferencia realizada en el Centro de Estudios Económicos de l’École Polytechnique; 3) Neil Smelser y Richard Swedberg (Ed.) (2005), *The Handbook of Economic Sociology. Second Edition*; 4) Mariana Heredia y Alexandre Roig (2008), “Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia; 5) Philippe Steiner y François Vatin (Ed.) (2009), *Traité de sociologie économique*; 6) Bruno Latour y Vincent Antonin Lépinay (2009), *La economía ciencia de los intereses apasionados. Introducción a la antropología económica de Gabriel Tarde* 7) Philippe Steiner (2011), *La sociologie économique*; 8) Ana Castellani (Ed.) (2012), *Papeles de Trabajo*, Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales la Universidad Nacional de General San Martín, Dossier “Debates teóricos contemporáneos en sociología económica”.

del exceso de trabas del Antiguo Régimen, la acusará de no permitir una regulación necesaria de la marcha económica de las nuevas sociedades industriales, por su excesiva confianza, de raíz filosófica, en la resolución espontánea de los problemas económicos. En definitiva, la sociología, ciencia recién llegada, le hace una fuerte crítica a la economía política, ciencia ya bien establecida y con una activa participación en la dirección de los destinos de la Europa en plena ebullición de aquella época.<sup>125</sup>

Como era de esperar la ciencia económica no ha reaccionado favorablemente a los intentos de la nueva ciencia de englobarla en su seno, como campo particular de estudio. Sin embargo la influencia sociológica irá permeando de alguna manera en esta ciencia, situación que ya será perceptible en la síntesis de la economía clásica de John Stuart Mill <sup>126</sup>, en la economía histórica alemana de segunda mitad del siglo diecinueve, así como en la economía institucional norteamericana de principios del siglo veinte, además, claro está, de la economía marxista. Permeará también el análisis económico de la primera mitad del siglo veinte en forma general, a punto tal que Schumpeter dirá que no concibe al análisis económico, que considera formado por la historia económica, la estadística y la teoría económica pura, sin la presencia de una sociología económica, que aunque no forme parte de su cuerpo teórico principal, será indispensable para poder aplicar el análisis económico a los problemas concretos de la realidad.<sup>127</sup>

La sociología económica, sin embargo, ha aspirado a ser más que un simple agregado de la ciencia económica para hacerla más real y concreta en sus aplicaciones. Hasta la fecha ha tenido un desarrollo en dos etapas, con un intermedio de menor actividad entre ambos. Tendrá un primer desarrollo en el período 1890-1930, que suele denominarse el de la “sociología económica clásica”, tras el cual desaparecerá de la escena pública para volver a resurgir

---

<sup>125</sup> Cf. Auguste Comte (1839), *Cours de philosophie positive, Tome 4ème contenant la philosophie sociale et les conclusions générales*, pp. 264-280 (Lección N° 47). Cf. también Halbwachs (1937), “Le point de vue sociologique”.

<sup>126</sup> Stuart Mill ha tratado de sintetizar los aportes de la economía clásica inglesa de su tiempo, pero teniendo en cuenta la crítica de Comte sobre la economía, en los aspectos que le parecían pertinentes. Véase el texto de Paul Weirich (1996), “Auguste Comte, John Stuart Mill et l'économie politique”.

<sup>127</sup> Cf. Schumpeter ([1954] 1984), Tomo 1, p. 28 y p. 35.

con fuerza a partir de la década de 1980 bajo el nombre de “nueva sociología económica”, siendo actualmente un sector del conocimiento en fuerte expansión.

Tarde, Durkheim, Weber, Simmel y Pareto iniciarán este estudio de los fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica. Esas primeras investigaciones serán continuadas en Francia por el brillante grupo de sociólogos que Durkheim ha nucleado en torno a su empresa intelectual de *L'Année sociologique*, especialmente por Marcel Mauss (1872-1950), François Simiand (1873-1935) y Maurice Halbwachs (1877-1945) y en menor medida Bouglé (1870-1940), así como también en los Estados Unidos de principios del siglo veinte con Cooley (1864-1929). De todos ellos se destacan particularmente:

1) Weber (1864-1920), con su estrategia de insertar la economía marginal de su tiempo en su marco sociológico, viendo en forma más cercana a la realidad el juego económico de los actores individuales y colectivos de una sociedad.<sup>128</sup>

2) Pareto (1848-1923), con su percepción clara de la insuficiencia de la teoría económica pura, que tanto contribuyó a perfeccionar, para explicar por sí sola los fenómenos económicos concretos en una sociedad dada, y de la necesidad de completarla con una teoría sociológica que tratará de reconstruir sobre nuevos fundamentos.<sup>129</sup>

---

<sup>128</sup> Cf. Max Weber ([1922b] 2004), *Economía y sociedad*, Primera Parte Cap. 2, “Las categorías sociológicas fundamentales de la vida económica”, pp. 46-169; Segunda Parte Cap. 2, “Economía y sociedad en general”, pp. 273-288, y Cap. 6: “Mercado” (capítulo inconcluso), pp. 493-497. Para Weber una acción “debe llamarse “económicamente orientada” en la medida en que su sentido subjetivo esté orientado por el deseo de obtener ciertas utilidades”. La distingue de la “gestión económica” que define como “un ejercicio *pacífico* de poderes de disposición, orientado en *primer término* económicamente” (subrayado del autor). Más adelante precisará su forma de concebir la economía, en la que la escasez de medios percibida subjetivamente en relación a objetivos deseados es una característica clave, más allá del objeto al que se aplique, sea ése un bien material o una prestación personal (p. 273).

<sup>129</sup> Vilfredo Pareto (1909), *Manuel d'économie politique*, Capítulo 1: “Principios generales”, §20 a §27: “El hombre real realiza acciones económicas, religiosas, estéticas, etc. Se expresa exactamente la misma idea cuando se dice: “estudio las acciones económicas, y hago abstracción de las demás”, o bien: “estudio el *homo economicus*, que realiza únicamente acciones económicas” [...] el hombre real comprende el *homo economicus*, el *homo ethicus*, el *homo religiosus*, etc. [...] Cuando se vuelve de lo abstracto a lo concreto, hay que reunir nuevamente las partes que para su mejor estudio habíamos separado. La ciencia es esencialmente analítica; la práctica es esencialmente sintética.” (la

3) Durkheim (1858-1917), con su idea de los valores económicos como un fenómeno de opinión colectiva y que tendrá el genio de construir una escuela de brillantes continuadores<sup>130</sup>. Entre ellos el más importante ha sido sin duda Mauss quien con sus estudios sobre el don causará un giro copernicano sobre la forma de concebir los fenómenos económicos<sup>131</sup>. Por su parte Simiand, probablemente el más economista de los sociólogos de aquella época, animador de la sección de “sociología económica” en *L'Année sociologique*, en la que tenazmente durante décadas hará las recensiones de toda obra importante que haya aparecido en economía, hará una obra centrada en los fenómenos económicos, en la que intentará poner a prueba un método sociológico de investigación económica profundamente anclado en la observación escrupulosa y metódica de los hechos económicos.<sup>132</sup>

4) Tarde, tan olvidado luego de su polémica con Durkheim, y que sin embargo ha sido uno de los primeros sociólogos en estudiar los fenómenos económicos, a punto tal de pretender reconstruir la teoría económica desde una perspectiva sociológica en su libro *Psychologie économique* (1902)<sup>133</sup>. Sin embargo su falta de posteridad en Francia se compensará con una influencia importante en los círculos intelectuales de los Estados Unidos de

---

traducción es nuestra). Cf también, *Traité de sociologie générale*, Tomo 2, (1919), §2013, dónde muestra que el estudio de los aspectos económicos del comportamiento humano debe completarse con otras ciencias, todas pertenecientes a la sociología como cuerpo teórico unificador que las contiene.

<sup>130</sup> Cf. Maurice Halbwachs (1937), “Le point de vue sociologique” y el debate de Durkheim (1908) con economistas de su época, “Débat sur l'économie politique et les sciences sociales”.

<sup>131</sup> Cf. Marcel Mauss Mauss ([1923] 2006), “Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques”.

<sup>132</sup> Simiand realizará una crítica muy fina de las teorías económicas del período 1880-1930, cuyos principales textos al respecto han sido recopilados por Jean Christophe Marcel y Philippe Steiner en el libro François Simiand (2006), *Critique sociologique de l'économie*. Para una primera visión de sus estudios económicos desde una perspectiva sociológica podrán consultarse: *Économie politique. Cours professé au Conservatoire National des Arts et Métier 1930-1931* (1932a) y *Recherches anciennes et nouvelles sur le mouvement général des Prix du 16<sup>e</sup> au 19<sup>e</sup> siècle* (1932b).

<sup>133</sup> La obra de sociología económica de Tarde ha sido revalorizada recientemente por Bruno Latour y Vincent Antonin Lépinay (2009) en *La economía, ciencia de los intereses apasionados. Introducción a la antropología económica de Gabriel Tarde*. Tarde comenta en el prólogo de su libro que había pensado en llamarlo *Interpsicología económica* para resaltar su carácter sociológico, pero que finalmente prefirió, por razones de claridad y sencillez, contentarse con el título escogido, a pesar de su falta de exactitud.

principios del siglo veinte, fundamentalmente en psicología social. Nos interesará también, aunque esa influencia haya sido marginal para la teoría económica, su recepción por un economista norteamericano de la época, Benjamín Anderson, quien basará su teoría económica en un concepto sociológico del valor económico similar al de Tarde.<sup>134</sup>

5) Cooley (1864-1929), quien hará en los Estados Unidos contribuciones importantes al estudio de los procesos valorativos económicos desde una perspectiva sociológica<sup>135</sup>.

Toda esta producción intelectual en el campo de la sociología económica permitirá una visión más compleja y rica de los fenómenos económicos que la que existía previamente. La oposición entre la sociología y la economía se habrá así transformado involuntariamente en cooperación, aportando cada una elementos indispensables para una comprensión más profunda de la realidad económica. Sin embargo serán estructuras teóricas difícilmente compatibles entre sí, no unidas en un cuerpo teórico sintético, pero al fin y al cabo estructuras teóricas parciales necesarias para una mejor visión de los fenómenos económicos.

Luego de la segunda guerra mundial, la sociología económica seguirá vigente, pero ya con mucho menor actividad. En Francia se logrará mantener un interés por el enfoque sociológico de los fenómenos económicos, heredado del período de cooperación que existió en los años 1920 y 1930 con la escuela durkheimiana de sociología económica y una fracción de los economistas nucleados en torno a la *Revue d'économie politique*, tradición que continuó en la posguerra con el enfoque multidisciplinario de *L'Ecole*

---

<sup>134</sup> Cf. Benjamin Anderson (1911), *Social value, a study in economic theory critical and constructive*, Cap. 12: "Social Value: the Theories of Urban and Tarde" y Cap. 13 y 14: "Economic Social Value" (1ra y 2da parte). Véase también su artículo "The Concept of Value Further Considered" (1915: 674-708) y su libro *The Value of Money* (1917), Cap. 1: "Economic Value". Para una reseña interesante del libro *Social Value* realizada por G. H. Mead (1911) se podrá consultar "Review of *Social Value: A Study in Economic Theory (Critical and Constructive)* by B. M. Anderson, Jr.", libro que considera brillante, aunque sea un intento todavía insuficiente de acercar la sociología y la psicología social con la economía.

<sup>135</sup> Cf. C.H. Cooley, "The institutional Character of Pecuniary Valuation" (1913a) y "The Sphere of Pecuniary Valuation" (1913b).



*des Annales* de Fernand Braudel y de su grupo de historiadores, fuertemente influenciados por la obra de Simiand. Este interés se ha plasmado también en la creación de una rama de especialización en el bachillerato del secundario francés, la sección de ciencias económicas y sociales, a raíz de una reforma implementada hacia fines de la década de 1960, que ha convocado a historiadores y economistas con una formación multidisciplinaria para el dictado de cursos de economía y sociedad muy concretos, lejos de la teoría económica abstracta<sup>136</sup>. Este mantenimiento del interés sociológico por los fenómenos económicos permitirá, a partir de la década de 1980, un resurgimiento de la sociología económica francesa, en la que participarán no solamente sociólogos sino también en forma destacada economistas insatisfechos con la evolución de la teoría económica, cada vez más alejada de las raíces sociológicas de la actividad económica, en sus desarrollos cada vez más abstractos y matematizados.

Por otra parte en los Estados Unidos de mitad de siglo se destacará Karl Polanyi (1886-1964) con su renombrado libro *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* ([1944] 2003), en el que acuñará su famoso concepto de *embedness* de lo económico en lo social, a partir de entonces un término clave de la sociología económica contemporánea, y con los estudios que ha realizado con Arensberg y Pearson en *Comercio y mercado en los imperios antiguos* ([1957] 1976) sobre las distintas formas de mercado y de circulación de riqueza en las civilizaciones antiguas. Aparecerá también en los Estados Unidos de posguerra una sociología industrial que buscará resolver problemas concretos de las modernas organizaciones industriales, nuevos actores de la vida económica moderna. Sin embargo el ensayo más ambicioso, será el de Talcott Parsons y Neil Smelser (1956), quienes con su *Economy and society: a study in the integration of economics and social theory* buscarán poner las bases para

---

<sup>136</sup> Cf. Philippe Steiner y Francois Vatin (2009b), pp. 36: “Como presidente de la Comisión de modernización de la mano de obra durante cuatro planes sucesivos [planificación indicativa francesa de posguerra], Jean Fourastié [...] es de aquellos que promueven la introducción de la enseñanza de las “ciencias económicas y sociales” en la enseñanza secundaria. El enfoque de Fourastié entra en resonancia con los temas fundadores de la *Revue économique*: sus trabajos lo aproximan de la economía positiva por la atención acordada a la cuantificación, a la historia y a la imbricación entre lo económico y lo social”.

una disciplina sintética que nucleee la sociología y la teoría económica. Este intento no prosperará, ante la fría recepción de la ciencia económica norteamericana al intento en definitiva de plantearla como una provincia de una ciencia social más amplia.

Se establecerá entonces en el mundo académico anglosajón de posguerra la llamada “pax parsoniana” en la que cada disciplina, sociología y economía, atenderá únicamente partes de la realidad que no se superpongan. La sociología tomará entonces de los fenómenos económicos lo que no le interesa a la teoría económica y la economía se concentrará en los aspectos puramente económicos de los fenómenos económicos. Sin embargo esta división un tanto artificial de jurisdicción no iba a durar. En la década de 1970 aparecerán intentos de la teoría económica, con su enfoque en la teoría de la elección racional, para explicar temas considerados hasta entonces como pertenecientes a la sociología, como por ejemplo lo hará Gary Becker con su teoría de la familia y las instituciones con la Nueva Economía Institucional de Oliver Williamson y North Douglas. Esto provocará, en reacción, a partir de los años 1980, un resurgimiento del interés sociológico por los fenómenos económicos que dará nacimiento a la llamada “Nueva Sociología Económica”, en oposición a la existente en el período anterior de posguerra, que liderada por Mark Granovetter, hará de la sociología económica un campo en fuerte expansión y con una cada vez mayor importancia en el campo académico norteamericano.

Granovetter, al incursionar en las bases teóricas de estos modelos económicos, mostrará, en casos estilizados y muy claros, como por ejemplo el de la búsqueda laboral, su insuficiencia para explicar el comportamiento real de los actores económicos, poniendo entonces seriamente en duda su pertinencia para el análisis de sectores no económicos de la realidad social<sup>137</sup>. Al llamar *Nueva Sociología Económica* a su actividad teórica, logrará hacer converger allí los nuevos intentos de explicar la realidad económica desde un punto de vista sociológico y ya no estrictamente económico. Paralelamente se acoplarán a estos esfuerzos de origen norteamericano, los aportes de la nueva sociología económica francesa, que

---

<sup>137</sup> Mark Granovetter ([1988] 2008).

a diferencia de la norteamericana, como ya lo hemos visto, nunca perdió completamente el contacto con la sociología económica de la primera mitad del siglo veinte. Desde entonces el campo se ha extendido fuera de sus países de origen contando por ejemplo en América latina con centros de estudio en Argentina, Brasil, Chile y Méjico.<sup>138</sup>

Este resurgimiento de la sociología económica desde la década de 1980 ha producido grandes contribuciones. Para tener una visión sintética de estos trabajos que están analizando una gran diversidad de aspectos sociales de los fenómenos económicos, podrá consultarse las dos grandes guías de los trabajos más relevantes realizados hasta la fecha que son el *The handbook of economic sociology, second edition*, editado por Neil Smelser y Richard Swedberg (2005), y el *Traité de sociologie économique*, editado por Philippe Steiner y François Vatin (2009). Resaltan, en la producción de lengua inglesa, las contribuciones de autores ya clásicos como Mark Granovetter con sus análisis de redes, Viviana Zelizer con su enfoque cultural de los fenómenos económicos y del dinero en particular, así como de otros autores que estudian los mercados de todo tipo, desde los laborales hasta los financieros así como las instituciones claves del mundo económico industrial moderno, como lo son las grandes empresas y organizaciones<sup>139</sup>.

La producción francesa, además de la contribución de sociólogos ya clásicos como Bourdieu ([2000] 2005), con su libro sobre *Las estructuras sociales de la economía*, se destaca la figura muy interesante y original de Lucien Karpik (2007) y su economía de las singularidades, es decir de

---

<sup>138</sup> En Argentina los estudios de sociología económica se han desarrollado en torno a un grupo de investigadores relacionados con el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín (IDAES) y con el Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. El IDAES dicta una Maestría en Sociología Económica, creada por José Nun y dirigida actualmente conjuntamente con Ana Castellani, y tiene desde el 2006 un centro de investigaciones en sociología económica, el Centro de Estudios Sociales de la Economía, entre cuyas múltiples actividades de investigación se destacan las Jornadas de Estudios Sociales de la Economía que realizan anualmente desde su creación. El Centro de Estudios Sociales de Economía del IDAES realiza también conjuntamente con el Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires un seminario permanente de discusiones investigaciones en sociología económica. Forman parte de este grupo de investigadores en sociología económica, sólo por citar a algunos de ellos, Gastón Beltrán, Ana Castellani, Mariana Heredia, Federico Lorenc Valcarce, Alexandre Roig y Ariel Wilkis.

<sup>139</sup> Para una visión muy interesante de la gran diversidad de trabajos realizados en este campo véase Federico Lorenc Valcarce (2012), “Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio”. Sobre los usos sociales del dinero véase Viviana Zelizer (2011) y Ariel Wilkis (2013).

bienes que son únicos, además claro está de los economistas franceses de corrientes no ortodoxas, cuya clasificación oscila entre economía y sociología, como André Orléan y su economía de las convenciones, enraizada en los fenómenos sociales, y Robert Boyer fundador de la economía de la regulación, también fuertemente impregnada de sociología.<sup>140</sup>

Con estos nuevos aportes la sociología económica empezará a convertirse en un nuevo campo disciplinario en fuerte expansión, que no solamente recibirá en su seno a estudiosos proveniente de la sociología, sino que también abrirá su ámbito de discusión a los economistas a la búsqueda de una teoría económica que tenga en cuenta en forma más profunda que las teorías económicas principales los aspectos sociológicos de la vida económica. De un campo particular de la sociología, parece tener la ambición de convertirse en un ámbito de encuentro entre sociología y economía, es decir en un nuevo campo interdisciplinario, en el que los recursos de ambas estructuras teóricas se usen de la mejor forma posible con el único objetivo de entender más adecuadamente los fenómenos económicos de la vida en sociedad, dejando atrás los recelos mutuos entre ambas disciplinas.

### **Selección de una muestra de teorías y autores**

¿Cómo elegir entre tantas teorías económicas y sociológicas de los fenómenos económicos  $T_1, T_2, \dots, T_n$  las pocas teorías que por razones de tiempo y espacio podremos considerar en la construcción de nuestro modelo socio-económico a partir de los Esquemas O-M e I-S y del concepto sociológico de valor obtenidos en el capítulo 4?

Separaremos el problema en dos partes. En primer lugar deberemos ver qué autores, economistas y sociólogos, seleccionar para plantear el

---

<sup>140</sup> Véase el artículo citado de Mariana Heredia y Alexandre Roig (2008) y la introducción de Philippe Steiner y François Vatin (2009a) “Le fait économique comme fait social” en el *Traité de sociologie économique* (Philippe Steiner y François Vatin (Ed.), 2009) así como los trabajos de Robert Boyer (2009), “Marché, État et capitalismes”, de François Eymard-Duvernay (2009), « L'économie des conventions entre économie et sociologie: *l'homo conventionalis* calcule et parle » y de André Orléan (2009), “La sociologie économique de la monnaie” publicados en ese libro.

problema del valor económico dado que será el eje central de la construcción teórica a realizar. Recordemos que desarrollaremos a partir de los Esquemas O-M e I-S y del concepto sociológico de valor un concepto sociológico de valor económico. Para ello deberemos obtener a partir del despliegue de los Esquemas O-M e I-S una primera idea de cómo debería ser la forma de un concepto sociológico del valor económico. Esta primera versión, muy general en su forma, deberá luego afinarse y precisarse, enriqueciéndose con el contacto de teorías diferentes, económicas y sociológicas, sobre el valor económico.

Esperamos obtener así un concepto sociológico del valor económico que de alguna manera incorpore la reflexión económica y sociológica que se haya realizado sobre el mismo. De lograrlo nos parece que tendríamos un instrumento que será de una alta plasticidad para desarrollar el modelo de análisis socio-económico buscado. Por una parte estará abierto a todas las influencias sociológicas que contendrán las teorías sociológicas del valor. Por otra parte nos permitirá usar el instrumental analítico desarrollado por la teoría económica en torno a este concepto con muy pocas modificaciones. Esto será posible porque, como veremos más adelante, la teoría económica tanto en su aspecto microeconómico, como en su aspecto macroeconómico, puede expresarse en sus líneas esenciales tomando como eje central el concepto de valor económico.

En segundo lugar, una vez obtenido un concepto sociológico de valor económico suficientemente adecuado, que podamos representar en nuestros Esquemas O-M e I-S, deberemos seguir desplegando estos esquemas para que puedan incorporar las líneas esenciales de la teoría económica, tanto en su visión de detalle o microeconómica de los fenómenos económicos como en su visión global o macroeconómica de los mismos. No nos interesará penetrar en el detalle de cada teoría económica seleccionada, tarea que sólo podría realizar adecuadamente un economista, pero sí nos interesará incorporar a nuestros Esquemas O-M e I-S sus aspectos centrales, sus líneas arquitectónicas, y compararlas entre sí en este marco teórico común.

El método que seguiremos en esta segunda etapa será el siguiente. En primer lugar nos concentraremos en las teorías puramente económicas de los fenómenos económicos. Elegiremos una muestra acotada pero lo más amplia

posible de teorías económicas que reelaboraremos para expresarlas en torno al concepto de valor económico. Esto evidentemente se podrá hacer directamente con las teorías económicas existentes hasta principios del siglo veinte dado que el eje central de estas teorías ha sido el concepto de valor. Lo que haremos será expresarlas en la forma más simple y depurada posible, sin entrar en las complicaciones que tendría un estudio puramente económico de estas teorías. Para las teorías económicas posteriores a la crítica de Pareto (1909) sobre el valor económico<sup>141</sup>, el eje central ya no será la teoría del valor sino la teoría de los precios. Sin embargo seguiremos expresando las mismas en torno al concepto de valor económico. Como no podremos trabajar con la enorme variedad de teorías económicas que han existido, elegiremos una muestra de teorías acotadas  $T_1, T_2, \dots, T_n$  para realizar el proceso anterior, pero que sin embargo pueda cubrir la mayor amplitud posible de direcciones teóricas diferentes. De la misma forma que cuando se hace un sondeo de opinión se trabaja con una muestra reducida de la población a estudiar, así lo haremos con nuestra “población” de teorías económicas<sup>142</sup>.

Esta “muestra teórica” de teorías puramente económicas expresadas en torno al concepto de valor económico se transformarán en estructuras teóricas socio-económicas al reemplazar luego el concepto de valor económico utilizado por un concepto sociológico de valor económico. Ya no reflejarán entonces una visión puramente económica de los fenómenos

---

<sup>141</sup> Cf. Pareto (1909), § 226, p. 243 y nota 1 p. 242).

<sup>142</sup> Cómo se verá más adelante privilegiaremos las ramas económicas 1) y 2) de nuestra reseña de las teorías económicas que corresponden en forma conjunta a la corriente principal de la economía, dejando de la lado la rama 3) correspondiente a la economía marxista. En eso seguiremos el grueso de la teoría económica que ha evolucionado en forma conjunta pesar de sus discrepancias, lo que no ha ocurrido con la economía marxista que se ha desarrollado en forma aislada del resto de la teoría económica.

Sin embargo la visión global del proceso económico que caracteriza el pensamiento económico marxista estará presente ya que la teoría económica no marxista del siglo veinte ha incorporado esa dimensión a sus desarrollos teóricos, recibiendo probablemente una influencia o por lo menos un estímulo indirecto de la teoría marxista. No estará basada esa visión del proceso global de producción en el concepto del valor trabajo de Marx, lo que no nos preocupará ya que del análisis de las teorías económicas del valor esta teoría del valor quedará descartada. Sí nos interesará la posibilidad de la visión global del proceso económico en la cual Marx ha superado a los economistas de su época así como a los de la revolución marginalista.

económicos, en la que los aspectos sociológicos son simple datos o parámetros de la construcción teórica, sino que reflejarán una visión socio-económica de los fenómenos económicos. El utilizar el concepto sociológico de valor económico nos habrá permitido “ampliar” el radio de acción puramente económico de esas teorías, para que incorpore en su corazón, en igualdad de condiciones al resto y no como mera condición de borde, los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos. Los procesos valorativos individuales y colectivos de naturaleza social impregnarán así todo el despliegue de este instrumental analítico.

Está claro que si se volviese a tomar un concepto puramente económico del valor económico, o el concepto de precios relativos que lo ha reemplazado a partir de las primeras décadas del siglo veinte, las teorías anteriores volverían a transformarse en teorías puramente económicas en las que los aspectos sociológicos del fenómeno económico se congelan como parámetros o condiciones de borde.

Podríamos expresar lo anterior recurriendo a un símil matemático. Considérese a  $Z$  como la expresión de los fenómenos económicos en una sociedad concreta, y como  $X$  a sus variables puramente económicas (las que considera la teoría económica en sus estructuras teóricas) y  $Y$  a sus variables sociológicas (que la teoría económica toma como datos del sistema a analizar). Los economistas y sociólogos coinciden en que:  $Z = \text{función}(X; Y)$ , es decir que los fenómenos económicos dependen de variables puramente “económicas” y de variables “sociológicas”. Los economistas modelizan la situación tomando a  $Y = \text{constante}$ , viendo qué ocurre con las variables económicas en esa situación. Saben que las variables sociológicas pueden variar, pero se ven en la necesidad de excluirlas de su sistema teórico. Por lo que el sistema teórico tendrá una gran precisión para explicar evoluciones con  $Y = \text{constante}$ . Pero no tendrá ningún rigor teórico para hacer variar las variables sociológicas que escapan a su teorización y sólo pueden ser tomadas como datos. Esto será una buena aproximación en tanto se tenga razones para creer que en el sistema en estudio las variables  $Y$  son independientes de las variables  $X$ , y que en particular en una situación concreta  $Y$  se mantendrá constante a pesar de las variaciones que pueda

tener X. Sólo en esos casos pueden ser considerados como parámetros tanto en la teoría como en la práctica.

La situación será totalmente diferente si las variables X e Y no son independientes e interactúan entre sí. Con lo que no podrá seguirse con una teoría puramente económica la trayectoria de las variables X e Y, dado que no se tendrá ningún instrumento racional para prever los cambios inducidos en las variables sociológicas por los cambios de las variables económicas. En estos casos será necesario tener una teoría socio-económica que pueda contemplar en forma conjunta ambas variables, económicas y sociológicas. Es decir poder estudiar  $Z = \text{función}(X; Y)$  sin congelar sus variables sociológicas como lo hace la teoría económica pura, o sin congelar sus variables económicas como lo podrían hacer estudios sociológicos no económicos, sino considerando ambas variables a la vez en su interacción como aspira a hacerlo tanto la sociología económica como quizá en el futuro una economía sociológica.

Por nuestra parte pensamos que desde la sociología económica se puede hacer un estudio de los fenómenos económicos  $Z = \text{función}(X; Y)$  teniendo en cuenta a ambas variables al mismo tiempo simplemente “sociologizando” estructuras teóricas puramente económicas  $Z = \text{función}(X; Y = \text{constante})$ . El método que seguiremos para ellos consistirá en reemplazar el concepto de valor económico puramente económico que tendrán las teorías  $T_1, T_2, \dots$  que habremos seleccionado, por el concepto sociológico de valor económico que habremos obtenido en la etapa anterior de nuestra indagación. Con ello el núcleo central de estas construcciones teóricas se abrirá a todas las influencias sociológicas que afectan los procesos económicos además de los factores puramente económicos que ya contemplaban, obteniéndose una teoría del tipo  $Z = \text{función}(X; Y)$  en las que las variables sociológicas y económicas formarán parte simultáneamente del esquema analítico de explicación, en igualdad de condiciones.

Está claro que esta estructura teórica socio-económica tendrá un costo que pagar. Ya no podrá ser tan precisa como las estructuras teóricas puramente económicas de las cuales proviene. Pero tendrá también una ventaja. Permitirá hacer razonamientos, si bien más cualitativos, que involucren a las variables económicas y sociológicas simultáneamente.



Permitirá obtener un instrumento de análisis socio-económico que se podrá aplicar a situaciones dónde las variables X e Y interactúan entre sí.

El instrumento de análisis socio-económico que iremos construyendo se irá desplegando finalmente en el marco de nuestros Esquemas O-M e I-S completándose con los aportes de la sociología económica moderna en cuanto a los conocimientos empíricos de detalle de los procesos económicos, como por ejemplo el estudio sociológico de los mercados, de los precios y de las organizaciones e instituciones económicas. En definitiva el Esquema O-M e I-S habrá acumulado estas realidades socio-económicas. Nos permitirá ver tanto los aspectos económicos y sociológicos de los fenómenos económicos que estudiaremos, dirigiendo nuestra atención a la búsqueda de los datos que sean relevantes para entender mejor el funcionamiento de una situación económica concreta que tendrá características únicas y no repetibles en el tiempo.

*Teorías económicas y sociológicas sobre el valor económico:  
selección de autores.*

Veamos en primer lugar qué autores consideraremos para trabajar el tema del valor económico en la teoría económica. Tomaremos como primera referencia básica a Schumpeter con su *Historia del Análisis Económico* ([1954] 1984). Nos permitirá ver que existen dos grandes etapas en las teorías económicas del valor económico, cuya bisagra es la aparición a partir de fines del siglo diecinueve de las teorías subjetivas del valor basadas en el concepto de lo que se ha dado en llamar “utilidad marginal”. Estudiaremos con cierto detalle las teorías económicas de la primera etapa recurriendo a Wicksell (1901), quien ha sido según Schumpeter uno de los grandes maestros de la economía de principios del siglo veinte<sup>143</sup>. Nos dará una visión sintética y sumamente clara de todas las teorías económicas del valor económico existente hasta la llamada “revolución marginalista”: teorías del valor basadas en el costo (como por ejemplo las teorías basadas en el valor-trabajo de Ricardo y Marx), en la utilidad subjetiva y en la llamada “ley de la oferta y la demanda”. Exploraremos luego con Schumpeter y recurriendo

---

<sup>143</sup> Schumpeter ([1954] 1975), pp. 97-98.

en cierta medida a los autores que menciona, las teorías modernas del valor económico basada en la utilidad marginal (valor subjetivo) en sus tres versiones: la de Menger y de su discípulo Bohm-Bawerk (Escuela austríaca); la de Jevons y de su continuador Marshall (Escuela inglesa), así como la de Walras y Pareto (Escuela de Lausana).

Veremos luego las vicisitudes que ha tenido esta nueva teoría del valor económico subjetivo durante el siglo veinte hasta finalmente llegar a la situación actual en la que la teoría económica, en su versión estática, puede prescindir completamente del concepto de valor económico y reemplazarlo por el concepto de precios relativos (relación de intercambio entre dos bienes)<sup>144</sup>.

Completaremos esta exposición del valor económico, siguiendo los lineamientos generales de la exposición de Schumpeter en su *Historia del Análisis Económico*, y recurriendo a los autores claves que menciona, protagonistas de este proceso, con el examen de otros autores, algunos de los cuáles si bien no son conocidos nos permitirán aportar elementos nuevos a nuestro examen sobre el valor económico.

Nos faltará entonces completar la muestra anterior con el punto de vista sociológico sobre el valor económico. Nos concentraremos en los dos sociólogos que han escrito un tratado completo de economía desde un punto de vista sociológico. Nos referimos a Tarde, con su *Psicología económica* (1902) y a Simiand con su *Curso de economía política* (1932a). Ambos han tenido una visión completa de la teoría económica desde un punto de vista sociológico que nos resultará de gran importancia para construir un concepto

---

<sup>144</sup> Véase la crítica de Pareto (1909, pp. 242-246) al concepto de valor económico que juzga confuso y metafísico, y que propone por lo tanto eliminar de la teoría económica máxime que la teoría de los precios puede expresarse perfectamente sin este concepto. Este programa ha sido seguido estrictamente por la teoría económica del siglo veinte que ha eliminado de su estructura teórica el concepto de valor económico reemplazándolo por el de precios retomando los argumentos de Pareto. Recordemos las citas de Pareto al respecto ya mencionadas en el primer capítulo. Pareto (1909), § 226, p. 243: “Se han así dado tantos sentidos vagos y contradictorios al término valor que es mejor no servirse del mismo en el estudio de la economía política”. Pareto (1909), § 226, nota 1 p. 242: “¿Qué puede ser esta entidad misteriosa [el valor económico]? Es, nos dicen, “la capacidad que tiene un bien de ser intercambiado con otros bienes”. Esto es definir una cosa desconocida por otra todavía menos conocida; ya que ¿qué puede ser esa “capacidad”? Y, lo que es todavía más importante, ¿cómo se mide? De esta “capacidad” o de su homónimo el “valor” solo conocemos su “manifestación concreta” que es el precio; y verdaderamente es entonces inútil que nos carguemos de estas entidades metafísicas y podemos entonces atenernos [únicamente] a los precios” (la traducción es nuestra).

sociológico del valor económico, y para luego aplicarlo en la construcción de un instrumento de análisis socio-económico.

Simiand nos mostrará también la necesidad de retrotraernos en el tiempo para ver las diferentes formas que pudo haber tenido el valor económico en distintos estadios económicos. Completaremos este movimiento recurriendo a Sahlins, con su *Economía de la edad de piedra* (1974) y a Mauss con su renombrado *Ensayo sobre el don* (1923), para ver cuáles podrían haber sido las formas primitivas de aquello que denominamos en nuestras sociedades actuales “valor económico”. Completaremos el estudio de estos sociólogos y antropólogos con el de economistas que han propuesto un concepto sociológico del valor económico, como Benjamin Anderson con su *Social values* (1911) y André Orléan con su *L’empire de la valeur: refonder l’économie* (2011).<sup>145</sup>

Con lo que quedará conformada la muestra teóricas de teorías económicas y sociológicas sobre el valor económico con la que trabajaremos en la primera parte de nuestro proceso de construcción teórica. Nuestro objetivo será ver si es posible obtener un concepto sociológico de valor económico, que permita rehabilitar y dar nuevamente derecho de ciudad al viejo concepto de “valor económico” al despojarlo de toda connotación metafísica y al hacer del mismo un concepto muy concreto, perfectamente visualizable en nuestros esquemas O-M e I-S.

*Teorías puramente económicas de los fenómenos económicos:  
selección de autores.*

Una vez obtenido este concepto sociológico de valor económico tendremos nuestros Esquemas O-M e I-S listos para ser confrontados con las

---

<sup>145</sup> La teoría del valor económico y del dinero que Simmel ([1907] 2009) expone en su *Filosofía del dinero* ha sido retomada en parte por André Orléan (2011) en su libro *L’Empire de la valeur*. Con lo que la tendremos en cuenta en forma indirecta al estudiar la teoría del valor económico de Orléan. En cuanto a Karl Polanyi, tendremos en cuenta sus trabajos sobre el intercambio en las economías de la antigüedad al estudiar la teoría del valor de Aristóteles, tomando como referencia su artículo “Aristóteles descubre la economía” ([1957] 1976), en Polanyi, K., Arensberg, C.M. y Pearson, H.W ([1957] 1976). *Comercio y mercado en los imperios antiguos Comercio y mercado en los imperios antiguos*, y luego utilizaremos su concepto de escala de equivalencia en economías de trueque y monetarias de la antigüedad con precios fijos, concepto que expone con gran

teorías puramente económicas de los fenómenos económicos. El problema es, dado la imposibilidad de asimilar una tan gran amplitud teórica como la que existe en la teoría económica, elegir unos pocos autores, lo suficientemente diversos entre sí, que, estudiados a fondo, nos permitan recoger la mayor diversidad posible de enfoques teóricos que nos ha mostrado nuestra breve revista de las teorías económicas modernas.

Hemos resuelto el problema en la forma siguiente. En primer lugar no hemos querido trabajar directamente con las obras de la primera línea de los economistas como Adam Smith, Marx, Walras y Keynes, tarea que por su enorme magnitud excedería ampliamente el marco de este trabajo. Hemos decidido entonces elegir a unos pocos autores seleccionados de una segunda línea de economistas. Por un lado serán más fáciles de entender y de trabajar que las figuras cumbres de la economía. Pero por el otro son también figuras creadoras, con lo que sus obras serán estimulantes para el trabajo teórico que queremos realizar. Estos autores no se han limitado a exponer el sistema económico de sus ilustres antecesores, sino que también han tratado de mejorarlo proponiendo cada uno de ellos una visión completa y original del proceso económico.

En segundo lugar hemos querido privilegiar la dimensión clásico-marginalista de la teoría económica. Será el eje central de la construcción a incorporar en nuestros esquemas. Pero al mismo tiempo deberá ampliarse para tener en cuenta la crítica realizada por la escuela histórica a esta dirección teórica, y que se ha materializado en el siglo veinte con el estudio del poder en la economía, de las formas de mercado y de la competencia monopolística. Por otra parte deberá incorporar, además del estudio de los precios (microeconomía), el estudio del circuito económico (macroeconomía). Finalmente, debería también tener en cuenta la visión contable necesaria para manejar instituciones y empresas (contabilidad de personas jurídicas) y la contabilidad de los grandes agregados económicos (contabilidad nacional).

---

claridad en su libro *La subsistance de l'homme. La place de l'économie dans l'histoire et la société* ([1977] 2011), pp. 113-126.

Nos hemos acercado lo más posible a estos criterios con la selección de los autores siguientes, que hemos leído para este trabajo, aunque no los mencionaremos al construir el instrumento de análisis socio-económico basado en el concepto sociológico de valor económico, con la excepción de Jacques Rueff, que tendrá una forma particular de presentar la teoría económica que nos será de gran utilidad para nuestra construcción teórica.

1) Enrico Barone (1859-1924). Economista italiano que ha expuesto con suma claridad el sistema del equilibrio general de Walras, utilizando esquemas gráficos que recogen el aporte de la escuela inglesa de Marshall y de la escuela austríaca de Menger y Bohm Bawerk. Utilizaremos su libro *Principios de economía política* ([1913] 1942).

2) Gustav Cassel (1866-1945). Este economista sueco ha sido uno de los economistas más renombrados de entreguerras tanto por su actividad teórica como por su intervención en los grandes asuntos económicos de la época. Su libro *Economía social teórica* ([1932] 1946) contiene una visión del proceso económico en su funcionamiento global muy sugestiva, que fácilmente puede ampliarse y modificarse para poder representar un proceso de producción más moderno. En particular es factible de ser representada en forma gráfica, con lo que permitiría una visualización cómoda de esas realidades económicas. Por otra parte a través de su libro se puede entender la tradición clásica de Smith y Ricardo y la forma en que han planteado los problemas económicos, con lo que a través del mismo podemos acceder a esta tradición económica en forma indirecta. El libro propone una visión del proceso económico basada en Walras y utilizando como eje central el concepto de “escasez”, que resultará en definitiva muy similar a la teoría del valor de Walras.

3) Walter Eucken (1891-1950). Economista alemán que ha buscado realizar en su obra una síntesis entre los métodos deductivos de la teoría marginalista y los métodos empíricos de la escuela histórica alemana. Por otra parte ha sido uno de los impulsores del estudio de las formas de mercado reales en las que se desarrolla el proceso económico en sociedades concretas. Su libro *Cuestiones fundamentales de la economía política*. ([1942] 1967) permite tener en cuenta los aportes de la tradición histórica

alemana, en un esquema teórico marginalista, abierto a la observación empírica concreta de las formas reales de competencia en una sociedad moderna.

4) Charles Rist (1874-1955). Economista francés muy conocido en su tiempo por su libro de historia económica redactado con Charles Gide, *Historia de las doctrinas económicas* ([1909] 2000). Nos interesará por haber combinado su actividad académica con la de experto económico y de vicepresidente del Banco de Francia (Banco Central francés) en períodos de máxima tensión económica. Su conocimiento concreto y detallado de los mecanismos económicos de las economías industriales modernas de la primera mitad del siglo veinte, expuesto en su libro *Précis des mécanismes économiques élémentaires* (1945), nos permitirá tener una descripción más precisa y moderna que la dada por los Gustav Cassel y Walter Eucken del proceso económico realmente existente en las sociedades industriales modernas, visión que deberá completarse luego con los desarrollos ocurridos en la segunda mitad del siglo veinte.

5) Jacques Rueff (1896-1978). Economista francés de renombre, con una importante actuación pública como experto financiero y económico, que nos interesará por su obra *L'Ordre Social* (1945) en la que expone una visión de la economía basada en Walras, pero sin utilizar su formulación matemática. Esta formulación está implícita en esquemas conceptuales que nos propone en su libro y que podremos traducir a esquemas gráficos en los que usaremos el concepto de valor económico. Con lo que nos permitirá integrar la visión del equilibrio general de Walras a nuestros esquemas sin necesidad de recurrir a su aparato matemático. Por otra parte ha desarrollado a partir de esa base walrasiana una visión dinámica de la economía, sin necesidad de recurrir a formulaciones matemáticas, que nos permitirá incorporar estas cuestiones dinámicas a nuestros esquemas. También será de interés para nosotros su visión práctica de los fenómenos bancarios y monetarios que ha tenido como alto funcionario francés durante el turbulento período de entreguerras y la influencia que ha tenido en la política económica de la Quinta República francesa de De Gaulle.

7) Alfred Sauvy (1898-1990). Este economista y demógrafo francés nos permitirá incorporar la visión del economista experto en estadísticas, atento a las manifestaciones concretas de los fenómenos económicos. Nos será de particular interés su reflexión sobre el circuito económico, tema que no está suficientemente presente en los autores anteriores. Utilizaremos para ello su libro *La máquina y el paro: progreso técnico y empleo* (1980), con prefacio de Wassily Leontieff <sup>146</sup>, en el que expone su teoría del circuito económico con la mayor claridad, siguiendo las líneas desarrolladas en su momento por los clásicos como Quesnay y Cantillon. Las situaciones que plantea, de una gran fuerza y originalidad, nos proveerán de materiales importantes para nuestra construcción teórica. <sup>147</sup>

Estos autores deberán considerarse como la base teórica a partir de la cual desplegaremos, en la última etapa de nuestra investigación, una visión simplificada de la teoría económica, que luego será “sociologizada” con la introducción del concepto sociológico del valor económico obtenido en la etapa anterior. Nos limitaremos allí solamente a exponer aspectos estructurales de la teoría económica, sin entrar en sus detalles.

De todos estos autores le prestaremos particular atención a Rueff que nos permitirá reexpresar las teorías económicas anteriores, utilizando el concepto de valor económico como eje central. Este esquema, puramente económico, podrá expandirse luego y volverse socio-económico con el simple reemplazo del concepto de valor económico utilizado por un concepto sociológico de valor económico. Por otra parte todos estos

---

<sup>146</sup> Wassily Leontieff (1905-1999) es uno de los economistas que más han impulsado el desarrollo del costado empírico de la teoría económica en el siglo veinte con sus tablas de insumo-producto que permiten modelizar en forma práctica el comportamiento de una economía nacional, teniendo en cuenta su estructura productiva y comercial vista ya no como un bloque, sino observando con mayor detalle sus elementos constitutivos y las relaciones entre los mismos.

<sup>147</sup> Se consultaron también los siguientes libros para completar los autores seleccionados: 1) Hal Varian (1998), *Microeconomía Intermedia: un enfoque actual*; 2) N. Gregory Mankiw (1997), *Macroeconomía*; 3) George Halm (1961), *Economía del dinero y la banca*; 4) Roger LeRoy Miller y Robert W. Pulsinelli (1992), *Moneda y banca*; 5) Alberto E.G. Müller (1998), *Economía descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos*.

desarrollos se harán teniendo el marco socio-antropológico que hemos construido con los Esquemas O-M e I-S.

Con lo que al tener una teoría económica basada en el valor económico y ya no en precios relativos como las teorías walrasianas post-paretianas (teoría microeconómica moderna), y al reemplazar luego su concepto de valor puramente económico por un concepto sociológico de valor económico, visualizando todo el proceso económico en el marco de los Esquemas O-M e I-S, habremos finalmente construido nuestro instrumento de análisis socio-económico buscado.



## Capítulo 7

### MEDICIONES CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS DE VALORES

Nos interesará en este capítulo mostrar que no existe en principio ninguna dificultad teórica para la existencia y medición de valores económicos. Esta cuestión es necesaria ya que hemos visto que la teoría económica del siglo veinte ha dejado de lado el concepto de valor económico por juzgarlo no apto para un discurso científico, reemplazándolo por el de precios relativos y por lo tanto ha puesto en serias dudas la posibilidad de medición de una realidad que sería inexistente. No existirían valores económicos sino simplemente relaciones de intercambio entre dos bienes (o precios si uno de los dos bienes es dinero). Las relaciones de intercambio, como dice Benjamin Anderson (1911, p. 13), no se pueden sumar. Los fenómenos de precios no estarían relacionados entonces con la existencia de una cualidad y menos aún de una cualidad medible.

Con lo que la práctica corriente de empresarios que estiman en valor económico su patrimonio y ven su evolución en el tiempo (balance y estado de resultados), así como el sentir común de la gente que siente que las cosas tienen un mayor o menor valor monetario, sería una visión que no corresponde a la realidad por más extendida que sea. Los valores económicos percibidos por empresarios en su accionar comercial y por la gente en su vida cotidiana serían entonces meras ilusiones. Tampoco tendrían demasiado sentido entonces, como parece mostrarlo Lionel Robbins ([1932] 1980), los agregados económicos de la macroeconomía, en los que también se sumarían relaciones de intercambio<sup>148</sup>

---

<sup>148</sup> Lionel Robbins ([1932] 1980), Cap. 3, “Relatividad de las “magnitudes” económicas”: “Las valuaciones que el sistema de precios expresa no son, en manera alguna, cantidades; son un arreglo de cierto orden. Es completamente innecesario suponer que la escala de precios relativos mide otra cosa que no sean cantidades de dinero. El valor es una relación, no una medida. Pero si esto es así, se deduce que sumar los precios o ingresos individuales para constituir agregados sociales es una operación con un significado muy limitado: los precios e ingresos, considerados singularmente, son susceptibles de ser sumados como cantidades de dinero gastado, y el total tendrá una significación monetaria definida; pero no lo son como expresión de un orden de preferencias, de una escala relativa. Su suma carece de significado. Lo tienen tan sólo en relación uno con otro. La estimación

¿Puede existir algo que se llame “valor económico”? Y en caso de que exista, ¿sería posible su medición? Nos parece que si tomamos un punto de vista sociológico, y no exclusivamente económico, estas preguntas se pueden contestar en forma afirmativa. Por ahora sólo nos interesará mostrar la legitimidad de esa búsqueda mostrando que el problema del “valor económico” y su posible medición puede perfectamente ser considerado como un caso particular de un caso más general que ya hemos empezado a estudiar, el de la asignación de cualidades o atributos de intensidad variables a objetos (valores). Lo que nos falta explorar es la posibilidad de la medición de estas cualidades valiosas<sup>149</sup>.

¿Es posible la medición tanto en forma cualitativa como cuantitativa de esas cualidades de intensidad variable? De serlo, por lo menos para algunos casos particulares que iremos examinando, tendremos una vía de exploración habilitada para la búsqueda de los valores económicos y su medición como un caso particular del problema del valor en general.

### **Mapeo afectivo-cognitivo del mundo**

Retomemos nuestros Esquemas O-M y I-S, esquemas acumuladores que tomaremos como nuevo punto de partida para nuestras investigaciones, y veamos cómo a partir de ellos podríamos plantear el problema de la medición de características físicas y de cualidades valiosas de un objeto.

Consideremos un recién nacido D que se incorpora a la sociedad S (Fig. 1-a). Lo hace a través de su grupo primario, en este caso sus padres B y C, que lo someterán al proceso de socialización descrito en la Parte Preliminar hasta convertirlo en una persona adulta autónoma. Sigamos este proceso en los Esquemas O-M e I-S de la Fig. 1 (etapa sensori-motora, es decir hasta la adquisición del lenguaje) y de la Fig. 2 (etapa representativa, a partir de la adquisición de la función simbólica en general y del lenguaje en particular) y veamos cómo se va configurando su mundo.

---

del ingreso social puede tener un significado preciso para la teoría monetaria; pero más allá de ese límite, sólo tiene una importancia convencional”

<sup>149</sup> A partir de ahora para ser más sintéticos hablaremos de “cualidades de intensidad variable” o “cualidades valiosas” cuando en realidad nos referimos a “cualidades o atributos de intensidad variable”.

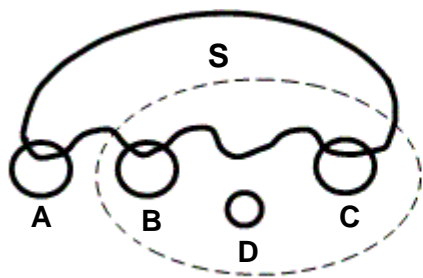


Fig. 1- a

**Esquema I-S**

- Personas A, B, C, ... Medio social S
- Padres: B, C. Niño recién nacido: D
- {B,C,D}: grupo primario

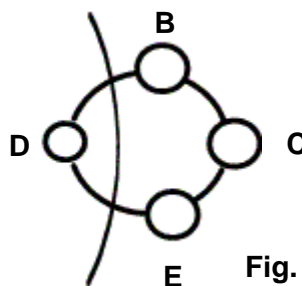


Fig. 1- b

**Esquema O-M**

- D: niño en etapa sensorio-motora
- {B, C, E}: elementos relevantes de su entorno.

Este medio que lo recibe y que controla su desarrollo es lo que hemos llamado medio social S. Es el conjunto de personas preexistentes a su llegada, dotadas, por ejemplo, de lenguaje, de ciertas formas de pensar, sentir y actuar, además de otras instituciones que habrán podido desarrollar. En el esquema I-S podemos ver cómo D, inicialmente un organismo biológico exterior a S (Fig. 1-a), se va acercando a S hasta que finalmente el medio social lo irá moldeando, es decir irá de alguna manera incorporándose en su persona, como lo ha hecho con sus antecesores (intersección de S con D en la Fig. 2-a)

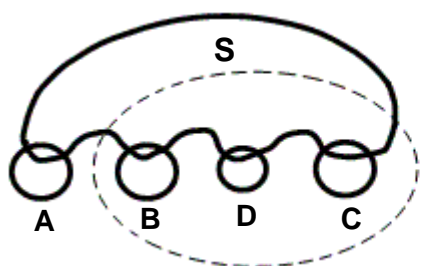


Fig. 2- a

**Esquema I-S**

- Personas A, B, C, ... Medio social S
- Padres: B y C.
- Niño mayor a dos años: D
- {B,C,D}: grupo primario

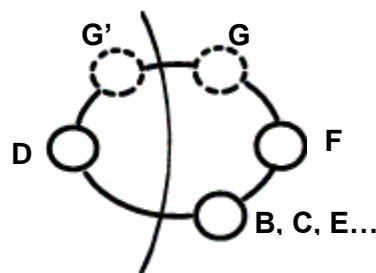


Fig. 2- b

**Esquema O-M**

- D: niño en etapa semiótica
- G: objeto simbólico externo
- G': objeto simbólico internalizado (representantes del objeto F)

Adquirirá así, finalmente, una cierta forma de pensar, de actuar y de sentir y se convertirá en un miembro activo de su sociedad, que luego, a su vez, podrá realizar con otros niños el mismo proceso que ha recibido. Y así quedará asegurada la continuidad del medio social S más allá del recambio de generaciones. Seguirá existiendo la capacidad transformadora de S a pesar de que todas las personas A, B, C,... del mismo hayan cambiado. Pero evidentemente el medio social S será impotente en esa acción de no existir estas personas en cada momento.<sup>150</sup>

Pongamos la “lupa” en el proceso que tendrá D en su etapa sensorimotora (Fig. 1 a y b). Inicialmente el comportamiento del niño es puramente sensorio-motor. Aunque podría llamarse en forma más descriptiva “sensorio-afectivo-motor”. El recién nacido es un organismo dotado de órganos perceptivos externos (“sensorio”) que ponen en juego su afectividad interna (“afectivo”) desencadenando un comportamiento de sus órganos efectores (“motor”). Irá coordinando sus actos motores con sus percepciones y afectos (esquemas de acción de Piaget) hasta finalmente lograr una cierta autonomía

---

<sup>150</sup> Si expresamos la situación en forma muy abstracta, podríamos decir que estamos ante un sistema S cuyos elementos A, B, C ... han sido formados por el mismo sistema S. Pero ésta es una forma demasiado paradójica de plantear la cuestión. Debemos recordar, al decir lo anterior, que nos encontramos con elementos que si bien tienen una etiqueta que los identifica: A, B, C, ..., son elementos a “geometría variable” (por ejemplo desarrollo de un organismo complejo a partir de una célula inicial, y una vez nacido, proceso de maduración que lo va modificando con el tiempo). De la misma forma, el sistema social S también será variable con el tiempo (ya que lo son los integrantes que lo conforman), por más que lo identifiquemos con una misma etiqueta a través de sus cambios. De ahí que en los razonamientos lógicos que se hagan al estilo de la teoría de conjuntos con elementos y agrupaciones, no habrá que olvidar que estamos trabajando con elementos que se van transformando y modificando en el tiempo y que a pesar de estos cambios les reconocemos una identidad (que evidentemente no es igualdad). No estamos trabajando con elementos fijos como lo son, por ejemplo, los objetos geométricos y los objetos materiales.

Visto en el esquema I-S desaparecen estas dificultades. El medio social S estará conformado por personas diferentes al recién nacido D que estábamos considerando. Por lo que no hay ninguna dificultad en imaginar un desarrollo de D guiado por ese grupo de personas que lo ha recibido y en definitiva, en forma indirecta, por la comunidad S que los nuclea a todos. Tampoco hay dificultad en ver que la sociedad S cambiará, aunque mantenga su nombre, con la incorporación de D como nuevo elemento socializado. Una vez visto este proceso, nada nos impide imaginarlo en forma retrospectiva e ir viendo como cada uno de estos integrantes actuales de S han sido formados por S en un momento anterior. A partir de ahí surgen naturalmente temas interesantes. ¿Cuándo se puede decir que el S anterior cambia en forma tal que debería llamarse en forma diferente? ¿Qué ocurre si dos grupos humanos  $S_1$  y  $S_2$  se encuentran? Y retrotrayéndose hacia los orígenes, ¿cómo pudo haber aparecido el primer núcleo S que ha diferenciado a un grupo de seres humanos de otros organismos superiores entonces bastante similares a ellos? Son evidentemente cuestiones que no hacen a nuestra investigación, pero que podrían plantearse a partir de los Esquemas O-M e I-S anteriores.

de movimientos y capacidad de resolver problemas (por ejemplo tirar de una manta para agarrar un objeto que está sobre la misma) sin tener, como el niño de la etapa siguiente, un centro voluntario dotado de pensamiento consciente.

Sin embargo tendrá un conocimiento no verbal del mundo. Aprenderá a reconocer objetos permanentes en su medio. Los ubicará en relación a sus propios desplazamientos, es decir en relación a él mismo. Les atribuirá cualidades también referidas a sí mismo (por ejemplo el equivalente de “se puede comer” o “no me gusta nada”), cualidades que corresponderán al fenómeno de la afectividad en su doble manifestación interna y externa. Los objetos tendrán entonces una carga afectiva externa proyectada, asociada a una percepción interna de fenómenos afectivos concomitantes, que será percibida como una cualidad de esos objetos. Esta carga afectiva regulará el comportamiento del niño en relación al objeto. Nuestro niño D, todavía no plenamente integrado al mundo social, tendrá entonces un comportamiento sensori-motor regulado por la afectividad, en su doble manifestación interna y externa, en un mundo de objetos con cualidades referidas a él mismo (Fig. 1-b).<sup>151</sup>

Este mundo de objetos con cualidades se revolucionará en la siguiente etapa con la adquisición de la función representativa y del lenguaje

---

<sup>151</sup> Esta descripción nos bastará para los fines de nuestro trabajo. Sin embargo si se enfocara con más detalle la situación se vería que en los Esquemas O-M e I-S de la Fig. 1, dentro de los objetos del medio relevante al recién nacido hasta el año de edad, existe una figura esencial, por no decir casi la única existente realmente para el niño, que es la de la madre en nuestras sociedades occidentales. Tenemos pues una interacción “diádica” entre el recién nacido D y su madre B. La sociedad, el mundo de gestos, afectos y sentimientos que le corresponden así como el mundo físico que irá descubriendo, serán transmitidos al niño a través de los cuidados de su madre, o de la figura sustituta que la reemplazará. Poco a poco, al ir cobrando autonomía, su mundo social se expandirá incluyendo a los demás miembros de su grupo familiar y a círculos sociales cercanos. Véase para más detalle. René A. Spitz (1965), *El primer año de vida del niño*, Cap. 1 y Cap. 16. Se asombra Spitz en este libro “que los sociólogos no se hayan percatado que en la relación entre madre e hijo tienen la oportunidad de observar el inicio y la evolución de las relaciones sociales, por así decirlo *in statu nascendi*” (p. 22). Este estudio nos mostraría, con datos empíricos repetibles a voluntad, cómo se pasaría de lo estrictamente biológico a lo social, y cómo ese pasaje podría condicionar el comportamiento afectivo y cognitivo del futuro adulto: “Entre las peculiaridades de esta relación (que llama “diada” madre-hijo) se cuenta la de que, ante nuestros ojos, un estado de desconexión social, un lazo puramente biológico, se va transformando paso a paso, en lo que ha de ser finalmente la primera relación social del individuo. Lo que hemos presenciado es una transición de lo fisiológico a lo psicológico y social” (p. 22).

(Fig. 2 a y b). Recordemos lo que habíamos sintetizado en el esquema O-M en el capítulo 4. Llega un momento, alrededor del año y medio a dos años de vida del niño, en el que es capaz de jugar con objetos que representarán a otros objetos reales (por ejemplo el objeto G representará en los juegos del niño a su madre F, aún en ausencia de la misma), símbolos que luego no serán necesarios cuando se los haya internalizado (objeto internalizado G'). Con lo que el mundo del niño tendrá una enorme expansión al poder incorporar al círculo de los objetos que influyen en su comportamiento a objetos que no están presentes, mediante sus representantes simbólicos externos e internos. Aparecerá el lenguaje, el pensamiento y finalmente toda la vida representativa y afectiva del adulto dotada de una enorme complejidad. El mundo seguirá teniendo objetos con sus cualidades. Estas cualidades seguirán siendo la expresión de una doble manifestación interna y externa de la afectividad. Pero lo serán de una afectividad que habrá tenido nuevos desarrollos en contacto con la actividad representativa. Piaget nos muestra, por ejemplo, que las cualidades de los objetos, muy variables en el niño de corta edad, van adquiriendo una cada vez mayor estabilidad gracias a la existencia de la capacidad representativa. Por otra parte se acompañan de juicios de valor intelectualizados que podrán también regular estas manifestaciones afectivas.

En definitiva, gracias a la aparición de la capacidad representativa, y a la ampliación que genera en los medios de acción de las personas del medio social sobre el niño (B y C), el grupo primario podrá influir en D guiando su desarrollo ya no solamente con sus gestos y afectos sino también con sus palabras. D irá configurando un mundo de objetos y cualidades que percibirá en forma similar a sus “profesores” A, B, C... una vez que haya concluido el proceso de socialización que haga de él una persona adulta y autónoma suficientemente adaptada a la sociedad que lo ha recibido.

Resaltemos algunos puntos de este mapeo afectivo-cognitivo que ha logrado desarrollar D al convertirse en un miembro pleno de su sociedad. Mapeo que compartirá en lo esencial con los demás integrantes de la misma, por lo que se dirá a continuación será válido para todo A, B, C... de su sociedad.

1) El mapeo afectivo-cognitivo es como una red que permite agarrar entre sus mallas a los objetos más heterogéneos. Cada una de las personas A, B, C... ha aprendido, con la dirección de su medio social, a distinguir clases de objetos y para cada uno de ellos a distinguir cualidades. Las características de estos objetos y las cualidades que irá descubriendo han sido referidas a su comportamiento, a sus afectos y más adelante a su capacidad representativa. Al referirse todo a él mismo, a su sensibilidad y comportamiento en última instancia, no debe extrañarnos que pueda asociarse un mismo tipo de cualidad a objetos muy diferentes entre sí.

2) Por otra parte, cuando esta persona ha aprendido a distinguir un mismo tipo de cualidad en un grupo de objetos heterogéneos (por ejemplo la altura de los mismos, su belleza, o lo que fuera), lo habrá referido a su sensibilidad interna y percepción externa. De alguna manera podrá luego clasificar estos objetos según las características variables de esa percepción interna y externa (por ejemplo por cambios en la percepción visual del objeto, en la intensidad de los procesos afectivos internos concomitantes, o por razonamientos discursivos realizados). Los podrá ordenar entonces de mayor a menor altura, de mayor a menor belleza, etc.

3) Estas cualidades  $C_1, C_2, C_3, \dots$  que aprenderá a distinguir y a medir en su intensidad según su propio criterio serán entonces cualidades que podrán ser objeto de una “medición cualitativa”, es decir asignarles una etiqueta que indique la intensidad de esa cualidad (por ejemplo: “muy baja”- “baja” - “mediana” - “alta” - “muy alta”). Esta escala sentida subjetivamente podrá ser inculcada socialmente. Más allá de lo que sienta una persona frente a un objeto con una cierta cualidad, a todos se les dirá que es un objeto con “poca” cantidad o intensidad de la misma. Tendrán una escala común para ser usada socialmente y manifestar las diferencias de magnitud de esas cualidades entre objetos diferentes, por más de que sus percepciones subjetivas de esas intensidades sean diferentes.

Por lo que no nos debe sorprender que exista la posibilidad de medir en forma cualitativa las cualidades  $C_1, C_2, C_3, \dots$  que habrán aprendido a discriminar los integrantes de una sociedad en los objetos más diversos. Otra cuestión es ver si efectivamente estas cualidades de intensidad variables que han aprendido a poner en estos objetos corresponden a una propiedad real o

no de los mismos, aunque más allá de esto, aún en ese último caso, tendrán efectos reales en la regulación del comportamiento de los miembros de esa sociedad. Imaginemos por ejemplo un tabú impuesto a ciertos objetos que no corresponda a ninguna propiedad real de los mismos. Pero esto que existe con las cualidades también ocurre con los objetos. Se pueden haber inculcado a los integrantes de esa sociedad la existencia de objetos que no existen en realidad y que aprenderán a ver a través de ciertas manifestaciones o relatos de otros. La nominación y adjetivación del mundo puede, como las teorías, tener un mayor o menor grado de alejamiento con la realidad que trata de agarrar entre sus mallas.

Queda por lo tanto establecida en cada persona la capacidad de poner cualidades en los objetos más diversos, cualidades que tendrán un aspecto externo (la cualidad asignada al objeto) y un aspecto interno (las manifestaciones afectivo-cognitivas correspondientes a esa percepción del objeto) y que serán de intensidad variable. Examinemos ahora la posibilidad de la medición de sus diferentes grados de intensidad.

### **Mediciones cualitativas y cuantitativas de cualidades**

Consideremos a la persona A de la Fig. 3-a. Durante el proceso de socialización descrito anteriormente ha aprendido a distinguir en los objetos de su medio R, S, T,..., por más heterogéneos que sean, ciertos atributos, características o cualidades comunes:  $C_1$ ,  $C_2$ ,  $C_3$ ... (que simbolizamos en la figura con  $C_i$ ). Por ejemplo  $C_1$  podrá ser la altura del objeto,  $C_2$ : su color,  $C_3$ : su grado de belleza estética, y así sucesivamente. Por otra parte los objetos pueden ser lo más diversos posibles: pueden ser cosas, animales, personas, situaciones. También pueden ser objetos concretos u objetos abstractos. Es decir todas aquellas clases de objetos que hemos visto en los capítulos anteriores susceptibles de un proceso de valuación subjetiva y colectiva.

#### *Medición de cualidades físicas*

Para empezar tomemos como cualidad  $C_i$  a una característica física,  $C_1$ : “altura de un objeto”. Supongamos que A es todavía un niño. Se le enseña a encontrar esa propiedad en los objetos más diversos (personas,



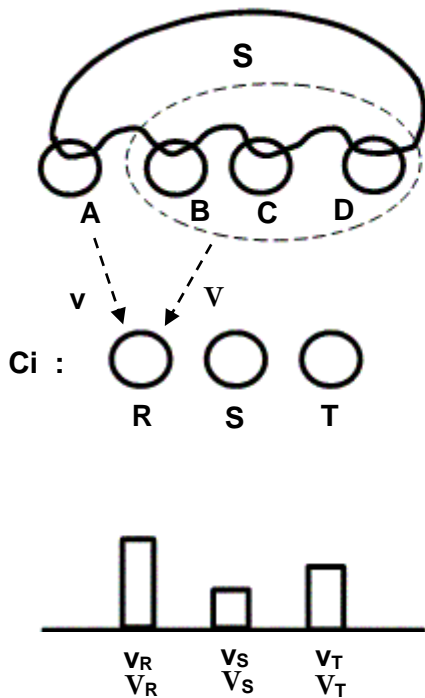


Fig. 3- a

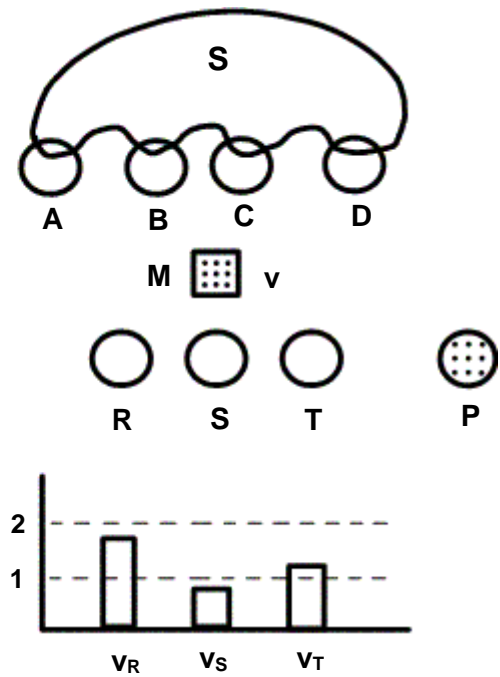


Fig. 3- b

### Esquema I-S: medición cualitativa de valores (individual y colectiva)

- Personas A, B, C ... Medio social: S
- Objetos R, S, T ... (personas, cosas, etc.)
- Cualidad o atributo común objetos: Ci (cualidad o atributo de intensidad variable)

- Valuación de esas cualidades en objetos R, S, T:
  - 1) Valuación individual de A:  $v_R, v_S, v_T$
  - 2) Valuación grupal {B,C,D}:  $V_R, V_S, V_T$

1er caso: intensidades percibidas que se pueden ordenar con objetos a la vista (o con su recuerdo)

2do caso: asociación de una "etiqueta cualitativa" a cada rango de intensidades percibidas, y por lo tanto a cada objeto R, S, T.

- Gráfico de barras: representación de las intensidades de las cualidades Ci de los objetos R, S, T (altura proporcional a la intensidad de la cualidad).

- 1) Valuación individual de A :  $v$
- 2) Valuación colectiva de {B,C,D}:  $V$

### Esquema I-S: medición cuantitativa de valores (con protocolo de medición)

- Personas A, B, C ... Medio social: S
- Objetos R, S, T ... (personas, cosas, etc.)
- Cualidad o atributo común objetos: Ci (cualidad o atributo de intensidad variable)

- Protocolo objetivo de medición:
  - 1) Objeto R: se quiere medir cualidad Ci
  - 2) Objeto patrón: P (cualidad Ci = 1)
  - 3) Aparato de medición: M
  - 4) Hacer coincidir la cualidad del objeto a medir con la cualidad de un objeto construido con la acumulación de n veces el objeto patrón:

$$R = n P \Rightarrow v_R = n v_P$$

- Valuación obtenida:  $v_R, v_S, v_T$  (valor numérico)

- Gráfico de barras: representación de las intensidades de las cualidades Ci de los objetos R, S, T y su medición en una escala numérica

(se asignó valor  $v_P = 1$  al objeto patrón)

animales, cosas). Se le enseñará que tal objeto es más alto o más pequeño que tal otro. Con el tiempo descubrirá la regla subyacente de lo que se le va diciendo: comparando los extremos superiores de dos objetos R y S podrá decir cuál es más alto y cuál es más bajo.

Una nueva adquisición será luego la posibilidad de comparar varios objetos R, S, T entre sí, desde el punto de vista de esa cualidad que se le ha enseñado a ver, y ordenarlos en una secuencia de menor a mayor altura: por ejemplo S-T-R (Fig. 3a). Recorriendo con la vista esta serie ordenada podrá ir confirmando la idea que ya socialmente se le venía introduciendo, de que a cada objeto le corresponde una cualidad llamada “altura”, y que éstos pueden tener más de esa cualidad (más altura) o menos de la misma (menos altura). La “altura” será vista entonces como una cualidad de mayor o menor cuantía que puede tener un objeto. Dicho con el lenguaje que usamos en los capítulos anteriores, le asignará al objeto una cualidad de intensidad variable.

Examinemos con más detalle esa mayor o menor cantidad que puede tener una cualidad<sup>152</sup>. Al ver la serie S-T-R de un solo golpe de vista podrá llegar a tener la idea de que cada uno de esos objetos tiene “algo” de las mismas características que es diferente en cada uno. Una vez descubierto ese “algo” común y que sin embargo los diferencia, habrá aprendido a ver la cualidad C<sub>1</sub>: “altura” en cualquier objeto, cualidad idéntica y que sin embargo es diferente en cada objeto. Es una característica que podrá generalizar de los pocos objetos R, S, T vistos a todos los que podrán aparecer en su vida. Todos aparecerán unidos, por más que sean heterogéneos entre sí, como por un hilo invisible. Además, todos podrán ser

---

<sup>152</sup> La expresión suena paradójica. Sin embargo Tarde nos ha mostrado con claridad que existen cualidades de intensidad variable. Objetos diferentes podrán tener una cantidad diferente de esa misma cualidad (mayor altura, mayor intensidad de un determinado color, mayor bondad, mayor belleza, etc.).

Mauss dirá en el mismo sentido, en su intervención en la discusión que ha seguido a la exposición de Simiand sobre “La monnaie, réalité sociale” en el Instituto Francés de Sociología (Simiand 2006, p. 261): “[...] Ud (se refiere a Simiand) tiene una idea que también tengo [...] que las expectativas, las emociones, las voluntades, todo esto se cuantifica [...] Esta idea bergsoniana de la total diferencia entre la cantidad y la cualidad no está en Aristóteles – Aristóteles ha dicho que la cualidad tenía grados, por consecuencia esto es cuantificar – es precisamente esta idea fundamental que ambos tenemos”.

clasificados, en ese hilo invisible que los une, en una secuencia ordenada desde los que tienen una menor cantidad de esa cualidad hasta los que tienen la mayor cantidad de la misma. En definitiva la red afectivo-cognitiva que la persona aplica al mundo que lo rodea se habrá enriquecido de un nuevo hilo, en este caso la posibilidad de comparar y ordenar a objetos muy diversos por su “altura”.

Designemos con  $v$  la mayor o menor magnitud de esa cualidad. La secuencia S-T-R se expresará así:  $v_S < v_T < v_R$  (el objeto S tiene una menor altura que el objeto T y así sucesivamente). Estamos frente a una valuación subjetiva de A de la “cualidad-altura” que tiene cada objeto. Primera propiedad de esa valuación: todas las personas coincidirán en la secuencia ordenada, aunque evidentemente las percepciones afectivas internas sean diferentes y quizá también, en alguna menor medida, la percepción visual del objeto. La secuencia ordenada de objetos es independiente de la subjetividad de la persona. La cualidad-altura será una característica del objeto independiente de la persona que la percibe (aunque necesite de una persona para ser percibida).

Un grupo de personas {B, C, D} hará la misma secuencia S-T-R. El grupo acordará en decir que las alturas de estos objetos, en su aspecto cuantitativo, estarán en la relación siguiente:  $V_S < V_T < V_R$ . Estamos frente a lo que hemos llamado una “valuación colectiva” de la cualidad-altura. Al ser objetivo el criterio de clasificación, no podrá circular dentro del grupo otra opinión. Todos acordarán con la misma. Si una persona no ve la misma clasificación se la llamará al orden, pidiéndole que haga operar el criterio de clasificación y que vea lo evidente que es esa relación de ordenamiento. Las valuaciones subjetivas y colectivas deben coincidir para esta cualidad.

A partir de ahora llamaremos “valuación” a la percepción del aspecto cuantitativo de una cualidad, más allá de que quede en una simple percepción, o de que la misma se elabore en una medición cualitativa o cuantitativa como veremos más adelante. Las valuaciones individuales serán expresadas con la letra  $v$  minúscula y las valuaciones grupales o colectivas con la letra  $V$  mayúscula. Hasta ahora, para el caso de la cualidad “altura”, no ha aparecido el fenómeno de la medición, por lo que esas evaluaciones corresponden simplemente a lo que se puede ver al observar la serie de sus

objetos S-T-R. Es decir como una mayor o menor cantidad de algo que se ve directamente (la altura) pero que no ha sido objeto de medición. Por ahora solo podemos poner los símbolos anteriores en relaciones de ordenamiento:  $v_S < v_T < v_R$  y  $V_S < V_T < V_R$ . Expresan simplemente lo que ve una persona al considerar la cualidad “altura” y lo que el grupo afirma que ocurre con las cualidades-altura de estos objetos.

Si la sociedad ha dado un paso más adelante, se podrá pasar de la simple visión de las alturas diferentes de los objetos R, S, T y de su posibilidad de clasificación según la mayor o menor cantidad de esa cualidad, a lo que llamaremos una “medición cualitativa” de esa cualidad. Se asignará a cada objeto una “etiqueta cualitativa” que indique el rango que tendría con respecto a otros objetos de referencia. Se tendrá una clase de objetos catalogados como “muy bajos”, otra clase como “bajos”, y así sucesivamente hasta la clase de “muy altos”. Estamos frente a una “escala valorativa” existente en la sociedad previamente a la llegada de cada nuevo miembro de la misma y que deberá asimilar como lo hará con el lenguaje.

Se le podrá pedir a A que haga una estimación de la altura de los objetos R, S, T. Deberá asignar a cada objeto su valuación correspondiente expresada en la “escala cualitativa” usada en su sociedad. Los símbolos  $v_R$ ,  $v_S$ ,  $v_T$ , representantes de las diferentes alturas de esos objetos podrán tener ahora un contenido adicional, su etiqueta cualitativa. Por ejemplo se mirará los objetos R, S, T y se dirá que S es muy bajo, T bajo y R muy alto. Expresado en nuestros signos:  $v_S =$  “muy bajo”;  $v_T =$  “bajo”;  $v_R =$  “muy alto”. La ventaja de esta medición salta a la vista: el símbolo  $v$  se refiere ahora a dos realidades, al objeto que quiere medir y a un “patrón de comparación” que es la escala cualitativa al uso en esa sociedad<sup>153</sup>. Cada

---

<sup>153</sup> La escala cualitativa al uso en esa sociedad se puede haber construido en base a objetos representativos de cada clase o segmento de la escala. No tienen porqué ser objetos claramente definidos y permanentes. Pueden sustituirse unos por otros. Por ejemplo se podrá tomar el objeto M como ejemplo de un objeto “muy alto”, y luego con el tiempo sustituirlo por otro objeto N de ese segmento de la escala. Con lo que podrá haber una variación en el tiempo de los “patrones múltiples” que se consideran para calibrar la pertenencia de un objeto a un segmento de la escala (por ejemplo, el segmento de los objetos “muy altos”). Bastará que estos objetos tengan una permanencia suficiente en el tiempo y que se vayan sustituyendo por otros para que la escala pueda seguir usándose socialmente sin problemas. Evidentemente con el tiempo se podrán deslizar los segmentos y quizá un objeto que era considerado “muy alto” en épocas antiguas se considere ahora simplemente como “alto”.

objeto podrá ser comparado indirectamente a través de esta escala con el resto de los objetos existentes, y ubicado en su lugar correspondiente.

El mapeo afectivo-cognitivo del mundo se verá entonces enormemente enriquecido con esta innovación. Si bien se hará dentro de clases que no son muy finas ni precisas, tendrá la inmensa ventaja de ser comunicable entre las personas de una misma comunidad en ausencia de los objetos referidos. Bastará decir que el objeto X es “muy grande” para que el interlocutor ya tenga alguna idea de cuál será la magnitud de ese objeto en relación a los demás objetos de su mundo que tiene clasificados en esa escala cualitativa, por más que todavía esa persona no haya visto nunca al objeto en cuestión. Esto no era posible cuando se trabajaba con percepciones directas de esa cualidad que se ordenaban, y que necesitaban imperiosamente de la visión del objeto (o su recuerdo) para tal operación.

Una vez que existe una escala cualitativa para el valor en cuestión  $E = \{\text{muy bajo, bajo, alto, muy alto}\}$  se tiene sin embargo el problema de que si bien las personas acordarán en percibir la misma secuencia de alturas ( $v_S < v_T < v_R$ ) a pesar de su subjetividad, no ocurrirá lo mismo para la asignación de las categorías de clasificación. ¿Cuándo un objeto se considera como “muy alto” y cuándo simplemente “alto”? Se podrá tener entonces valores diferentes asociados a esas cualidades a pesar de la coincidencia en la percepción de la propiedad externa: una persona dirá que R es “alto”, otra afirmará que en realidad es “muy alto”. Las valuaciones subjetivas expresadas en la escala cualitativa ya podrán no coincidir. En esos casos se podrá recurrir a la valuación colectiva de un grupo de expertos o simplemente de autoridades en la materia, que por comparación con una mayor cantidad de objetos clasificados en esa escala los ubicarán en el lugar correspondiente. A menos que la escala tenga inconsistencias y tenga límites fluctuantes, se debería llegar entonces a un acuerdo entre esas valuaciones individuales y colectivas expresadas en la escala de medición común. Si salta a la vista una inconsistencia ésta deberá ser remediada, sea por una modificación de la escala o bien por un cambio de ubicación en la misma de algunos objetos de referencia. Por lo que estas escalas cualitativas son, en definitiva, realidades similares a las definiciones del tipo “pasa-no pasa” examinadas en el capítulo 2. Son estructuras cognitivas en expansión

siempre modificables por adaptación y reacomodación al ir aplicándose a nuevos casos.

Imaginemos ahora una sociedad más evolucionada que ha aprendido a medir en forma cuantitativa la altura. Ya no se contentará con una “escala cualitativa” de grados de intensidad de esa cualidad, sino que tendrá una “escala cuantitativa” de la misma (Fig. 3-b). Se comparará el objeto R ya no con las escalas cualitativas internalizadas que cada uno tiene, sino con la altura de un objeto considerado como patrón de comparación (objeto P): por ejemplo un “metro-patrón”. Se tendrá un protocolo de medición que dependerá en forma mínima de la afectividad de las personas: ver cuántos objetos iguales al patrón, es decir iguales en altura, se pueden apilar hasta que el objeto de referencia construido con la adición de unidades de P (o de sus fracciones de unidad) coincida con el objeto a medir R. Sólo se deberá ser capaz de hacer esa acumulación de objetos idénticos P (utilizar una regla graduada en el caso de la medición de una altura, utilizar pesas para la medición de un peso en una balanza, etc.) hasta obtener la igualdad entre R y ese objeto construido con  $n$  veces el objeto P. Sólo se pide que la persona pueda distinguir la desigualdad y la igualdad de altura entre dos objetos, con lo que la base afectiva subjetiva requerida es mínima, y prácticamente todas las personas A, B, C,... podrán coincidir en esa medición. Se dirá que el objeto R tiene la misma altura que el objeto  $nP$  (constituido con la yuxtaposición de  $n$  objetos P apilados en el caso de la medición de la altura, o de  $n$  pesas patrón en el caso de la determinación de un peso). Se dirá que  $v_R = n v_P$ . En la práctica se podrá decir en forma concisa que  $v_R = n$ , pero se entiende que esto está expresado en las unidades del patrón de referencia y que se le ha dado al patrón de referencia un valor unitario ( $v_P = 1$ ). Se dirá entonces que el objeto R tiene una altura de  $n$  metros, es decir:  $v_R = n$  metros,

Con lo que se le asignará ahora al objeto R, en vez de grados cualitativos de intensidad, un número que podrá variar en forma continua desde cero hasta infinito, y con todos los grados de precisión que permita la técnica del momento. Se ha complejizado el mapeo afectivo-cognitivo del mundo y a la par se ha reducido el grado de subjetividad de la medición de esa cualidad  $C_1$  que se había aprendido a distinguir en los objetos más heterogéneos y a medir, hasta entonces, únicamente en forma cualitativa. Se

lo ha hecho poniendo a todos los objetos del mundo que tienen esa cualidad en comparación con el mismo objeto patrón P, objeto al que se le dará la cantidad unitaria de esa cualidad .

Con lo que nos encontramos con nuestro primer caso ante los hechos siguientes (Fig. 3 a y b):

1) Una cualidad  $C_i$  de magnitud variable percibida en objetos heterogéneos, aquí la altura  $C_1$ .

2) La existencia de valuaciones individuales ( $v_R$ ) y colectivas ( $V_R$ ) de esa magnitud.

3) La posibilidad de tener una “medición cualitativa” con una escala predeterminada de referencia socialmente establecida:  $E = \{\text{muy bajo, bajo, alto, muy alto}\}$ .

4) La posibilidad de tener una “medición cuantitativa” mediante la utilización de un objeto patrón (P), con lo que las valuaciones anteriores podrán expresarse en forma precisa, utilizando una escala con infinitas graduaciones. Procedimiento de una alta elegancia y simplicidad, ya que con un solo objeto común de referencia, se podrán realizar valuaciones que darán prácticamente los mismos resultados numéricos, independientemente de la persona que efectúe la medición.

Las mediciones cuantitativas de características físicas seguirán en general el procedimiento anterior de acumulación de unidades, o fracción de la misma, de un objeto patrón hasta obtener un objeto con igual cantidad de la cualidad  $C_i$  que el objeto a medir: longitud, masa y tiempo (metro patrón, kilogramo patrón, segundo como fracción de un día medida, por ejemplo, con las oscilaciones de un péndulo determinado). En los casos en que esto no ha sido posible, como inicialmente para la medición de la temperatura de un objeto, se ha recurrido al siguiente método. Se ha buscado un fenómeno que corría en forma paralela a la cualidad a medir y se lo ha tomado como representante del mismo. Si ese nuevo fenómeno es medible, se logra así una medición indirecta de la cualidad a medir.

Por ejemplo las escalas cualitativas de uso diario en la vida común en cuanto al calor y el frío:  $E = \{\text{muy frío, frío, caliente, muy caliente}\}$  han sido

reemplazadas por una escala cuantitativa correspondiente a la altura que tiene una columna de mercurio en un termómetro. Se observa que esa columna sube más cuanto más caliente está un objeto con el cual se pone en contacto (dilatación de la columna de mercurio). Se tiene entonces un instrumento, “termo-metro” o termómetro, que permite asignar una marca en la columna a cada magnitud de la cualidad a medir. Estas marcas se pueden convertir en número con el sencillo expediente de poner dos puntos de referencia de simple acceso y de graduar una escala entre ambos (escala entre 0 y 100 ° centígrados, por ejemplo, tomando como referencia al agua en estado de congelación y de ebullición).

Podemos entonces observar el largo trecho entre las primeras percepciones confusas de una cualidad, su afinamiento hasta poder lograr clasificar los objetos en un orden creciente de esa cualidad y su posterior expresión en mediciones cualitativas y cuantitativas. En el caso estudiado de la altura, como de toda cualidad física, la experiencia muestra que es posible recorrer todo este camino hasta obtener una parametrización fina del mundo con la cualidad en cuestión (longitud, masa, carga eléctrica, temperatura).

Veamos ahora en el caso de las cualidades no físicas, en qué medida es posible o no realizar el programa anterior de reconocimiento de una cualidad, ordenamiento según su intensidad, y medición de su magnitud tanto en forma cualitativa como en forma cuantitativa. Esta aclaración de los procesos de medición de cualidades no físicas preparará el terreno para el examen de la posibilidad de la medición de una cualidad especial, que deberemos aprender a reconocer en caso de que exista, una “cualidad económica”, que se ha denominado “valor económico”. A qué realidad puede corresponder esa expresión y qué tipo de medición puede tener será un tema a trabajar en otro capítulo. Por ahora sólo nos interesará tener un primer examen de su posibilidad de existencia y de las formas que podría tener su eventual medición.

### *Medición de cualidades no físicas*

¿Se podrá hacer una “medición cualitativa” de cualidades, ya no físicas como en el caso anterior, sino de cualidades valiosas como, por ejemplo, el coraje, la bondad, la belleza o la autoridad de una persona?



Supongamos que consideramos a las personas R, S, T de la Fig. 3-a bajo alguno de esos puntos de vista. Se nos ha enseñado a reconocer esas cualidades. Sabemos que algunas personas pueden tener más o menos “cantidad” o “intensidad” de las mismas.

Tomemos por ejemplo Ci: “bondad” de una persona. Sabemos reconocer esa cualidad. Sabemos inclusive asignarle a la misma una mayor o menor intensidad a las personas que vamos conociendo. Por ejemplo diremos que R es más bondadosa que S ( $V_R > V_S$ ). Podemos inclusive ordenar esas personas de menor a mayor intensidad o cantidad de esa cualidad. Por ejemplo:  $V_S < V_T < V_R$  (Fig. 3-a). Estamos ante valuaciones cualitativas individuales de la cualidad Ci.

Podríamos pedirle a un grupo de personas {B, C, D} su opinión con respecto al grado de bondad de esas personas. Por ejemplo llegarán a la conclusión que el ordenamiento de las personas según la cualidad examinada es:  $V_T < V_S < V_R$ . Nos encontramos aquí ante valuaciones cualitativas colectivas de la cualidad Ci.

Una primera observación, válida para nuestras sociedades actuales. Las personas podrán coincidir en la comparación de dos personas diciendo cuál de las dos es más buena, pero en la medida que las diferencias de esa cualidad sean notorias. La comparación de San Francisco de Asís con Gengis Kahn bajo ese punto de vista logrará probablemente un acuerdo casi total. Pero si se toman personas más cercanas entre sí, del punto de vista de esa cualidad, la estimación de quién de ellas tiene mayor bondad dependerá en forma apreciable de la subjetividad de cada observador. Esta subjetividad podrá estar regulada socialmente por la educación de sus afectos y por los criterios de bondad que se le habrá inculcado, pero los mismos no lograrán en general un acuerdo suficiente. Tendremos, entonces, consenso en casos notorios y diferencias en valuaciones de casos más reales.

Esta subjetividad de las valuaciones personales se hará también evidente a la hora de atribuir una etiqueta valorativa cualitativa a un objeto con una escala socialmente construida, por ejemplo:  $E = \{\text{muy malo, malo, bueno, muy bueno}\}$ . ¿Pero podrá escaparse de esa subjetividad personal recurriendo a una escala cuantitativa?

Por una parte se observa que no se nos da un criterio objetivo externo para reconocer esa cualidad (se tiene un conjunto de criterios que cada uno dosificará a su manera). No podemos saber si dos personas son de igual bondad, como podríamos hacerlo con su altura. Siempre nos parecerá que habrá una diferencia entre ambos, y que una de las dos es más buena que la otra<sup>154</sup>. Pero imaginemos que estamos dispuestos a reconocer que dos personas Q y R tienen un grado muy similar de bondad. Este reconocimiento de igualdad de la cualidad no será reconocido en general por otra persona. No estamos frente a una cualidad cuya igualdad o desigualdad en dos objetos pueda ser reconocida en forma prácticamente independiente de la subjetividad particular de cada observador. No tenemos entonces las bases para una medición cuantitativa con un patrón (como en el caso de la altura, peso o tiempo) que requiere como condición necesaria la necesidad de percibir una igualdad de cualidad entre dos objetos diferentes (por ejemplo entre el objeto R y el objeto nP construido por la acumulación de n veces el objeto patrón).<sup>155</sup>

---

<sup>154</sup> Inclusive los criterios son tan complejos y difícil de conjugar entre sí, que una misma persona, al comparar esa cualidad entre dos personas R y S no sabrá muchas veces decir cuál de las dos es más buena, pudiendo ser alternativamente una u otra según los criterios que se privilegiarán.

<sup>155</sup> Los físicos distinguen los dos tipos de medición siguientes. Hay mediciones, como en el caso de la temperatura, cuando ésta se definía con la altura de una columna de mercurio, que solamente permiten asignar números a cada estado. Son magnitudes en las que sólo se puede establecer la igualdad y en las que no tiene sentido la suma (por ejemplo sumar 20°C con 35°C). Por el contrario hay mediciones en las que además de la igualdad de magnitudes es posible definir la suma de las mismas. En este caso es posible asignar en forma cuantitativa números a cada objeto que independientemente de la escala elegida medirán realmente la intensidad de la cualidad examinada.

En nuestros esquemas de la Fig. 3 la posibilidad de definir la igualdad de dos valores y por lo tanto la desigualdad, es condición necesaria para poder clasificarlos en una serie ordenada de menor a mayor, y luego atribuir límites en esa serie, definiendo así segmentos que corresponderán a “etiquetas cualitativas”. Pero si se quiere tener una medición cuantitativa y ya no cualitativa, será necesario que se pueda definir una especie de “suma”, para que acumulando n veces el objeto patrón P (n pesas en el caso de la medición de una masa, n longitudes unitarias en el caso de una longitud, n unidades de tiempo en el caso de una medida de un período de tiempo) se construya el objeto “nP” equivalente en cualidad al objeto R a medir. De tomarse un nuevo objeto patrón P' que corresponde a kP (k veces el objeto P), se observa rápidamente en el diagrama de barras que las alturas pueden permanecer sin cambios y que lo único que cambia es la escala de medición de esa altura. La realidad medida es independiente de la escala elegida para medirla.

Por eso dirá Jacques Rueff, cuya formación inicial ha sido de ingeniero, en *El orden social* ([1945] 1964), capítulo V, “El valor [económico] en un universo sin moneda”, p. 52: “De estas relaciones obtendrán [los matemáticos] la consecuencia de que los valores son magnitudes de igualdad y de suma, mensurables, por tanto, y que, a causa de esto, cualquier

¿Qué tipo de medición se puede hacer entonces para una cualidad definida en forma tan subjetiva? Por lo pronto se puede educar cada persona para que asigne lo más precisamente cada caso a la escala valorativa cualitativa E establecida en su comunidad. De la misma forma que existe un diccionario para ver el sentido usual de las palabras, se tendrá una regulación social de las formas de atribuir esas etiquetas valorativas. Habrá círculos de autoridades {B, C, D} que dirán la correcta atribución de la cualidad (dirán que usar tal etiqueta en tal situación es correcto o que, por el contrario, es absurdo, pudiendo fundamentar su opinión en razones o simplemente apoyarse en su autoridad). Los valores colectivos  $V_R$  regularán los valores individuales  $v_R$  (valor en el sentido de medición cualitativa de la cualidad, de atribución a la misma de una “etiqueta cualitativa”). Los valores individuales, que ya habían tenido una primera regulación social durante el período de socialización de la persona, tendrán una nueva regulación de la comunidad. Con lo que se encontrará un núcleo común en las valuaciones subjetivas (“etiquetas cualitativas” asignadas a los objetos R, S, T según la cantidad de la cualidad  $C_i$  que tienen), que gravitarán de alguna forma en torno de las valuaciones colectivas. No solo se tendrá una percepción de una misma cualidad, sino que se compartirá un núcleo común en la forma de evaluar la intensidad de las mismas. El grado de consenso y de dispersión en la valoración de las intensidades de una cualidad será una cuestión empírica a examinar en cada caso concreto.

Sin embargo parece que el camino para una mayor objetivación de una cualidad, es decir para hacer menos dependiente de la subjetividad personal la evaluación de su magnitud, pasa por la posibilidad de encontrar criterios claros que permitan observar claramente cuando dos objetos tienen o no la misma cantidad de cualidad (se dirá, “cuando tienen el mismo valor”, utilizando ahí la expresión valor no como cualidad sino como cantidad de esa cualidad). Si se quiere es el método del “termómetro” con el que se

---

propiedad del valor establecido con relación a una cierta unidad sigue siendo valedera cualquiera sea la unidad a la que se refieran los valores. Esta conclusión nos permitirá, en los próximos capítulos, hablar del valor de una riqueza, sabiendo que no puede expresarse más que con relación a otra riqueza, pero sin preocuparnos por la riqueza elegida como patrón. Sabremos que nuestras conclusiones siguen siendo verdaderas, cualquiera que sea la unidad de valor, como las leyes de dilatación permanecen ciertas cualquiera que sea la unidad de longitud empleada.”

transforma en visible y objetivo un fenómeno antes caracterizado con criterios subjetivos.

Es así como, por ejemplo, se puede medir la “popularidad” de una persona mediante un mecanismo artificial, que como el termómetro (Tarde lo llama “valorímetro”) variará en el sentido del fenómeno a medir. Se le pedirá a la población de que vote diciendo cual es su candidato preferido entre varios. El candidato con mayor cantidad de votos será el más popular. De la misma forma el músico con más discos vendidos lo será y análogamente para casos parecidos.

En definitiva, nos encontramos con las cualidades no físicas examinadas hasta ahora en un terreno donde existe la medición cualitativa y aún cuantitativa, pero lejana de la perfección a la que ha llegado la medición de cualidades físicas.

### **Cualidades “económicas”: posibilidad de su existencia y de su medición.**

¿Existen “cualidades económicas” y en caso afirmativo pueden ser éstas el objeto de una medición cualitativa o cuantitativa? Esta es la cuestión que se examinará más adelante viendo la opinión de economistas y sociólogos en el marco teórico común de nuestros esquemas O-M e I-S. Por ahora veamos cuan factible o no es esa existencia y su posible medición.

Imaginemos por un momento que estamos en un mundo en el que no sepamos qué es la altura de un objeto y en el que, sin embargo, nos encontramos continuamente con etiquetas adosadas a los mismos indicando un número (la altura del objeto, pero sin que sepamos que corresponde a esto). Esos números podrán inclusive tomarse como datos para regular el comportamiento las personas (por ejemplo se ofrecerá un puesto de granadero a caballo para personas con un número superior a 1.85). Nuestra pregunta será entonces saber a qué corresponden esos números extraños adosados a esos objetos que algunas personas parecen tomar en cuenta para su acción. Una pequeña búsqueda nos resolverá el problema. Existe una cualidad “altura” que se nos enseñará a reconocer (Fig. 3-a) de la cual ese número es la medición cuantitativa (Fig. 3-b).

Algo similar ocurre en nuestras vidas cotidianas. Estamos rodeados de etiquetas numéricas adosadas a objetos. Nos dicen “cuánto valen”, lo que denominamos también “su valor”, “lo que cuestan” o “su precio”. Pero no sabemos si esos números, que permiten ordenar los objetos desde los menos “valiosos” (menor número asignado) a los más “valiosos” (mayor número asignado), corresponden a cualidades como en el caso anterior. Sea esto cierto o no, parece legítimo plantear la cuestión y ponerse en campaña para resolverla. ¿Existen cualidades relacionadas de alguna manera a estos objetos, de las cuales esos números pueden considerarse como su medición cuantitativa?

¿Qué es lo que podríamos encontrar?

1) Lo más simple sería encontrar una cualidad o atributo de un objeto al estilo de cualidades físicas, como lo puede ser la masa, altura o carga eléctrica de un objeto. Esto es lo que han tratado de encontrar las teorías del valor económico que han basado el mismo en características objetivas del objeto, siendo la más notoria de ellas la teoría del valor trabajo de Adam Smith, Ricardo y Marx. La cantidad de trabajo humano incorporada a cada objeto sería lo que le daría un mayor o menor número a esa etiqueta valorativa (precio). Evidentemente esta teoría deberá ajustarse para tener en cuenta el hecho de que los precios pueden variar para un objeto con la misma cantidad de trabajo incorporada, y análogamente para otras circunstancias. Pero, más allá de esto, será una vía de exploración a realizar para ver si puede resolver nuestra cuestión.

2) La segunda vía de exploración buscará elementos externos al objeto que puedan estar relacionados con el atributo “precio” observable en cada objeto. Se observará que el precio o valor económico parece ir en relación al “deseo” de las personas, es decir a la posición de un objeto en un mundo de deseos. Será la vía subjetiva, que al igual que la anterior deberá ajustarse para poder dar cuenta de hechos como aquellos en los que el puro deseo de alguien sin dinero es inoperante para modificar el precio de un artículo, cuando el deseo de los que tienen esa capacidad de compra sí parece influir en esos números. Tendremos así las teorías subjetivas del

valor económico que alcanzarán su mayor perfección y coherencia teórica con la economía marginalista de Jevons, Menger y Walras.

3) La primera vía ha sido juzgada como contradictoria, siendo el esfuerzo de Marx, uno de los más profundos y consecuentes para llevar esta exploración hasta sus últimas consecuencias<sup>156</sup>. La segunda vía, que ha absorbido a la gran mayoría de la profesión económica a partir de fines del siglo diecinueve, ha ido generando insatisfacción en esa comunidad, con lo finalmente, luego de la crítica de Pareto (1909), se ha tratado de evitar el problema y simplemente trabajar con la existencia de precios, sin preguntarse si detrás de los mismos existe o no alguna cualidad o atributo de la cuál sería la medición. Se ha declarado el problema del valor inexistente al ver que podía formularse la teoría de los precios sin utilizar este concepto, recurriendo únicamente al concepto de preferencia de un bien por otro, o en forma equivalente, al de indiferencia entre dos conjuntos de bienes<sup>157</sup>.

4) Algunos sociólogos (Tarde, Durkheim, Halbwachs y Simiand) y economistas (Benjamín Anderson y André Orléan) han propuesto un camino que permite salir de la insatisfacción legítima que producen las teorías anteriores objetivas y subjetivas del valor, pero sin dejar de lado el concepto de valor como lo hace la teoría económica moderna post-paretiana. Para ello estiman que el punto de vista sociológico, al ampliar el marco de análisis, podría ayudar a plantear en forma más fructífera el problema del valor económico y contribuir así a una solución más satisfactoria del mismo.

---

<sup>156</sup> Schumpeter ([1954] 1984), pp. 513-515.

<sup>157</sup> Esta expulsión del valor económico de la teoría microeconómica moderna es más aparente que real, como veremos en el capítulo siguiente. El concepto de valor económico subjetivo de las primeras teorías marginalistas sigue latiendo detrás de las curvas de indiferencias de las teorías económicas walrasianas post-paretianas. De la misma forma, a pesar del rechazo de Pareto (1909, § 226) y sus continuadores del concepto de valor económico objetivo, es posible construir un concepto de valor económico objetivo a partir de una pura teoría de los precios, como lo muestra Rueff ([1945] 1964 : 52). En un estado de equilibrio los bienes económicos adquieren una propiedad que es intrínseca a los mismos y que es cuantificable. Se puede asignar entonces a cada bien una cantidad, que perfectamente puede llamarse “valor económico” y que es independiente de los intercambios en los que puede entrar, de la misma forma que la altura de un objeto es independiente de la regla que se utilizará para medirlo. Es posible entonces, aún en una pura teoría de los precios, asignar un valor económico a cada bien, comparar valores económicos entre sí y sumar valores económicos de distintos bienes, operaciones reputadas sin sentido por la microeconomía moderna a partir de Pareto (1909) y Lionel Robbins ([1932] 1980).

Estos son los temas que exploraremos con más detalle en los próximos capítulos. Lo haremos considerando un medio social variable. Nuestro objetivo será entender estos fenómenos en nuestras sociedades modernas actuales, basadas en el intercambio de bienes a través del dinero, únicas sociedades de las que tenemos una experiencia directa. Pero para ello nos será de utilidad ampliar nuestro punto de vista, y examinar también sociedades menos evolucionadas del punto de vista económico, cuyo conocimiento nos viene a través de la historia y de la antropología: sociedades dónde existe el trueque con o sin unidad de cuenta, sociedades más primitivas en las que la circulación de bienes se hace con el mecanismo del don y del contra-don, y sociedades aún más arcaicas en las que no existe ninguno de los fenómenos anteriores.

Finalmente, después de esa exploración que realizaremos recurriendo a las investigaciones de los economistas, sociólogos y antropólogos seleccionados en el capítulo anterior, veremos si es posible construir, a partir de estos materiales, un concepto sociológico de valor económico que pueda, de alguna manera, tener en cuenta la mayor parte de estos aportes.

## Capítulo 8

### **EL PROBLEMA DEL VALOR ECONÓMICO: PLANTEO GENERAL Y TEORÍAS ECONÓMICAS DEL VALOR ECONÓMICO**

¿Existen “cualidades económicas” y en caso afirmativo pueden ser éstas el objeto de una medición cualitativa o cuantitativa? Esta es la cuestión que empezaremos a examinar en este capítulo y que completaremos en el capítulo 10, viendo la opinión de economistas y sociólogos que iremos visualizando en nuestros esquemas O-M e I-S. En este primer capítulo plantearemos el problema del valor económico en forma general y veremos las soluciones que le ha dado la teoría económica. Luego de una crítica sociológica de las teorías económicas modernas del valor y de los precios que realizaremos en el capítulo siguiente, completaremos la Parte I examinando las teorías sociológicas del valor económico. Estos elementos nos permitirán construir en la Parte II un concepto sociológico de valor económico que tenga en cuenta en sus grandes líneas la reflexión económica y sociológica acumulada sobre el problema del valor económico.

Este concepto sociológico de valor económico que propondremos, uno entre muchos que pueden ser contruidos, tendrá dos ventajas. Por una parte habrá sido construido teniendo en cuenta un amplio abanico de teorías económicas y sociológicas del valor económico, por lo que se enmarcará en ese largo camino de reflexión colectiva y no pretenderá ser un nuevo inicio relativamente arbitrario. Por otra parte, al integrar en su seno la reflexión sociológica, nos permitirá “sociologizar” el análisis económico corriente y obtener así en la Parte III un instrumento de análisis socio-económico que contemple además de las variables puramente económicas las variables sociológicas, integrándolas al análisis y no tomándolas como datos externos del mismo. De lograrse esto se dispondría en sociología económica de un instrumento de análisis más flexible que el análisis económico corriente,



pero que sin embargo pueda reencontrarlo como caso particular, en el caso de que se congelen las variables sociológicas<sup>158</sup>.

## **El problema del valor económico planteado en forma general**

Planteado en nuestros esquemas el problema es el siguiente (ver Fig.1 a continuación, por ahora solamente en su parte superior)<sup>159</sup>:

### Problema:

- 1) ¿Existen cualidades o atributos  $C_i$  de los objetos A, B, C que puedan calificarse de “económicas”?
- 2) En caso afirmativo, ¿cuáles serían los signos que permitirían reconocer este tipo de cualidad o atributo?
- 3) Una vez reconocidas esas cualidades, ¿pueden ser el objeto de valuaciones “subjetivas”, “colectivas” u “objetivas”? (los tres tipos de valuaciones de la Fig.1)
- 4) ¿Qué rol pueden tener estas valuaciones en el comportamiento individual y grupal de personas viviendo en sociedad?<sup>160</sup>

---

<sup>158</sup> Dicho en lenguaje piagetiano, se utilizará el concepto sociológico de valor económico para hacer un proceso de abstracción reflexiva, expandiendo una teoría  $T_1$  puramente económica en una teoría  $T_2$  más amplia que la contenga como caso particular. Se tratará de expandir un análisis puramente económico en un análisis socio-económico mediante la utilización en la teoría  $T_1$  de un concepto sociológico de valor económico, en vez de un concepto puramente económico de valor económico. Está claro que la teoría  $T_1$  que tomaremos será un análisis económico corriente, que roza solamente la superficie de la teoría económica. Ésta será la estructura teórica que expandiremos y no la teoría económica en su enorme complejidad.

<sup>159</sup> Para la Fig. 1 (Fig. 1-a y 1-b) de este capítulo hemos retomado la Fig. 3 del Cap. 7, cambiando su nomenclatura para mayor comodidad expositiva. Utilizaremos las letras A, B, C ... para designar los objetos con los que se encuentran las personas viviendo en sociedad, que denominaremos  $P_1, P_2, P_3, \dots$  (en forma genérica  $P_i$ ). El patrón de medición se llamará ahora M (dado que hemos usado la letra P para designar a las personas). Por otra parte llamaremos a partir de ahora S(t) al medio social que antes habíamos denominado S, simplemente para recordar que este medio social se va transformando en el tiempo.

<sup>160</sup> Sabemos que las “cualidades no físicas de intensidad variable” corresponden a lo que se denomina en el lenguaje usual “valores”. Por lo que si encontramos un tipo particular de esas cualidades que se diferencie de los demás y que esté ligado a lo que denominamos “actividades económicas” (producción y consumo, así como circulación de bienes), podremos llamar a este tipo particular de cualidad o atributo de intensidad variable que se adscribe a un objeto su “valor económico”. No sabemos si lo que en la práctica y en la teoría se ha denominado “valor” o “valor económico” de un bien corresponde a lo anterior es decir a un caso particular de una “cualidad de intensidad variable ligado a la producción, consumo o circulación de bienes”. Esta es justamente la exploración que iremos realizando.

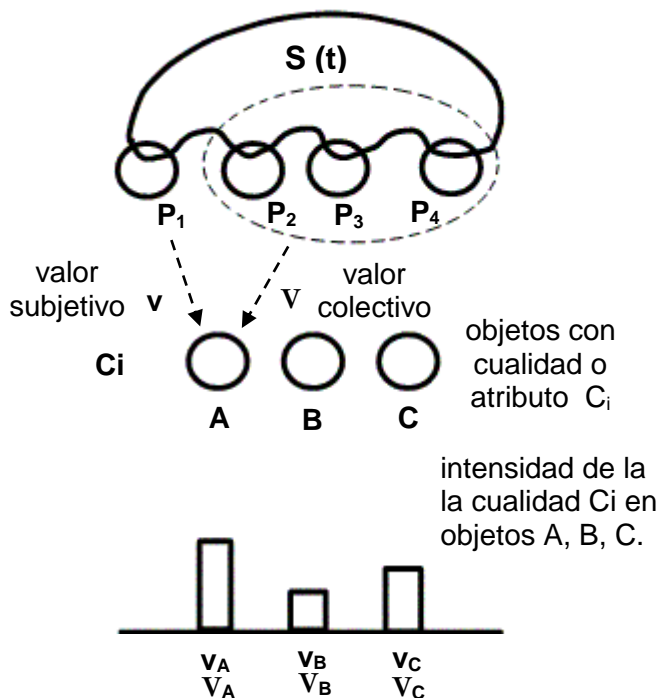


Fig. 1- a

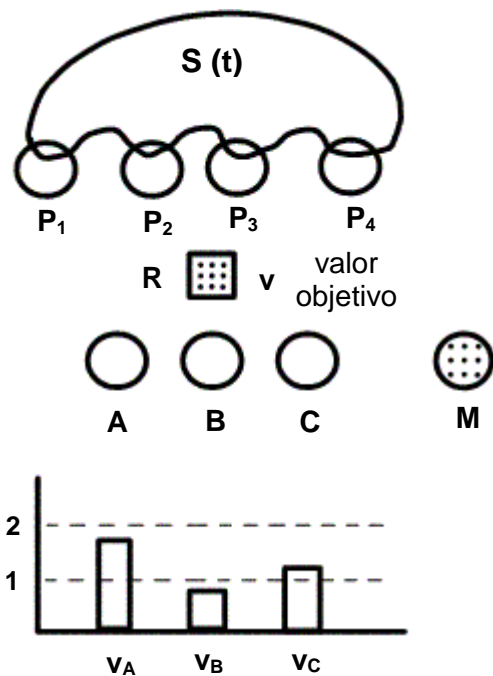


Fig. 1- b

**Esquema I-S: medición cualitativa de valores (individual y colectiva). Valuaciones y valores “subjetivos” y “colectivos”. Valores de tipo 1 y de tipo 2.**

- Personas  $P_1, P_2, P_3 \dots$
- Medio social variable en el tiempo:  $S(t)$
- Objetos  $A, B, C \dots$  (objetos materiales, seres vivos, prestaciones personales, etc.)
- Cualidad o atributo común objetos:  $C_i$  (cualidad o atributo de intensidad variable)
- Valuación de esas cualidades en objetos  $A, B, C$ :
  - 1) Valuación individual de  $P_1$ :  $v_A, v_B, v_C$  (“valores subjetivos” o “valores de tipo 1”)
  - 2) Valuación grupal  $\{P_2, P_3, P_4\}$ :  $V_A, V_B, V_C$  (“valores colectivos” o “valores de tipo 2”)
- 1er caso: intensidades percibidas que se pueden ordenar con objetos a la vista (o con su recuerdo)
- 2do caso: asociación de una “etiqueta cualitativa” a cada rango de intensidades percibidas, y por lo tanto a cada objeto  $A, B, C$ .
- Gráfico de barras: representación de las intensidades de las cualidades  $C_i$  de los objetos  $A, B, C$  (altura proporcional a la cualidad).

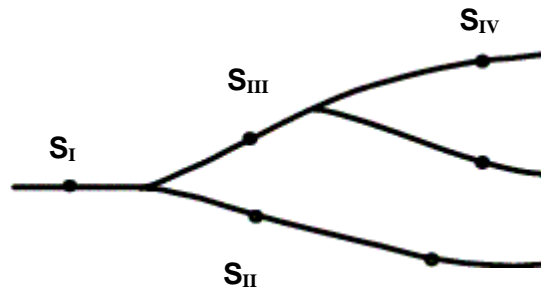
**Esquema I-S: medición cuantitativa de valores (con protocolo de medición). Valuaciones y valores “objetivos”. Valores de tipo 3.**

- Personas  $P_1, P_2, P_3 \dots$
- Medio social variable en el tiempo:  $S(t)$
- Objetos  $A, B, C \dots$  (objetos materiales, seres vivos, prestaciones personales, etc.)
- Cualidad o atributo común objetos:  $C_i$  (cualidad o atributo de intensidad variable)
- Protocolo de medición:
  - 1) Objeto  $A$ : se quiere medir cualidad  $C_i$
  - 2) Objeto patrón:  $M$  (cualidad  $C_i = 1$ )
  - 3) Aparato de medición:  $R$
  - 4) Hacer coincidir la cualidad del objeto a medir con la cualidad de un objeto construido con la acumulación de  $n$  veces el objeto patrón:
 
$$A = n M \Rightarrow v_A = n v_M$$
- Valuación obtenida:  $v_A, v_B, v_C$  (“valores objetivos” o “valores de tipo 3”)
- Los números obtenidos con el protocolo de medición son independientes de la persona que realiza esa operación.
- Gráfico de barras: representación de las intensidades de las cualidades  $C_i$  de los objetos  $A, B, C$  y su medición en una escala numérica.

Empecemos a examinar entonces este problema del valor económico planteado en forma general. Para pensar con la mayor precisión posible trataremos de referir todo lo que se nos diga al esquema I-S de la Fig. 1. Este esquema tiene por ahora sólo aspectos muy generales de la cuestión. Combina los aspectos que ya hemos estudiado sobre el comportamiento del hombre viviendo en sociedad (esquemas O-M e I-S) con el problema particular de la medición que hemos trabajado en el capítulo 7. Estos conocimientos, si bien no tienen por qué estar presentes cada vez que observemos la figura, estarán siempre disponibles para cuando los necesitemos (esquema acumulador). En ese caso bastará recordar lo dicho en los capítulos anteriores y volver a desplegarlos.

El esquema de la Fig. 1 nos pedirá que resolvamos en primer lugar la siguiente cuestión: ¿hablaremos de los fenómenos económicos en una sociedad cualquiera en forma general y para cualquier tipo de bien o bien bajaremos a un nivel mayor de detalle? Está claro que debemos ver el punto óptimo de abstracción-concreción para cada cuestión planteada. En este caso el examen de los autores que iremos trabajando nos mostrará que será importante discriminar el tipo de sociedad a la cual nos referiremos, y que dentro de cada una de ellas habrá que examinar el rango de objetos que estarán vinculados con los fenómenos económicos.

Si imaginamos las sociedades S que se han desarrollado en la larga historia humana, podemos, al igual que los biólogos con sus especies, ubicarlas en un “árbol evolutivo”. Más allá de la precisión con que pueda o no hacerse esto, podemos imaginar que todas las sociedades que han existido y que existen se pueden ubicar en alguna parte de ese árbol. Dicho de otra manera, las formas sociales, al igual que las formas biológicas, no son independientes entre sí. Hay una lógica de procedencia y de derivación que se puede encontrar en las mismas. Por ejemplo una vez que haya hecho su aparición el dinero en una sociedad, todas las sociedades que se construirán sobre esta base tendrán algo en común, formarán por decirlo de alguna manera parte de una rama, entre tantas posibles, de la evolución de las sociedades humanas. Propiedades que no tendrían por ejemplo las sociedades basadas en el trueque o en la circulación de bienes mediante el mecanismo del don y contra-don.



**Fig. 2**

### **Sociedades S(t): distinto tipos de “economías”**

(sociedades examinadas en sus aspectos económicos):

- S<sub>I</sub>:** Economía primitiva sin intercambio
- S<sub>II</sub>:** Economía primitiva con don y contra don
- S<sub>III</sub>:** Economía de trueque
- S<sub>IV</sub>:** Economía monetaria

A partir de ahora designaremos en forma genérica a una sociedad dada con la nomenclatura S(t) para mostrar que la misma debe considerarse en un momento particular del tiempo, dado su transformación más o menos lenta con el transcurso del mismo. De todas las sociedades S(t) que podemos imaginar que hayan existido, y que podríamos ubicar un árbol evolutivo, sólo nos interesarán sus aspectos económicos. Las llamaremos entonces “economías”, de acuerdo al uso común del término (*economy* en inglés). Consideraremos en este capítulo y en los siguientes, cuatro tipos de economías bien diferenciadas: economía primitiva sin intercambio, economía primitiva con circulación de bienes mediante el mecanismo del don, economía de trueque y economía monetaria (Fig. 2).

1) Sociedades primitivas en las que no existen intercambios. La representaremos en el “árbol evolutivo” de sociedades con el punto S<sub>I</sub> de la Fig. 2. Como la examinaremos únicamente en sus aspectos económicos llamaremos a este tipo de sociedad: “economía primitiva”. Por ejemplo las tribus de cazadores recolectores estudiadas por Marshall Sahlins en su *Economía de la edad de Piedra* (1974).

2) Sociedades primitivas más desarrolladas que la anterior en la que existe la circulación de bienes mediante el mecanismo del don y contra-don. Nos referimos a pueblos considerados como salvajes por los occidentales en su momento y que sin embargo en muchos casos han alcanzado niveles sofisticados de evolución social, aunque no hayan penetrado en la historia. Haremos una breve referencia a las mismas siguiendo el magistral *Ensayo sobre el Don. Forma y razón del intercambio en las sociedades arcaicas* (1923) de Marcel Mauss, además del libro ya citado de Marshall Sahlins. Las denominaremos “economía del don y contra-don” (para simplificar “economía del don”) y las representaremos en la Fig. 2 con el punto S<sub>II</sub>.

3) Sociedades en las que existe circulación de bienes mediante trueque. Las denominaremos “economía natural de cambio” (para simplificar “economía de trueque”), dado que los bienes se intercambian entre sí, sin existencia de dinero. Las representaremos con el punto S<sub>III</sub>. En realidad veremos que existen dos formas posibles de esas economías. En primer lugar, aquella que ha sido estudiada por los libros de economía clásicos, dónde los bienes se intercambian entre sí, sin ningún dispositivo para ayudar al intercambio, y que parece no haber tenido el grado de generalidad, o aún de existencia, que se supone en esos textos. En segundo lugar, una forma que parece haber sido muy frecuente en la historia, en la que los intercambios se hacen con la ayuda de una escala de cálculo de referencia, basada en otro bien que no se utilizará en el intercambio. Llamaremos a esta segunda forma “economía natural de cambio con unidad de cuenta”.

4) Sociedades en las que el intercambio de bienes está mediatizado por el dinero. Las llamaremos “economía monetaria de cambio” (para simplificar “economía monetaria”) y las representaremos con el punto S<sub>IV</sub>. Estamos ya en el dominio de la historia, con lo que ha podido seguirse de cerca la evolución de este tipo de sociedades, desde las economías de la Antigüedad a partir del momento en que apareció la moneda acuñada, hasta nuestras sociedades actuales en las que el dinero puede estar prácticamente desmaterializado, pasando por largos intermedios como los mil años de

“moneda imaginaria” entre Carlos Magno y la Revolución Francesa <sup>161</sup>, los intentos de crear un patrón oro mundial en el siglo diecinueve, y los descalabros monetarios del siglo veinte. Esta mayor discriminación de “economías monetarias” posibles de cambio, nos obligará en ciertos momentos a requerir a nuestros informantes, economistas y sociólogos, a qué tipo de organización monetaria se refieren en sus desarrollos particulares<sup>162</sup>.

Las teorías puramente económicas del valor y de la formación de precios estudiarán en general el último tipo de economía, y cuando se referirán a una economía de trueque, corresponderá a un recurso conceptual para pensar en forma más simple los fenómenos económicos de una economía monetaria. Las examinaremos en este capítulo. Dejamos para más adelante el estudio de las formas reales que han tenido los fenómenos económicos en sociedades más primitivas y el estudio sociológico del valor económico y de los precios en una sociedad moderna.

### **Teorías económicas del valor económico**

El problema del valor económico ha sido trabajado por la teoría económica clásica y moderna siguiendo el camino inicial marcado por Aristóteles en la Antigüedad y continuado por los escolásticos en la Edad Media. Veamos qué soluciones ha aportado este esfuerzo multiseccular de reflexión.

Examinaremos en primer lugar el aporte de Aristóteles. Luego, con la guía de Wicksell, exploraremos las teorías del valor de la economía política clásica del siglo dieciocho y diecinueve que ha sintetizado en forma muy

---

<sup>161</sup> Cf. Luigi Einaudi (1936), “The theory of imaginary money from Charlemagne to the French Revolution”.

<sup>162</sup> No complicaremos nuestra notación, pero se podrá observar que hemos usado números romanos como subíndice para cada tipo de economía. Esto nos permitiría en realidad, si necesitáramos ser más precisos, reemplazar el punto  $S_{IV}$  por una serie de puntos  $S_{IV-1}, S_{IV-2}, S_{IV-3}, \dots$  que representarían en forma más fina cada tipo de economía monetaria que se ha ido dando históricamente, y que podríamos ir desplegando en la rama correspondiente de la Fig. 2, reemplazando el punto  $S_{IV}$  trazado con “brocha gorda” por esa sucesión de puntos ya discriminados más finamente.

clara en el primer capítulo de sus *Lecciones de Economía Política* (1911)<sup>163</sup>. Estas teorías clásicas del valor económico serán reemplazadas a principios del siglo veinte por las teorías subjetivas del valor económico de la revolución marginalista que expondremos luego en sus líneas esenciales. Cabe resaltar que esta teoría del valor subsiste, a pesar de las apariencias, en la moderna teoría de los precios de la microeconomía actual, dónde el término “valor de cambio” ha sido reemplazado el de “precio”, y el concepto de “valor subjetivo” ha sido sustituido por el de “curva de indiferencia”<sup>164</sup>.

### **Valuaciones de personas y de bienes en Aristóteles:**

#### **la comparación y medición práctica de objetos inconmensurables entre sí.**

Aristóteles ha escrito pocas páginas sobre la actividad económica del hombre viviendo en sociedad, las más importantes en el Libro I de su *Política* (2007a) y en el Capítulo V del Libro V de su *Etica nicomaquea* (2007b). Por más que su interés no estaba centrado en los fenómenos económicos sino en la sociedad y en el comportamiento de sus miembros, estas reflexiones seguirán estando presente en las discusiones sobre el valor económico y por lo tanto sobre la teoría económica, hasta bien entrado

---

<sup>163</sup> Knut Wicksell ([1901] 1967a), *Lectures on political economy. Volume 1: General theory*, Parte I: “The theory of value”, Cap. 1: “Exchange value and its causes. Earlier explanations” y Cap. 2: “The concept of marginal utility”, pp. 13-35.

<sup>164</sup> La expulsión del concepto de valor de la teoría económica moderna es más nominal que real. Si una persona puede decir que dos bienes A y B son indiferentes estará diciendo en la Fig. 1  $v_A = v_B$ . Si prefiere el bien A al bien B, estará diciendo  $v_A > v_B$ . Estamos ante la presencia de valuaciones de tipo 1, que son en este caso del tipo no cuantitativo, en los que la persona percibe una mayor o menor intensidad de una cualidad o atributo de un objeto (cualidad que no tiene porqué ser intrínseca al mismo, como no lo es, por ejemplo, el color de un objeto). Seguiremos por nuestra parte llamando valor subjetivo a estas valuaciones (valor de tipo 1) y simplemente tomaremos nota de que las teorías modernas del valor económico no han tomado un concepto del valor subjetivo cuantitativo, como los primeros teóricos de la revolución marginalista, sino un concepto cualitativo.

En lenguaje de la teoría económica: se pasará de la “utilidad cardinal” (valor económico subjetivo cuantitativo) a la “utilidad ordinal” (valor económico subjetivo cualitativo). De la misma manera en el trueque de 1 unidad de A por n unidades de B es indiferente llamar a esa relación de intercambio “precio” (la unidad A tiene un precio de n unidades de B) o “valor de cambio” (la unidad A tiene un valor de cambio de n unidades de B). Y análogamente, si en vez de trueque es una operación de compra venta en la que el bien B es dinero.

nuestro tiempo <sup>165</sup>. El problema del valor económico se convertirá en una de las piezas centrales, sino la pieza central, de las sucesivas teorías económicas desde los escolásticos hasta la revolución marginalista de Jevons, Menger y Walras, pasando por Adam Smith, Ricardo, John Stuart Mill y Marx. Aún hoy en día, en la teoría económica actual, en la que a partir de la crítica de Pareto<sup>166</sup> se ha expulsado el concepto de valor económico, resuena en ausencia la larga discusión sobre el valor que Aristóteles ha inaugurado y que se piensa, como tantas veces ha ocurrido en la historia del pensamiento económico, haber resuelto definitivamente. Centralidad entonces de los planteos iniciales de Aristóteles, que nos convendrá examinar antes de ver qué ha hecho luego la teoría económica con estos primeros materiales teóricos.

En la *Política* nos ofrece una descripción razonada de las actividades económicas de su época, con una explicación genética de cómo fueron desarrollándose en el tiempo a partir del *oikos* original, la comunidad doméstica autosuficiente en la que conviven familiares y esclavos dedicada principalmente a las actividades agrícolas y de pastoreo. No existe una escasez originaria, como en los libros de economía de la economía clásica del siglo diecinueve y de la economía moderna. La naturaleza ha provisto al hombre, tal como lo ha hecho con los animales, de todo lo necesario para el sostenimiento de su vida (cosas útiles o *chrematas*), con tal de que sepa armonizar sus deseos con lo que le provee el “arte adquisitiva”, es decir la búsqueda de objetos útiles, que denominará “crematística”. Esta arte adquisitiva primigenia, que comprende la caza, la pesca y el pillaje además del trabajo agrícola se complejizará cuando los *oikos* conformarán, por agregación, la *polis*, sociedad en la que finalmente podrán desarrollarse todas las potencialidades del hombre.

---

<sup>165</sup> Cf. Castoriadis ([1978] 1998), “Valeur, égalité, justice, politique de Marx à Aristote et d’Aristote à nous”, p. 352. Véase también, para el aspecto sociológico de la reflexión económica de Aristóteles, el texto de Karl Polanyi ([1957] 1976): “Aristóteles descubre la economía”.

<sup>166</sup> Cf. Pareto (1909, § 226).



Aparece entonces el problema de la distribución de objetos útiles, es decir de los bienes, dentro de la comunidad<sup>167</sup>. En el *oikos* original la distribución de los bienes se hará según el criterio de lo que llama “justicia distributiva”. Las personas y no solamente los bienes deberán considerarse en la distribución. Personas diferentes no pueden recibir lo mismo y personas iguales no pueden recibir una más que la otra.

Esta condición de justicia distributiva es esencial para mantener la armonía en la sociedad, y existirá no solo en el *oikos* sino también en la distribución de toda clase de bienes, incluyendo además de los objetos materiales a los honores y posiciones, en la sociedad más compleja de la *polis*. Dejemos para más adelante cómo Aristóteles resuelve el problema de la distribución de bienes a cada persona de acuerdo a su regla “a cada cual lo que le corresponde”, regla que llama de igualdad proporcional (a cada cuál según su importancia, mérito o peso social).

Sin embargo la justicia distributiva no regulará todas las relaciones con las personas y los bienes de la sociedad. Cuando dos unidades domésticas (*oikos*), integrantes de la sociedad (*polis*) dejan de ser autosuficientes y necesitan intercambiar objetos útiles entre sí, la regla que prevalecerá ya no será la de la justicia distributiva, sino la de la justicia conmutativa. En los intercambios libres entre personas se hará abstracción de las mismas, y sólo deberán tenerse en cuenta los bienes intercambiados. La regla será entonces que cada uno reciba la misma cantidad de bienes.<sup>168</sup>

¿Pero cómo poner en la práctica ambas reglas cuando tanto las personas viviendo en sociedad (arquitectos, zapateros, agricultores etc.) como los objetos a distribuir o a intercambiar (casa, zapatos, trigo, etc.) son

---

<sup>167</sup> Vemos aparecer en el texto de Aristóteles los términos técnicos fundamentales que ya nunca más abandonarán a partir de entonces el léxico de la economía: “necesidades”, “utilidad”, “bienes”, y que luego con el tiempo se irán depurando de su significación ética original. Las cosas útiles (*chrematas*) sólo son bienes en la medida que permitan una buena vida. Si se las tiene en exceso, se transformarán en males en vez de bienes. Véase en Jenofonte (1968: 137-141), *Economía*, Capítulo 1, el diálogo de Sócrates sobre los bienes y su utilidad. Aparecerán también los conceptos de “bienes de uso” y “bienes de cambio”, según lo que se querrá hacer con un bien determinado (Aristóteles, 2007a, *Política*, Libro I, Cap. 9, pp. 77-82) así como el de “servicios”, prestaciones recíprocas que se hacen entre sí los miembros de una sociedad y que pueden comprender tanto objetos materiales como prestaciones personales inmateriales (Aristóteles, 2007b, *Ética nicomaquea*, Libro V, Cap. V). A partir de ahora utilizaremos esta terminología.

<sup>168</sup> Cf Aristóteles (2007b: 181-182), *Ética nicomaquea*, Libro V, Cap. V

diferentes? Este es el problema teórico que desvela a Aristóteles y que intenta resolver en su *Ética*, la ciencia del comportamiento adecuado del hombre viviendo en sociedad. Problema que es esencial ya que la comunidad se funda en la reunión de personas diferentes y en la prestación recíproca de servicios disímiles. Cada uno provee utilidades que el resto de la sociedad necesita. ¿Pero cómo regular esas relaciones? ¿Cómo lograr que en las relaciones de reciprocidad que constituyen la sociedad cada uno reciba lo que le corresponde?

Retomemos el ejemplo clásico que utiliza Aristóteles en el Capítulo V de su *Ética*: un arquitecto A, un zapatero B, y sus obras respectivas que producen y que quieren intercambiar, la casa C, el calzado D. Si el problema fuese de distribución de los bienes aportados por cada uno en una sociedad en la que no existe el intercambio, habría que aplicar el criterio de la justicia distributiva. Según la importancia que tiene en la sociedad, basada en última instancia en la utilidad que le provee, cada persona tendrá un cierto peso social o mérito. Los bienes se distribuirán en proporción al mismo ( $C/A = D/B$ )<sup>169</sup>. Pero en el caso del intercambio ya no puede aplicarse esta regla. No estamos ante distribuciones de algo previo aportado al pozo común. Estamos frente a dos personas que deciden intercambiar el producto de su trabajo (su obra como dice Aristóteles) y que por ser libres contratantes están en un pie de igualdad ( $A = B$ ), por lo que la relación proporcional anterior se transforma de una igualdad proporcional a una igualdad aritmética (se debe tener  $C = D$  dado que  $A = B$ ). Cada persona deberá entonces ofrecer antes del intercambio un monto de bienes que sea de igual valor al que ofrece la otra persona para que el intercambio pueda realizarse ( $C = D$  antes de la permuta de bienes). De esta manera Aristóteles muestra que la igualdad

---

<sup>169</sup> Cf. Aristóteles (2007b: 175), *Ética nicomaquea*, Libro V, Capítulo V: “Lo justo con relación a la distribución de los recursos comunes debe seguir siempre la proporción que acabamos de explicar. Si se llegasen a repartir las riquezas sociales, sería preciso que la repartición se verificase precisamente en la relación misma en que estén las partes con que cada uno haya contribuido”. Para las relaciones entre las personas A y B los bienes C y D y su expresión algebraica, véase *Ética nicomaquea*, Libro V, Cap. III (Aristóteles (2007b: 172-174): “Lo mismo que el término A es a B, el término C es a D [es decir  $A/B = C/D$ ]; y recíprocamente, lo mismo que A es a C, lo mismo B es a D [esto es  $A/C = B/D$  expresión equivalente a  $C/A = D/B$ ] [...] Y así la correspondencia de A con C y de B con D es el tipo de la justicia distributiva”. Véase también Castoriadis ([1975] 1998), p. 370.

proporcional es la que regula todas las relaciones en una sociedad, incluidas las de cambio, que terminan siendo un caso particular de la regla anterior<sup>170</sup>. Esto plantea un doble problema de valuación, de personas y de bienes.

1°) ¿Cómo comparar personas que son diferentes? Y no solamente compararlas en forma cualitativa sino en forma cuantitativa para que puedan entrar en las relaciones matemáticas anteriores. Aristóteles no resuelve este problema. Simplemente nos dice que el “*axia*” o valor para comparar las personas, que también se ha traducido por “mérito” o “*dignitas*”, depende de cada sociedad. De todas maneras este problema se resuelve en forma práctica en cada sociedad. En las sociedades aristocráticas, nos dice, el *axia* o peso social que tendrá cada hombre dependerá de su virtud, en las democráticas, de su libertad y en las oligárquicas, de su riqueza. Cada una de ellas elegirá un tipo de valor (*axia*) que permitirá ponderar los hombres entre sí y ordenarlos desde los más estimados a los menos considerados<sup>171</sup>.

2°) ¿Cómo comparar bienes heterogéneos entre sí? Afortunadamente ahí Aristóteles nos brinda una respuesta. Nos dice que los bienes son imposibles, en verdad, de ser comparados entre sí dada su heterogeneidad, pero que la necesidad social ha hecho que se resuelva este problema de una forma práctica suficientemente satisfactoria para la vida en común<sup>172</sup>. Detengámonos con más detalle en este problema, que es ya no el de la valuación de personas sino el de la valuación de bienes<sup>173</sup>.

---

<sup>170</sup> En palabras de Aristóteles (2007b: 179-181), *Ética nicomaquea*, Libro V, Cap. V: “Puede representarse esta reciprocidad proporcional de servicios por una figura cuadrada en la que se combinan los términos opuestos en el sentido de la diagonal. Sea por ejemplo el arquitecto A, el zapatero B, la casa C, el calzado D. El arquitecto recibirá del zapatero la obra que es propia del zapatero; y en cambio le dará la obra que él mismo hace. Si hay desde luego entre los servicios una igualdad proporcional, y en seguida hay reciprocidad de buenos servicios, las cosas pasarán como ya he dicho [se mantiene el lazo social]. De otra manera, no hay ni igualdad, ni estabilidad en las relaciones; porque puede suceder que la obra del uno valga más que la del otro, y es necesario igualarlas [...] es preciso que se igualen entre sí [el arquitecto A y el zapatero B], para que puedan entrar en tratos [...] Es preciso que el arquitecto reciba del zapatero un número dado de zapatos por el precio de la casa [...] Sin esta condición, no habría cambio ni asociación posibles; ni ésta ni aquél podrían tener lugar, si no se llegase a fijar entre las cosas una especie de igualdad” .

<sup>171</sup> En las sociedades democráticas los hombres libres, iguales en libertad, lo serán también entre sí. Tendrán todos el mismo peso social.

<sup>172</sup> Aristóteles (2007b: 182), *Ética nicomaquea* , Libro V, Capítulo V.

<sup>173</sup> Castoriadis ([1975] 1998), p. 372, muestra cómo el término *axia*, utilizado tanto para las valoraciones de personas como para la de objetos y que ha sido traducido del griego

La solución a este problema aparentemente insoluble, nos dice Aristóteles, se hará mediante una invención humana, la moneda, que es pura convención (*nomos*), y que permitirá en la práctica reducir todos los bienes a un común denominador, su valor (*axia*). El valor será simplemente un número expresado en una escala monetaria, una escala de origen social. De alguna manera se ponen en comparación, como en una balanza imaginaria, los bienes con esa unidad de medida. Podrán cuantificarse cómo si fueran un mismo bien, convirtiendo los objetos heterogéneos a una medida común. No es necesario que la moneda se utilice físicamente en los intercambios. Bastará cambiar bienes de igual valor medidos en lo que llamaremos a partir de ahora “unidad de cuenta”.

Por lo que el “valor” que aparece es simplemente un número que arroja la confrontación en forma práctica de cada objeto con el patrón de comparación (moneda). Como dice Castoriadis, en el caso de la Grecia Homérica en la que todo se medía en “bueyes”, ese número surgirá de la comparación en una balanza imaginaria en la que habrá dos platillos, el del bien a evaluar, y el del bien elegido como patrón de comparación (los bueyes o cualquier otra unidad de cuenta)<sup>174</sup>. El valor será la cantidad de “pesas” unitarias de la unidad de cuenta que equilibra el bien en esa balanza imaginaria. El valor no es para Aristóteles ninguna entidad metafísica, como lo será después en gran parte de la historia del pensamiento económico, sino por el contrario un número que surge de la práctica y que resuelve en forma suficientemente adecuada el problema de las relaciones de los bienes con los hombres, en sus intercambios y distribuciones, a pesar de la radical heterogeneidad de estos objetos útiles. El valor, que nunca llama económico,

---

a nuestras lenguas modernas a veces como *valor* en ambos casos (tanto para las personas como para los objetos) y otras veces como *mérito* o *dignitas* (para las personas) y *valor* (para los objetos), usando dos palabras diferentes a pesar de corresponder a una única palabra griega, proviene del griego antiguo *axios* que alude a la operación de equilibrar una balanza en la que se está pesando un objeto: “En su primer sentido *axios* es aquel que hace contrapeso, que pesa tanto como ..., que equi-*libra*; el sentido de *axia* como valor (*value*, *worth*) a partir de una “equivalencia” física, de un “equilibrio” está visiblemente arraigado en los actos concretos de intercambio: *boos axios*, “que vale un buey”, dice Homero (II.,23, 885), el buey siendo precisamente para él “patrón de medida” y el objeto que “vale un buey” pudiendo hacer de contrapeso al buey en una balanza metafórica. *Axia* en el sentido del valor, de la dignidad y del mérito de un hombre se utiliza corrientemente desde los tiempos de Herodoto” (la traducción es nuestra y los subrayados de Castoriadis).

<sup>174</sup> Castoriadis ([1975] 1998).

es simplemente una medición práctica hecha posible gracias a una convención social.

Sea, nos dice Aristóteles en su famoso ejemplo, una casa A evaluada en 5 minas (la moneda M de la Fig. 1-b utilizada como unidad de cuenta en su época), una cama B evaluada en 1 mina. Para que el intercambio pueda ser realizado cada parte deberá entregar bienes por un valor igual medido en la unidad de cuenta. Lo que ocurre en el ejemplo anterior, por lo que podrán intercambiarse las 5 camas B por la casa A. Así, nos dice, se procedía anteriormente y en otros pueblos, haciendo lo que en definitiva es un trueque mediado por una medición en una unidad de cuenta de los objetos a intercambiar, y no el trueque puro que aparece en la teoría económica a partir de Adam Smith. Existe entonces una escala previa de valores en una unidad de cuenta con el que cada persona evalúa los bienes que se enfrentarán. Los cambios se harán sólo en la medida que ambos paquetes de bienes ofrecidos tengan el mismo valor en la unidad de cuenta de referencia. Claro en el caso de que ambas partes tengan una necesidad mayor del bien ajeno que la del propio<sup>175</sup>.

Pero las sociedades han evolucionado y el dinero se utilizará ya no como patrón de evaluación (como lo eran los bueyes en la Grecia homérica), es decir como unidad de cuenta, sino que como intermediario en la transacción de un bien por otro. La persona que ofrece la cama B obtendrá a cambio el dinero (operación de venta) a la espera de utilizarlo más adelante en el futuro (operación de compra). Pero nos advierte Aristóteles que el dinero no mantiene su valor en el tiempo, introduciendo un nuevo tema que será un quebradero de cabeza para la economía hasta bien entrado el siglo veinte y cuya solución actual como poder adquisitivo quizá no sea satisfactoria. El problema del valor no solo de los bienes, sino también del dinero.

---

<sup>175</sup> Cf. Aristóteles, *Ética nicomaquea*, Libro V, Capítulo V: “[...] cuando dos hombres no necesitan el uno del otro, ya se encuentren en ese caso ambos o ya uno solo, no hacen cambios, así como se ven precisados a hacerlo cuando el uno necesita lo que el otro posee; y teniendo necesidad de vino, por ejemplo, da en cambio el trigo que tiene y de que puede disponer”. Por lo que Aristóteles no desconoce lo que en las teorías de la utilidad marginal se llamará valor subjetivo (y que corresponde al valor  $v$  de la Fig 1-a). Simplemente no le dará el nombre de valor. Más allá de la terminología, lo que dice está de acuerdo con las

Sinteticemos la situación a la que hemos llegado en el esquema I-S de la Fig. 1 de más arriba. Los bienes A, B, C... son para Aristóteles inconmensurables entre sí. Sin embargo es posible asignarles a cada uno una etiqueta cuantitativa por comparación con una unidad de cuenta (el objeto M de la Fig. 1-b). ¿Cómo se hace esto? No lo indica con claridad. Solamente muestra que es algo que se hace en la práctica constantemente, tanto en los pueblos más primitivos en los que no se usa la moneda como objeto de intercambio sino como unidad de cuenta, como en las sociedades monetarias de su época en las que la moneda se ha vuelto intermediaria en los cambios, disociándose éstos en operaciones de compra y de venta. Los intercambios, en el caso del trueque, se harán a igualdad de valor de los bienes ofrecidos ( $A = B$ ), en el caso, claro está, de que en esas condiciones cada una de las partes prefiera el bien del otro. En el caso de las compras y ventas la igualdad deberá ser la del bien ofrecido con la de la cantidad de dinero entregada a cambio ( $A = M$  y  $B = M$ ). En ambos casos se podrá decir que el intercambio se hará a igualdad de valor de los bienes intercambiados, con tal de considerar al dinero, pura convención para Aristóteles, como si fuera un bien.

### **El problema del valor en la economía clásica**

Wicksell, que nos servirá de guía a partir de ahora para exploración de las teorías del valor en la economía política clásica, plantea el problema del valor económico en los términos siguientes.

Imagina unas personas, que llamaremos  $P_1, P_2, P_3, \dots$  y unos bienes, que denominaremos A, B, C... Introduce los términos clásicos del vocabulario económico, que pondremos en *itálicas* a partir de ahora cada vez nos encontremos con ellos por primera vez, conceptos con los que luego se empezará a pensar en un mundo en el que, en primer lugar, sólo existirá el trueque de bienes. Las personas tendrán *necesidades*. Los bienes, objetos materiales y prestaciones personales o servicios, tendrán *utilidades*, es decir propiedades que podrán satisfacer las necesidades de las personas. Estos

---

teorías marginalistas: cada persona debe preferir el bien del otro para que el intercambio sea posible ( $v_B > v_A$  para  $P_1$  y  $v_A > v_B$  para  $P_2$ ).

bienes no son *libres*, están apropiados, forman parte del patrimonio o propiedad de una persona. La forma de obtener un bien que no se tiene y se necesita es mediante la cesión de un bien propio, sacrificando la utilidad que se podría haber tenido del mismo, a cambio del bien ajeno buscado. Tenemos la situación descrita en forma estilizada, actores y bienes.

Se “observará” entonces, en este mundo estilizado, que aparecen relaciones de intercambio entre los bienes. Por ejemplo, 1 unidad del bien A se intercambiará por 5 unidades del bien B, independientemente de las personas que hagan las transacciones. Aparecerá entonces en cada momento una serie de números que llamará *valores de cambio* o *precios*<sup>176</sup>. “El problema de la teoría del valor, nos dice, es explicar porqué un bien tiene, sea permanentemente, sea temporariamente, un precio y otro bien (o servicio), otro diferente.”<sup>177</sup>

El problema de la teoría del valor es explicar entonces la lógica de los valores de cambio o precios que aparecen en los intercambios. Esta constelación de valores numéricos no puede ser cualquiera (como por ejemplo si se asignara a cada relación de intercambio entre bienes X e Y un número al azar). Dicho de otra manera, estos precios tienen una cierta contextura, una cierta estructura, que es preciso explicar. Se quiere ver, por ejemplo, cómo se pudo haber generado esta estructura de precios, cómo puede variar en el tiempo y qué es lo que influye en su evolución en el tiempo. Tenemos, entonces, una nueva formulación del problema del valor

---

<sup>176</sup> En el ejemplo anterior el precio del bien A expresado en unidades de B, es la cantidad de unidades B que hay que ofrecer para obtener una unidad de A (es decir la cantidad de un bien B que hay que sacrificar – de ahí el término “precio” – para obtener una unidad del bien A). Lo registraremos en la forma siguiente:  $p_{A/B} = 5$ , y lo llamaremos “precio de A en unidades de B”. Es una extensión del concepto de precio de nuestra vida cotidiana en el que lo que se ofrece para obtener el bien A no es un bien B sino dinero M. Si lo que se ofrece es 5 unidades M, diremos que  $p_{A/M} = 5$  o directamente  $p_A = 5$  unidades monetarias (pesos, libras, etc.).

<sup>177</sup> Wicksell reconoce, que del punto de vista lógico, no se puede hablar de un solo “valor de cambio” del bien A ya que se tendrán tantas relaciones de cambio del mismo como bienes B, C, D ... con los que se puede intercambiar. Pero al mismo tiempo se ve en la necesidad de atribuir a cada bien un “valor de cambio” para poder discutir luego las teorías económicas sobre el valor que han aparecido en la historia del pensamiento económico. Sorteará la dificultad diciendo que a este conjunto de precios (que en términos matemáticos podría llamarse un vector) se lo puede llamar “valor de cambio”, y que ese conjunto de valores podrá tener variaciones similares en el tiempo. Por ejemplo, si la gran mayoría de estas relaciones de intercambio disminuyen, entonces se dirá que el valor de cambio del bien ha bajado (por ejemplo cuando para obtener una unidad A hay que ofrecer menos cantidad de unidades de los otros bienes B, C, D (Wicksell [1901] 1967a), p. 16).

económico. Como en el caso de Aristóteles la atención se fija en las relaciones de intercambio, mediadas o no por el dinero, pero ahora mira el conjunto de estas relaciones y lo convierte en problema<sup>178</sup>.

Expresado en la Fig. 1 el planteo de Wicksell es el siguiente. Se observa que a los bienes A, B, C... de la Fig. 1-b es posible asignarles un número objetivo en cada instante de tiempo. Si dejamos de lado el trueque, para no complicar la cuestión, estas cantidades corresponden a la cantidad de dinero contra las cuales se pueden cambiar. En la vida práctica estos números asociados a cada bien se llamarán su “valor” o su “precio”.

---

<sup>178</sup> A pesar de la intención de Wicksell de plantear el caso en su forma más general posible, bajo la forma un trueque que si ha existido en la historia humana, lo ha sido en forma marginal (no así el trueque con unidad de cuenta) su planteo no es general en un aspecto importante. Supone que todos los intercambios que se hacen para los bienes tienen relaciones que son independientes de las personas que lo realizan. Habrá una sola relación de intercambio de A con B, por ejemplo 1 unidad de A por 5 unidades de B, sin importar las personas que dos a dos realizan estos intercambios. Claro que se podrá decir que en ese instante de tiempo todas están en un mismo “mercado”, en el que la información se comparte y los intermediarios pueden aprovechar las diferencias de relaciones de intercambio para un mismo par de bienes hasta eliminarlas. Sin embargo esto es introducir una hipótesis fuertemente restrictiva, cuando el caso más general requiere plantear de entrada relaciones de intercambio diferentes para los mismos bienes a cada par de personas que realiza el cambio en el período de tiempo considerado. Hipótesis que sería más conforme a la observación, por lo menos en nuestras sociedades económicas modernas, dónde se observan precios para un mismo bien que dependen del par de personas que hacen la transacción.

Si bien una hipótesis “a” de una teoría T no tiene porqué corresponder a un punto Ri de la realidad (dado que la teoría T se validará por la concordancia de sus conclusiones con la realidad), sin embargo parece de buena práctica, todas las veces que sea posible, utilizar hipótesis que correspondan a hechos de la realidad, aunque simplificados, sobre todo cuando se construyen estructuras teóricas cuyas consecuencias sean difícilmente comparables con la realidad, por no poderse realizarse experiencias y observaciones fácilmente interpretables. Pero aún en el caso de que sean posibles esas observaciones y experimentos para controlar el despliegue lógico de una teoría, parece generar más confianza en la teoría el hecho de que también los puntos de partida de la misma tengan también un control de realidad. Así ocurre en Física dónde por ejemplo el concepto de gases perfectos corresponde en primera aproximación a ciertos gases que se pueden reproducir en la realidad, o para citar otro ejemplo, en Mecánica racional dónde la primera ley de Newton (cuerpo que se mueve a velocidad constante aunque no se le aplique ninguna fuerza), también puede verse en observaciones estilizadas (por ejemplo lanzando un objeto sobre una pista de hielo sin rozamiento).

De aquí en más ante la posibilidad de tener puntos de origen de una estructura teórica que tengan un contacto o no con la realidad, preferiremos la primera posibilidad. Sólo cuando no sea posible, se tomará el clásico “todo ocurre como si” y apelaremos a una hipótesis que no tiene conexión directa con la realidad. Cuanto más controles de realidad tenga una estructura teórica en construcción, mejor. Si posible deberá tener estos controles en los términos iniciales que utiliza, y tenerlo también para resultados intermedios que se vayan construyendo, además, evidentemente, de tenerlo, como debe hacerlo toda teoría, para las conclusiones que permite obtener ese aparato lógico. Lo ideal, a nuestro parecer, es proceder como un nadador prudente en el mar que a medida que va nadando (construcción de la teoría) va tanteando de vez en cuando el fondo del mar en su recorrido (controles de realidad) para estar seguro de no perder pie nunca (adecuación de la teoría con la realidad).



¿Cómo se obtienen esos precios? De observar cuál es la relación de intercambio que se da entre cada bien A y el dinero M, relación que es independiente de las personas intervinientes. Es decir que podemos asignar, en cada momento, a cada objeto un número concreto, que a partir de ahora llamaremos su “valor económico objetivo” (que podrá variar o no con el tiempo) ya que corresponde al tercer tipo de valuación de la Fig. 1, la “valuación objetiva”, en la que es posible asignar un número a cada bien mediante un protocolo independiente de la persona que lo realiza. El protocolo en este caso es el siguiente: “Véase cuantas unidades de M son necesarias para obtener a cambio el bien considerado, por ejemplo A, y anótese luego como valor asignado al bien ese número. Este número será el precio  $p_A$  del bien en ese momento”. El problema que se planteará en la historia del pensamiento económico es saber porqué aparece en cada momento una serie de precios determinada y no otra (problema sincrónico) y cómo estos precios cambian en el tiempo (problema diacrónico).

Exploremos con Wicksell las respuestas que le ha dado la economía clásica del siglo dieciocho y diecinueve a este problema. Se podrán tomar como una serie de “experimentos ideales” que se han hecho para buscar los factores claves que pueden incidir en la formación de los valores de cambio, etapa preliminar para la búsqueda de explicaciones más satisfactorias.

### *Teorías objetivas del valor*

La economía política clásica inglesa ha buscado la explicación del valor en aspectos relativamente objetivos de la situación (véase Fig. 1). Se ha centrado la atención en los bienes y en sus propiedades intrínsecas. Los bienes tienen una utilidad (propiedades nutritivas para un alimento, caloríficas para un combustible, etc.) que permiten satisfacer necesidades humanas. Esta propiedad, esta utilidad, que tiene un bien, se dirá en un primer momento, es lo que le da un valor de cambio. A mayor utilidad se tendría mayor precio de un bien, a menor utilidad, menor precio. Es así que los precios de bienes inútiles tienen precio nulo, o inclusive negativo cuando son perjudiciales y haya que pagar para librarse de ellos (por ejemplo residuos tóxicos). Si por alguna circunstancia empiezan a tener

una utilidad, como el petróleo en su momento, entonces se pagará un precio por ellos.

Tenemos pues una relación de proporcionalidad, por decirlo de alguna manera, entre el precio y la utilidad, y esto sería lo que explicaría el mayor o menor precio de un objeto. Sin embargo, como se sabe, esta posición que un principio parece totalmente plausible es insostenible. Se observa que el precio de un bien varía en el tiempo aunque nada indique que hayan variado sus propiedades genéricas de utilidad. Primer problema. Por otra parte se observa que bienes con una elevada utilidad, como el agua, tienen un precio muy bajo cuando bienes totalmente prescindibles para la vida como un diamante, pueden alcanzar precios astronómicos (en las cantidades usualmente manejadas). Segundo problema.

Adam Smith frente a esta “paradoja del valor”, es decir frente a la inconsistencia de una explicación teórica que parecía verdadera, se desinteresará del problema y se dedicará a ver las propiedades del sistema de precios, no sin antes indicar algunas pistas para su resolución. Entre ellas, dirá que el valor estará basado en otra propiedad objetiva, la cantidad de trabajo que se necesita para fabricar u obtener un bien, por lo menos en una sociedad primitiva. A mayor cantidad de trabajo necesaria para fabricar u obtener un bien, mayor precio del mismo. Esta teoría del valor-trabajo, que parece ser un truísmo en sociedades en las que sólo se utiliza trabajo humano, será desarrollada por Ricardo para aplicarla a las sociedades modernas del siglo diecinueve, con resultados insatisfactorios. Marx llevará, en cambio, el análisis del valor-trabajo hasta sus últimas consecuencias lógicas, haciendo del mismo el eje central de su teoría económica, estructura cognitiva que a partir de entonces se desarrollará en forma separada de las restantes teorías económicas<sup>179</sup>.

---

<sup>179</sup> Cf Schumpeter ([1954] 1984), pp. 513-515. Recordemos que el análisis de la teoría económica marxista cae fuera del marco del trabajo que nos hemos planteado. Nos limitaremos a analizar las teorías económicas de las dos otras ramas (las continuadoras de las escuelas clásicas e histórica), utilizando la muestra reducida de autores que hemos indicado en el capítulo 6. Esto hace que no podamos evaluar la teoría del valor-trabajo de Marx que, para ser entendida, necesita la comprensión del cuerpo teórico de la economía marxista. En efecto el planteo del valor en Marx ha sido diferente del de Ricardo. No se está refiriendo a un trabajo concreto que pueda observarse, como por ejemplo las horas de trabajo de tal obrero o de tal intelectual, sino que se refiere a una entidad no observable, el “trabajo abstracto” o “trabajo socialmente necesario”, que para ser evaluada necesita un

En cuanto al primer problema, el de la variabilidad del precio en el tiempo de un mismo bien aunque presumiblemente no haya cambiado el fundamento objetivo que se le atribuye, sea utilidad, sea cantidad de trabajo, se resolverá como lo ha hecho Adam Smith. Se distinguirán los precios instantáneos de un bien, variables de acuerdo a las situaciones momentáneas del mercado, de un precio al que se supone que tenderá a la larga, de no cambiarse las condiciones existentes. Este precio final será el que se buscará explicar con las teorías del valor. Los precios variables serán meras oscilaciones en torno a los mismos según las condiciones de lo que se llamará la oferta y la demanda.

La escuela inglesa seguirá buscando resolver el problema buscando elementos objetivos. Descartado el valor-trabajo se volverá a la utilidad genérica de un bien y se la combinará con otra característica aparentemente objetiva de la situación. Los bienes no solamente deben ser útiles se dirá, es necesario que también sean escasos. Un bien que existe en cantidades

---

estudio profundo de su obra que escapa a los límites que nos hemos fijado. Muchas críticas a la teoría del valor-trabajo de Marx confunden ambos tipos de trabajo y se refieren al trabajo concreto, y mostrando por ejemplo que productos con igual cantidad de trabajo tienen precios diferentes, creen encontrar una contradicción entre la teoría y los hechos (véase Ernst Mandel, 1969, *Traité d'économie marxiste*, tomo 4). Para una exposición moderna de la teoría económica marxista, y una defensa actualizada de su teoría del valor-trabajo, podrá consultarse el *Traité d'économie marxiste* de Mandel.

Podrá verse también, para una visión crítica de la teoría del valor-trabajo de Marx, pero desde una comprensión previa de la teoría económica marxista, a Castoriadis ([1975] 1998) en “Valeur, égalité, justice, politique de Marx à Aristote et d’Aristote à nous”, en *Les carrefours du labyrinthe. Tome 1*, pp. 325-344. Allí muestra cómo Marx parte del planteo inicial del valor de Aristóteles y en vez de darle una solución práctica como lo habría hecho el filósofo, busca una sustancia inobservable detrás de esa medición, el valor-trabajo. Castoriadis no discute la legitimidad de esa búsqueda y la asocia con el pensamiento químico de la época que buscaba sustancias simples detrás de las sustancias reales complejas. De esta forma, el trabajo sería una sustancia que se “cristaliza” en los bienes, que puede pasar de un bien a otro (como cuando se desgasta una máquina que fabrica objetos), en definitiva una sustancia que se conserva. La teoría de Marx sería entonces un enunciado de conservación de una sustancia, como lo han sido en su época el de la masa en química, o más adelante en la física, los sucesivos teoremas de conservación de la energía, entidad en verdad inobservable en su generalidad y solamente visualizable en sus manifestaciones concretas (trabajo mecánico, calor, radiaciones, hasta llegar con Einstein a incorporar la masa). Esta sustancia que se conserva será el “trabajo abstracto” y no el trabajo real concreto visualizable en cada actividad humana.

Lo que critica Castoriadis es el resultado final de la construcción lógica realizada por Marx. Le parece inadecuada la explicación utilizada para la transformación de los valores en los precios observados, elemento clave del edificio teórico construido, en la que el “tiempo de trabajo socialmente necesario” para realizar un objeto, el “trabajo-abstracto”, es un promedio aritmético de tiempos de trabajo concretos efectivamente realizados en su fabricación, cuando, a su juicio, no se ve ningún mecanismo concreto que pueda realizar esa operación puramente aritmética en una economía real (p. 336).

superiores a las necesarias, es decir un *bien libre*, no tendrá ningún precio por más que sea de una elevada utilidad. La economía se convertirá entonces, en el siglo diecinueve del triunfo de la revolución industrial, en la ciencia funesta de Carlyle, la ciencia de los bienes escasos en relación a las necesidades del hombre, dejando de ser la ciencia amable del siglo de las luces. Dará un duro mensaje sobre cómo aprovechar mejor esa escasez inescapable, alejándose del punto de vista de Aristóteles en el que había una cierta armonía entre los bienes y las necesidades del hombre con tal de que sepa regular sabiamente sus deseos. Los *bienes económicos* serán únicamente los bienes escasos. Su valor estará en proporción a su utilidad y a su escasez.

Complementada esta visión con la ley de la oferta y la demanda obtenemos la formulación clásica de la teoría del valor tal como ha culminado en la economía clásica inglesa con los *Principios de economía política* de John Stuart Mill ([1871] 1985). Esta síntesis, que ha logrado como Adam Smith reunir en un cuerpo teórico la gran diversidad de hechos económicos observados hasta el momento, sin embargo no resultará satisfactoria del punto de vista teórico por la falta de un principio integrador. Se darán explicaciones diferentes del valor para distintas clases de bienes, según sean reproducibles mediante fabricación como los objetos industriales o únicos como las obras de arte. Cuando las teorías de la utilidad marginal muestren que con un solo principio explicativo, el valor subjetivo, es posible explicar todos los precios sin excepción, desplazarán la síntesis de Mill, dando inicio a una nueva etapa del pensamiento económico. La economía clásica se transformará entonces en la ciencia económica moderna<sup>180</sup>.

---

<sup>180</sup> Sin embargo es mucho todavía lo que se puede aprender de John Stuart Mill. Recuérdese sus lecturas de Comte cuyas críticas a la economía ha tratado de tener en cuenta. Su economía política está integrada con los aspectos institucionales y sociales. Nos advierte claramente, por ejemplo, que la ley de la oferta y la demanda es solamente válida en campos muy particulares, aquellos en los que no existen fenómenos consuetudinarios y en los que priva el interés de hombres de negocio, no existiendo, por ejemplo, en la fijación de precios de servicios profesionales y en el mercado minorista, dónde ya no rige la ley del precio único, sino una diversidad de precios para un mismo bien, de acuerdo a fenómenos sociales y afectivos (Véase John Stuart Mill, *Principios de economía política* ([tercera edición 1871] 1985), Libro III, Capítulo 1, pp. 389-390). Por otra parte su forma dinámica de conceptualizar la ley de la oferta y la demanda ya anticipa el tratamiento moderno de la misma que hará Walras, y que, como veremos más adelante, nos permitirá tener una representación gráfica alternativa a las curvas de oferta y demanda que será de utilidad para nuestra investigación (*Ibid.* pp. 393-396).

## *Teorías subjetivas del valor*

El pensamiento económico italiano y francés del siglo dieciocho no se dejó impresionar por la llamada paradoja del valor. Con Galliani y Condillac la atención no se focalizará en los bienes y en su capacidad genérica de satisfacer necesidades humanas, sino en la significación concreta que tiene un bien determinado para una persona dada, en un cierto momento. La utilidad será vista entonces, no como una propiedad objetiva del bien (valor de tipo 2 en la Fig. 1-a, es decir apreciación colectiva de las propiedades de un bien) sino como un fenómeno subjetivo de cada persona (valor de tipo 1 en la Fig. 1-a). Cada persona tendrá una reacción subjetiva frente a un bien determinado. Condillac llamará “valor” a ese valor subjetivo y ya no a su precio como lo hacía la vida práctica de su época. Los bienes se intercambiarán porque cada persona valora más (valor subjetivo) el bien del otro<sup>181</sup>.

A esta idea de utilidad subjetiva o valor subjetivo le agregará Galliani la de escasez, como segundo elemento necesario para que aparezca el valor de cambio<sup>182</sup>. El padre de Léon Walras, Auguste Walras, entre otros economistas del siglo diecinueve, retomará esta concepción del valor y se la transmitirá a su hijo quien, a partir de la doble idea de utilidad y escasez, esta última concebida como diferencia entre cantidades existentes y cantidades deseadas de un bien, edificará su teoría del equilibrio general.

---

<sup>181</sup> Cf. Condillac ([1776] 1847), *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, Cap. 2, p. 255. Si  $P_1$  tiene un bien A y  $P_2$  un bien B, Condillac nos dice que el intercambio se realizará si  $v_B$  es mayor a  $v_A$  para  $P_1$  y  $v_A$  mayor a  $v_B$  para  $P_2$  (valor de tipo 1 en Fig. 1-a). Entra en escena el valor subjetivo económico además del valor objetivo económico (precio del bien). Al dársele el mismo nombre a ambas magnitudes será necesario, a partir de ahora, especificar al hablar de valores económicos si uno se refiere a un “valor subjetivo” (valor de tipo 1 en Fig. 1-a) o a un “valor objetivo” (valor de tipo 3 en Fig. 1-b). Nótese que con las teorías económicas clásicas examinadas aparecieron los tres tipos de valores de la Fig. 1, dos de ellos para el valor económico (valuación de tipo 1 y valuación de tipo 3: “valor subjetivo” y “valor objetivo”) y el otro para la “utilidad genérica” de la economía política inglesa (valuación de tipo 2: “valor colectivo”). Si incluimos la visión de Aristóteles del valor, tenemos también una concepción del valor económico que corresponde a una valuación de tipo 2: “valor colectivo”, al considerarlo como una “convención” de los miembros de una sociedad. Por lo que el concepto de “valor económico” se ha asociado a los tres tipos de valuaciones de la Fig. 1: reacción subjetiva frente a un objeto, opinión colectiva de un grupo social frente al mismo o finalmente medición objetiva de una cantidad de “algo” a determinar que tiene un bien en ciertas condiciones (ese “algo” pudiendo no ser una propiedad intrínseca del bien, como por ejemplo no lo es el color de un objeto, o la velocidad de un proyectil).

<sup>182</sup> Ch. Gide y Ch. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, Ed. Sirey. 1913, p. 55.

## *Ley de la oferta y de la demanda*

Las teorías anteriores serán insuficientes para explicar todos los precios. El último recurso que se utilizará vendrá de la experiencia cotidiana, que se tratará de expresar en forma más clara, la “ley de la oferta y de la demanda”. La experiencia común de los mercados mostraba claramente que una mayor cantidad de bienes ofrecida hacía caer los precios, así como los aumentaba una mayor disposición de las personas a comprarlos. Cournot ([1838] 1969) formulará en forma precisa esta relación. Su forma gráfica de representar la demanda y de razonar sobre la misma será la base de las curvas de oferta y de demanda que cualquier estudiante de hoy en día ha visto alguna vez en su formación, tal como han sido desarrolladas por Marshall en su análisis del equilibrio parcial.

## **El valor económico en la ciencia económica moderna**

Recapitemos la trayectoria realizada hasta ahora y hagamos un estado de situación en nuestros esquemas acumuladores de la Fig. 1 antes de examinar el aporte de la ciencia económica moderna al problema del valor económico.

Con Aristóteles tenemos el planteo inicial del problema. Sean dos personas  $P_1$  y  $P_2$  en una sociedad. Sean dos bienes A y B que aportan cada una respectivamente al intercambio. El intercambio, nos dice Aristóteles se realizará si se dan dos condiciones que deberán existir previamente al mismo.

1) Primera condición. Cada persona debe preferir el bien que aporta la otra al propio. Sino no se realizará el intercambio. Es decir, utilizando la terminología de la Fig. 1-a, estamos ante un valor de tipo 1, es decir un “valor subjetivo”. Podemos expresar esta condición en la forma siguiente.

Primera condición para el intercambio de bienes: “preferir por el bien que se busca al que se ofrece”:

- Para  $P_1$ :  $v_A < v_B$  (valor subjetivo de A y B para  $P_1$  en Fig. 1)
- Para  $P_2$ :  $v_A > v_B$  (valor subjetivo de A y B para  $P_2$  en Fig. 1)

Aristóteles no utiliza el término valor para este tipo de valuación. Simplemente nos dice que cada persona debe preferir el bien que busca al que cederá a cambio. Reservará el término de “axia” o “valor” para la segunda condición.

2) Segunda condición. Si bien Aristóteles nos dice que los bienes son en verdad inconmensurables entre sí, nos muestra que se ha encontrado en la práctica una forma de medirlos y por lo tanto de compararlos entre sí. De alguna manera se pueden asignar a los objetos un número que llamará su “axia” y que ha sido traducido a nuestras lenguas modernas como “valor”. La segunda condición utiliza estos números y nos dice que el intercambio de dos bienes será posible cuando sus “axias” sean iguales. Los bienes A y B deben ser iguales desde un punto de vista particular, el de su axia o valor<sup>183</sup>.

La notación usual será  $A = B$ , pero habrá que recordar que lo que son iguales no son los bienes, sino una característica de los mismos, su “axia” o “valor”, característica que podemos determinar en la práctica aunque no sepamos a ciencia cierta a qué corresponde la operación realizada. Solo sabemos que todos asignarán el mismo número, la misma cantidad numérica a cada bien, de la misma forma que ocurre cuando se pesa un objeto en una balanza. Estamos ante un valor de tipo 3 de la Fig. 1, es decir un “valor objetivo”. Usando la notación de la Fig. 1 podemos expresar esta condición de la siguiente manera.

Segunda condición para el intercambio de bienes: “igualdad de valor de los bienes a intercambiar”:

- Para cualquier  $P_i$ :  $v_A = v_B$  (valores objetivos de A y B en Fig. 1 que todas las personas atribuyen en forma idéntica a cada objeto).

---

<sup>183</sup> Recordemos que el término *axia* viene de *axios* que alude a las pesas que se ponen en una balanza para equi-librar un objeto que está en el otro platillo (Castoriadis [1975] 1998, p. 372). El peso de un objeto, su “axia”, será igual al de la cantidad de pesas que se han puesto en el otro platillo. Por ejemplo, 1 kg de pan. La medición de lo que ahora llamamos “valor económico” y que Aristóteles simplemente denominaba “valor”, sin adjetivarlo, parece haberse moldeado sobre la experiencia del peso de objetos, por lo menos el ámbito de nuestra civilización. Véase al respecto, Cassel (1920), *Traité d'économie politique*. Tome 2, Capítulo XL: “Les débuts de la monnaie”, pp. 12-13.

¿A qué corresponde en la realidad esta “axia” que aparece en los textos de Aristóteles? ¿Cuál es el protocolo o mecanismo mediante el cual se atribuyen esos números a cada objeto en la sociedad de su tiempo? ¿Por qué no bastaría la primera condición para que se realice el intercambio y también es necesaria la segunda? La lectura del texto de Aristóteles ha estimulado la imaginación e investigación de las generaciones siguientes hasta la actualidad. Todavía no sabemos bien a qué realidad concreta se refiere<sup>184</sup>.

La economía clásica ha retomado el concepto de “valor” de Aristóteles en un contexto totalmente diferente<sup>185</sup>. La economía política inglesa (Adam Smith, Ricardo y John Stuart Mill) así como Marx identificará el “valor” de un bien como el punto fijo, precio promedio, alrededor del cual oscilarán sus precios, variables en el tiempo (será el

---

<sup>184</sup> La lectura del texto de Aristóteles fuera de su contexto, que todavía hoy en día no conocemos suficientemente como lo muestra la polémica de Karl Polanyi con economistas e historiadores de su época sobre el funcionamiento real del comercio y del mercado en el mundo antiguo, ha planteado y nos sigue planteando serios problemas de interpretación. Véase Karl Polanyi, Conrad Arensberg y Harry Pearson, *Comercio y mercado en los imperios antiguos* [1957], Ed. Labor, 1976, especialmente el Cap. 5 de Polanyi: “Aristóteles descubre la economía” y Gareth Dale (2010), *Karl Polanyi. The limits of markets*, Cap. 4: “Trade, markets and money in archaic societies”. La primera condición que plantea Aristóteles parece ser suficiente para generar el intercambio. Bastaría que ambas personas prefieran el bien ajeno para que pueda realizarse. Sin embargo nos dice que, además y en forma *previa* al intercambio, debe realizarse también una igualación de los valores a intercambiar. No sabemos por qué. Puede referirse a intercambios en una escala prefijada de valores como lo sostiene Polanyi y todo quedaría claro. Sin embargo otros sostienen que ya existían precios variables en esa época, como lo muestra también Aristóteles en *Política*, Libro I, capítulo 11 (2007a). También es posible que hayan existido situaciones más complejas, por ejemplo precios fijos con unidades de medidas físicas variables. Véase al respecto *Ética nicomaquea* (2007b: 187) Cap. VII, donde se indica que la unidad física en la que se compra un bien es mayor a la unidad física a la que se vende, con lo que un comerciante comprando y vendiendo a precios fijos iguales podría tener una ganancia para sustentar su actividad, lo que en cierta medida reforzaría el argumento de Polanyi, de una escala previa de precios existentes en una comunidad, a la que todos deben ajustarse, por lo menos como punto de partida de un proceso que puede haber derivado luego, con el tiempo, en la aparición de precios variables a partir de precios fijos. Necesitamos más datos para conocer realmente cómo se realizaban los intercambios en la Grecia de Aristóteles y entender a qué se refiere con ese “axia” que parece haber sido la evidencia misma para los lectores de su época.

<sup>185</sup> El mundo escolástico ha traducido el término “axia” por “valor” y así ha llegado el término hasta nuestros días, llamándose también “valor de cambio” o “valor económico”. Condillac, como hemos visto, será quien innovará y llamará “valor” a lo que llamamos actualmente “valor subjetivo” o “utilidad subjetiva”. Sin embargo, ha prevalecido en la práctica económica hasta nuestros días el concepto aristotélico tradicional de valor como “precio” o “valor económico”, tal como puede verse, por ejemplo, en la contabilidad de empresas o en el lenguaje cotidiano de las personas como consumidores, y no el de valor como “valor subjetivo”.



promedio de una serie temporal de valores de tipo 3 en la Fig. 1). Este valor, también llamado “precio natural”, dependerá de condiciones objetivas: cantidad de trabajo, utilidad y escasez, costo de producción. Las oscilaciones del precio en cada momento en torno su verdadero valor, el “precio natural”, dependerán de las condiciones de la oferta y de la demanda.

La economía clásica italiana y francesa (Galiani, Condillac y Auguste Walras) hará depender por el contrario los valores de cambio de los valores subjetivos y de la escasez (valores de tipo 1 y de tipo 2 respectivamente). La escasez será considerada aquí en forma diferente a la de la economía política inglesa. En vez de verlo como un fenómeno prácticamente objetivo se pondrá el acento en su parte subjetiva. Será vista como una disparidad entre las necesidades totales de un bien en una comunidad y las cantidades disponibles del mismo. Estos dos conceptos, valor subjetivo y escasez, serán el punto de partida de la revolución marginalista que, como sabemos, se ha iniciado en tres corrientes distintas que luego han confluído para configurar la teoría económica moderna: la Escuela austríaca (Menger y Bohm Bawerk), la Escuela de Cambridge (Jevons y Marshall) y la Escuela de Lausana (Walras y Pareto). Veamos qué nuevos elementos nos aportan para el planteo y resolución del problema del valor económico<sup>186</sup>.

---

<sup>186</sup> Para la exposición que haremos a continuación nos hemos basado en Bohm Bawerk ([1889] 1998), *Teoría positiva del capital*, Libro III: “Valor y precio”, pp. 355 y sig., y en Walras ([1900] 1952), *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Section 2: “Théorie de l'échange de deux marchandises entre elles” (p. 43 y sig.). Para una introducción a la forma de pensar de Walras hemos utilizado el libro de Jacques Rueff ([1945] 1981) *L'ordre social*. Para profundizar la visión walrasiana del equilibrio general y sus desarrollos en el siglo veinte podrá leerse, como primera aproximación, el artículo “General equilibrium” de Lionel W. McKenzie (1987) en John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (Ed.) (1987), *The New Palgrave: a dictionary of economics*. Podrá consultarse también a Gérard Debreu ([1959] 1973) en su *Teoría del valor. Un análisis axiomático del equilibrio económico* [1959], y Kenneth Arrow y F. H. Hahn en su *Análisis general competitivo* (1977), para el desarrollo con gran rigor matemático del enfoque estático de Walras. Lamentablemente estas dos últimas obras dejan de lado las intuiciones dinámicas de Walras, que sí son capturadas y desarrolladas, al igual que su visión estática, también con gran rigor matemático, por Maurice Allais en su *Traité d'économie pure* ([1943] 1994) y en la *La théorie générale des surplus* (1987). Para la exposición de la teoría de precios con curvas de oferta y de demanda, en su fundamentación moderna con el concepto de utilidad ordinal y con el de curvas de indiferencia podrá consultarse el libro de texto clásico de Milton Friedman ([1962] 1990), *Teoría de los precios*. Para una exposición más actualizada véase Hal R. Varian (1998), *Microeconomía intermedia: un enfoque actual*, 4ta ed. En cuanto a la teoría austríaca, para una visión integral de la misma, a diferencia de la que ofrece Bohm Bawerk en sus libros, véase Ludwig Von Mises ([1947] 2008), *La acción humana*.

## *Valores subjetivos y valores de cambio*

Sean las personas  $P_1, P_2, P_3\dots$  y los bienes A, B, C,... cuyas cantidades totales son inferiores a las cantidades libremente deseadas por esas personas (Fig. 1). Estos bienes serán apropiados por las personas  $P_i$  y formarán parte de lo que podemos llamar su riqueza o patrimonio<sup>187</sup>. Su apropiación no evita que sigan siendo deseados por los demás. Sin embargo supondremos que se mantienen en el patrimonio de cada persona sin necesidad de que su propietario haga una acción para ello. Estamos, por ejemplo, en una sociedad en la que las leyes impiden sustraer bienes de otra persona, calificándolo de robo y penándolo. Imaginemos por otra parte que en esa sociedad se ha instituido el mecanismo de intercambio como forma de acceder al bien ajeno.  $P_1$  sólo dará el bien A a  $P_2$  si éste le ofrece otro bien B a su satisfacción, y análogamente para  $P_2$ .

En definitiva, dada las dotaciones de bienes que tiene cada persona, insuficientes frente a la libre demanda de los mismos en esa comunidad, y estando en una sociedad dónde ya está instituida la transferencia de bienes entre personas mediante intercambio, la pregunta es: ¿Qué ocurrirá en el tiempo con los bienes que tiene cada persona?

La economía marginalista ha resuelto este problema utilizando el concepto de *valor subjetivo*, también llamado *utilidad subjetiva*<sup>188</sup>. Se supondrá que cada persona puede comparar y ordenar las unidades de los bienes A, B, C... del punto de vista de su “importancia” para ella. Con ese valor subjetivo atribuido por cada persona a cada bien, logrará resolver el

---

<sup>187</sup> La economía marginalista llamará a esto bienes que existen en cantidades insuficientes en relación a los pedidos que se hacen de los mismos, *bienes económicos*. Sólo éstos serán apropiados, nos dirá, y serán objetos de una actividad dirigida a producirlos, es decir de una actividad que se llamará *económica*. Los bienes que por el contrario exceden en su cuantía a las demandas libremente expresadas de las personas, estarán siempre a disposición de las mismas. Los llamará *bienes libres*, y no serán objetos de apropiación ni de una actividad dirigida a aumentarlos. Los bienes económicos, que a partir de ahora llamaremos simplemente bienes para no complicar, serán entonces apropiados. Formarán, para cada persona, su *patrimonio o riqueza*. Está claro que cada persona es también rica en los bienes libres que no posee pero que están continuamente a su disposición. Pero el uso ha prevalecido en llamar “riqueza” de cada persona y “riqueza social” solamente al conjunto de estos bienes escasos (por ejemplo en Cournot y Walras).

<sup>188</sup> Jevons llamará a ese valor subjetivo “utilidad” y Walras lo denominará “escasez” (*rareté*).

problema de Wicksell, es decir hacer aparecer los valores de cambio en los diferentes bienes A, B, C... Lo que no pudo lograr Condillac en su momento, la economía marginalista lo logrará con su concepto de valor subjetivo de intensidad variable. ¿Qué es esa “importancia”, valor subjetivo de intensidad variable, que cada persona atribuye a un bien dado? No lo sabemos todavía. Dejamos de lado, por ahora, la cuestión y supondremos que cada persona puede asignar a cada bien un número que expresará la “significación” o “importancia” o “utilidad” o “valor subjetivo” que tiene para él.

Examinaremos algunos casos ideales que iremos complicando en forma gradual. Nos permitirán finalmente aproximarnos a la versión austríaca de la economía marginalista y luego a los demás enfoques. Mientras que hagamos este recorrido intelectual cada vez que examinemos un proceso valorativo nos fijaremos en la Fig. 1 para ver concretamente a qué tipo de valuación pertenece. Iniciemos entonces nuestra exploración del mundo económico marginalista.

#### Primer caso:

Consideremos que existen bienes A, B, C... que están repartidos en los patrimonios de  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$ ... Son bienes indivisibles y únicos que se pueden cambiar entre sí. Por ejemplo  $P_1$  tiene el bien A y lo quiere obtener a cambio del bien B que tiene  $P_2$ . El problema consiste en preguntarse cómo se redistribuirán los bienes limitados existentes entre los patrimonios de cada persona una vez que todas se pongan en contacto. Le fijaremos una restricción adicional: los bienes sólo pueden intercambiarse en una razón de uno a uno, pauta fijada sea por ley, sea por costumbre, que todos seguirán. Veamos cómo se comporta este modelo<sup>189</sup>.

---

<sup>189</sup> Procedemos en la misma forma que puede hacer un físico que en un experimento ideal se pregunta cómo evolucionará una mezcla de gases en un recipiente, o un conjunto de partículas en el mismo. Fijamos unas reglas de comportamiento y vemos qué ocurre en el modelo. Supongamos que el conjunto de partículas representa un gas, y la teoría elaborada es la teoría cinética de los gases. Lo que hará luego la física es corroborar que se llega así por vía deductiva a replicar fenómenos de la realidad. La réplica será imperfecta, ya que corresponderá a “gases ideales” en el ejemplo tomado. Sin embargo en la práctica se podrán encontrar gases que en primera aproximación tienen ese comportamiento. Con lo que será validado el aspecto T-R de esa teoría. Se tendrá una explicación racional, teoría, del comportamiento de estos gases. El problema en economía será ver si las validaciones T-R

Cada persona atribuirá a los bienes del listado de bienes existentes {A, B, C,...} un atributo: su “valor subjetivo” o “utilidad” (valor de tipo 1). Lo hará para todos los bienes existentes, tanto para los que tiene como para los que no posee. Este conjunto o patrón de valuaciones subjetivas será diferente para cada persona. Supondremos que se mantiene en el tiempo y observamos qué ocurre.<sup>190</sup>

Si  $P_1$  posee el bien A y  $P_2$  el bien B y llegaran a encontrarse, entonces el intercambio de ambos bienes se realizará si cada persona valúa más el bien que quiere obtener que el que propone ceder. Lo que representamos en la forma siguiente.

$$P_1: v_A < v_B$$

$$P_2: v_A > v_B$$

Estamos ante la primera condición de Aristóteles, retomada luego por Condillac como única condición necesaria para que exista el intercambio. Observamos que con este cambio cada patrimonio aumenta su “valor subjetivo total”, diremos su “utilidad total”. Cada persona deja salir de su patrimonio un bien que tiene un menor valor subjetivo para él y lo reemplaza por otro de mayor valor subjetivo.

Mientras sea posible encontrar bienes que tengan esa disparidad de valuación, seguirán realizándose intercambios que aumenten la “utilidad total” de su patrimonio. Llegará un momento en el que ya no será posible aumentar ese indicador. La utilidad total de cada patrimonio habrá alcanzado entonces un valor máximo<sup>191</sup>.

---

de los modelos construidos son suficientes como en el ejemplo físico planteado, y en caso afirmativo, cuáles serían sus rangos de validez. Nadie usaría las fórmulas de un gas perfecto para un gas que tiene un comportamiento diferente, al diseñar una planta química.

<sup>190</sup> No queremos complicar la exposición. Para ser más precisos hay que decir que la valuación del listado de bienes {A, B, C..} por parte de  $P_i$  depende de su patrimonio, es decir de los bienes que ya tiene. Por ejemplo la valuación del bien A dependerá de si tiene o no el bien D. Por lo que deberá valorar ese listado para todos los casos posibles de patrimonio que puede tener. Cuando decimos que el “patrón de valuación” se mantiene invariable en el tiempo, nos referimos al conjunto de todas estas valuaciones posibles ya prefijadas de antemano antes de nuestro experimento ideal.

<sup>191</sup> Puede muy bien ocurrir que la trayectoria que irá realizando el sistema se vaya diversificando, según el orden en el que se van encontrando por azar las personas. Con lo que puede haber múltiples o infinitas situaciones de equilibrio final a partir de una misma situación inicial, permitiendo cada una de ellas obtener un máximo dentro del camino que se fue recorriendo, es decir llegando lo más lejos posible que puede llegarse por ese camino

Esto no quiere decir que no sean posibles intercambios en ese estado final que la economía llamará “estado de equilibrio”. Todavía serán posibles intercambios a igualdad de valor subjetivo, si por alguna razón se quisiera hacer los mismos. Los intercambios que no son posibles son aquellos en los que el valor subjetivo de lo entregado es mayor al valor subjetivo de lo que se recibe. Con lo que llegamos a un estado final, a partir del cual sólo son posibles intercambios a igualdad de valor subjetivo, que indicamos en la forma siguiente.

$$P_1: v_A = v_B$$

$$P_2: v_A = v_B$$

Veremos más adelante, en otro capítulo, que esta posibilidad de intercambio a igualdad de valor subjetivo puede ser interesante cuando levantemos la restricción de considerar un stock fijo de bienes y consideremos la posibilidad de que haya tanto producción de bienes como consumo de los mismos. Pero todavía no es el momento de introducir esta complicación. Sí, en cambio, ya es tiempo de levantar la restricción de bienes únicos y sólo intercambiables a razón de uno por uno<sup>192</sup>.

---

hasta el agotamiento de intercambios que aumenten la utilidad de cada parte o de una de ellas.

<sup>192</sup> En el modelo hemos supuesto el patrón de valuación subjetiva de cada persona se mantiene constante en el tiempo y, poniéndolas en contacto en un mismo “recipiente” como si fueran partículas de un gas, vemos cómo se comportan en sus relaciones de intercambio a medida que se van encontrando con las demás. La economía dinámica estudiará la trayectoria realizada por el sistema (es decir como los bienes van cambiando de patrimonio en cada momento). La economía estática se fijará en el estado final, o los estados finales, que pueden alcanzarse, en los que ya solamente serán posibles intercambios a igualdad de valor subjetivo. Si variamos las condiciones iniciales, por ejemplo las “disposiciones personales” (listado de valuaciones subjetivas prefijado), variará la trayectoria y los estados finales a los que pudiera tender. Si no se deja al sistema llegar al estado de equilibrio haciendo variar de vez en cuando las disposiciones personales de las personas, se tendrá un sistema que constantemente irá variando el estado final al que tiende, acercándonos a las condiciones de una economía real. Nótese que este planteo no es tan general como parece a primera vista. Se suponen que las valuaciones subjetivas no interactúan entre sí, al ser dadas inicialmente. Con lo que este planteo excluye fenómenos de contagio como los que puede existir en una economía real. También excluye que puedan variar por una condición que se mida en el sistema. Por ejemplo cuando veamos en el caso siguiente la posibilidad de que aparezcan precios, no se considerará que el listado de valuaciones pueda no ser algo previo y que pueda variar según los precios y su evolución en el tiempo (podrá darse mayor valor a un bien cuyo precio se ve que va aumentando en el tiempo, que el que se le había otorgado inicialmente). La economía marginalista no tendrá en cuenta estos fenómenos de interacción de valuaciones. Con lo que dejará de lado explicaciones posibles de inestabilidades que pueda tener el sistema en estudio. Se asemejará a una teoría de los gases perfectos, que necesitará ser ampliada o modificada

### Segundo caso:

Podemos hacer ahora el caso más general: supongamos que la lista de bienes existentes ya no es  $\{A, B, C, \dots\}$  sino  $\{A_1, A_2, A_3, \dots; B_1, B_2, B_3, \dots; C_1, C_2, C_3, \dots\}$ , donde  $A_1$  es una unidad del bien A,  $A_2$  dos unidades del mismo (puede imaginarse como un paquete que contiene dos unidades de ese bien), y así sucesivamente. Con lo que ahora, si  $P_1$  y  $P_2$  se encuentran y deciden cambiar los bienes A y B, podrán hacerlo en cantidades diferentes. Por ejemplo se encontrarán y considerarán intercambiar:

$P_1$ : n unidades de A (paquete de bienes  $A_n$ )

$P_2$ : m unidades de B (paquete de bienes  $B_m$ )

Al igual que antes, el intercambio del primer paquete  $A_n$  por el segundo paquete  $B_m$  sólo será posible si existe una disparidad de valuaciones de ambos paquetes por parte de las dos personas

$P_1$ :  $v_{A_n} < v_{B_m}$

$P_2$ :  $v_{A_n} > v_{B_m}$

Como antes, los paquetes de bienes circularán entre los patrimonios de las personas, mientras existan diferencias de valuaciones. Se podrá tener, si el patrón de valuación subjetivo de cada persona se mantiene fijo, un estado final en el que ya sólo serán posibles intercambios a igualdad de valor subjetivo:

$P_1$ :  $v_{A_n} = v_{B_m}$

$P_2$ :  $v_{A_n} = v_{B_m}$

Ahora bien fijémonos que este equilibrio se alcanza, en caso de llegarse al mismo, después de un tiempo que puede ser sumamente variable. A efectos prácticos será importante saber si el equilibrio tarda poco tiempo en realizarse, por ejemplo horas o días, o si tarda decenas de años. Todo esto dependerá de configuraciones particulares del sistema que no nos interesa aquí explorar. Nos bastará con decir que al cabo de un cierto tiempo, finito o

---

cuando se aplique a gases cuyo comportamiento no puede aproximarse al de los gases perfectos.

infinito, se llega a una situación de equilibrio, pudiendo ser la misma una entre varias posibles<sup>193</sup>.

Se pueden pensar dispositivos que modifican la configuración del sistema y que permitan reducir el tiempo hasta llegar al estado de régimen (configuración de mercados en los que se facilita el encuentro de personas dispuestas a intercambiar bienes, publicidad de los precios a los cuales se hacen las transacciones, etc.). Podrán alterar el camino seguido por el sistema en estudio y por lo tanto el equilibrio final alcanzado. El problema a resolver es ver si pueden aparecer en el sistema en estudio, a partir de las valuaciones subjetivas de las personas, relaciones de cambio objetivas entre los bienes.<sup>194</sup>

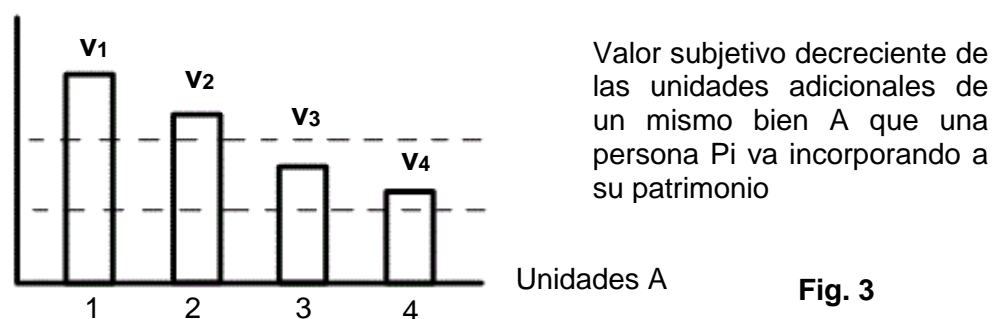
---

<sup>193</sup> En este caso aparece una nueva razón, con respecto al caso anterior, para que aparezcan equilibrios diferentes según la trayectoria realizada por el sistema. Las dos personas que se encuentran pueden tener diferentes relaciones de intercambio posibles para dos bienes dados. Con lo que el “precio” de un bien en el otro que surja por negociación o por azar, alterará el patrimonio de cada persona en forma diferente según cómo se realice ese intercambio concreto, “actualizando” entonces unas diferentes valuaciones para el curso ulterior de su comportamiento de las que se actualizarían de otra forma (sin alterar la hipótesis que todas estas valuaciones se han fijado previamente al inicio del experimento ideal). La repartición diferente de la “ganancia” que pueden tener del intercambio alterará la marcha futura del sistema. Esta ganancia se refiere evidentemente al concepto de “renta del consumidor” y “renta del productor” de la economía marginalista pero aplicado entre dos personas, concepto que, como sabemos, ha sido creado por Jules Dupuit y desarrollado por Marshall, Pareto y Barone. Para una exposición detallada de las diferentes formas de exponer este concepto que denomina “surplus”, véase Maurice Allais (1987), *La théorie générale des surplus*, Parte IV: “Los fundadores del concepto de *surplus*: Jules Dupuit y Vilfredo Pareto” y Parte V: “Dos análisis significativos, Barone y Hotelling”. En ese libro Allais hace del concepto de “surplus”, aunque con una definición muy particular del mismo por buscar la mayor rigurosidad posible en su formulación, el eje central de una reconstrucción dinámica de la teoría walrasiana.

<sup>194</sup> Con las restricciones anteriores parece ser posible derivar la posibilidad de existencia de precios finales únicos en una situación de equilibrio, sin introducir la restricción adicional que se verá más adelante denominada “regla de la utilidad marginal”, utilizando simplemente la restricción de que se prefiere tener más de un bien que menos del mismo, es decir:  $v_{A(n+1)} > v_{An}$  para el bien A y así sucesivamente para todos los demás bienes. El razonamiento, que necesita ser validado para ver si no se ha deslizado un error en el mismo, tendría la siguiente forma, expuesto en sus líneas principales. Si las valuaciones del listado de bienes son tales que el valor  $v_{A(n+1)} > v_{An}$ , (1) es decir que se otorga siempre más valor a un paquete de (n+1) unidades del bien A que a n unidades del mismo, y esto para todas las configuraciones posibles de patrimonio que pueda tener la persona, obtenemos la propiedad siguiente. En el estado de equilibrio final habrá una sola relación de intercambio entre los bienes A y B, independiente de las personas. Supongamos que  $P_1$  y  $P_2$  intercambian a igualdad de valor subjetivo n unidades de A por m unidades de B, es decir  $An$  por  $Bm$ . Tenemos entonces para  $P_1$  y  $P_2$ :  $v_{An} = v_{Bm}$ . Supongamos que  $P_3$  y  $P_4$  intercambian a igualdad de valor subjetivo estos bienes, pero en una relación de intercambio diferente, por ejemplo (n+1) unidades de A por m unidades de B, es decir  $An+1$  por  $Bm$ . Tenemos entonces para  $P_3$  y  $P_4$ :  $v_{An+1} = v_{Bm}$ . Teniendo en cuenta (1) se obtiene para  $P_3$  y  $P_4$ :  $v_{An} < v_{Bm}$ . Vemos entonces que no se había llegado todavía al equilibrio. Si se toma una persona de cada grupo, podrán intercambiar  $An$  por  $Bm$  con aumento del valor subjetivo

Para ello la economía marginalista hará una innovación con respecto a la concepción subjetivista del valor del siglo dieciocho. Agregará una restricción adicional a la valuación del listado de bienes que se conocerá con el nombre de “utilidad marginal”.

Supongamos que una persona no tiene ninguna unidad del bien A y tiene un cierto patrimonio. Nos preguntamos entonces cómo valorará cada unidad que irá incorporando sucesivamente a su patrimonio:  $v_1$  (primera unidad),  $v_2$  (segunda unidad),  $v_3...$  La regla de la utilidad marginal decreciente dirá que los valores subjetivos de cada unidad adicional serán cada vez menores, o lo que es lo mismo, la utilidad de cada unidad adicional (lo que se llamará utilidad marginal) será cada vez menor. Tendremos entonces para cualquier bien un monto decreciente de los valores subjetivos de las unidades sucesivamente incorporadas:  $v_1 > v_2 > v_3...$  (Fig. 3)<sup>195</sup>.



**Fig. 3**

Esta sencilla regla permitirá simplificar el tratamiento del problema anterior y obtener las tres versiones que han aparecido a fines del siglo diecinueve de la economía marginalista: la economía austríaca con su formulación verbal utilizando valores subjetivos y valores de cambio, la economía del análisis parcial de la escuela de Cambridge con sus curvas de

---

para una de ellas. Con ello habrá desaparecido la coexistencia de diferentes relaciones de intercambio y quedará únicamente  $A_n$  por  $B_m$ .

<sup>195</sup> Estas valuaciones suponen un cierto patrimonio inicial, y luego su modificación por la incorporación de unidades sucesivas. Habrá tantas series posibles de esas valuaciones como patrimonios iniciales posibles. Para simplificar el problema, la economía marginal supondrá, en un primer análisis, que esas valuaciones serán también independientes de la cantidad de otros bienes que se tienen. Con lo cada persona tendrá ahora, una única serie de valuaciones  $v_1, v_2, v_3...$  para cada bien. Dado este “patrón de valuación subjetivo” prefijado de cada persona, verá luego cómo se comporta el sistema. La fundamentación inicial psicológica de la utilidad marginal (desear cada vez menos un bien a medida que se tienen más cantidades del mismo) se ha dejado de lado en el siglo veinte, para transformarla en una mera regla lógica, que restringe el campo de valuaciones teóricamente posibles.



oferta y demanda, y la economía del equilibrio general de la escuela de Lausana. Cada una logrará explicar la aparición de los valores de cambio a partir de los valores subjetivos, una vez alcanzado el estado final de equilibrio del sistema<sup>196</sup>.

*Tres enfoques equivalentes: valores subjetivos, curvas de oferta y de demanda (en cantidades), oferta y demanda (en unidades de cuenta)*

Los procesos de intercambio anteriores y su estabilización a un valor de cambio final para cada bien se pueden visualizar de diversa manera. La escuela austríaca verá directamente como, a partir de patrones de valuaciones subjetivas prefijados de los bienes por parte de las personas, se establece con el tiempo un estado final de equilibrio. La rama neoclásica de la economía, iniciada por Marshall, y que integrará el valor subjetivo de

---

<sup>196</sup> El siglo veinte reformulará la teoría microeconómica moderna, con sus curvas de oferta y de demanda, y la teoría del equilibrio general de Walras sin utilizar el concepto de valor subjetivo medible en forma cuantitativa, también llamado “utilidad cardinal” (visto en la Fig. 1 es un valor de tipo 1 cuya intensidad se puede medir cuantitativamente, por lo que es también un valor de tipo 3). Lo reemplazará por un valor subjetivo al que se puede asignar una “etiqueta” numérica que simplemente marque el orden de importancia de la valuación, también llamado “utilidad ordinal” (sigue siendo un valor de tipo 1 en la Fig. 1, pero sus intensidades ya no podrán ser medidas en forma cuantitativa, sino en forma cualitativa, percibiéndose únicamente si tienen una mayor o menor intensidad, y dándole una etiqueta numérica arbitraria a esa intensidad de la cualidad, que respete únicamente el hecho de que a mayor intensidad de la cualidad habrá que asignarle un mayor número).

Para evitar utilizar el término de valor subjetivo dirá que bienes que tienen un mismo valor subjetivo son “indiferentes” para la persona, y ubicará gráficamente estos paquetes de bienes equivalentes entre sí del punto de vista de su valuación subjetiva (valor de tipo 1) en las llamadas “curvas de indiferencia”, que podrán ser ordenadas según su mayor o menor nivel de preferencia para la persona.

Está claro que esta forma de plantear el problema, iniciada por Pareto (1909), en su *Manuel d'économie politique*, § 36 bis, p. 160 y desarrollada por Hicks ([1939] 1974) en su libro *Valor y capital. Investigaciones sobre algunos principios fundamentales de la teoría económica*, pp. 3-20, no suprime, contrariamente a lo que se ha interpretado, el uso del valor subjetivo. Simplemente permite basar la teoría en un hecho observable: la elección entre dos bienes, y a partir de allí construir las escalas de utilidades ordinales de cada persona. Al igual que las otras teorías, supondrá este conjunto de reglas de actuación predeterminado y verá cómo se comporta el sistema. No ha desaparecido el valor de tipo 1 de la teoría económica moderna. Estas modernas teorías de la elección se basan en la posibilidad de comparar dos bienes heterogéneos desde una cierta perspectiva y poder preferir uno a otro, y en el caso de varios bienes, de ordenarlos en una serie de menor a mayor en ese atributo asignado. Véase al respecto Peter Newman (1972), *Teoría del cambio. Enfoque axiomático del comportamiento económico*, p. 159: “En la teoría del cambio puro suponemos que cada individuo posee una estructura de preferencias establecida sobre el campo de elección respectivo y que cada uno posee una dotación de cantidades definidas de las mercancías consideradas. Entonces estudiamos el juego entre estas distintas pautas y dotaciones conforme se [desarrolla] el cambio”.

Jevons con las teorías del costo de la economía política clásica, optará por la representación mediante el uso de curvas de oferta y demanda en cantidades. Habilitará así el llamado “análisis del equilibrio parcial”, herramienta que sigue siendo hoy en día la base del análisis económico moderno. Walras tomará el concepto de valor subjetivo, pero de una forma particular, relacionándolo con el concepto de escasez, que denominará *rareté*. Obtendrá así su visión del equilibrio económico, el “análisis del equilibrio general”, basando todo el proceso hasta el estado de régimen final de equilibrio en una fuerza motriz que será la disparidad de oferta y demanda para cada bien, evaluando las mismas en unidades de cuenta, o como dice en su lenguaje técnico, en *numerario*.

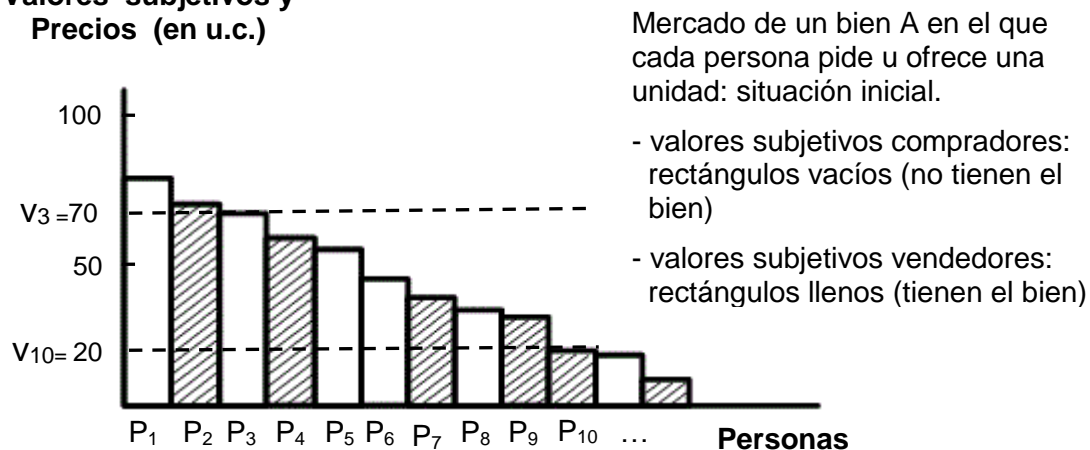
Tomemos el caso clásico utilizado por Bohm Bawerk para exponer la teoría del cambio de la escuela austríaca. Confluyen a un mercado compradores y vendedores de caballos. Cada uno vendrá al mercado con la intención de comprar o vender un solo caballo<sup>197</sup>. Le pedimos a cada persona que exprese cuál es el valor subjetivo del caballo que piensa adquirir o vender, midiéndolo en cantidad de dinero, por ejemplo en pesos (unidad de cuenta que tiene vigencia en la sociedad que consideramos). Por ejemplo una persona dirá que para ella un caballo vale tanto como 20 \$ ( $v = 20$  \$), es decir que le es indiferente tener el caballo o esa cantidad de dinero. Otra persona dirá que para ella vale 70\$ ( $v = 70$  \$) y así sucesivamente. Ordenemos estas valuaciones subjetivas de mayor a menor, llamando  $P_1$  a la persona con mayor valuación subjetiva,  $P_2$  a la siguiente y así sucesivamente. Obtenemos así el gráfico de la Fig. 4 en la que cada rectángulo representa el valor subjetivo del bien a intercambiar de cada una de las personas en presencia, medido en la unidad de cuenta común elegida, en este caso el peso. Por otra parte si la persona tiene el bien,

---

<sup>197</sup> Utilizaremos esta restricción para simplificar la exposición. Se puede levantar considerando que si una persona quiere comprar o vender varios caballos, la podemos reemplazar por varias “personas” diferentes que comprarán o venderán cada una un solo caballo. La exposición se complica porque esas personas no son independientes (están ligadas entre sí) a diferencia del caso que consideramos. Deberán aparecer en los intercambios ya no en forma aleatoria como las demás, sino según un cierto orden. Si compra dos unidades, deberá primero comprar la primera unidad con la primera “persona” que tiene la valuación subjetiva más alta, y luego la segunda unidad con la segunda “persona”, la que tiene la valuación subjetiva más baja del bien.

representaremos esa situación rayando el rectángulo correspondiente ( $P_2$ ,  $P_4, \dots$  en Fig. 4). Si no lo tiene el rectángulo estará vacío ( $P_1, P_3, \dots$ ).<sup>198</sup>

**Valores subjetivos y Precios (en u.c.)**



**Fig. 4**

Pongamos ahora estas personas en contacto y veamos qué ocurre. Supongamos que las personas que tomamos anteriormente como ejemplo, para las que el valor subjetivo del bien es respectivamente 70 \$ y 20 \$, son las personas  $P_3$  y  $P_{10}$  de la Fig. 4. Supongamos además que  $P_3$  no tiene el bien y lo quiere obtener contra entrega de dinero (rectángulo vacío) y que  $P_{10}$  por el contrario tiene el bien y quiere entregarlo contra dinero (rectángulo lleno). Evidentemente entre ambas personas existe la posibilidad de un intercambio de mercancía por dinero. Cada persona valoriza en forma diferente el bien A medido en la unidad de cuenta común

$$P_3: v_A = 70 \$ \quad (\text{no tiene el bien A})$$

$$P_{10}: v_A = 20 \$ \quad (\text{tiene el bien A})$$

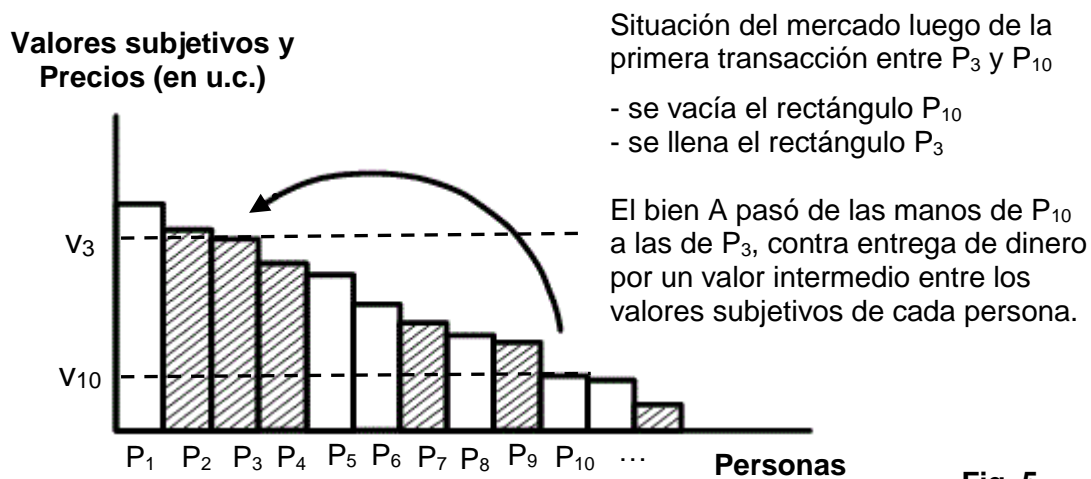
<sup>198</sup> A partir de ahora cuando escribamos “u.c.” deberemos leer “unidad de cuenta”. Nótese que el planteo supone la existencia de una unidad de cuenta en la que cada persona calibrará la intensidad de su valoración por un bien concreto. En una economía con existencia de dinero, como en el caso que estamos examinando, se tomará al dinero como unidad de cuenta. Si una persona dice que un bien tiene un valor subjetivo de 1 u.c. querrá decir que para ella tener el bien o una unidad monetaria le es indiferente. Y así ordenará sus valuaciones subjetivas de todos los bienes. Lo que hará también otra persona con sus propias valuaciones subjetivas. La economía marginalista moderna, luego de una primera vacilación sobre este tema con Bohm Bawerk, dirá que las valuaciones subjetivas de personas diferentes no son comparables entre sí por más que utilicen una misma escala de referencia.

Por lo que podrán intercambiar el bien A por una cantidad de dinero igual a cualquier valor intermedio entre ambos valores subjetivos. Por ejemplo si negocian un precio de 50 \$, cada una valorizará menos lo que ofrece que lo que recibe, con lo que se hará la transacción (Fig. 4).

$P_3$ :  $v_A = 70 \$$  (valor del bien recibido)  $> v_M = 50 \$$  (valor del dinero ofrecido)

$P_{10}$ :  $v_A = 20 \$$  (valor del bien entregado)  $< v_M = 50 \$$  (valor del dinero recibido)

Representemos esta transacción en la figura anterior. El rectángulo correspondiente al vendedor (rectángulo lleno) se vacía y el rectángulo correspondiente al comprador (rectángulo vacío) se llena, obteniéndose la situación descrita en la Fig. 5.



**Fig. 5**

Podemos observar que en ese intercambio el bien pasó de una persona que le otorgaba un menor valor subjetivo medido en la unidad de cuenta común a otra persona que le otorga un mayor valor subjetivo medido en esa escala<sup>199</sup>. Salió de las manos de  $P_{10}$  para ir a las  $P_3$ . No puede ocurrir

<sup>199</sup> Esto evidentemente no implica ninguno juicio sobre la mayor o menor significación que tiene para cada persona una valuación subjetiva medida en unidades de cuenta. Esas valuaciones si bien son personales, se han expresado en una unidad de cuenta común. Lo que comparamos aquí es la cantidad numérica de esa valuación en unidades de cuenta. Los bienes en los intercambios pasan de personas que le dan un menor valor medido en u.c. a personas que le dan un mayor valor medido en u.c. Puede muy bien ocurrir que para aquella que le da un mayor valor en u.c. y que por lo tanto recibe el bien, éste sea algo totalmente superfluo, no así para el que lo haya entregado. En este caso si bien habrá pasado de una

el movimiento en sentido inverso. Por ejemplo si se vuelven a encontrar  $P_3$  y  $P_{10}$ , ya no habrá más intercambios posibles entre ellos. Se generó una irreversibilidad en la evolución del sistema. Pero si podrán intercambiar con otros, con tal de que se cumpla la regla anterior, como por ejemplo lo podría hacer ahora  $P_3$  si se encuentra con  $P_1$  (Fig. 5).

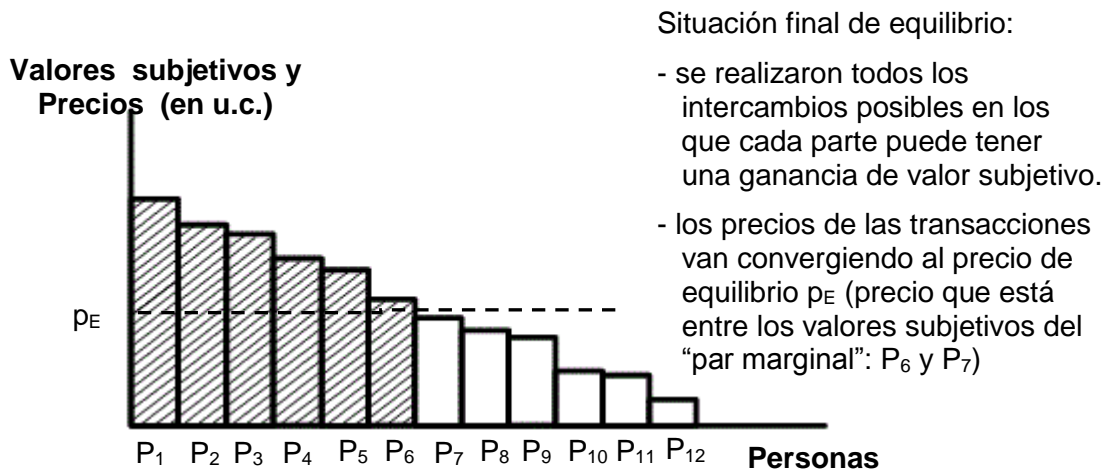
En definitiva una transacción sólo será posible si el rectángulo lleno que corresponde a una de las dos personas está a la derecha del rectángulo vacío de la otra. El bien saltará entonces del rectángulo lleno de la derecha al rectángulo vacío de la izquierda. Irá a la persona que le otorga un mayor valor subjetivo medido en unidades de cuenta. El precio será un valor intermedio entre las alturas de cada rectángulo. Con lo que luego de la transacción se habrá vaciado un rectángulo de la derecha y llenado un rectángulo vacío de la izquierda. La situación final de equilibrio, en la que ya no es más posible ningún nuevo intercambio que genere una ganancia de valor subjetivo para las partes, se alcanza cuando todos los bienes se trasladan a los rectángulos vacíos de la izquierda, es decir cuando todos los rectángulos rayados están a la izquierda (Fig. 6).

Podemos observar, en este experimento ideal, que si los intercambios se hacen al azar, los precios tenderán a converger al precio de equilibrio, límite entre la zona rayada y la zona no rayada, correspondiente al precio de intercambio posible entre las dos personas que están a ambos lados de la frontera y que se llama “par marginal” (personas  $P_6$  y  $P_7$  de la Fig. 6). Estas dos personas realizarán el intercambio, cuando se encuentren, al precio  $p_E^{200}$ .

---

persona que lo valora menos en u.c. a otras que lo valor más en u.c., también habrá pasado de una persona que lo valora intensamente (aunque menos que el dinero que recibirá) a otra persona para la que tiene poca importancia (aunque mayor que el dinero que cedió a cambio).

<sup>200</sup> Como se ha supuesto que la utilidad de un bien solo depende de las cantidades que una persona tenga de ese bien, siendo independiente de la cantidad que tiene de los demás bienes, se podrá considerar que las alturas de los rectángulos de las figuras anteriores se mantienen fijas durante todo el proceso dinámico que va de la Fig. 4 (situación inicial) hasta la Fig. 6 (situación de equilibrio final). Si se levanta esta hipótesis restrictiva habrá que imaginar que las alturas de los rectángulos pueden variar durante el proceso (por ejemplo porque la persona hizo otro intercambio en otro mercado con lo que alteró su cantidad de otros bienes, es decir su patrimonio, y por lo tanto la valuación del rectángulo que lleva al mercado de los bienes A). De todas maneras, aún en ese caso, la Fig. 6 tendrá todos los rectángulos llenos a la izquierda y los vacíos a la derecha, pero con alturas diferentes, lo que podrá cambiar el “par marginal” y el precio de equilibrio  $p_E$ . La Fig. 6 tendrá entonces las valuaciones correspondientes al momento en que se alcanza el estado de equilibrio y no las valuaciones iniciales de la Fig. 4.



**Fig. 6**

Veamos cómo se desarrollaría la historia a partir de la situación inicial de la Fig. 4. A medida que se encuentren al azar las personas, observarán si el rectángulo vacío es más alto que el lleno. En ese caso se hace el intercambio a un precio intermedio entre ambas alturas. En caso contrario se ignoran y no hay transacción. Si anotamos en un gráfico los precios de esas transacciones podremos observar que irán oscilando, como si fuese una cotización bursátil, para ir luego convergiendo a un precio final que será el precio de equilibrio  $p_E$  correspondiente a una transacción entre el par marginal <sup>201</sup>. Con lo que, si las personas fueran como moléculas de un gas, es decir sin información que las vincule entre sí, observamos que se establece al cabo de un cierto tiempo una situación final de equilibrio en la que se habrán agotado todas las posibilidades de intercambio con ganancia, siendo el precio final de equilibrio el indicado en la Fig. 6.

Pongamos ahora un dispositivo institucional para modificar el proceso anterior. Para evitar que las personas tarden en encontrarse como en el caso anterior, se creará un "mercado", ámbito en el que convergerán compradores (rectángulos vacíos) con vendedores (rectángulos llenos). Ya

<sup>201</sup> Las transacciones se irán realizando a medida que se encuentren las personas. Supongamos que el par marginal se encuentre en un momento. Harán la transacción al precio  $p_E$ . Pero poco tiempo después cada uno volverá a su estado inicial, es decir  $P_6$  sin el bien y  $P_7$  de vuelta con el bien, porque encontrarán otras personas con las que podrán nuevamente realizar el intercambio, pero ahora en sentido inverso. No podrá sostenerse entonces la transacción entre el par marginal hasta que se haya realizado la totalidad de los demás intercambios. Quedarán entonces cómo última pareja que hará el intercambio final correspondiente a la situación de final equilibrio. Este será el último precio que aparecerá en la serie de precios que se podrá observar en el tiempo hasta el estado final de equilibrio.

no estarán tan aisladas como antes. La convergencia al precio de equilibrio se hará más rápidamente que en el caso anterior. Si además le agregamos a este dispositivo la obligación de hacer la publicidad de los precios de las transacciones realizadas, el proceso se acelerará aún más. En todos estos casos el estado de equilibrio final seguirá siendo el de Fig. 6, pero se alcanzará con mayor rapidez y menor fluctuación de precios<sup>202</sup>.

Si se quieren hacer desaparecer estas fluctuaciones y llegar al equilibrio final directamente con un solo intercambio simultáneo de todos los oferentes con todos los demandantes, se podrá idear el mecanismo del subastador que utiliza Walras, en el que una persona (la llamaremos “subastador walrasiano”) va diciendo precios posibles de intercambio, y solamente cuando calzan entre sí todas las demandas y ofertas, se permite el cambio simultáneo de todos al mismo tiempo a ese único precio. Como podrá comprobarse fácilmente, el precio para el que todos los intercambios posibles pueden realizarse simultáneamente es el precio  $p_E$  de la Fig. 6. Si se canta este precio en la situación de inicial de la Fig. 4 se alcanzará en un solo movimiento el estado final de la Fig. 6. Se habrá realizado con un precio único todos los intercambios posibles entre las partes. Tendremos entonces el caso límite de los dispositivos institucionales que corresponde a lo que podemos llamar “mercados perfectos”<sup>203</sup>.

---

<sup>202</sup> Como podrá verse en la Fig. 6, el estado de equilibrio final es el mismo independientemente de los mecanismos institucionales que se puedan poner para acelerar el proceso en el caso de que se cumpla que la valuación de un bien solo depende de la cantidad que se tiene del mismo (alturas de los rectángulos que se mantienen durante todo el proceso dinámico). También podrá verse que ese estado de equilibrio existe necesariamente independientemente de las condiciones iniciales.

<sup>203</sup> No son perfectos como valoración, sino en el sentido que se le da en Física a los “gases perfectos”. Son simplemente instrumentos conceptuales fáciles de manejar. En este caso, son mercados que corresponden a un caso límite ideal. Serán un instrumento conceptual a utilizar en el caso de que en la realidad nos encontremos con mercados que puedan aproximarse con ese modelo, de la misma forma que ocurre con los gases reales y el concepto de “gas perfecto” en física. El mecanismo del subastador walrasiano, nos indica Walras, está inspirado en lo que ocurre en las bolsas de comercio y de valores. Veremos en la Parte III que si bien el mecanismo real de las bolsas de comercio y de valores difiere del “subastador walrasiano”, su comportamiento puede representarse perfectamente para cada sesión de mercado con el modelo walrasiano del subastador. Los llamaremos “mercados walrasianos”, en contraposición a los demás mercados en los que no es aplicable este modelo ideal. Estos mercados walrasianos serán los “gases perfectos” de la teoría económica.

La representación del intercambio anterior mediante el uso de curvas de oferta y demanda en cantidades es demasiado conocida para que hablemos de la misma. Sin embargo, es importante que dejemos establecido que es una forma equivalente al método austríaco aplicado a un mercado perfecto, en el que aparecerá un único precio para el cambio de una mercadería. Cualquiera de los dos métodos que se use dará el mismo resultado. Y análogamente, luego, para el método de Walras. Con lo que nos bastará tomar uno solo de ellos en nuestro esquema acumulador como resumen de las teorías económicas modernas del valor económico cuando queramos seguir con nuestra investigación y compararlas en el próximo capítulo con las teorías sociológicas del valor económico.<sup>204</sup>

Transformemos entonces la Fig. 4 en unas curvas de oferta y de demanda. Bastará separar las valuaciones en dos grupos, la de los rectángulos llenos, los que ofrecen el bien que se llamarán “oferentes” (configurarán lo que se llamará la “oferta” del bien) y la de los rectángulos vacíos, los que buscan el bien y que se llamarán “demandantes” (configurarán la “demanda” del bien). Si ordenamos cada grupo, siendo el criterio de ordenamiento de mayor a menor valor subjetivo para el grupo demandante y de menor a mayor valor subjetivo para el grupo oferente, obtenemos la curva de demanda (Fig. 7-a) y la curva de oferta (Fig. 7-b). Si las superponemos obtenemos las clásicas curvas de oferta y de demanda visualizadas conjuntamente (Fig. 7-c).<sup>205</sup>

Podemos ver entonces directamente que si estamos en un mercado perfecto, en el que un subastador debe gritar un precio único que permita la realización de todos los intercambios posibles dado los valores subjetivos en presencia, ese precio deberá ser el que corresponde a la intersección de

---

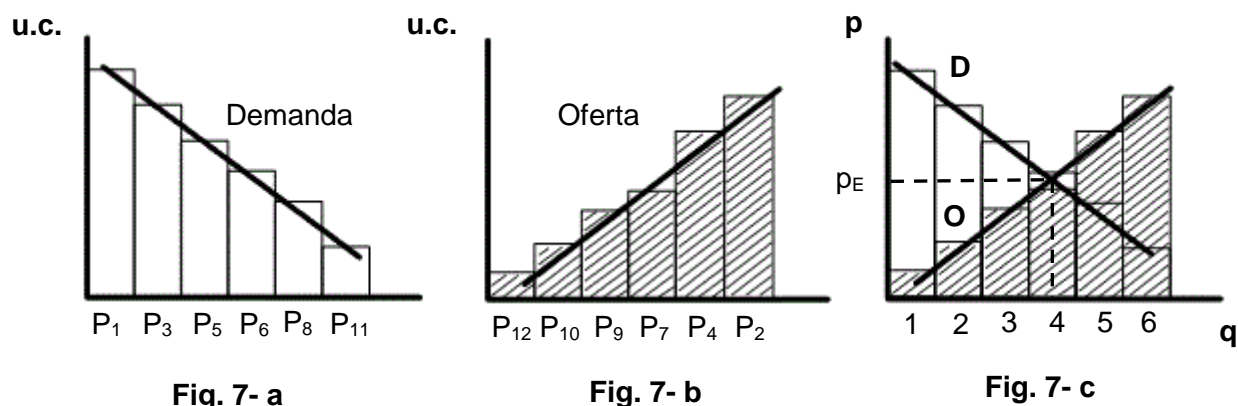
<sup>204</sup> El método de exposición que se utilizaremos como resumen de las teorías económicas modernas del valor económico será por razones de comodidad el de Walras. Sabremos, por lo que diremos aquí, que es equivalente al método austríaco que acabamos de ver y al de las curvas de oferta y demanda que utiliza la microeconomía moderna. Resumirá entonces perfectamente en nuestro esquema acumulador las teorías económicas modernas del valor y ante cualquier necesidad de mayor detalle podrá ponerse la “lupa” en el mismo y desplegar sus versiones en modalidad austríaca o en la de las curvas de oferta y demanda.

<sup>205</sup> El eje horizontal corresponde a las personas que van al mercado a buscar una unidad del bien (Fig. 7-a) y a ofrecer una unidad (Fig. 7-b). Corresponde también a las sucesivas unidades demandadas y ofrecidas. De ahí el eje de cantidades  $q$  en la Fig. 7-c.



ambas curvas y que será igual al del par marginal del enfoque austríaco  $p_E$  (véanse Fig. 6 y Fig. 7-c).

Fig. 7: Curvas de oferta y demanda



Este precio  $p_E$  anunciado por el subastador hará que aparezca de cada lado de la transacción tantos oferentes como demandantes. Se dirá que a ese precio, antes del intercambio, se tendrá una “oferta” del bien en cantidades igual a una “demanda” del mismo en cantidades. En forma más breve, que a ese precio la oferta y la demanda antes del intercambio son iguales. Por lo que no habrá problema en que se realicen todos los intercambios deseados a ese precio entre ambos grupos de personas, oferentes y demandantes<sup>206</sup>.

<sup>206</sup> Como puede verse comparando la Fig. 4 y Fig. 6 con la Fig. 7-c, el precio de equilibrio no depende de las cantidades ofrecidas y demandadas. Son las cantidades ofrecidas y demandadas las que dependen del precio que establece el subastador. Si el subastador cantara un precio diferente al de equilibrio, se harán todos los intercambios posibles a ese precio, pero luego los actores seguirán cambiando entre sí hasta que finalmente quede el último intercambio realizado por el par marginal al precio  $p_E$ , alcanzándose entonces el equilibrio final. Con lo que la teoría marginalista en sus curvas de oferta y demanda le ha negado toda causalidad a las cantidades que se enfrentan en un mercado. Son simplemente un ropaje detrás del cuál actúa la verdadera fuerza que lleva al equilibrio, el patrón fijo de preferencias de los actores, cuando se encuentran en ciertas condiciones institucionales. Podemos ver entonces que la ley de la oferta y la demanda en su versión marginal está en oposición con lo que establece el sentido común económico tradicional tanto de las personas como de los empresarios como cuando, por ejemplo, se dice en las crónicas económicas que el precio de un bien (por ejemplo la hacienda o una acción) ha caído fuertemente por la reducción de la oferta o ha tenido una gran suba por la presión de la demanda. La teoría de la oferta y la demanda en su versión marginal replicará que para que haya un cambio de precios solamente deberán cambiar las valuaciones subjetivas de los participantes del mercado (cambio de las alturas de los rectángulos rayados y vacíos en la Fig. 4) o lo que es lo mismo, la forma de las curvas de oferta y demanda (Fig. 7-c). Las cantidades ofrecidas y demandadas no tienen nada que ver en el asunto, sino el “perfil” de las mismas (alturas de los rectángulos de las Fig. 4 y Fig. 7-c).

Si no estamos en un mercado en el que exista un dispositivo institucional que fija un precio único para todos los intercambios, podrá visualizarse la curva de oferta y demanda al modo austríaco. Se podrán visualizar ahí todas las valuaciones subjetivas de las personas, las de los rectángulo llenos (correspondiente a la curva de oferta) y la de los rectángulos vacíos (correspondientes a la curva de demanda). Se realizarán entonces los intercambios entre las mismas en el tiempo hasta que ya no sean más posibles intercambios con ganancia de valor subjetivo para las partes. Cada par que se pone en contacto tendrá un precio variable que irá convergiendo hasta el precio de equilibrio que será el que corresponderá al de las dos personas marginales que se encontrarán al final del proceso, cuando sean las únicas que todavía puedan realizar un intercambio, por haber agotado las demás sus posibilidades de intercambio con ganancia de valor subjetivo. Esta trayectoria de precios podrá tener menos oscilaciones y mayor rapidez de convergencia si permitimos que las personas puedan tener información sobre transacciones realizadas por otros. Si la información fuese completa para las partes y todas estuvieran conectadas entre sí para poder hacer el intercambio con cualquiera de ellas se obtiene el mismo resultado que en el caso del subastador de Walras. En forma prácticamente instantánea se realizan todos los intercambios posibles entre oferentes y demandantes al precio de equilibrio<sup>207</sup>.

---

<sup>207</sup> Hemos supuesto, como antes, que las valuaciones de un bien para una persona solo dependen de las cantidades que tiene del mismo (primera formulación de la utilidad marginal). En ese caso los rectángulos mantienen su altura durante todos el proceso y se van llenando o vaciando alternativamente a medida que encuentran una pareja con la que el intercambio es posible. De la misma forma que antes, el intercambio del par marginal solo podrá sostenerse al final del proceso dinámico. Con lo que si graficáramos los precios de las transacciones individuales a medida que se van realizando en el tiempo, como en una cotización bursátil, veremos que los precios oscilarán hasta clavarse finalmente en el precio de equilibrio final. El hecho de intercalar dispositivos institucionales como hacer por ejemplo que confluyan los oferentes y demandantes en un mismo lugar geográfico o que estén conectados entre sí por información sobre los precios realizados y no sean mónadas independientes en cuanto al conocimiento de las transacciones realizadas (“mercado” en el sentido técnico que tiene ese término en la teoría económica) no cambiará el estado final de equilibrio. Tampoco lo cambiará la institucionalización de un mercado de subasta al estilo de Walras dónde todos los intercambios se realizan en forma simultánea previa búsqueda del precio  $p_E$  por parte de un subastador. Para la economía marginalista, en su versión original, las instituciones no son capaces de alterar el equilibrio final, aunque sí pueden cambiar la duración del proceso.

Sin embargo la situación ya cambia si las valoraciones no cumplen la regla de la utilidad marginal en su primera versión. Los rectángulos de las Fig. 7-a, 7-b y 7-c podrán ir variando de altura durante el proceso, es decir se irán deformando las curvas de oferta y

Walras verá el proceso anterior de la siguiente forma. Supone que un subastador grita un precio en el mercado, ámbito dónde se reunirán los oferentes y demandantes. Si el precio es  $p_1$  las ofertas y demandas en unidades antes del intercambio no calzan entre sí (Fig. 8-a). Hay más demandantes que oferentes. Se dirá que a ese precio la demanda del bien en cantidades es superior a su oferta ( $OB > OA$  en Fig. 8-a). En forma análoga, si se grita el precio  $p_2$  se tendrá una oferta del bien en cantidades superior a su demanda ( $OA > OB$  en Fig. 8-b). Si quiere que se igualen las ofertas y demandas en cantidades expresadas antes de realizar el intercambio deberá gritar un precio igual al precio de equilibrio  $p_E$  ( $OA = OB$  en Fig. 8).

El subastador, nos dice Walras, deberá ir tanteando el mercado (*tâtonnement*), y buscar el precio al que se igualan las ofertas y demandas en cantidades. Si canta un precio  $p_1$  verá que hay un exceso de demanda en cantidades (Fig. 8-a). Subirá entonces el precio para que haya más oferentes y menos vendedores, es decir para reducir el exceso de demanda en cantidades (AB en Fig. 8-a). Si canta el precio  $p_2$ , verá que hay un exceso de oferta en cantidades y deberá proceder en forma inversa (BA en Fig. 8-b).

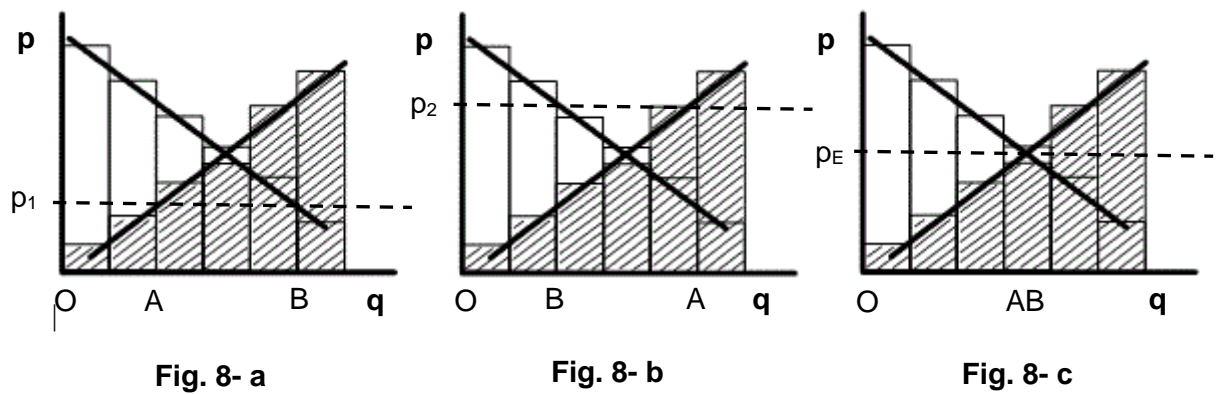
---

demanda durante el mismo aunque se siga cumpliendo la condición de que el patrón de preferencia de las personas se mantiene invariable (la condición conocida como *ceteris paribus* en el uso de las curvas de oferta y de demanda). El precio final de equilibrio, y ya no solamente el tiempo para alcanzarlo, dependerá entonces del camino recorrido por las personas y por lo tanto de las instituciones que inciden en el mismo. Por lo que en ese caso las instituciones y su efecto sobre los intercambios se vuelven un aspecto clave del análisis, aún en un mundo de personas con preferencia prefijadas que no interactúan entre sí durante los procesos de intercambio.

De todas maneras del punto de vista formal será cierto que el precio de equilibrio final  $p_E$  resultará de la intersección de las curvas de oferta y demanda, pero hay que agregar que son las curvas de oferta y demanda correspondientes al instante *final* del proceso y no las del inicio. Con lo que ya no se tiene un mecanismo que pueda prever el precio final aunque se conozcan las curvas de oferta y demanda iniciales. La única forma de salvar esta dificultad es suponer que los intercambios se realizan en forma instantánea, es decir de limitar el análisis al caso de un mercado institucionalizado del tipo walrasiano. Y claro está de suponer lo mismo para todos los demás intercambios que se hacen con los restantes bienes existentes en esa sociedad, realizándose todos estos en forma simultánea en una única sesión de mercado. Tendremos entonces el modelo del equilibrio general de Walras. Pero estaremos ya ante condiciones mucho más restrictivas que antes, que claramente no aplican a los casos reales que podemos encontrar. Estaremos en una situación análoga a la de un gas perfecto que solo podría ser replicado con muy pocos gases reales. Podrá servir de referencia para el análisis de casos reales, sobre todo si no se disponen de modelos alternativos, pero será necesario mostrar entonces la diferencia, como lo decía Weber, entre el caso ideal y cada caso real examinado, y ser muy cuidadosos en cuanto al posible alcance general de las propiedades que se encuentren en ese modelo ideal.

Cuando por fin llega a cantar un precio en el que no hay ni exceso de oferta ni exceso de demanda, se dará cuenta de que éste es el precio que deberá establecer ( $AB = 0$  en Fig. 8-c). Todos los participantes encontrarán entonces su contrapartida en el intercambio simultáneo y colectivo que se hará al precio  $p_E$  fijado por el subastador walrasiano (Fig. 8-c).

Fig. 8: Subastador walrasiano



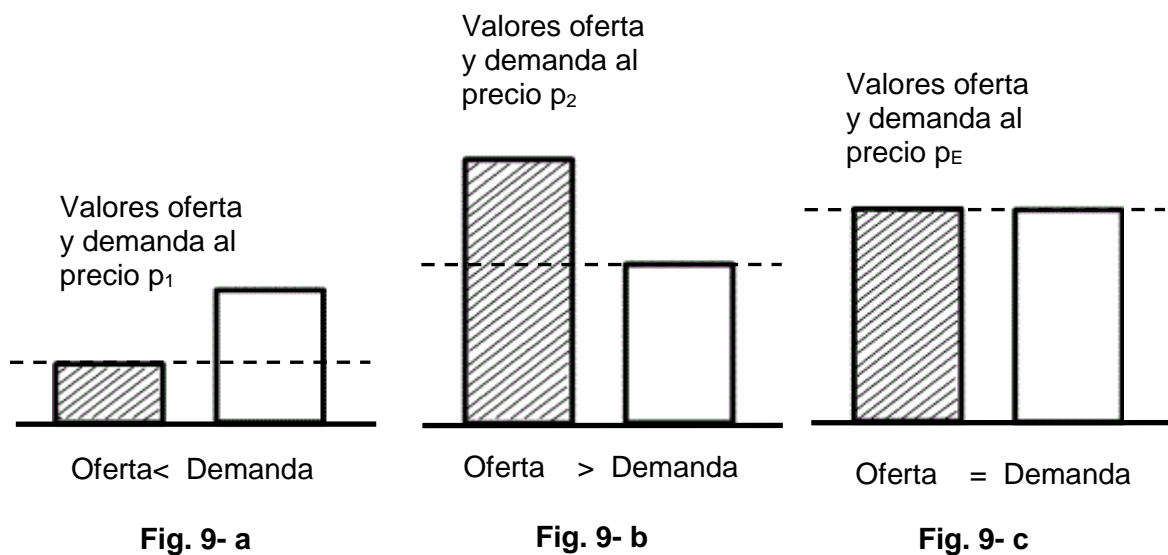
Es también posible visualizar lo que ocurre en cada caso con las ofertas y demandas totales ya no contabilizadas en unidades físicas del bien sino en unidades de cuenta. Corresponden a lo que en la vida práctica llamamos el “valor monetario” o “valor económico” de los bienes que se ofrecen y demandan<sup>208</sup>. Podemos expresar entonces los tres casos anteriores

---

<sup>208</sup> Supongamos que al precio  $p_1 = 2$  \$ la oferta es de 2 unidades y la demanda, de 5 unidades (puntos A y B de la Fig. 8-a). El valor monetario de la oferta será de 4 \$ y el de la demanda de 10 \$. Representamos en la Fig. 9-a esta demanda y oferta en valor monetario. Si se considera un solo bien es indiferente medir las cantidades del mismo en unidades físicas o en unidades de cuenta (u.c.). Esta medición en u.c. se vuelve interesante cuando se tienen varios bienes diferentes. Podrá calcularse entonces una demanda y una oferta total en u.c. independientemente de los bienes que las integran. El concepto de valor monetario de la oferta y de la demanda es ampliamente usado por Rueff ([1945] 1981). Le permite exponer la teoría walrasiana de formación de los precios en forma simple, además de ampliarla. Con Rueff la teoría estática de Walras se transforma en una teoría dinámica. Será entonces una estructura teórica económica ideal como insumo para el proceso de construcción teórica a realizar ya que: 1) resume en forma simple la teoría walrasiana del equilibrio, y al hacerlo resume también las demás versiones de la misma, microeconómica y austríaca; 2) provee además una teoría dinámica de la evolución de un sistema de precios; 3) permite también generar fácilmente una visión macroeconómica de los fenómenos económicos al hablar de oferta y demanda total en u.c. para cada bien y luego para todos los bienes de un sistema económico; 4) de la misma forma permite tener una visión económica de la contabilidad de empresas y personas al poder sumar en u.c. los bienes y deudas que tienen en su patrimonio; 5) y al estar basada en el concepto de valor económico, es una estructura teórica que puede

utilizando el concepto de oferta y demanda medida en unidades de cuenta (u.c.). Si el subastador grita el precio  $p_1$  la demanda total medida en u.c. será mayor a la oferta total medida en u.c. Se dirá que la demanda es mayor a la oferta, pero entendiendo que se habla ahora de sus montos en unidades de cuenta. Al ser mayor la demanda en u.c. a la oferta en u.c., no será posible que se realicen todos los intercambios deseados (Fig. 9-a).

Fig. 9: Oferta y demanda en valor económico (en u.c.)



El subastador probará entonces con un nuevo precio para ver si logra hacer calzar las demandas y ofertas expresadas en u.c. Si canta el precio  $p_2$  se encontrará en una situación en la que las ofertas expresadas en dinero son mayores a las demandas en dinero. Habrá ahora un exceso de oferta y no un exceso de demanda como antes. No podrán realizarse entonces todos los intercambios deseados a este precio (Fig. 9-b). Seguirá haciendo tanteos, hasta que finalmente grite un precio  $p_E$  en el que las demandas y ofertas en u.c. se igualan. Podrá entonces fijar ese precio para que los participantes realicen los intercambios. Calzarán perfectamente las ofertas y demandas

---

ser fácilmente transformada en una teoría socio-económica introduciendo en la misma un concepto sociológico de valor económico. Por lo que tendremos especialmente en cuenta en los capítulos siguientes la estructura teórica walrasiana en su versión dinámica y no matematizada, basada en el concepto de valor económico, que propone Rueff.

medidas en dinero, por lo que todos podrán realizar los intercambios previstos a este precio (Fig. 9-c).<sup>209</sup>

De esta manera, cualquiera sea el mecanismo elegido para presentarlo, austríaco, microeconómico o walrasiano, aparecen para todos los bienes precios de mercado en la unidad de cuenta, tomándose como punto de partida las siguientes hipótesis:

- 1) La existencia de bienes escasos en relación a las cantidades que las personas desearían poseer de los mismos. Fenómeno de la “escasez”.
- 2) La atribución de esos bienes escasos a personas o grupos de personas que los administrarán. Fenómeno de la apropiación individual o colectiva de los bienes escasos.
- 3) El mecanismo instituido socialmente en esa sociedad que permite a los propietarios sustituir sus bienes entre sí mediante intercambio, a una cierta relación de intercambio. Fenómeno del intercambio, en sus diversas modalidades posibles: trueque puro, trueque mediado por una unidad de cuenta, compra y venta de bienes con dinero.<sup>210</sup>

---

<sup>209</sup> Si se observa la Fig. 8, puede verse que si se aumenta el precio desde  $p_1$  hasta  $p_2$ , entonces la disparidad entre la oferta y la demanda expresada en u.c., exceso de demanda al precio  $p_1$ , se anulará cuando el precio alcance el precio de equilibrio  $p_E$ , para luego cambiar de signo y transformarse en un exceso de oferta cuando llegue al precio  $p_2$ . De ahí el mecanismo de búsqueda del precio de equilibrio para el subastador walrasiano. Si observa que hay un exceso de demanda con respecto a la oferta, ambos medidos en u.c., deberá subir el precio propuesto para el intercambio (Fig. 9-a). Si por el contrario hay un exceso de oferta sobre la demanda en u.c., deberá bajar el precio sugerido para el intercambio (Fig. 9-b). Se detendrá cuando por aproximaciones sucesivas encuentre el precio al cual la demanda y la oferta medidas en u.c. se igualan (Fig. 9-c). Se ha comparado el subastador a un mecanismo de *feed-back* que regula un sistema (como lo hace un termostato en un calefactor) y que se maneja con la regla siguiente “aumentar el precio si hay un exceso de demanda”, “disminuir el precio si hay un exceso de oferta”, “mantener el precio si no hay exceso de oferta ni de demanda”.

Este comportamiento regulador es posible por los supuestos de comportamiento de las personas que se han utilizado: preferencias fijas durante todo el proceso de intercambio y valuaciones de un bien de acuerdo a la regla de la utilidad marginal (en su primera formulación en la que el valor de un bien solo depende de la cantidad que se tenga de ese bien). En ese caso el subastador walrasiano puede sin dificultad teórica, aunque quizá práctica, buscar en el mercado de cada bien el precio que igualará la oferta con la demanda y obtener finalmente en un solo intercambio colectivo y simultáneo el sistema de precios correspondientes a todos los bienes que se intercambiarán. Lo que en definitiva corresponde al modelo de Walras del equilibrio general.

<sup>210</sup> Se ha expuesto la teoría marginalista en su versión austríaca, de oferta y demanda, y walrasiana suponiendo que los valores se miden en una unidad de cuenta que es al mismo tiempo medio de intercambio, es decir dinero que se utiliza para realizar las compras y ventas (economía monetaria). Los razonamientos expuestos son también válidos, como lo

- 4) Posibilidad que tienen las personas de comparar bienes heterogéneos y preferir un bien a otro, y así ubicarlos en un orden de preferencia. Fenómeno de las valuaciones subjetivas, sean éstas ordinales o cardinales (medidas en la unidad de cuenta). Con ciertas propiedades restrictivas de las mismas.<sup>211</sup>
- 

ha hecho Walras, para el caso de una economía en la que los cambios se hacen con la intervención de numerario, es decir en una economía dónde los trueques se expresan en una unidad de cuenta común (economía de trueque con unidad de cuenta). Esa unidad de cuenta se considera que puede ser cualquiera de los bienes existentes.

<sup>211</sup> Hemos considerado una situación simplificada para hacer aparecer las propiedades esenciales de la economía marginalista, considerando un mercado particular dónde confluyen personas deseosas de ofrecer y obtener un bien a cambio de unidades de cuenta. Si quisiéramos acercarnos un poco más al planteo de Walras del equilibrio general, aunque visto en forma dinámica, sin utilizar el supuesto de su subastador, es decir en perspectiva austríaca, dejando que el tiempo corra para que se vayan realizando de a dos todos los intercambios posibles, deberíamos considerar que existe una Fig. 4 para cada bien y que en la misma se representan las valuaciones subjetivas que tiene cada persona para sucesivas unidades de un bien determinado. Dejaríamos luego que se realicen todos los intercambios posibles hasta su culminación obteniendo una Fig. 6 para cada bien. Se llegará en un momento a una situación en la que ya no serán más posibles intercambios con ganancias de valor subjetivo para cada parte. Se habrá alcanzado entonces el estado de equilibrio final con un precio de equilibrio  $p_E$  para cada bien. Tendremos entonces el estado de equilibrio general del mercado que Walras alcanza de con una sola transacción simultánea de todos con todos con su figura del subastador.

Pero para llegar a este resultado necesitamos que las alturas de los rectángulos se mantengan constantes durante todo el proceso de intercambio. Si no lo hacen ya no se puede asegurar la existencia de un estado de equilibrio único. Podrá haber múltiples estados de equilibrios, y visualizados en las Fig. 7 de las curvas de oferta y demanda, todo ocurrirá como si en el tiempo las curvas de oferta y demanda se van deformando llegándose al final a una situación en la que los precios siguen siendo la intersección de curvas de oferta y demanda, pero finales y no deducibles a partir de las iniciales. Para evitar esto Walras ha supuesto que las valuaciones subjetivas de un bien por parte de una persona solo dependen de las cantidades que se tiene de ese bien (primera formulación de la utilidad marginal). El trabajo ulterior del siglo veinte ha consistido en tratar de relajar esta restricción demasiado estricta que Walras ha considerado como una buena primera aproximación. La posibilidad de equilibrios múltiples hace pensar en las teorías del caos determinístico de Prigogine, en la que la sensibilidad a un cierto punto de partida es tal que es imposible de prever la trayectoria que recorrerá un sistema. Si las valuaciones de una persona que aparecen en las Fig. 4 para el bien A se alteran por ejemplo por el simple hecho que haya cambiado la composición de su patrimonio por otros intercambios, o dicho de otra manera, si se activan perfiles de preferencia diferentes para el bien A según lo que ocurra con otros intercambios, se dan todas las condiciones para desenlaces que dependan del camino recorrido. Y por qué no, podría pensarse en la posibilidad de activación de preferencias en forma tal que impidan llegar a un estado de equilibrio y generen fenómenos oscilatorios, en las condiciones del modelo (preferencias prefijadas de entrada, pero con activación que depende del camino recorrido).

Por último no hemos creído necesario aquí generalizar el planteo inicial de Walras, a un mundo dónde los bienes ya no son bienes fijos, como si fueran bolillas de diferentes colores que solamente van cambiando de patrimonio durante los procesos de intercambio hasta llegarse a una distribución de las mismas en forma tal en que ya no sean más posible intercambios que generen ganancias de valor subjetivo. Para acercarnos a un mundo donde los bienes se consumen y se producen bastará pensar que cada una de esas bolillas va desapareciendo y apareciendo en el patrimonio de cada persona. Las Fig. 4 para cada bien

Las teorías sociológicas del valor económico arrojarán una nueva luz sobre el problema del valor económico al examinar con mayor detalle que lo ha hecho la teoría económica los supuestos sociológicos subyacentes en las hipótesis anteriores. El fenómeno de los precios perderá entonces su carácter cuasi mecánico y se convertirá en un fenómeno socialmente situado que habrá que examinar desde un marco más amplio, como el que ofrece la sociología. Pero antes de recorrer estas teorías sociológicas del valor económico y de los precios, será necesario examinar porqué las teorías puramente económicas del valor económico son insatisfactorias desde un punto de vista sociológico.

---

podrán pensarse entonces como un stock en el que continuamente hay flujos de entrada y de salida de rectángulos vacíos y llenos. Puede muy bien imaginarse una situación de equilibrio dinámico en la que todos los intercambios de los flujos entrantes y salientes de cada bien se hacen a los precios  $p_E$  de equilibrio de las Fig. 6 de cada bien. Es decir tener unos flujos de intercambios entre las personas a precios constantes para cada bien. Se habrá alcanzado un estado de equilibrio dinámico en el que la existencia de precios fijos es compatible con una actividad constante de intercambio de bienes generados que luego se consumirán.



## Capítulo 9

# CRÍTICA SOCIOLOGICA DE LAS TEORÍAS WALRASIANAS DEL VALOR ECONÓMICO

### **Análisis sociológico del modelo walrasiano y de su concepción del valor económico**

A partir de ahora llamaremos “economía walrasiana” a las tres corrientes económicas modernas: austríaca, microeconómica con curvas de oferta y demanda, y del equilibrio general de Walras, por tratarse en sus rasgos esenciales de un mismo cuerpo teórico a pesar de sus diferentes formulaciones teóricas (se pueden representar con tres esquemas que en definitiva son idénticos: Fig. 4, Fig. 7 y Fig. 8 del cap. 8). Llamaremos “modelo walrasiano” a la formulación teórica conjunta que es posible hacer de estas tres corrientes para representar sus aspectos esenciales. Está claro que estas teorías tienen sus diferencias, pero en lo troncal, con respecto al tema que nos preocupa, la formación de precios, o relaciones de intercambio, o valores de cambio, a partir de valores subjetivos, coinciden en lo esencial. Tienen los mismos supuestos iniciales y llegan a las mismas conclusiones. Los precios son el resultado de la existencia de preferencias subjetivas individuales independientes entre sí sobre bienes escasos, en una sociedad donde existe la apropiación individual o colectiva de bienes escasos y dónde sólo se permite el intercambio como medio legítimo de obtener bienes ajenos.

Por otra parte como el modelo walrasiano, en sus tres formulaciones particulares, condensa el trabajo multiseccular de la teoría económica sobre el problema de la formación de precios en una economía, su examen supondrá tener en cuenta todas las teorías previas sobre el valor económico, con la única excepción de la teoría económica marxista, que como ya hemos visto, está fuera del alcance de este trabajo. Finalmente el hecho de que algunas teorías walrasianas modernas hayan decidido eliminar de su léxico la palabra valor, reemplazando la palabra “valor subjetivo” por “preferencia” y la palabra “valor económico de cambio” por “precio” no impide que tengan

una teoría del valor económico que llamarán “teoría de los precios” y una teoría del valor subjetivo que podríamos llamar “teoría de las preferencias”, por lo que estarán contenidas en el modelo walrasiano que examinaremos. Bastará entonces examinar este modelo walrasiano del punto de vista sociológico, para que al hacerlo hagamos lo mismo con todas las teorías que se condensan en el mismo.

Cabe resaltar también que las modernas teorías del equilibrio económico de Debreu ([1959] 1973) así como de Arrow y Hahn (1977), si bien hacen más precisa la derivación de un sistema de precios a partir de un sistema de preferencias individuales, incorporando además la dimensión del futuro en el listado de las acciones posibles de intercambio de cada persona, en un cierto sentido serán menos amplias que las teorías walrasianas examinadas, ya que solo examinarán equilibrios finales sin preocuparse por el tránsito hacia el mismo. El tratamiento matemático simplemente buscará mostrar si es posible que exista un sistema de precios final en el que todas las preferencias de las personas, y por lo tanto las acciones de intercambio que derivan de las mismas, sean mutuamente compatibles entre sí. No las consideraremos a continuación y nos limitaremos al examen de las teorías walrasianas ya examinadas, menos rigurosas en su formulación del equilibrio final, pero más amplias en sus consideraciones del proceso de intercambio.

## **Fundamentos del valor económico en el modelo walrasiano**

Tomemos a Maurice Allais como punto de partida para una breve recapitulación de la teoría moderna del valor económico que han desarrollado las escuelas marginalistas antes de proceder a un análisis de la misma desde un punto de vista sociológico<sup>212</sup>.

---

<sup>212</sup> Maurice Allais ([1943] 1994) ha desarrollado la teoría del equilibrio general de Walras en una de sus formas más rigurosas del siglo veinte, teniendo en cuenta la visión austríaca y sin perder de vista la formulación con curvas de oferta y de demanda. Por otra parte, como Schumpeter, es uno de los pocos economistas modernos importantes que no parecen dispuestos a expulsar el concepto de valor económico de la teoría económica, aún si la teoría general del equilibrio walrasiana puede formularse íntegramente sin utilizar ese concepto. Véase el comentario de Schumpeter ([1954] 1975), p. 247, sobre el concepto de valor económico subjetivo (utilidad), y cómo “no podemos negar el servicio heurístico que ha prestado en el pasado -históricamente es el descubrimiento de la teoría que puede ahora operar sin él- y no se puede decir si su fecundidad está agotada definitivamente”.

“El valor es al precio lo que el calor es a la temperatura. El valor es la propiedad de un objeto que tiene un precio. Este concepto económico es uno de aquellos que ha hecho correr más tinta y ha dado lugar a desarrollos interminables y a discusiones apasionadas en general mal planteadas. Por reacción algunos autores han querido suprimir la palabra “valor” del vocabulario económico. Es cierto que toda la teoría económica podría desarrollarse sin pronunciarlo. Pero querer hacer teoría económica sin pronunciar la palabra valor, es como si quisiéramos hacer termodinámica sin pronunciar la palabra calor; es posible, pero no nos llevaría bien lejos y nos priva de un concepto cómodo. De todas maneras, de la misma forma que el físico, al término de sus estudios, busca cuál puede ser la naturaleza de la luz o de la electricidad, es interesante para el economista, al término de una teoría general de la determinación de los precios, buscar la naturaleza y el fundamento del valor [...] En realidad la teoría general del equilibrio, lejos de suprimir finalmente este concepto, ha permitido precisar mejor su sentido y alcance.”<sup>213</sup>

Para poder plantear la teoría del valor económico de la economía marginal moderna necesita definir previamente, con la máxima claridad posible, tres conceptos: “utilidad”, “escasez económica” e “intercambiabilidad”. Serán las condiciones necesarias y suficientes para que aparezca el fenómeno del valor económico.

“Diremos que una cosa es económicamente útil si constituye directa o indirectamente una *fuerza de satisfacción* para al menos un individuo [...] Diremos que una cosa es económicamente escasa, si no existe en cantidades tales que cada individuo pueda encontrar a su alcance todo lo necesario para satisfacer a satisfacción la necesidad que tiene de la misma directa o indirectamente. Por lo que, en un mercado dado, un bien será económicamente escaso si la demanda absoluta de este bien es superior a cantidad existente en el mercado, es decir a la oferta absoluta [...] Diremos que una cosa es intercambiable si la disposición de esa cosa es susceptible de ser transmitida. Así una piedra es intercambiable, pero la lluvia no lo es. La intercambiabilidad presupone evidentemente la apropiabilidad [...] Habiendo planteado estas definiciones, es fácil ver que las *condiciones necesarias y suficientes del valor son la utilidad, la escasez y la intercambiabilidad*”<sup>214</sup>

---

<sup>213</sup> Maurice Allais ([1943] 1994) *Traité d'économie pure*, p. 564. La traducción es nuestra.

<sup>214</sup> Maurice Allais ([1943] 1994), p. 565. Subrayados del autor. La traducción es nuestra.

Representemos estas tres condiciones en el Esquema I-S de la Fig. 1 y veamos qué surge del análisis de las mismas desde este punto de vista sociológico más amplio que el puramente económico<sup>215</sup>.

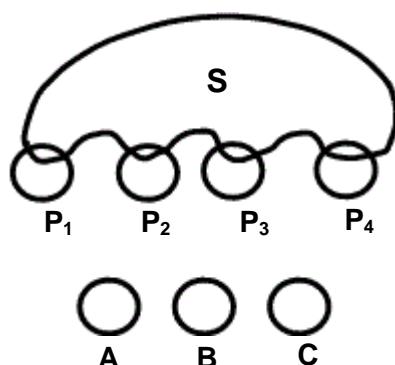


Fig. 1

Las personas  $P_i$  se encuentran entonces con objetos A, B, C... en su mundo. Estos objetos, por alguna razón son buscados por esas personas (la economía dirá que son “útiles”). Sin embargo se encuentran ante una limitación. La cantidad total existente de estos objetos es insuficiente para que todos puedan disponer libremente de los mismos (la economía dirá que son “escasos”). Estos objetos a la vez “útiles” y “escasos” son los que interesarán a la teoría económica, y será los que llamará “bienes económicos”. Los podemos representar en la Fig. 2 como aquellos objetos

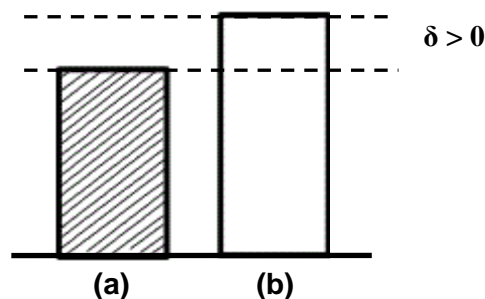
---

<sup>215</sup> Recordemos que cada persona  $P_i$  de la Fig. 1, si se mira con “lupa”, puede reemplazarse con un Esquema O-M centrado en la misma. Podemos ver entonces cómo a partir de su aparición como puro cuerpo biológico, y que como tal comparte las mismas propiedades que cualquier otro organismo biológico superior, va teniendo un desarrollo controlado en el medio social S que lo recibe, especificándose en ciertas direcciones determinadas las potencialidades que traía de “fábrica”. No solamente tendrá un comportamiento espontáneo con cierta tendencia a la coordinación con su medio, como lo tiene todo organismo biológico, sino que además aparecerá con el tiempo un mundo simbólico cada vez más complejo ligado a su afectividad que le permitirá tener un comportamiento, en parte dirigido por un centro voluntario y consciente, dotado de una mayor capacidad de autonomía que el de los restantes seres vivientes. Afectividad e inteligencia serán los dos polos de su comportamiento en el mundo social que lo ha recibido, comportamiento que estará relacionado al de los demás a través de la circulación de signos, gestos y afectos por el medio social que lo rodea. Para más detalle véase nuevamente el capítulo 4, en caso de querer poner se la “lupa” sobre cada persona de la Fig. 1 y ver entonces si son compatibles o no los supuestos que usarán las teorías walrasianas económicas, con estos datos empíricos del hombre como ser biológico formado por una sociedad preexistente que lo recibe.

en los que las cantidades disponibles (rectángulo rayado de la izquierda) son menores a las cantidades libremente demandadas por las personas (rectángulo vacío de la derecha). Son objetos en los que existe un exceso de demanda libremente expresada de los mismos con respecto a las cantidades disponibles, lo que visualizamos con el desnivel  $\delta > 0$ . Llamaremos “bienes de tipo 1” a estos objetos.

Una forma alternativa de verlo será imaginar la columna de la derecha como un recipiente vacío que trata de llenarse con los bienes de la columna de la izquierda. Estos deseos de extracción que buscan llenarse con cantidades reales del bien son mayores a las cantidades disponibles del mismo.

Fig. 2: Bienes libremente deseados superiores a bienes disponibles. Bienes de tipo 1.



(a): bienes disponibles

(b): bienes libremente deseados

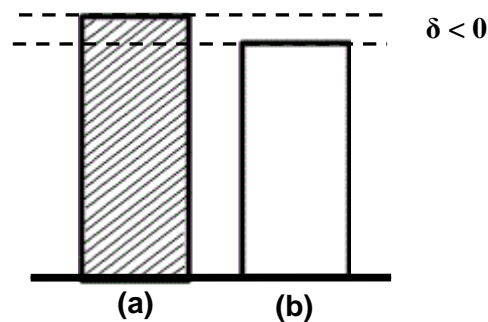
Se impone necesariamente, de alguna manera, una adecuación entre los deseos libremente expresados de la derecha y las cantidades existentes de la izquierda. Es decir, ver cómo resolver en esa sociedad la existencia de una diferencia  $\delta$  entre ambas cantidades<sup>216</sup>.

---

<sup>216</sup> Si se pone la “lupa” en el tipo de objeto hay que adecuar la conclusión a cada caso concreto. Por ejemplo nos podemos encontrar con objetos materiales que se buscan sólo para una utilización temporal. En ese caso el  $\delta > 0$  se podrá regular con un ordenamiento en el tiempo de estas demandas, además de los métodos que se verán para el caso en que el objeto material es asignado en forma total a una persona, excluyendo de esa asignación a las demás (sin entrar en detalle sobre estos métodos de apareamiento personas-objetos). Por otra parte dejaremos de lado por el momento el caso de los “objetos inmateriales” que la economía llama también “servicios”. Nos limitaremos a pensar lo que es visualizable en la Fig. 2: bienes materiales concretos versus demandas libremente expresadas para su uso exclusivo por parte de personas. Cuando ampliemos el tipo de objeto

Está claro que las personas podrían encontrarse con otra configuración entre cantidades existentes de un objeto y deseos de apropiación de los mismos. Con objetos en los que existe una demanda libremente expresada que puede satisfacerse perfectamente con las cantidades existentes. Son los llamados bienes “libres” de la teoría económica, es decir bienes que están a libre disposición de todas las personas de esa sociedad. En la Fig. 3 el desnivel será inverso ( $\delta < 0$ ). Llamaremos bienes de tipo 2 a estos objetos. Un caso particular de esta situación es aquella en que por alguna razón la demanda libremente expresada de un objeto es nula (bienes “no útiles” de la economía). Se sigue teniendo en este caso un  $\delta < 0$ , ya que habrá un exceso de cantidades existentes sobre las demandadas.

Fig. 3: Bienes libremente deseados menores a bienes disponible. Bienes de tipo 2.



(a): bienes disponibles

(b): bienes libremente deseados

---

a objetos materiales de uso múltiple posible o a los llamados “bienes inmateriales” deberemos recorrer los gráficos examinados para ver si se sostienen las mismas conclusiones que en el caso concreto que iremos examinando.

La teoría económica amplía directamente sus conclusiones de los bienes materiales concretos a los bienes inmateriales. Esta expansión teórica le parece evidente por sí misma y por lo tanto no necesitada de justificación. La aceptaremos únicamente si podremos visualizar en nuestros esquemas que no aparecen diferencias entre estos tipos de bienes al rehacer el despliegue teórico que haremos a continuación, pero aplicándolo ya no a objetos materiales concretos, sino a estos otros tipos de bienes. Por lo pronto veremos que el  $\delta > 0$  y el tratamiento en una sociedad de esa diferencia parece depender grandemente de que el bien sea material de uso exclusivo (caso que consideraremos) o material de uso compatible en el tiempo, o “inmaterial”. Con lo que una sociología económica debe considerar no solamente los aspectos sociológicos de la actividad económica, pero ser también más precisa en los tipos de “bienes” considerados, llegando, en caso necesario, a conclusiones adaptadas a cada tipo de caso que se pueda presentar.

Tenemos entonces personas  $P_i$  que se encuentran con objetos A, B, C... que son “bienes de tipo 1” (Fig. 1 y Fig. 2). Se plantea entonces el problema de ver cómo son asignados estos objetos cuyas disponibilidades son insuficientes para que todos puedan servirse libremente de los mismos. ¿Cómo se hace el ajuste de esa disparidad entre bienes existentes y bienes deseados? Este es el problema que ha tratado de resolver la teoría económica y a partir del cual derivará el fenómeno del valor de cambio. Los precios o valores de cambio, nos dirá, son simplemente la consecuencia de la situación estructural anterior en una sociedad en la que existe la propiedad privada de esos bienes y el mecanismo de intercambio. Los precios son el resultado de una situación de escasez en un mundo con apropiación de bienes y existencia de intercambio.

Pero el análisis sociológico necesita aclarar algunos de estos puntos de partida. Necesita profundizar esa situación de “escasez” aparentemente inescapable, así como las dos instituciones sociales consideradas, “propiedad” e “intercambio”. Su temor es que detrás de conceptos aparentemente inobjektivos, en realidad se tengan solidificados aspectos parciales de realidades cambiantes y que por lo tanto nos puedan inducir a error cuando se los utilice en razonamientos deductivos de largo alcance.

### **El problema de la “escasez” (bienes de tipo 1)**

Tomemos por ejemplo el concepto de “escasez”, o lo que es lo mismo de bienes a la vez “útiles” y “escasos”. Visualicémoslo en forma concreta en la Fig. 2 y sometámoslo a un análisis sociológico. Supongamos que se aplica a un objeto material concreto, para no introducir todavía el problema de los llamados “bienes inmateriales”. Se ve directamente que el término de “escasez” ha sido elegido en forma desafortunada. Su significado real poco tiene que ver con el significado cotidiano del término. El desfase  $\delta > 0$  puede corresponder a situaciones muy distintas entre sí, muchas de las cuales poco tienen que ver con el significado usual del vocablo “escasez”.

Se podrá tener el caso de las sociedades primitivas de cazadores y recolectores de frutas que ha descripto magistralmente Marshall Sahlins en su libro *Economía de la Edad de Piedra*, y que examinaremos en el capítulo siguiente. Existe evidentemente una situación como la de la Fig. 2 para los

bienes que consumen. Pero como veremos más adelante no podrá calificarse de ninguna manera esa situación con la etiqueta “escasez”. Por lo contrario Sahlins nos mostrará que la actividad económica en esas sociedades no está bajo el signo de la escasez, en el sentido común del término, sino más bien bajo el signo de la “abundancia”, por más paradójica que nos pueda parecer esta expresión.

Es que el desfase  $\delta > 0$  entre cantidad de bienes deseados y cantidad de bienes existentes puede tener un amplio rango. Puede corresponder a una mera insuficiencia, que podrá perfectamente resolverse mediante técnicas sociales poco restrictivas, como a situaciones más estrechas donde el faltante puede tener graves consecuencias sociales. En la cena familiar, cada uno se restringirá de acuerdo a ciertas reglas de etiqueta familiar, para que haya un ajuste entre la cantidad deseada de cada plato y la cantidad efectivamente existente en la mesa. El desfase  $\delta > 0$  se soluciona entonces en forma simple y no conflictiva, mediante autorregulación del grupo, pudiendo dar lugar inclusive a situaciones gratas.

Por lo que la Fig. 2 debe plantearnos el problema económico de la “escasez” en forma más general que el planteo que hace generalmente la teoría económica. El problema sería el siguiente: “Dada la situación estructural de la Fig. 2, existente para tales y tales tipos de bienes, ver cómo se resuelve en la práctica ese desfase cuantitativo entre cantidades libremente deseadas y cantidades realmente disponibles de cada bien”. La teoría económica ha estudiado hasta ahora en detalle algunos casos particulares dándole un significado general a estos casos que no corresponde. La sociología económica, conjuntamente con la antropología e historia económica, ha tratado de expandir el marco de análisis y disociar el concepto de “escasez” (en el sentido usual del término) del de “actividad económica”. La actividad económica, como lo han mostrado Mauss, Polanyi y Sahlins es mucho más amplia que el estudio de una asignación de recursos escasos entre personas con deseos que en gran parte serían siempre insatisfechos.

Nada en la Fig. 2 permite sostener la visión de la actividad económica como inevitablemente una situación de escasez crónica. Hay allí un salto a condiciones particulares que han tendido a darse en nuestras



sociedades económicas modernas. Para un estudio del valor económico será necesario también tener alguna idea, aunque aproximada, de qué ha ocurrido en estos otros tipos de sociedades. Lo haremos más adelante recurriendo a los estudios de antropología económica de Sahlins y Mauss y de historia económica retomados por Simiand en forma estilizada en su *Curso de economía política* (1932a). Estos estudios de historia económica completarán la visión que ya nos ha dado Polanyi sobre el funcionamiento económico de sociedades de la antigüedad. Esta mayor presencia del pasado económico de las sociedades humanas nos permitirá aclarar los fenómenos valorativos en los distintos estadios económicos por los que han pasado nuestras sociedades modernas en su larga trayectoria histórica.

Necesitamos esta base empírica para poder ver en qué medida los fenómenos valorativos económicos en una sociedad moderna están en continuidad con fenómenos eventualmente similares de los cuáles podrían ser simplemente un desarrollo más complejo, como lo es cualquier órgano de un organismo biológico. Ver cómo se va desarrollando en un niño en gestación sus órganos a partir de la diferenciación cada vez más compleja de un grupo de células, está lejos de permitir entender el funcionamiento de los mismos una vez que ha completado su desarrollo, pero sin embargo nos provee un conocimiento fundamental que no puede dejarse de lado. Permite ver los aspectos estructurales en torno a los cuáles se van desarrollando luego partes del sistema cuya complejidad irá aumentando paulatinamente. Para no perderse en la complejidad del sistema formado en sus etapas finales, se puede recurrir a las líneas estructurales de su desarrollo. De esta forma se podrán ir a los datos claves de la situación final observada, a sus datos “estructurales” en torno a los cuales el resto se fue armando por complejización progresiva.

De la misma forma Piaget nos ha mostrado cómo se simplificaba la consideración de los fenómenos valorativos tan dispares y complejos, desde las valoraciones puramente afectivas, hasta los juicios de valor altamente intelectualizados y prácticamente sin connotación afectiva, de los objetos más diversos posibles, con simplemente considerarlos como un “fenómeno general de la afectividad” que va teniendo desarrollos internos y externos cada vez más complejos a medida que el niño va pasando por las diferentes

etapas de su desarrollo como persona. ¿Es posible encontrar en la serie de las diversas etapas económicas por las que ha pasado una sociedad un “algo” que se vaya haciendo cada vez más complejo y que finalmente corresponda en nuestras sociedades actuales de alta complejidad a lo que denominamos “valor económico” y “precios”? No lo sabemos, pero esta búsqueda debe ser realizada. De encontrarse ese “invariante”, el equivalente del “fenómeno general de la afectividad” de Piaget en el ejemplo anterior, bien podría considerarse como el elemento central que permitiría explicar las diversas formas cambiantes del “valor económico” en los diferentes tipos de sociedades. El “valor económico” en vez de estudiarse en forma abstracta necesitaría entonces estudiarse en las manifestaciones concretas que va tomando en cada tipo de sociedad. Pero en cada una de ellas tendría un aspecto “estructural” común a partir del cual se ha desarrollado en forma particular.

El examen de la Fig. 2 muestra también que esa “escasez” es una realidad muy volátil. Depende de las demandas libremente expresadas de las personas, también llamados “deseos”. Estos deseos en sociedades ascéticas estarán muy limitados, y probablemente el desfase  $\delta > 0$  en el *oikos* que nos menciona Aristóteles, donde los deseos se ajustan a lo que se tiene, no haya sido sentido cómo lo haría una persona moderna trasplantada en esas condiciones. Frente a esas mismas cantidades de bienes, los deseos de estas personas imaginarias trasplantadas en ese marco serían enormemente más altos, viviéndose la misma situación objetiva como de privación. Tenemos pues el dato de la construcción social de deseos en las personas de una sociedad durante su proceso de formación como persona y ya una vez constituida como persona adulta. El lado derecho de la Fig. 2 es eminentemente social. El medio social influirá directamente en la expresión de la altura del rectángulo de la derecha, la de los deseos libremente formulados sobre bienes existentes. Influirá también en el lado izquierdo, la de los bienes disponibles. Dependerá de los bienes que habrán aprendido a considerar esas personas y de las técnicas que desarrollarán para hacerlos disponibles. Los bienes disponibles de la izquierda de la Fig. 2 son también en gran parte fruto de una construcción social y de ninguna manera pueden considerarse como un mero dato físico.

Visto así la presunta “escasez” como interpretación primaria de la Fig. 1 va siendo restringida a algunos casos muy particulares. Sólo los bienes necesarios para el sustento vital, en cuánto cantidad de calorías, podrán estar sujetos a una cantidad estrictamente fijada por la naturaleza<sup>217</sup>. Póngase arriba de esto, aún en esos casos, el deseo de tener una vida digna a la altura de las circunstancias en la sociedad que se vive, y ya estas necesidades de bienes indispensables para la vida estarán afectadas de un componente social importante. Por lo que cuando hablaremos de bienes económicos trataremos de no utilizar la palabra “escasez” remitiendo a la noción más neutra de “bienes de tipo 1”, es decir bienes con  $\delta > 0$  en la Fig.2, en una sociedad dónde estas demandas libremente expresadas de bienes o “necesidades” dependen de fenómenos sociales, así como también la cantidad de bienes disponibles.

### **Propiedad privada y mecanismo de intercambio**

La economía walrasiana supone entonces la existencia de bienes de tipo 1 en la Fig. 2. El problema que plantea entonces es: ¿Cómo se resolverá ese desfasaje entre cantidades deseadas y cantidades existentes? Para resolver esta cuestión supondrá ya resuelto el problema inicialmente. Todos los bienes de tipo 1 (bienes económicos) han sido atribuidos a personas<sup>218</sup>.

---

<sup>217</sup> Pero aun así el dato primario no sería el de escasez. ¿Alguien puede hablar en general de escasez de alimentos para las especies animales en un ecosistema? El dato en realidad es el de un sistema de organismos biológicos animales y vegetales en equilibrio dinámico en un mundo con componentes minerales, en el que hay un ajuste mutuo de todos entre sí. Los primeros grupos humanos no tienen por qué haber tenido una situación diferente en ese sentido con respecto a la de otros organismos biológicos superiores. Mírese por donde se mire, el concepto de “escasez” no corresponde a situaciones físicas y biológicas primigenias. Estamos ante fenómenos socialmente contruidos y no naturalmente dados. Los medios sociales al ir complejizándose han perdido su adaptación primigenia al medio ecológico, haciendo que el problema de la Fig. 2 sea sentido como de “escasez” a punto tal de comprometer gravemente la supervivencia física de algunos de los miembros del grupo humano. Como lo muestra Sahlins ([1974] 1987), nuestra sociedad moderna actual, a pesar de todos sus adelantos técnicos, es incapaz de satisfacer las necesidades alimenticias de todos sus integrantes, situación que las sociedades primitivas que estudia podían resolver perfectamente, y sin ningún trabajo extenuante, bastando algunas horas de actividad diaria para ello, que podían incluso ser percibidas como una actividad agradable, como podría serlo el ejercicio de un deporte para nosotros. Estamos lejos del “ganarás el pan al sudor de tu frente” que parece haber informado el concepto de escasez y trabajo duro inevitable, como la situación básica, inescapable, de toda situación económica imaginable.

<sup>218</sup> No existe ningún problema en la teoría económica en extender la propiedad a un grupo de personas (familia, municipio, etc.). Considerará a las personas en ese caso como “personas jurídicas” o “personas ideales”. El problema aparecerá cuando analice el

Forman parte de su “patrimonio”. Toma como dato el hecho de la “propiedad”. ¿Pero entonces cuál es el problema que trata de resolver?

El problema es el siguiente: cada persona puede necesitar bienes que no tiene en su patrimonio. Estos bienes no están disponibles en la naturaleza, ya que han sido todos apropiados. El hecho de la apropiación no impide su deseo por parte de los demás. Si se dejaran las cosas ahí, dicen algunos economistas que, como Jacques Rueff <sup>219</sup>, han buscado fundamentar los supuestos de la teoría económica recurriendo a realidades sociales, tendríamos una sociedad hobessiana en la que cada persona con su fuerza ha logrado apropiarse una parte de los recursos existentes y defiende por las armas su patrimonio. El método natural de obtención del bien ajeno, sería entonces la violencia. Sin embargo para evitar esta lucha de todos contra todos, nos dice Rueff, habría aparecido la propiedad como derecho de apropiación tranquilo respaldado por la fuerza pública. Ya no hará falta defender el patrimonio propio de los deseos ajenos. Se instaurará entonces el mecanismo del intercambio como único medio de obtener un bien de un patrimonio ajeno. La regla sería: “para obtener un bien económico (bien de tipo 1) hay que ofrecer a cambio otro bien económico (bien de tipo 1)”. Aparecerá entonces el doble mecanismo de circulación de bienes entre patrimonios.

Está claro que esta explicación de la aparición del mecanismo de la propiedad y del mecanismo del intercambio como métodos para resolver el problema de la escasez de los bienes económicos es simplemente una explicación genética plausible, como lo ha sido el contrato social de Rousseau en su momento. La antropología e historia económica no permiten sostener que ésta haya sido la secuencia de hechos, y que de la lucha entre

---

comportamiento de estos grupos. La sociología económica deberá examinar cómo analiza la teoría económica el comportamiento de grupos o “personas ideales”. En principio no podrá aceptar, salvo que se justifique adecuadamente, un tipo de análisis que se aplique por igual a personas físicas y personas ideales, por ejemplo en el establecimiento de “preferencias” o “valores subjetivos” del grupo. Pero por ahora dejamos de lado la cuestión para no complicar la exposición. En la Fig. 1 cuando se hable de una persona ideal habrá que pensar en un grupo de personas de la misma (grupo de personas que por otra parte podrá tener cierta variabilidad sin que cambie su denominación).

<sup>219</sup> Cf. Jacques Rueff [1945] 1964), *El orden social*, p. 6, pp. 61-62, pp. 451-452 y p. 462.

individuos por bienes escasos haya emergido finalmente la propiedad y el intercambio, como formas de pacificación de una sociedad violenta.

Si tomamos como dato el grupo humano primitivo, se observa que vive en una relativa adaptación con su medio ambiente, tal como ocurre para los demás seres vivos. Es cierto que cada grupo humano delimita un cierto hábitat del cuál excluye otros grupos humanos por la fuerza, en caso de que vivan en áreas cercanas. En ese sentido se encuentra la parte de verdad hobessiana aplicada al grupo y no al individuo. Cada grupo defiende un territorio que le servirá de fondo para sus necesidades materiales. Es verdad también que a nivel de grupos el conflicto puede dar lugar también a intercambios pacíficos, no solo de bienes sino también de mujeres, y que el círculo de sociabilidad se va extendiendo con el mecanismo del matrimonio y del intercambio. Pero esto concedido, examinado cada grupo en su vida en su territorio, la realidad primaria no es la de una situación de escasez, como luego lo veremos con Sahlins. La escasez no ha sido una de las condiciones originales de la vida en sociedad. Los grupos humanos en sus inicios no han sido en eso diferentes a otros grupos de organismos biológicos. Han vivido con una relativa adaptación a su medio, sin tener por preocuparse por situaciones de escasez, en el sentido coloquial del término, como grave insuficiencia de un bien capaz de llevar al conflicto. Sin embargo en estas sociedades primitivas han aparecido fenómenos de apropiación y de circulación de bienes, que probablemente hayan estado al origen de nuestras formas económicas actuales. Pero dejaremos la cuestión para ser examinada más adelante.

El problema que resolverá entonces la economía walrasiana será: “Dada una cierta distribución de los bienes económicos entre las personas de una sociedad (fenómeno de la propiedad) y dado el mecanismo del intercambio (fenómeno del intercambio), ver qué ocurre si se ponen las personas en contacto”. La persona que no tiene ningún bien económico (bien de tipo 1) no podrá obtener nada a cambio. En cambio la que disponga de bienes económicos podrá ver si por mutua sustitución con otros bienes que tienen otras personas que están en su misma situación, puede lograr

“hacerlos rendir al máximo”<sup>220</sup>. Las tasas de intercambio de estas sustituciones convergerán finalmente a un número que será el valor de cambio de cada objeto en la situación de equilibrio final. Hará aparecer así de un sistema de preferencias fijo de cada persona (valores subjetivos), en un contexto en el que los bienes económicos (bienes de tipo 1) están apropiados y son obtenibles solamente mediante intercambio (resolución del problema  $\delta > 0$  de la Fig. 2 mediante el doble mecanismo instituido socialmente de la propiedad y del intercambio) un sistema de precios único asociado a cada bien (valores objetivos). Habrá resuelto en este caso particular el problema de la atribución de valores objetivos de cambio a bienes económicos a partir de la existencia de preferencias individuales, es decir a partir de valores subjetivos de las personas de esa sociedad<sup>221</sup>. Reflejan simplemente un fenómeno derivado del fenómeno de la apropiación de “bienes de tipo 1”, el establecimiento de una tasa de intercambio límite cuando las personas tratan de redistribuir entre sí los bienes económicos que le han tocado en suerte. La maximización es para cada persona con respecto a su dotación inicial de bienes escasos y no refleja ninguna maximización a nivel social.

Sin embargo aún en el marco de este caso particular surgen reparos desde un punto de vista sociológico, que necesitarán ser contestados para poder considerar que la teoría walrasiana propone una teoría suficiente en sí misma de la formación de precios o de valores de cambio. Un primer análisis dará por el contrario la impresión de que para poder de verdad explicar la formación de precios relativamente estables como los que observamos en nuestras sociedades actuales será necesario recurrir a factores sociales. El mecanismo walrasiano, como veremos, no podrá por sí solo determinar la evolución de un sistema económico hasta una situación de

---

<sup>220</sup> Este comportamiento supone una sensación psicológica de “escasez” importante para cada persona. Sino ¿por qué se preocuparía tanto por obtener lo más posible de una cierta situación? Podría perfectamente buscar algo mejor y contentarse con ello. Sin embargo aquí esta actividad se supone incansable hasta que finalmente ya no logra mejorar su situación. La teoría económica ha tratado con Herbert Simon de suprimir este supuesto de maximización absoluta y de reemplazarlo por el de búsqueda de una satisfacción suficiente. Véase al respecto, H. Simon (1997), *An Empirically Based Microeconomics*, p. 17.

<sup>221</sup> Para la distinción entre “valores subjetivos”, “valores colectivos” y “valores objetivos”, recuérdese la Fig. 1 del capítulo anterior, que reproducimos más adelante en este capítulo como Fig. 4.

relativa estabilidad como la que se observa en general en nuestras sociedades modernas.

El modelo mecánico walrasiano no parecerá entonces describir en forma adecuada el mecanismo de formación de precios, y por lo tanto de valores económicos. Necesitará imperiosamente de que se lo modifique, aunque sea parcialmente, introduciendo factores de estabilización (o de desestabilización según el caso), que nos parece que deberán ser de origen social. Será necesario, en nuestra opinión, introducir una visión sociológica de la formación de precios y de los valores económicos, para que este modelo pueda reflejar en forma más adecuada lo que ocurre en sociedades concretas y ya no puramente ideales, dónde las personas tienen capacidades intelectuales finitas de computación y preferencias en continua interacción social.

Por otra parte veremos que el modelo del comportamiento del hombre de las teorías walrasianas es excesivamente geométrico, y si bien es válido para máquinas pre-programadas, deja de lado la forma real de comportamiento del hombre, en primer lugar como ser biológico, como cualquier otro organismo superior, y que como tal debe respetar los datos empíricos aportados por la etología y la biología (neurociencias por ejemplo), y en segundo lugar como ente biológico formado por la sociedad, cuya actividad simbólica expande el marco de su campo de acción posible, como por ejemplo lo estudia la psicología genética de Piaget, entre otras ramas del conocimiento psicológico, fundándose también en sólidas pruebas empíricas. Una sociología económica no puede contentarse con una visión geométrica a priori del comportamiento humano. Necesita integrar en su explicación teórica las formas reales, aunque estilizadas, del comportamiento del hombre como ser biológico cuya maduración ha sido socialmente dirigida, formas que visualizaremos en nuestros Esquemas O-M e I-S.

## **Comportamiento pre-programado y bienes económicos en el modelo walrasiano**

Recordemos rápidamente el despliegue del modelo walrasiano, antes de proceder a analizar dos de sus supuestos desde un punto de vista sociológico: 1) comportamiento de las personas viviendo en sociedad (preferencias) y 2) bienes de tipo 1 existentes (bienes económicos). Dejaremos para más adelante la discusión del marco en el que tendrán lugar los intercambios en esa sociedad: una sociedad en la que el problema de los bienes económicos (bienes de tipo 1 de la Fig. 2) se ha resuelto mediante el doble mecanismo de la propiedad y del intercambio.

El juego, ya lo hemos visto en el capítulo anterior, es el siguiente. La teoría walrasiana supondrá que cada persona se fijará en el conjunto de bienes existentes<sup>222</sup> y que los ordenará en una escala de preferencia<sup>223</sup>. Supondrá estos patrones de preferencias fijos durante todo el proceso de intercambio y observará lo que ocurre. Podrá ver entonces, si se suponen algunas restricciones adicionales en cuanto a las preferencias, que se alcanza un estado de equilibrio final en el que a cada bien se le asocia un número, relación de intercambio o precio de equilibrio final. Este número será independiente de los mecanismos institucionales que permitirán acelerar o no el proceso de convergencia a esos precios de equilibrio, en el caso restrictivo de que la utilidad marginal de un bien dependa solamente de las cantidades que se tiene del mismo y no de las cantidades que se tienen de los

---

<sup>222</sup> Para aligerar la exposición diremos a partir de ahora “bienes” cuando nos refiramos a “bienes económicos”, es decir a “bienes de tipo 1”. Solamente cuando sea necesario hacer distinciones entre los diferentes tipos de bienes volveremos a la expresión original más precisa.

<sup>223</sup> Quedará pendiente para más adelante ver si lo dicho para una persona es aplicable para un grupo de personas. Si este grupo de personas puede manifestar preferencias y ordenarlas podrá pensarse de la misma forma que se piensa una persona  $P_i$  en el modelo walrasiano, es decir que se comportará como si fuese una persona. La teoría económica walrasiana supone así que las economías domésticas se comportan como personas individuales, con sus escalas de preferencia y ordenamiento de las mismas. Desde un punto de vista sociológico no se puede aceptar a priori estos supuestos en lo que se reduce el comportamiento de un grupo al de una “persona equivalente”. La sociología económica necesita ver cómo se establece realmente el comportamiento de grupos humanos en su actividad económica, sean familias u organizaciones de cualquier tipo. Esperará encontrar nuevos fenómenos no observables al nivel de personas individuales y que podrían modificar el curso del razonamiento walrasiano.



demás bienes. Puede alcanzarse entonces, en este caso, ese único estado de equilibrio final en una sola sesión de mercado con un subastador walrasiano, o hacerse en forma gradual en el tiempo hasta el estado de “máxima entropía” del sistema que se alcanzará finalmente cuando ya no sean más posibles intercambios con ganancias de valor subjetivo para las partes.

El sistema de precios aparece entonces en esa configuración final y evidentemente cada valor depende de los demás en este estado de equilibrio final al que se ha llegado. Ya no interesa el proceso causal particular que ha llevado por caminos de irreversibilidad creciente hacia ese estado final. En sentido amplio, las causas del sistema de precio final pueden pensarse en las condiciones iniciales del sistema: las preferencias fijas de cada persona que se conservarán inmutables hasta el final del proceso, la composición inicial del patrimonio de cada una de las personas.

Pero esto solo es posible en los casos en que la teoría walrasiana, con todas las restricciones adicionales que estime necesaria, pueda mostrar que existe un único estado de equilibrio final independientemente del camino recorrido con los intercambios que se van realizando. Ya pierde sentido hablar de la causa inicial de una situación final si estamos ante sistemas que pueden tener estados finales de equilibrio diferente según el camino que se vaya recorriendo. Solo podrá sostenerse lo anterior en esos casos si se supone que los intercambios ya no se hacen en forma gradual, sino en forma simultánea utilizando un subastador walrasiano (mecanismo institucional elegido), y si se demuestra además que aún así es posible tener un solo estado de equilibrio final. Entonces, con ese mecanismo institucional, y dadas las preferencias fijas de las personas durante la sesión de mercado así como sus tenencias de bienes, se alcanzará un único estado de equilibrio final, en el que a cada bien estará asociado un único precio.<sup>224</sup>

---

<sup>224</sup> Para acercar el modelo walrasiano al funcionamiento de nuestras sociedades hay que agregar evidentemente el fenómeno del consumo y producción de los bienes económicos. Se puede obtener entonces, como hemos visto en la última nota del capítulo anterior, un estado de régimen final en el que todos los elementos producidos y a consumir se van intercambiando a los precios de equilibrio. Podría mostrarse que estos precios de equilibrio varían ante cualquier cambio de preferencias de las personas y de las cantidades existentes de los bienes económicos, y que durante un proceso de transición serán los precios a los cuáles tenderá el sistema. Se ha resuelto el problema de Wicksell, (véase capítulo anterior) en las condiciones restrictivas del modelo, que permite obtener un sistema de precios al cuál tienden todos los intercambios, escala de valores de cambio objetiva

¿Puede este modelo reflejar adecuadamente lo que ocurre en un mundo de personas viviendo en sociedad como el que supone el Esquema I-S de la Fig. 1? Veamos entonces lo que nos dice el análisis sociológico una vez que examinamos la teoría anterior en nuestro esquema acumulador. Pondremos el foco en dos aspectos del mismo: 1) Personas viviendo en sociedad y 2) Bienes de tipo 1.

### *Personas viviendo en sociedad*

El modelo walrasiano supone que las personas son mónadas independientes durante todo el proceso de intercambio. Las personas son concebidas como personas pre-programadas que en sus interacciones no tendrán en cuenta lo que le pasa a las demás, con tal de que fije una cierta relación de intercambio entre dos bienes. Como dice Orléan, en el modelo walrasiano las relaciones entre personas están mediadas por los bienes<sup>225</sup>. Sólo se fijarán en el bien que le aporta la otra persona y lo comparará con el que ofrecerá eventualmente a cambio. Nada de lo que le ocurra a la otra persona modificará su forma de comportarse previamente definida de acuerdo a los bienes que puede encontrar independientemente de las personas portadoras de los mismos.

Este supuesto evidentemente no coincide con nuestra experiencia cotidiana, que capturada en el Esquema I-S, muestra que continuamente las personas están en interrelación entre sí a través de gestos, palabras, afectos que circulan por el medio social S que las rodea y que penetra parcialmente en cada una de ellas. Nadie es inmune a los afectos, pensamientos y gestos de otra persona. Todas están, lejos de ser independientes, en continua interrelación afectivo-cognitiva. Las preferencias de las personas en este contexto, tampoco podrán ser inmunes a las interacciones sociales que tengan lugar durante el proceso de intercambio.

---

(valores de tipo 3), a partir de las preferencias subjetivas de las personas (valores de tipo 1) sobre bienes económicos (bienes de tipo 1) existentes en cantidades determinadas.

<sup>225</sup> Cf André Orléan (2011), pp.57-59.

En estas condiciones, suponer un proceso social que pone un tabique entre cada persona, en el que cada una es ciega, sorda y muda para la otra, salvo en el puro dato de las cantidades de bienes a intercambiar, sólo se justificaría en caso de que no haya ningún otro camino teórico posible, es decir como último recurso. No nos parece que sea el caso. Se puede, como se hace en general en ciencias físicas, partir de supuestos que reflejan realidades, estilizadas claro, pero realidades al fin. El concepto de gas puro en física es una realidad que se puede replicar aproximadamente. El concepto de movimiento uniforme que perdura sin que se aplique ninguna fuerza (Primera ley de Newton) aunque no intuitivo, se puede replicar también aproximadamente (basta pensar en una pista de patinaje con hielo). La distancia es muy grande con el supuesto que necesita el modelo walrasiano. Allí estas personas pre-programadas corresponderían perfectamente a un mundo de autómatas, pero no al que nos interesa, el de un mundo de seres biológicos que han tenido un desarrollo tan particular como el del hombre. Ya vienen programados biológicamente de entrada para estar en interacciones afectivas quieran o no. Suprimir este dato central vuelve el modelo teórico poco interesante para ser aplicado a la vida real<sup>226</sup>.

---

<sup>226</sup> Está claro, como hemos visto en el cap. 5, que toda teoría T-R se puede armar con supuestos sin conexión con la realidad, con tal de que las conclusiones sí puedan corresponder con hechos de la realidad. Así, por ejemplo, Milton Friedman (1953) justifica el empleo de hipótesis no realistas como punto de partida de la teoría económica moderna. Estaríamos aquí ante una teoría puramente racional, usando la clasificación de Bachelard, que sin embargo busca una validación empírica de sus conclusiones. Pero como estas validaciones han sido por lo general de difícil interpretación, el discurso teórico estará entonces débilmente conectado con la realidad tanto en sus hipótesis iniciales como en sus conclusiones. Compárese con la situación de la etología o de la psicología genética, dónde la construcción teórica a medida que se va realizando, desde sus puntos de partidas iniciales hasta sus conclusiones, busca constantemente la validación empírica con el diseño de experimentos de interpretación clara. Compárese también con la ciencia física que aunque ha logrado crear situaciones en las que sus conclusiones pueden ser verificada en experimentos de fácil interpretación, sin embargo ha tratado, siempre que ha sido posible, no partir de supuestos arbitrarios, sino de hipótesis que podían confirmarse en la realidad en experimentos idealizados (cuerpos químicos puros, gases ideales, movimiento sin rozamiento, etc.). Y cuando no ha sido posible como en los inicios de la teoría atómica con Niels Bohr a principios del siglo veinte, ha tratado luego de buscar evidencias empíricas de estos puntos de partida, no satisfaciéndose únicamente con la adecuación de las deducciones con la realidad observada.

Por lo que el ideal teórico sería construir una estructura cognitiva que tanto en sus puntos de partida elementales, como en sus desarrollos y evidentemente en sus conclusiones más sofisticadas vaya teniendo un control periódico de realidad. Si se aplica esto en sociología económica, el modelo walrasiano de personas comportándose como autómatas pre-programados no puede ser más que una construcción inicial para empezar a pensar.

Pero acaso se dirá que el modelo, construido con supuestos irrealistas, permite obtener deducciones que replican la realidad, y con ello se justifica. Lo que predice el modelo es la existencia de precios de equilibrio, que permiten coordinar los programas de acción previos, cualesquiera sean estos. Dejemos de lado por ahora el problema de la no interacción de preferencias, supuesto irrealista de la teoría walrasiana. Sin embargo aún así sus deducciones no son suficientemente fuertes para replicar la realidad, como por ejemplo el dato empírico de una cierta estabilidad en el tiempo de la estructura de precios en nuestras sociedades, dato que luego utilizará en sus desarrollos ulteriores cuando razone con sus curvas de oferta y de demanda y las dote de una cierta estabilidad en vez de una perpetua movilidad que haría imposible el análisis. Para ello deberá hacer el supuesto de una permanencia de la estructura de preferencias en el tiempo de cada una de las personas, supuesto muy restrictivo, o suponer que estadísticamente estas variaciones se compensan entre sí, lo que ya es más plausible. La teoría económica walrasiana, con este agregado extra-teórico, se vuelve entonces una teoría aplicable en los casos dónde existen preferencias independientes de las personas entre sí cuyas variaciones en el tiempo tienden a compensarse entre sí. Sólo cambiarían cuando un hecho externo a estas preferencias las pueda alinear en una nueva dirección. Estas “fuerzas” que pueden modificar en forma conjunta las preferencias independientes serán las que modificarán las curvas de oferta y demanda, que sino permanecerían estables estadísticamente. Serán los “factores” de cambio de la situación económica que estudiará el economista.

De esta forma la teoría walrasiana, completándose con un enfoque estadístico plausible de la permanencia de preferencias a nivel global cuando

---

Necesita ser reemplazada por una visión de los fenómenos básicos de comportamiento del hombre que coincida con la realidad. Sus supuestos sobre el comportamiento del hombre viviendo en sociedad deben partir de la realidad empírica. Y luego evidentemente, lo ideal sería, en la medida de lo posible, ir testeando con la realidad los desarrollos teóricos a medida que se van construyendo, estando siempre listos para modificar el desarrollo de la estructura teórica en construcción según lo que nos vayan indicando estos sondeos periódicos. Solamente el día en que se logre hacer este proceso completo de validación lograremos en el campo de la sociología económica y de la teoría económica teorías que sean más que teorías probables, transformándose en teorías que se impongan necesariamente como ocurre desde hace siglos en física, y desde el siglo veinte en biología, etología y en algunas ciencias sociales como la psicología genética.

todas ellas varían en forma independiente, permite replicar la existencia de un sistema de precio relativamente estable en el tiempo como el que se observa en la realidad. A partir de hipótesis irrealistas ha podido generar conclusiones que coinciden con la realidad. Pero podría haber explicado perfectamente un mundo de preferencias totalmente variables en el que los precios de equilibrio varían continuamente, sin agregar el supuesto de la compensación estadística. Por lo que sería crucial para ella explicar porqué se dan los casos de una compensación estadística de variaciones de preferencias en el mundo real. Depende de este agregado extra-teórico para poder ser aplicada válidamente en la realidad, supuesto que necesita entonces ser justificado. No puede utilizarse como justificación el hecho de que así se permite replicar la realidad de una cierta estabilidad de precio, ya que esto es lo que precisamente hay que demostrar.

Desde un punto de vista sociológico parece inadmisibles la suposición de preferencias fijas durante todo el proceso de formación de precios, por más que se llegue luego a replicar la realidad con el agregado de factores de compensación estadísticos no explicados. El punto de partida debe ser de preferencias que pueden interactuar constantemente durante estos procesos económicos. Con este supuesto realista se debe ver si se puede construir una teoría socio-económica de los precios o valores que también pueda replicar los hechos de la realidad. De lograrlo, esta teoría parecerá preferible a aquella en la que los puntos de partida no corresponden a situaciones reales como ocurre con la teoría walrasiana de los precios.

### *Bienes de tipo 1*

Podemos seguir el modelo walrasiano en su desarrollo y ver cómo a partir de personas con preferencias fijas, independientes entre sí, permite llegar a un estado de equilibrio final en el que las relaciones de intercambio entre bienes convergen a un único sistema de “etiquetas” cuantitativas asignadas a cada bien, independientemente de la persona que lo posea y del bien con el que se intercambie. Este sistema de valores (en el sentido matemático de cantidad numérica) asignado a los bienes A, B, C... sin embargo ha sido obtenido para un caso muy particular, aquel en el que estos bienes son objetos materiales, susceptibles de apropiación y de circulación

entre distintas personas. La demostración que hemos visto supone que estos bienes podrán cambiar de manos hasta que finalmente ya no sea posible, por desaparecer el combustible necesario para el intercambio: la posibilidad de que cada parte mejore su situación con la transacción. Desaparecido el incentivo para cada transacción, ya estos objetos no circularán más y quedarán fijos en los patrimonios de las últimas personas a los que habrán llegado.

Tenemos entonces las propiedades clásicas de la economía marginalista en este estado final de equilibrio. Al no ser más posible intercambios entre las partes, cada una de ellas tendrá una escala de valuación subjetiva de los bienes que será proporcional a la escala de precio objetiva de los bienes<sup>227</sup>. Al no poder realizar más intercambio ventajosos

---

<sup>227</sup> Imagínese que se ha alcanzado el estado de equilibrio final. Vemos que en este estado de equilibrio final aparecen precios para cada uno de los bienes A, B, C.. expresados en una unidad de cuenta, por ejemplo tomando como numerario a uno de los bienes. Tendremos entonces una cierta estructura de precios que podrá representarse en la forma siguiente: en un eje horizontal vamos poniendo segmentos que representan los bienes A, B, C.. y en un eje vertical, representamos con la altura de cada rectángulo construido sobre el segmento base el precio de cada bien. Si representamos también un perfil para las valuaciones subjetivas de estos bienes que tiene cada persona  $P_i$ , utilizando una escala arbitraria para cada una de ellas, la economía marginalista nos dice que todos estos perfiles de valuación subjetivos y objetivo serán paralelos entre sí en el estado de equilibrio final. Esta es la situación final a la que se llega. Las valuaciones subjetivas de las personas de los bienes se van modificando a medida que varían sus tenencias de los mismos, para finalmente coincidir en un mismo perfil. Existe por lo tanto algo objetivo en esas valuaciones subjetivas finales. Se dirá, en el lenguaje tradicional de la economía marginalista, que las valuaciones subjetivas marginales de cada persona son proporcionales a los precios finales de equilibrio.

Esto traduce simplemente el hecho de que ya no hay más intercambios posibles que permitan ganancias de valor subjetivo para las partes. Siguiendo a Rueff [1945] 1964 : 33) se puede ver esta relación en la forma siguiente. Imagínese que en el estado de equilibrio final se decide cambiar las unidades de medición física de los todos los bienes salvo el bien A que mantendrá su unidad original (por ejemplo kg de ese bien). Se tomará como unidad del bien B aquella cantidad que a los precios de equilibrio se puede cambiar por la unidad del bien A, y así sucesivamente para los demás bienes. Con este cambio de unidades físicas, el perfil de precios de equilibrio se vuelve una recta horizontal. Una unidad del bien A se cambia por una unidad del bien B, también por una unidad del bien C, etc. El perfil de valuaciones subjetivas de las personas se transforman entonces en rectas horizontales, que obviamente serán todas paralelas entre sí. En el nuevo sistema de unidades físicas la condición de equilibrio es por lo tanto que los perfiles de valuaciones subjetivas sean rectas paralelas entre sí. Supongamos que para una persona solamente, por ejemplo  $P_1$ , la recta de sus valuaciones no sea paralela y sobresalga en uno solo de sus segmentos, digamos el bien A. Se ve inmediatamente que están dadas las condiciones para un intercambio con cualquier otra persona, por ejemplo  $P_2$ . Para  $P_1$  se tiene  $V_A > V_B$  y para  $P_2$ :  $V_A = V_B$ . Es conveniente para  $P_1$  entregar 1 unidad de B para recibir 1 unidad de A. Para incentivar  $P_2$  al intercambio, imagínese que le ofrece apenas más de una unidad de B, para que a su vez tenga un desnivel favorable en las cantidades a intercambiar (siendo el incentivo mínimo para  $P_1$ , de tal forma que siga siendo ventajoso para él hacer el cambio). Con lo que no se habrán agotado todavía

entre las partes, cada una de ellas habrá obtenido lo más que podía de su dotación inicial de bienes, habrá “maximizado” la utilidad o valor subjetivo de su canasta inicial de bienes. Si tenía pocos bienes de tipo 1, con lo poco que tenía habrá sacado el mayor provecho posible de los mismos. Si no tiene bienes de tipo 1 no podrá mejorar en nada su situación. Si tiene muchos bienes de tipo 1, también logrará sacar el máximo provecho de los mismos. Estamos entonces ante una situación de redistribución de bienes de tipo 1 entre propietarios de los mismos, en la que pasan de canasta de bienes iniciales a canastas de bienes cada vez más preferidas hasta que finalmente se agota este proceso dinámico.

Este proceso que hemos podido visualizar en los esquemas de las Fig. 6, 7 y 8 del capítulo anterior, sin embargo no podemos volver a generarlo si tomamos bienes de tipo 1 cuya duración de existencia sea menor al tiempo necesario para llegar al equilibrio. Necesitamos bienes que pueden cambiar de patrimonio cada vez que sea necesario al azar de los encuentros entre personas. Si llegaran a desaparecer estos bienes antes del equilibrio final, su precio no corresponderá al que hubiesen tenido si el proceso hubiese durado más tiempo. Peor aún, si estamos ante bienes que sólo pueden cambiar una sola vez de patrimonio por consumirse íntegramente luego de esa primera transacción. Con lo que la extensión del modelo walrasiano de los objetos materiales a los llamados “bienes inmateriales” o “servicios” es sumamente problemática, y nada evidente a priori como suele tratarse en los libros de economía. Extender el razonamiento walrasiano de los objetos materiales a los bienes inmateriales necesitará entonces para la sociología económica de una justificación, además, claro está, de tener en cuenta el hecho de que los bienes son objetos socialmente contruidos, lejos de ser objetos puramente naturales con los que se encuentra el hombre viviendo en sociedad.

La dificultad anterior puede eliminarse forzando a la realización de los intercambios hasta la llegada al estado de equilibrio final con mecanismos institucionales creados. Por ejemplo con un mercado con un

---

las posibilidades de intercambio. No se habrá llegado a la situación de equilibrio mientras haya una disparidad en el perfil de valuaciones subjetivas de las personas.

subastador walrasiano que hará que se encuentre rápidamente un sistema de precios compatible para los intercambios de todos con todos, equivalente al que se hubiese tenido si se hubiese dejado el proceso seguir hasta su agotamiento final por mero encuentro aleatorio de las partes. En este caso pueden entrar en el razonamiento walrasiano los bienes inmateriales. Sólo cambiarán una vez de patrimonio, con lo que no importará si desaparecen luego de ese cambio.

Pero nótese que esto se habrá logrado mediante una construcción institucional, una posible entre varias. Entramos de vuelta en el ámbito de una economía que en sus aspectos centrales está embebida de sociología, y no de una economía puramente mecánica que tendría los aspectos sociológicos como meras condiciones de borde para su aplicación a casos particulares. La sociología económica quiere contribuir en su estudio de los fenómenos económicos en hacer más visibles estos aspectos sociológicos centrales con los que están íntimamente entrelazados.

### **Estado de situación: el aporte de las teorías puramente económicas al problema del valor económico planteado en forma general**

Recordemos nuestro punto de partida al inicio del capítulo anterior. Habíamos planteado el problema del valor económico en la forma siguiente en nuestro esquema acumulador (Fig. 4)<sup>228</sup> :

#### Problema:

- 1) ¿Existen cualidades o atributos  $C_i$  de los objetos A, B, C que puedan calificarse de “económicas”?
- 2) En caso afirmativo, ¿cuáles serían los signos que permitirían reconocer estas cualidades?
- 3) Una vez reconocidas esas cualidades, ¿pueden ser el objeto de valuaciones “subjetivas”, “colectivas” u “objetivas”? (los tres tipos de valuaciones de la Fig.4)
- 4) ¿Qué rol pueden tener estas valuaciones en el comportamiento individual y grupal de personas viviendo en sociedad?

---

<sup>228</sup> Reproducimos para mayor comodidad de lectura la Fig. 1 del capítulo anterior en la Fig. 4 de este capítulo.



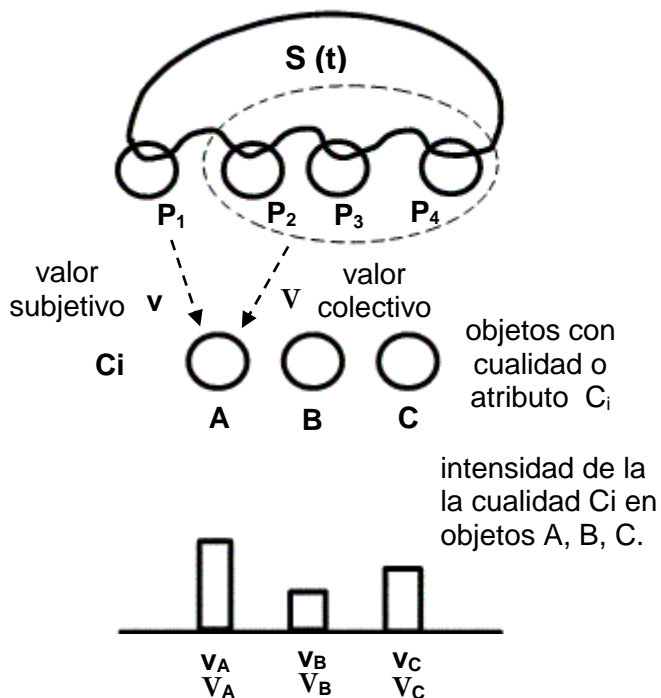


Fig. 4- a

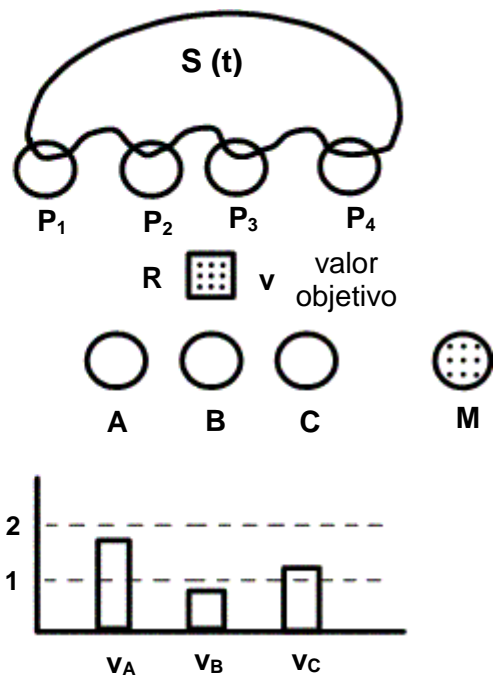


Fig. 4- b

**Esquema I-S: medición cualitativa de valores (individual y colectiva).  
Valuaciones "subjetivas" y valuaciones "colectivas".**

- Personas  $P_1, P_2, P_3 \dots$
- Medio social variable en el tiempo:  $S(t)$
- Objetos  $A, B, C \dots$  (objetos materiales, seres vivos, prestaciones personales, etc.)
- Cualidad o atributo común objetos:  $C_i$  (cualidad o atributo de intensidad variable)
- Valuación de esas cualidades en objetos  $A, B, C$ :
  - 1) Valuación individual de  $P_1$ :  $v_A, v_B, v_C$  ("valores subjetivos" o "valores de tipo 1")
  - 2) Valuación grupal  $\{P_2, P_3, P_4\}$ :  $V_A, V_B, V_C$  ("valores colectivos" o "valores de tipo 2")
- 1er caso: intensidades percibidas que se pueden ordenar con objetos a la vista (o con su recuerdo)
- 2do caso: asociación de una "etiqueta cualitativa" a cada rango de intensidades percibidas, y por lo tanto a cada objeto  $A, B, C$ .
- Gráfico de barras: representación de las intensidades de las cualidades  $C_i$  de los objetos  $A, B, C$  (altura proporcional a la cualidad).

**Esquema I-S: medición cuantitativa de valores (con protocolo de medición).  
Valuaciones "objetivas".**

- Personas  $P_1, P_2, P_3 \dots$
- Medio social variable en el tiempo:  $S(t)$
- Objetos  $A, B, C \dots$  (objetos materiales, seres vivos, prestaciones personales, etc.)
- Cualidad o atributo común objetos:  $C_i$  (cualidad o atributo de intensidad variable)
- Protocolo de medición:
  - 1) Objeto  $A$ : se quiere medir cualidad  $C_i$
  - 2) Objeto patrón:  $M$  (cualidad  $C_i = 1$ )
  - 3) Aparato de medición:  $R$
  - 4) Hacer coincidir la cualidad del objeto a medir con la cualidad de un objeto construido con la acumulación de  $n$  veces el objeto patrón:
 
$$A = n M \Rightarrow v_A = n v_M$$
- Valuación obtenida:  $v_A, v_B, v_C$  ("valores objetivos" o "valores de tipo 3")
 

Los números obtenidos con el protocolo de medición son independientes de la persona que realiza esa operación.
- Gráfico de barras: representación de las intensidades de las cualidades  $C_i$  de los objetos  $A, B, C$  y su medición en una escala numérica.

Veamos en qué hemos avanzado mediante el examen de las teorías puramente económicas del valor económico, que finalmente se han sintetizado en el modelo walrasiano luego de siglos de trabajo analítico tal como lo ha mostrado Schumpeter, modelo que consideraremos entonces como representante de las teorías puramente económicas del valor económico, con la excepción de la teoría económica marxista que hemos dejado fuera del alcance de este trabajo.

La respuesta a la primera pregunta de la teoría económica walrasiana es afirmativa y aparecen claramente los signos exteriores que permiten reconocer esa cualidad observable y su vinculación con los fenómenos valorativos subjetivos, colectivos y objetivos de la Fig. 4.

Existen atributos  $C_i$  de objetos que forman una clase aparte. No son cualidades físicas como lo son la altura, peso y color. No son cualidades estéticas, morales y religiosas, entre otros tipos de valores que hemos aprendido en sociedad a reconocer en un objeto. Es un tipo especial de atributo, nos dice, que aparece únicamente para los “bienes de tipo 1” (Fig.2), en ciertas condiciones muy particulares, en una sociedad en la que existe la propiedad y el intercambio de bienes, cuando se alcanza un “estado de equilibrio” en el que ya no son más posible intercambios para las partes. En esta situación final de equilibrio aparecerán valores numéricos (en el sentido matemático del término) asignados a cada bien. Cada uno de ellos tendrá lo que se llamará su “precio de equilibrio” o “valor de cambio de equilibrio”. Por lo que se tiene asignado a cada bien un atributo  $C_i$ , etiqueta numérica independiente de las personas, dato objetivo que se impondrá al observador.

La teoría económica marginalista empleará el adjetivo “económico” para los valores objetivos que aparecen durante el proceso anterior. Las preferencias de las personas, “valores subjetivos” de la Fig. 4 se llamarán “utilidad subjetiva”. Los “valores objetivos” de la Fig. 4, etiquetas cuantitativas asignadas a cada bien de tipo 1, se llamarán “valor de cambio” o “valor económico”. El término “económico” simplemente alude que estamos ante fenómenos que aparecen en situaciones donde existe intercambio de bienes entre sí o contra dinero.

Pero el término “económico” está asociado en el uso común también a otro tipo de realidad, que no tiene por qué coincidir con la anterior. Se calificará también de “económica” a toda actividad que provea los medios materiales necesarios para el sostén material de la vida del hombre. Por ejemplo la caza y recolección de frutos que hará una tribu primitiva, en un ámbito dónde no exista la escasez ni evidentemente las señales de precio, sería económica en este segundo sentido y no en el primero.

Nos encontramos en definitiva con el término “económico” con una invitación a considerar dos tipos de realidades en principio muy diferentes, aunque puedan tener en nuestras sociedades actuales una intersección común, la de las actividades productivas materiales realizadas en el marco de un sistema de precios: 1) actividades en las que aparecen fenómenos de precios o de valores objetivos de cambio (economía-precio o economía-valor); 2) actividades de producción de bienes para el sustento material del hombre (economía-sustento material)

Usaremos a partir de ahora el término “económico” para designar estos dos grandes grupos de realidades. Aclarado dónde debe dirigirse nuestra atención cuando aparece el término “económico” sigamos con nuestro estado de situación<sup>229</sup>.

---

<sup>229</sup> Ha existido en la teoría económica la propuesta de extender el término “económico” a un tercer grupo de fenómenos, el de la toma de decisiones en un ambiente con recursos limitados. Esta definición incluye la “economía-precio” que hemos visto antes. Pero es mucho más amplia que ella ya que incluye también todo tipo de realidad en la que se generan outputs con inputs limitados, como por ejemplo la distribución del tiempo entre sueño y vigilia, o entre diversas actividades durante la vida de una persona. La “economía-decisión” estudiará entonces las características formales de este proceso decisorio utilizando las herramientas analíticas del modelo walrasiano, diciendo que estos procesos decisivos tienen un “aspecto económico”.

Lionel Robbins ([1932] 1980): 39 ha expresado su propuesta de extensión del término “económico” en su *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, en la forma siguiente: “La concepción que hemos adoptado [de la ciencia económica] puede llamarse *analítica*. No intenta escoger ciertos *tipos* de conducta, sino que enfoca su atención a un aspecto *particular* de ella, el impuesto por la influencia de la escasez. De esto se concluye, por consiguiente, que todo tipo de conducta humana cae dentro del campo de las generalizaciones económicas en la medida en que presenta ese aspecto. No decimos que la producción de patatas es una actividad económica y que no lo es la producción de filosofía. Más bien decimos que tiene un aspecto económico cualquier tipo de actividad en la medida que supone la renuncia de otras cosas. La Ciencia Económica no tiene más límite que este.” (subrayados del autor).

En nuestro trabajo nos remitiremos al doble significado que ha dado el lenguaje común y la reflexión económica en general, sin tener en cuenta la propuesta de Lionel Robbins ([1932] 1980) de extender el término de “económico” a todo ámbito en el que hay una elección en condiciones de recursos limitados y que la sociología y antropología

La respuesta a la primera pregunta es entonces afirmativa. Aparecen en la Fig. 4 valores de tipo 1 (valores subjetivos) y valores de tipo 3 (valores objetivos) en ciertas situaciones que se calificarán de “económicas”, en las que para obtener un bien hay que ofrecer a cambio otro bien (trueque) o dinero (operación de compra-venta). Cada bien tendrá asociado un número único que todos podrán reconocer independientemente de su subjetividad, valor de tipo 3, que se llamará su “valor económico”. Es fácil mostrar que estos números tienen las propiedades de una medición. De la misma forma que ocurre con las mediciones físicas, como por ejemplo el peso o la longitud, si se varía el patrón de medición, todos los valores numéricos se multiplicarán por un valor constante (como cuando se pasa de longitudes medidas en metros a longitudes medidas en pies). Por lo que estos números corresponden a una realidad objetiva más allá del patrón que se tome para expresarlas cuantitativamente. A esta realidad, que no es su longitud, ni su peso, ni su color, se la denomina “valor económico”. Los bienes escasos en una situación de apropiación de los mismos, y teniendo en cuenta que solo se pueden transmitir mediante intercambio entre sí, adquieren una propiedad objetiva llamada “valor económico”.

Esta propiedad no es intrínseca al bien ya que depende del sistema personas-bienes en consideración. Sin embargo es una propiedad que en todo momento es asignable en forma única a cada bien. Así ocurre por

---

económica han denominado “economía formalista”. Por lo que los procesos decisivos “económicos” para nosotros no serán el conjunto de las decisiones que pueda tomar una persona (ya que no hay decisión que no involucre un recurso limitado), sino solamente aquellos que estén vinculados sea a la existencia de precios, sea a actividades de producción para el sustento material del hombre.

No vemos ninguna razón de peso que nos obligue a modificar profundamente el “campo semántico” habitual del término “económico”. No usar este término para situaciones de decisiones no impide que la teoría económica walrasiana haga su contribución al estudio de las mismas, conjuntamente con las demás ciencias que estudian el comportamiento del hombre como la biología y neurobiología, etología, psicología genética, psicología y sociología sólo por citar algunas de ellas. Distinto sería el caso si pudiese demostrarse que desde este punto de vista se puede tener una visión general del comportamiento humano válida en cualquier caso concreto, que subsuma en ella las visiones de todas las demás ciencias del comportamiento humano. Desde un punto de vista socio-antropológico esto no parece posible, por las limitaciones del modelo walrasiano que hemos examinado en las páginas anteriores. Si ya tiene dificultades para replicar la realidad en el campo tradicional de los fenómenos económicos asociados a la formación de precios, no parece posible que pueda subsumir en ella las demás ciencias del comportamiento en un campo mucho más amplio que su campo original de aplicación.

ejemplo con el peso de un cuerpo que no depende únicamente de su masa sino también del campo gravitatorio en el que está.

Nos encontramos entonces con un resultado notable obtenido con los presupuestos irrealistas de la economía walrasiana. Las preferencias fijas de cada persona en interacción sobre un conjunto de bienes escasos distribuidos de una cierta forma entre las personas dan como resultado la aparición de un dato numérico asignable a cada objeto. Estas preferencias individuales en interacción han podido generar una métrica asignable a todos los objetos que se poseen.

Veamos las propiedades de esa métrica que corresponde a un conjunto de valores de tipo 3 asignados a todos los objetos A, B, C,... de la Fig. 4, números que se miden en la escala particular del bien patrón elegido, en este caso uno de los objetos tomados como numerario y que funcionará como el patrón M de la Fig. 4<sup>230</sup>:

- a) Es posible ordenar todos estos objetos en una escala objetiva reconocida por todos, de acuerdo a la cantidad de ese valor numérico, también llamado “valor económico de cambio”. Por ejemplo  $v_B < v_C < v_A$  en Fig. 4-b.
- b) Es posible definir la igualdad de estos “valores económicos de cambio” entre dos grupos de objeto. Por ejemplo  $v_D = v_E$  cuando tienen el mismo valor numérico.
- c) El valor numérico de un grupo de objetos es igual a la suma del valor numérico de cada objeto. Por ejemplo si se toma el objeto F como un paquete constituido por los objetos {G, H, I} entonces  $v_F = v_G + v_H + v_I$

---

<sup>230</sup> El aparato de medición R de la Fig. 4 no corresponde en este caso al uso de un metro patrón en la comparación de dos longitudes que se hacen iguales, sino en la comparación de dos objetos que deben tener asignados la misma cantidad de esa propiedad. Para ello el protocolo de medición que se utiliza es ver, una vez alcanzado el equilibrio final, con qué cantidad de objetos M (objeto patrón) puede ser adquirido una unidad del objeto A. En un platillo de una “balanza” imaginaria se pone el objeto A (objeto que se ofrece). En el otro platillo se pone una cantidad creciente de objetos M (contrapartida para obtener el objeto demandado). Si no se pone nada, no podrá cambiar de patrimonio (la “balanza” queda inclinada de un lado). Si se pone mucho cambiará de patrimonio (la “balanza” queda inclinada del otro lado). Hay que llegar al punto de indiferencia en el que el objeto está a punto de cambiar de patrimonio pero todavía no lo hace (la “balanza” está en equilibrio inestable entre ambos lados). Este es evidentemente su precio final si los intercambios se hacen contra un objeto patrón M llamado dinero. En caso de un trueque los objetos de ambos platillos tendrán el mismo valor en la unidad de cuenta elegida.

d) Por lo que es posible elegir un bien patrón cualquiera para expresar estos valores numéricos. Por ejemplo el bien M que será considerado como el “metro-patrón” de esa propiedad que se medirá en cada objeto. Cambiar de “metro-patrón” significará únicamente cambiar todos los números en un factor proporcional. Si se toma M' en lugar de M y si  $v_{M'} = 2 v_M$ , entonces todos los valores se duplicarán si se expresan en la unidad de cuenta M' en vez de la unidad de cuenta M.

Estas propiedades pueden demostrarse fácilmente para el sistema walrasiano una vez alcanzado el estado de equilibrio. Bastará ver que no debe ser posible ningún intercambio en este estado final de equilibrio entre dos bienes cualesquiera (por ejemplo A y B), independientemente de cualquier cambio indirecto que se pueda seguir para ello (por ejemplo siguiendo el camino A-F-B o A-G-B). Esta independencia del camino recorrido es lo que permite que se pueda generar un sistema de números que tengas las propiedades de una métrica, es decir en los que se puede definir tanto la suma como la igualdad, independencia que la teoría walrasiana logra con estos mecanismos que llamará de “arbitraje”.

Pero no solamente se transforman en una métrica, es decir valores numéricos medibles, los valores de tipo 3 que hemos llamado “valores económicos de cambio”, sino también lo hacen los valores de tipo 1 de cada persona, es decir sus “preferencias” o “valores subjetivos”. La teoría walrasiana muestra que todos los objetos tienen para todas las personas el mismo perfil de valores relativos (valores subjetivos comparados entre sí) que el de los valores de cambios objetivos. Por ej si  $v_A = 2 v_B$  para el valor económico objetivo, esta relación será válida para los valores subjetivos de cada personas. Por lo que la teoría walrasiana permite también medir los valores subjetivos de cada persona, utilizando por ejemplo la escala patrón común utilizada para los valores objetivos.

En definitiva, para la teoría walrasiana existen valores de tipo 1 y valores de tipo 3 que configuran una métrica una vez que se haya alcanzado el estado de equilibrio final en el que ya no son más posibles intercambios. Métrica que no se configura en los objetos durante el proceso de transición hasta este equilibrio final. Por lo que es una métrica válida solamente en esas

condiciones restrictivas, que por ahora parecen bien lejanas a lo que se observa en nuestro mundo real.

Sin embargo se podrán aproximar más si se introduce la posibilidad de consumo y producción de bienes en el modelo anterior. Podrá tenerse entonces una situación en la que las personas podrán guiarse por esos precios de equilibrio y tomarlos como precios corrientes para sus transacciones. La métrica existente ya no será algo aplicable al estado final de equilibrio sino para toda transacción. Para ello sin embargo es necesario o suponer la existencia de un subastador walrasiano, hipótesis irrealista para el sistema económico considerado en su generalidad, aunque pueda aplicarse en ciertos mercados particulares como los mercados bursátiles, o suponer otra condición que fuerce las personas a realizar sus intercambios a los precios de equilibrio. Una solución posible es suponer que una vez alcanzado los precios de equilibrio en un primer ciclo de intercambios, luego las personas tendrán memoria de esos precios y los utilizarán como primera opción para fijar un precio de intercambio entre ellas.<sup>231</sup>

En este caso tenemos que las personas realizarán transacciones entre sí utilizando precios que serán los “valores económicos de cambio” del

---

<sup>231</sup> La extensión del modelo puede hacerse en la forma siguiente. Hemos visto que teniendo las personas una cierta dotación inicial de bienes, y suponiendo que mantienen sus preferencias fijas durante todo el proceso, entonces aparecerá un precio de equilibrio final para cada bien. Imaginemos ahora que algunos de esos bienes desaparecen, fenómeno del consumo, y otros aparecen, fenómeno de la producción, en el patrimonio de cada persona. Una vez realizado esto volvemos a lanzar un nuevo ciclo de intercambios hasta agotamiento final de las posibilidades del mismo. Aparecerán nuevos precios de equilibrio. Supongamos que luego de este ciclo cada persona vuelve a consumir y a producir los mismos bienes, con lo que volverán todas a reiniciar el ciclo siguiente en las mismas condiciones que al principio del ciclo anterior y supongamos que las preferencias se mantienen constantes a lo largo de todos estos ciclos. Tendremos entonces nuevos ciclos en los que siempre se alcanzará un mismo estado final de equilibrio con la misma estructura de precios finales. Si además tenemos un subastador walrasiano, estos precios se fijarán directamente para cada ciclo de intercambio. En caso contrario debemos imaginar que en cada ciclo se van haciendo los intercambios a precios individuales variables hasta el precio final.

Sin embargo si el sistema tiene “memoria”, es decir si se les dice a las personas que prueben primero con el último precio que se ha alcanzado en el ciclo anterior, entonces se tendrá finalmente un estado de régimen en el que continuamente se van produciendo y consumiendo bienes que se cambiarán a los precios de equilibrio. En este caso los valores finales de cambio de cada ciclo se habrán convertido en los valores que se utilizarán para todos los intercambios que se realizarán en los ciclos siguientes al primer ciclo que se habrá realizado con precios variables para cada intercambio entre pares de personas. Por lo que se puede replicar la realidad sin utilizar el subastador walrasiano, con sólo suponer que se repetirán los ciclos manteniéndose las preferencias fijas y suponiendo que existe una “memoria” de los precios alcanzados que se utilizará como primera opción a la hora de buscar un precio para realizar la transacción entre dos personas.

sistema personas-bienes, valores numéricos que tienen la propiedad de una métrica. Utilizarán entonces estos números para guiar sus acciones de intercambio. Mientras no cambien sus preferencias ni el ritmo de producción y de consumo de estos bienes, estos números no cambiarán y podrán parecer como una propiedad de esos objetos, tan tangible como lo es el peso de un objeto o su longitud. Si se toman dos objetos de valores económicos dados, el valor económico de este paquete será la suma de los dos. A ese precio podrán ser conseguidos u ofrecidos en el mercado, sin preocuparse por qué persona lo ofrecerá o lo pedirá.

Se habrá entonces sobreimpuesto al mundo de los bienes un número que medirá su posibilidad de cambio por otros en cualquier momento y con cualquier persona. Número que reflejará una propiedad que erróneamente podrá considerarse como exclusivamente del bien, ya que dependerá de también de las preferencias de las personas y de las condiciones de producción y de consumo del estado de régimen que se han supuesto como fijas en el tiempo. Bastará que cambie algunas de estas condiciones para que se reacomoden esos valores económicos y se adapten a las nuevas condiciones. Entonces parecerán de nuevo como algo objetivo inherente a estos objetos.

Claro que todo lo anterior es posible si se puede dar en la realidad esa constancia de preferencias y de condiciones de producción y de consumo en el tiempo, y si además se supone que existe una “memoria” de los precios alcanzados inicialmente en los primeros procesos de intercambio. Pero suponer una “memoria” por parte de las personas, una preferencia para aplicar precios pasados, corresponde a un supuesto extra-económico que debe justificarse. Desde un punto de vista sociológico la explicación no sería complicada. Sin embargo no sería consistente utilizar una explicación sociológica para el supuesto de individuos que tienen preferencias que no interactúan entre sí. Por lo que se vuelve complicado imaginar una independencia total de esas personas del punto de vista de sus preferencias y al mismo tiempo un fenómeno colectivo que ligue las personas entre sí para obligarlas a tomar como referencia un precio de equilibrio ya alcanzado.

Es pues mucho lo que puede obtenerse de la teoría walrasiana a medida que la vamos complejizando para ir acercándola a nuestro mundo



real, y con ello merece nuestro más grande respeto intelectual. Sin embargo tendrá límites en su generalización que no podrá franquear desde un punto de vista sociológico. Su modelo será aplicable a un mundo de máquinas, en el que se replica formalmente, como lo hemos visto, muchas características que encontramos en los intercambios de bienes en nuestras sociedades, pero no será extensible a un mundo de personas, que tendrán características muy diferentes a las de autómatas.

Tratemos entonces de acercar más el modelo a la realidad. El mundo que queremos describir no es el de autómatas pre-programados, sino de personas viviendo en sociedad, organismos biológicos que han madurado en la sociedad que los ha recibido, y que representamos con los Esquemas O-M e I-S. Las formas concretas de existencia de estas personas implicarán modificaciones a la teoría anterior.

En primer lugar hablamos de preferencias fijas, de un programa de acción pre-determinado que se seguirá independientemente de lo que vaya ocurriendo. Esto que es perfectamente factible para autómatas pre-programados ya no lo es para el ser humano. Todo lo que hagan los demás podrá impactar en su comportamiento en general, y en su comportamiento adquisitivo en particular. Las personas están conectadas entre sí a través del medio social S de la Fig. 4. ¿Cómo imaginar entonces un curso de acción en que ya no haya más influencia de las personas entre sí? Hay que ir vedando sus sentidos a la interacción y crear institucionalmente un mecanismo que las haga comunicar como nuestros autómatas. Por ejemplo haciendo que no se vean entre sí, y que aparezcan por escrito sus propuestas de intercambio cuando del otro lado aparece, sin que vea qué persona es, alguien que le propone un bien. Debemos hacer un *ersatz* del mundo de autómatas para forzar nuestro mundo de personas a comportarse en forma similar.

Supongamos que lo hayamos hecho. Todavía deberemos pedirles que cuando hagan un intercambio en esas condiciones, no prueben con un número al azar como precio, sino que tomen un dato que se les proveerá externamente: por ejemplo el promedio entre los precios máximo y mínimo del ciclo anterior. En esas condiciones el modelo finalmente parece replicar la realidad, suponiendo que la permanencia de preferencias se siga manteniendo un tiempo suficiente hasta llegar a una convergencia de los

precios de cada transacción a los precios de equilibrio, datos que luego se mantendrán inmutables por la “memoria” o “inercia” que le hemos incorporado al sistema.

Este modelo nos parece demasiado artificial en su aplicación a la vida real y que lejos de mostrar las verdaderas articulaciones existentes entre personas que intercambian bienes, provee relaciones que no pueden pensarse como simplificaciones de un mundo real, sino como sustitución de un mundo real por otro mundo con escasa conexión con el verdadero. Nos parece una teoría adecuada para un mundo de autómatas pre-programados. Pero que no es un modelo adecuado para un mundo de seres biológicos cuya maduración se ha hecho socialmente, es decir para un mundo de personas viviendo en sociedad, si bien puede otorgar vistas interesantes y pistas a explorar. Estas personas se comportarán en forma diferente a los autómatas anteriores y no habrá posibilidad de suponer que sus preferencias pueden mantenerse demasiado tiempo sin modificarse, y de que no interferirán entre sí si los dejamos interactuar en forma normal. Sin embargo en esas condiciones se observan precios que no son continuamente variables en cada transacción, sino que tienen en muchos casos una cierta tendencia a la estabilidad. Estabilidad que no puede explicarse por la permanencia de preferencias y por la independencia de las mismas entre las personas durante el proceso de interacción. Nos parece entonces que necesitamos una teoría de los precios y del valor económico que no sea walrasiana, sino que se inspire en estos datos concretos aunque estilizados que nos dan los Esquemas O-M e I-S. Necesitamos explicar la aparición de precios en un mundo de hombres que puedan comportarse como lo hacen en la vida real, sin obligarlos a emular el comportamiento de máquinas para las que sí podrían ser válidas las teorías walrasianas del precio y del valor económico.

Esta es la tarea que tratarán de realizar las teorías sociológicas del valor económico, más allá de que hayan sido formuladas por antropólogos, sociólogos o economistas. Exploremos entonces este nuevo cuerpo de teorías sobre el precio y el valor económico. Dejaremos para más adelante el examen de la cuarta pregunta, el uso del sistema de precios y de valores económicos en el comportamiento individual y grupal de las personas viviendo en sociedad.

## Capítulo 10

### TEORÍAS SOCIOLOGICAS DEL VALOR ECONOMICO

El problema del valor económico y de los precios ha sido estudiado desde un punto de vista sociológico no solamente por sociólogos y antropólogos sino también por economistas. Los estudios de la antropología económica, en especial los trabajos de Marshall Sahlins en su *Economía de la edad de piedra* (1974), han permitido desconectar el problema económico del problema de la escasez, desconexión impensable en el marco de análisis de la economía clásica y neo-clásica. Con lo que ya aparecen serias dudas sobre la conexión rígida que ha realizado la economía walrasiana clásica entre los valores económicos y la escasez, cuando hablaba de valores, y los precios y la escasez, cuando decidió a partir de Pareto, eliminar el concepto de valor económico de su estructura teórica. Los estudios de Mauss en su siempre vigente “Ensayo sobre el don” (1923) sobre las formas de intercambio en las sociedades primitivas, en las que la circulación de bienes se hace mediante el mecanismo del don y contra-don, nos permitirán encontrar un primer antecedente del valor económico, que estará totalmente desconectado del concepto de escasez. Una vez preparado el terreno con estos estudios antropológicos, examinaremos en este capítulo algunas teorías del valor económico que han propuesto sociólogos y economistas, tomando pocos autores, pero que esperamos que representen una suficiente amplitud de puntos de vistas diferentes.

Empezaremos con el estudio de la teoría sociológica del valor económico y de los precios de Tarde, quien con Simiand, como ya lo hemos visto, es uno de los pocos sociólogos que, con su *Psicología económica* (1902), ha escrito un tratado de economía completo desde un punto de vista sociológico. La teoría sociológica del valor económico de Tarde será retomada y modificada por un economista norteamericano de principios del siglo veinte, Benjamín Anderson, en su *Social values* (1911), que examinaremos a continuación.

La escuela durkheimiana, con Halbwachs, Bouglé y Simiand ha también explorado el tema del valor económico, siguiendo algunas sugerencias fundacionales de Durkheim. De todos ellos nos interesará examinar los aportes que ha realizado Simiand, de quien Halbwachs (1937) ha dicho que era el economista de esa escuela. Tanto su *Curso de economía política* (1932a) como su brillante artículo “La monnaie, réalité sociale” ([1934] 2006), nos proveerán de elementos importantes, para una teoría sociológica del valor económico y de los precios. En particular nos ofrecerá una tipología de diferentes estadios de evolución económica, que denomina economías de tipo 1 (economía cerrada sin intercambios), de tipo 2-a (economía de trueque), de tipo 2-b (economía monetaria simple) y de tipo 3 (economía monetaria compleja), que serán una clave importante para el trabajo de construcción de un concepto sociológico de valor económico, adaptado a cada tipo de estadio económico, que haremos más adelante. Completaremos estos estudios de la escuela durkheimiana de sociología económica, con los aportes del economista André Orléan, cuya economía de las convenciones se halla muy cerca de la sociología económica. Nos interesará el estudio del valor económico y de los precios que ha realizado desde un punto de vista sociológico en su libro *L’empire de la valeur: refonder l’économie* (2011).

Estas teorías nos ofrecerán elementos que utilizaremos en los dos próximos capítulos para construir un concepto sociológico del valor económico, que remita a realidades bien concretas y que nos pueda servir para construir en torno al mismo un instrumento de análisis socio-económico que nos permita entender mejor las realidades económicas de nuestras sociedades modernas, al integrar en su estructura teórica tanto el punto de vista económico como el sociológico.

### **Economías primitivas sin escasez y sociedades con circulación de bienes mediante la institución del don: Sahlins y Mauss**

Necesitamos ampliar nuestro punto de vista y dejar provisoriamente de lado el tipo de sociedad que veníamos estudiando, una sociedad S(t) en la que existe el doble mecanismo institucional de la propiedad y del intercambio. Corresponde a sociedades del tipo S<sub>III</sub> y S<sub>IV</sub> del “árbol

evolutivo” de sociedades esbozado como primera aproximación en el capítulo 8 y que reproducimos a continuación (Fig. 1), para los casos en los que el intercambio se hace mediante trueque de bienes entre sí y aquellos en los que los intercambios son de bienes contra dinero. La teoría walrasiana ha tomado como modelo para la economía monetaria que estudia una economía moderna como la que ha existido en Europa a partir del siglo XVIII y que luego se ha ido extendiendo por el mundo, y ha pensado la economía de trueque como su antecesor tanto histórico como lógico. El intercambio con dinero de una economía monetaria sería simplemente la culminación de una economía de trueque en la que un bien ha terminado por convertirse, se nos dice que por razones de comodidad, en la referencia obligada de todos los intercambios, pudiendo inclusive luego desmaterializarse el mismo en papeles, inscripciones en libros o registros electrónicos (dinero papel, bancario o electrónico), y posibilitando así nuevos desarrollos de la sociedad que difícilmente se podrían haber hecho en una economía de trueque.

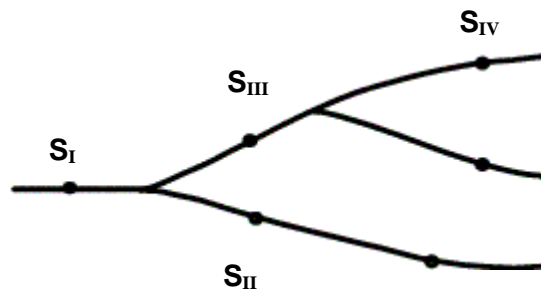


Fig. 1

### **Sociedades S(t): distinto tipos de “economías”**

(sociedades examinadas en sus aspectos económicos):

- S<sub>I</sub>:** Economía primitiva sin intercambio
- S<sub>II</sub>:** Economía con circulación de bienes con el mecanismo del don
- S<sub>III</sub>:** Economía de trueque
- S<sub>IV</sub>:** Economía monetaria

Dejemos por ahora de lado si esta presunta evolución de S<sub>III</sub> a S<sub>IV</sub> ha correspondido a lo que ha ocurrido realmente en la historia, y vayamos a la búsqueda de sociedades que existen o que hayan existido que sean lo más diferente posible de nuestras sociedades modernas S<sub>IV</sub>. Nos interesará ver cómo se pueden manifestar fenómenos que hoy en día catalogaríamos de

“económicos” en esas sociedades, tanto en el ámbito de la producción y consumo de bienes como en el de la circulación de los mismos. En particular nos interesará ver si es posible una actividad económica sin escasez (lo que en principio no tendría sentido para una teoría económica tradicional) y si podemos encontrar fenómenos valorativos objetivos ligados a objetos, que podríamos considerar como “antecesores” de los fenómenos valorativos objetivos (precios y valores de cambio) que observamos en nuestras sociedades modernas.

### *Economías primitivas sin intercambio: sociedades de cazadores-recolectores*

Si bien no podemos saber cómo ha sido la vida económica de economías primitivas de cazadores y recolectores de frutas en el pasado, disponemos de suficientes ejemplos que han podido ser observados por los antropólogos del siglo veinte de tribus viviendo prácticamente en la edad de piedra, como para tener una primera idea de sus características generales. Marshall Sahlins ha recogido varios de estos estudios en forma magistral en el primer capítulo de su *Economía de la edad de piedra*. La conclusión es clara. Estamos ante sociedades que prácticamente sin ningún desarrollo técnico, han logrado un equilibrio adecuado con el medio ambiente en el que viven. Con pocas horas al día de “trabajo”, entre dos y cinco horas de promedio diario según los datos de las poblaciones mencionadas por Sahlins, cada adulto logra alimentar el grupo que tiene a cargo. Le quedan entonces largas horas que se dedican a las actividades sociales, fabricación de adornos y utensilios y a cuotas de descanso mayores a los de sociedades modernas como las nuestras. De ahí la formulación paradójica de Sahlins, que va contra nuestros prejuicios modernos: las sociedades de cazadores y recolectores de frutas serían las primeras sociedades de abundancia de la humanidad. Lejos de haberse reducido la escasez con la civilización, ésta parece haberse desarrollado en forma paralela a nuestras proezas técnicas.

Disponemos prácticamente de un caso de laboratorio que muestra cómo ha sido la vida económica en las tribus más primitivas, sociedades de cazadores y recolectores de frutas, tal como han existido antes de la aparición del intercambio. Richard Lee ha estudiado en 1968 con sumo

detalle las actividades que hoy llamaríamos económicas de los bosquimanos Kung de la zona del Dobe, que viven en una zona árida aunque apta para la vida humana, rodeada por el desierto del Kalahari. Esta situación geográfica excepcional les ha permitido subsistir hasta pocas décadas atrás casi sin contactos e intercambios con el resto del mundo, viviendo de un fondo natural que hasta hace poco no ha interesado a nuestra moderna sociedad industrial<sup>232</sup>. Tenemos prácticamente una economía paleolítica en estado puro que ha podido estudiar en detalle la antropología en la década de 1960. Observemos entonces esta vida económica tal como parece haber existido en los orígenes de la sociedad humana.

“Una mujer [de los bosquimanos del Dobe] recolecta en un día comida suficiente para alimentar a su familia durante tres días, y el resto de su tiempo lo pasa en el poblado confeccionando adornos, visitando otros poblados o atendiendo a las visitas de otras aldeas. Cuando permanece en casa, los trabajos rutinarios de la cocina, tales como cocinar, descascarar frutos, juntar leña para hacer fuego, e ir a buscar agua, le insumen de una a tres horas de su tiempo. Este ritmo de trabajo ininterrumpido y descanso también ininterrumpido se mantiene a lo largo de todo el año. Los cazadores tienden a trabajar más frecuentemente que las mujeres, pero su plan de trabajo es desigual. No es raro que un hombre cace con avidez durante una semana y deje luego de cazar durante dos o tres. Como quiera que la caza es algo impredecible y está sujeta a un control mágico, los cazadores experimentan algunas veces una temporada de mala suerte y dejan de cazar durante un mes o más. Durante estos períodos, las visitas, los pasatiempos y, en especial, la práctica de las danzas, son las actividades primordiales de los hombres”<sup>233</sup>

Richard Lee ha realizado cálculos extremadamente minuciosos sobre el tiempo dedicado por los bosquimanos Kung a la búsqueda de alimentos y sobre la calidad de su dieta alimentaria. Un bosquimano adulto, hombre o mujer, puede alimentarse a sí mismo y a sus dependientes con una semana laboral que oscila entre 1.2 y 3.2 días de trabajo por adulto (siendo la jornada de trabajo de 6 horas por día en promedio), obteniendo así una dieta

---

<sup>232</sup> Véase Richard Lee ([1966] 1981), “La subsistencia de los bosquimanos ¡Kung: un análisis de input-output”.

<sup>233</sup> Cita del trabajo antropológico de Richard Lee sobre los bosquimanos ¡Kung que hace Marshall Sahlins ([1974] 1987) en su *Economía de la edad de piedra*, p. 36.

que excede sus necesidades calóricas y suficientemente variada, y todo estos en una zona árida enclavada en el medio del desierto del Kalahari. De ahí la conclusión de Lee que coincide con la de Sahlins, que bien vale reproducir en su integralidad.

“[...] Los bosquimanos Kung pueden conseguir en forma adecuada [solventar sus necesidades materiales de alimentación] con sólo un pequeño gasto de tiempo y esfuerzo. El análisis [cuantitativo realizado] puede ayudar a corregir la impresión de que su vida es una constante lucha, sostenida contra la adversidad, y que desemboca en una muerte prematura. Como lo ha señalado Sahlins [...] nuestra concepción del cazador ha estado condicionada por la tradicional sabiduría de la economía de la escasez [...] En el caso de los bosquimanos, la obtención de alimentos es la actividad económica fundamental, pero la mayor parte del tiempo de los individuos (cuatro a cinco días a la semana) se emplea en otros objetivos, tales como descansar en el campamento o visitar otros poblados [...] Dado que el desierto de Kalahari septentrional es, desde cualquier punto de vista que se mire una zona marginal para ser ocupada por los seres humanos, es probable que los cazadores del pasado hayan tenido incluso una base de subsistencia más fuerte”<sup>234</sup>

Nos encontramos entonces con actividades económicas en un mundo sin “escasez”, en el que cada persona adulta puede proveer las necesidades materiales del grupo que está a su cargo con mínimo esfuerzo. Es un mundo, claro está, de producción exigua en cantidades físicas, limitadas esencialmente a la provisión de alimentos, si lo comparamos con sociedades más evolucionadas. Sin embargo, todo parece indicar que no existe desnivel apreciable entre las cantidades “deseadas” de bienes y las cantidades realmente obtenidas de los mismos.

Visualicemos la situación en la Fig. 2-a que hemos retomado del capítulo anterior. La altura de la columna izquierda, que representa los bienes realmente disponibles, será evidentemente mucho menor al de nuestras sociedades (salvo en el rubro importante de la alimentación), pero teniendo sin embargo una altura de la columna de la derecha, que representa los bienes “libremente deseados”, con una diferencia  $\delta > 0$  perfectamente

---

<sup>234</sup> Richard Lee ([1966] 1981), pp. 58-59



manejable. Con mínimo esfuerzo los miembros de esta sociedad pueden obtener lo que desean de los bienes disponibles.

Podemos visualizar la situación en la forma siguiente, en una forma que luego será generalizable a otros tipos de sociedades. Imaginemos que los deseos de bienes materiales de cada persona de esa sociedad se representan con un recipiente vacío de una cierta altura que tratará de llenarse luego con los bienes materiales realmente disponibles. La suma de estos recipientes vacíos corresponderá a la columna de la derecha (columna sin relleno para representar el hecho que todavía no se ha llenado de bienes). Esta es la cantidad total de bienes que serán “libremente deseados”, más adelante se dirá “libremente demandados”. La comparamos ahora con la cantidad real de bienes existentes, la cantidad de bienes disponibles. Obtenemos de esta manera la Fig. 2-a.

Fig. 2: Problema económico: bienes disponibles versus bienes deseados

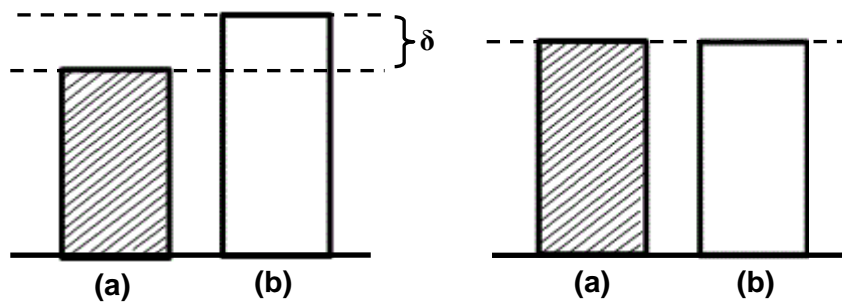


Fig. 2- a

Fig. 2- b

(a): bienes disponibles/ producidos/ “oferta”

(b): bienes deseados/ consumidos/ “demanda”

Fig. 2-a: bienes libremente deseados mayores a bienes libremente disponibles

Fig. 2-b: ajuste social de ambas columnas. Regulación deseos (disminuyen) y regulación actividad (aumento producción).

Dejamos ahora las personas servirse libremente con sus recipientes en el fondo común de los bienes disponibles. Si  $\delta = 0$ , vemos que pueden calzar perfectamente estas demandas libremente expresadas con las cantidades disponibles. Si  $\delta > 0$  existe un problema que hay que resolver y que la teoría económica ha denominado “escasez”. No hay suficientes bienes

para permitir una libre disposición de los mismos. De alguna manera habrá que ver cómo pueden asignarse los mismos a cada persona, haciendo que las cantidades realmente demandadas coincidan con las disponibles.

Cada sociedad resolverá a su manera este problema “económico”. Deberá ver cómo lograr la adecuación de ambas columnas (Fig. 2-a y 2-b). Desde ya, no tiene que haber una solución única para cada sociedad. Por otra parte está claro que el problema a resolver será cada vez más complejo cuanto mayor sea el desnivel  $\delta > 0$ , y sobre todo si se da en bienes vitalmente necesarios. Se podrá tener en todos los casos sociedades en las que finalmente ambas columnas ajustan, pero en las que las tensiones sociales podrán ser muy diferentes.

Una sociedad pobre, por su *output* material per cápita, pero que vive en un mundo sin “escasez” por tener adaptado ambas columnas con mínima intervención social, simplemente con la formación social de los deseos que los circunscribe a lo obtenible fácilmente, y con un técnica que permite de un fondo natural obtener fácilmente lo necesario, como parece serlo la sociedad de bosquimanos Kung, será una sociedad que habrá provisto una solución adecuada al problema general de la Fig. 2, tan válida como otras, y al parecer con mínimas tensiones sociales. De ahí probablemente la larga pervivencia en el tiempo de estas sociedades paleolíticas en equilibrio en su medio nutricional.

Pero serán sociedades sin *output* físico suficiente frente a otras sociedades que podrán arrebatarse por la fuerza el fondo natural extenso que necesitan. Las sociedades más civilizadas no resolverán en forma tan adecuada el problema del  $\delta > 0$ , su economía será una economía de “escasez”, pero serán también una sociedad de “potencia” como las llama Bertrand de Jouvenel<sup>235</sup>, que con su técnica más elaborada extraerá más recursos del fondo natural. Podrán entonces con facilidad expulsar a estas sociedades paleolíticas de su medio natural para hacerse de sus recursos que explotarán más intensamente. No está hecha la prueba que este tipo de sociedad pueda perdurar en equilibrio con su medio nutricional como lo han

---

<sup>235</sup> Cf. Bertrand de Jouvenel (1976), *La civilisation de puissance*.

hecho por milenios las sociedades paleolíticas de cazadores-recolectores, que también en ese aspecto nos pueden dar lecciones importantes.

Tenemos entonces con las sociedades primitivas de cazadores y recolectores una economía sin “escasez”, aunque pobre en bienes materiales de acuerdo a nuestros estándares modernos. Pongamos la lupa en la Fig. 2 y veamos con más detalle cómo es el proceso que permite que cada persona pueda ir con su “recipiente” vacío y obtener los bienes que desea. El ajuste es inmediato. Los bienes se van obteniendo en cada “grupo familiar” mediante la caza y recolección de frutos. Cada uno se sirve de alguna manera en la naturaleza mediante estas dos actividades técnicas al alcance de todo adulto de esa comunidad. Se recogen los bienes que formarán parte de la columna de la izquierda, en cantidades que presumimos similares a las de la columna de la derecha (no tenemos datos sobre los deseos libremente expresados de los Kung, dado que el estudio se ha centrado únicamente en factores materiales objetivos). En todo caso nada impide que cada persona use más tiempo para ajustar su columna de la izquierda (bienes obtenidos) a la de la derecha (bienes deseados), dada la baja carga horaria diaria dedicada a estas actividades. No parecen entonces percibirse dificultades para pasar de la Fig. 2-a a la 2-b, esta última la única que se puede observar (bienes efectivamente producidos y consumidos por cada grupo familiar y por lo tanto para la tribu Kung en su totalidad). Al estar equilibradas ambas columnas para cada adulto y su grupo de personas a cargo, lo estarán para la tribu en su conjunto.

Mirando con más detalle el proceso en la realidad observamos, sin embargo, que los bienes obtenidos por cada adulto no quedan directamente disponibles para su distribución al interior de su grupo familiar. Existe una circulación de bienes que ya no es necesaria del punto de vista económico, dado que el problema del desfase  $\delta > 0$  está resuelto con el mecanismo anterior. Cada adulto se sirve de lo que necesita en el fondo natural común y con esto abastece todas las necesidades de su grupo familiar. En forma inesperada a priori, la observación muestra en estas sociedades primitivas sin intercambio la existencia de mecanismos de reciprocidad que se superponen a la solución puramente económica anterior. No basta con que cada adulto

provea a su grupo en este mundo sin escasez apreciable. Es necesario también, aparentemente, que los lazos sociales se refuercen con distribuciones alternadas de bienes no escasos que irán ligando a todos entre sí en lazos de reciprocidad<sup>236</sup>. Hace su aparición entonces un mecanismo de reciprocidad colectiva, que Sahlins ha denominado “reciprocidad generalizada” y que se ha encontrado prácticamente en todas las sociedades de cazadores-recolectores<sup>237</sup>. Quizás esta “reciprocidad generalizada” sea la antecesora de formas más modernas de circulación de bienes como las que se hacen con los mecanismos del don y del intercambio en sociedades ya más complejas de nuestro “árbol evolutivo” de sociedades. Observémosla en acción en el caso concreto de nuestra sociedad de bosquimanos Kung de la región del Dobe.

“El campamento sirve de base a sus miembros. Todas las mañanas algunos individuos salen a recoger alimentos vegetales y/o a cazar animales, y todas las tardes los trabajadores vuelven y reúnen los recursos recogidos con los de todos los demás y con los de los miembros que se quedaron. La obtención de alimentos no es una actividad cooperativa. Los recolectores salen en grupos de dos o tres y cada mujer recoge alimentos vegetales por su cuenta. Los cazadores suelen operar individualmente o por parejas, y el éxito de la caza depende en gran medida de la habilidad personal para el rastreo y del entusiasmo de los perros de caza; no existen pruebas de que el esfuerzo coordinado produzca más carne que el esfuerzo individual. No obstante, la cooperación se pone claramente de manifiesto en el consumo de alimentos. No sólo reúnen las familias la producción del día, sino que todo el campamento -lo mismo los residentes que los invitados- comparten a partes iguales la cantidad total de comida disponible. La comida de la tarde de todas las

---

<sup>236</sup> Es decir en forma análoga a la concepción de Levi-Strauss sobre la función de las reglas de matrimonio en las sociedades primitivas. Cf Levi Strauss ([1958] 1974), *Anthropologie Structurale*, p. 369: “Para el autor de estas líneas- dice Levi- Strauss- los sistemas de parentesco, las reglas de matrimonio y de filiación, forman un conjunto coordinado cuya función es asegurar la permanencia del grupo social, entretejiendo, a la manera de un tejido, las relaciones consanguíneas y las relaciones por alianza. Así esperamos haber contribuido a elucidar el funcionamiento de la máquina social, que extrae perpetuamente las mujeres de sus familias consanguíneas para redistribuirlas en la misma cantidad de grupos domésticos, que a su vez se transforman en familias consanguíneas y así sucesivamente” (la traducción es nuestra). La circulación de bienes, aunque no sea necesaria para resolver el problema económico como ocurre en las sociedades primitivas de “abundancia” de cazadores y recolectores, puede ser entonces otra forma de fabricar y mantener la sociedad, de hilvanar y mantener juntos los hilos que unen a todos los miembros de una comunidad entre sí.

<sup>237</sup> Richard Lee ([1966] 1981), p. 59.

familias se compone de partes de los alimentos de todas las demás familias residentes. Los alimentos se reparten crudos o bien son preparados por quien los recoge, y luego repartidos. Existe una constante circulación de nueces, bayas, raíces y melones de un fuego familiar a otro hasta que todos los residentes han recibido una parte equitativa [...]. A la mañana siguiente, una combinación distinta de proveedores sale del campamento y, cuando vuelven al final del día, se repite la distribución de comida”.<sup>238</sup>

En definitiva nos encontramos, en estas economías primitivas sin intercambio, con un ajuste sin necesidad de valores económicos entre los “bienes deseados” y los “bienes disponibles”. Una doble técnica social de producción y de ajuste de los deseos a lo que puede proveer el medio nutricional parece suficiente para resolver el problema económico, es decir la existencia de un posible desfase entre las dos columnas de la Fig. 2. En lenguaje económico, la resolución de este problema de “demanda” de bienes y de “oferta” de los mismos se resuelve sin necesidad de recurrir a lo que en otras economías más evolucionadas aparecerán como “valores económicos”. Sin embargo, en ese mundo económico sin “escasez”, ya aparecen fenómenos de apropiación de bienes y de circulación de los mismos con un mecanismo de reciprocidad generalizada que parece tener una motivación más social que puramente económica.<sup>239</sup>

---

<sup>238</sup> Richard Lee ([1966] 1981), p. 45.

<sup>239</sup> En esta sección hemos utilizado el concepto de “bienes deseados” de una persona. Estamos por lo tanto utilizando términos que implican entrar en una subjetividad ajena y examinar las cosas desde su punto de vista. Esto es perfectamente posible como lo muestra el Esquema I-S, en el que las personas están relacionadas entre sí con el medio social que comparten, a través de cuál circulan afectos, palabras y gestos comprensibles para todos. Una persona al cabo de su proceso madurativo ha adquirido la habilidad de ponerse en el lugar de los demás, en forma que podrá ser más o menos acertada, y desde allí poder imaginar lo que le puede estar pasando. Una teoría que utiliza los Esquemas O-M e I-S no tiene ninguna razón de suprimir esta fuente subjetiva de conocimiento. No tiene por qué limitarse a una pura visión “externa” en la que lo único que se hace es observar los objetos desde el exterior, tal como lo hacen inevitablemente las ciencias naturales con sus objetos de estudio. Es totalmente legítimo que a esa visión “externa” le agregue, cuando sea posible, y tomando todos los recaudos necesarios, la visión “interna” que tiene una persona de otra, situación de comprensión, por usar el término weberiano, que se ha dado aún en encuentros con personas de cultura radicalmente diferente a la nuestra como lo muestra la antropología y la etología humana. Para una fundamentación muy interesante de este tipo de conocimiento, véase Cooley (1926-1927), “The Roots of Social Knowledge”.

## *Economías del don y del contra-don*

La economía bosquimana nos muestra que, contrariamente a lo que pensaba la economía clásica, la “escasez” no puede pensarse como el fundamento de la actividad económica, entendida en el sentido de la provisión del sustento material de una comunidad. Tampoco puede pensarse como el fundamento de la propiedad y de la circulación de bienes. Observamos fenómenos de apropiación de bienes que no son escasos y de circulación de los mismos en la sociedad bosquimana.

El término “escasez” no parece ser entonces el concepto troncal del cuál derivarían los demás fenómenos económicos. Recordemos el razonamiento hipotético de Rueff que expresa este intento de síntesis. Se parte de una situación de escasez, en la que no hay bienes suficientes para todos. Esto provoca el fenómeno de la apropiación. Se tendrá entonces una guerra hobesiana de todos contra todos por la obtención de estos recursos escasos. Hasta que se llega a una situación en la que la violencia es sustituida por el derecho que garantizará a cada uno la propiedad que ha adquirido, independientemente de cuál haya sido su origen. Se tendrá entonces una sociedad pacificada en la que la única forma de obtener el bien ajeno será por intercambio. Aparecerán entonces los precios o valores de cambio en esa sociedad en ese mundo de bienes escasos, apropiados y en la que se prohíbe el uso de la violencia para acceder al bien ajeno. Dónde había violencia en un mundo con escasez, habrá ahora paz con intercambio. En definitiva toda esta construcción intelectual se basa en el concepto de “escasez”, que la ha dado su fama de dureza a la economía clásica. Se hace lo mejor con lo que hay. Lo único que se puede hacer es reducir esa escasez originaria para que finalmente todos puedan obtener los bienes necesarios para su vida.

¿Qué es lo que puede mantenerse de ese razonamiento económico clásico realizado en forma ideal? No puede sostenerse que los fenómenos de apropiación se deban a la escasez, y así también su circulación. Podemos tener una sociedad en la que los bienes son fácilmente asequibles para todos y en la que sin embargo hay apropiación y circulación de los mismos, como en nuestra sociedad de bosquimanos. Sin embargo hay un “grano de verdad” que aparece en ese razonamiento.

Suprímase el término de “escasez” y reemplácese por la Fig. 2 en la que vemos los bienes deseados versus los bienes disponibles. El término que parece describir mejor la situación es el de “adaptación” de una sociedad con su medio ecológico. Los bosquimanos tienen una adecuada adaptación con su medio, logrando con sus técnicas sociales y productivas adecuar razonablemente ambas columnas de la figura. De la misma forma que una población animal en su medio ecológico, lo puede resolver o no adecuadamente. Se han podido crear una sociedad en la que el fondo natural, le permite proveer lo que estiman socialmente necesario, y que sobrepasa lo biológicamente necesario. Pero está claro que habrá una competencia por este territorio. La etnografía nos muestra como estas sociedades primitivas delimitan su territorio, que podrá variar con sus migraciones, y lo defienden por la fuerza si necesario. A este nivel de la sociedad el razonamiento anterior de Rueff tiene cierta validez. Hay una competencia y apropiación de recursos escasos entre grupos humanos. Pero una vez establecido este territorio, en el que por adecuada regulación, se lo hace compatible con las necesidades del grupo (control de natalidad, desplazamientos del grupo, etc.), el fenómeno primario ya no es el de la “escasez”, sino la de una vida en equilibrio con su medio nutricional, en la que las actividades puramente económicas son sólo una parte de sus actividades sociales.

Sigamos recorriendo el árbol evolutivo de sociedades a vuelo de pájaro. Nuestras sociedades se complejizarán. Seguirán dependiendo de un medio natural del cuál extraerán todos los recursos necesarios para su sostén material y para una vida considerada socialmente adecuada. La Figura 2 se aplicará a grupos cada vez más extendidos, que deberán resolver este problema de adaptación entre su medio natural y sus necesidades, teniendo entendido que tanto los medios técnicos para la obtención de esos bienes, como esas necesidades son socialmente construidos. No nos es posible aquí siquiera tener una visión a grandes rasgos de este proceso, en sociedades ágrafas, de cazadores y agricultores, y en las grandes civilizaciones que se han desplegado por el mundo. Sí nos interesará observar algunas de ellas, ya no en sus procesos “productivos” (obtención de bienes de su fondo natural), sino en sus procesos “circulatorios” (circulación de bienes entre personas).

De vuelta aquí hay que deshacer una conexión establecida por la teoría económica en general, por lo menos desde Adam Smith, y que la investigación histórica y etnográfica ha desmentido completamente. Se supone que una vez apropiados los bienes por las personas, la circulación de los mismos se hará mediante trueque. Éste sería la forma primigenia de la circulación de bienes entre personas. Una vez que se elija por razones de comodidad un bien como referencia, el trueque se hará luego en forma indirecta con ese bien de referencia (moneda M), transformándose la simple operación de intercambio de A por B en una doble operación de venta (A por M) y de compra (M por B). El trueque sería entonces el antecesor histórico y lógico del intercambio contra dinero de nuestras sociedades modernas. Sin embargo ni el trueque fue la forma de circulación primigenia de los bienes, ni tampoco parece haberse realizado bajo la forma indicada por las teorías económicas clásicas.

Marcel Mauss ([1923] 2006), ha sintetizado y dado forma en su magistral “Ensayo sobre el don. Forma y razón del intercambio en las sociedades arcaicas”, a la abigarrada información etnográfica de su tiempo sobre la circulación de bienes en las sociedades primitivas. La circulación de bienes se hace con mecanismos de reciprocidad diferidos en el tiempo mediante los cuales los seres humanos han logrado construir sociedades que han movido entre sí masas enormes de bienes sin recurrir al trueque. Mecanismos de reciprocidad que podemos denominar en forma imperfecta, dado que son múltiples sus formas, don y contra-don. Estamos ante economías del don en las que la iniciativa de la circulación de bienes la toma una persona o grupo, iniciativa que finalmente se verá completada por bienes que volverán en reciprocidad de otros. Estamos ante una economía del dar y recibir, en los que estos momentos no son simultáneos entre dos personas, sino diferidos en el tiempo, y pudiendo hacerse el círculo con personas diferentes ( $P_1$  le da a  $P_2$  que le da a  $P_3$ ... que finalmente le da a  $P_1$ ). Su forma más simple es la del don de una persona a otra ( $P_1$  a  $P_2$ ) que finalmente se completará cuando la otra persona le haga a su turno un contra-don ( $P_2$  a  $P_1$ ). Como, por ejemplo, cuando en nuestras sociedades modernas se le hace un presente a una persona, un regalo, o una invitación a cenar que en un futuro será correspondido con otro regalo o invitación.



Estamos finalmente ante intercambios de bienes, de servicios, de invitaciones, de lo que fuera, que se harán en forma diferida en el tiempo, por más que una primera visión superficial los vea como un acto unilateral de generosidad pura, que no espera su devolución.

Este sistema de reciprocidad, con la triple obligación que ha señalado Mauss de dar, de recibir y de devolver ha permitido a la humanidad tener una circulación activa de bienes antes de que apareciera el intercambio simultáneo de bienes, producto tardío de nuestra evolución humana. Este sistema de circulación de bienes, nos dice Mauss, se ha hecho en sus primeros tiempos en la forma de intercambios no entre personas, sino entre grupos de personas, en lo que denomina “prestaciones totales”. Con el tiempo se ha transformado en el don y contra-don entre personas individuales. En estas sociedades estamos antes fenómenos complejos de circulación de bienes y de obtención de los mismos, sin que aparezca el fenómeno del trueque o intercambio simultáneo de bienes entre dos personas. Este último corresponde a un estado más avanzado del desarrollo económico de una sociedad, que puede muy bien no alcanzarse como lo muestran pueblos de Polinesia y Melanesia con un alto nivel de generación y de circulación de bienes. De la misma forma que Piaget muestra que en el desarrollo de la persona humana un estadio es necesario para que se pueda desplegar el siguiente (por ejemplo la etapa sensori-motora para la etapa simbólica del desarrollo del niño), pareciera que la existencia del trueque necesita de una base previa que, según Mauss, sería la que ha tenido la humanidad por milenios y que corresponde a la economía con circulación de bienes mediante el mecanismo del don y del contra-don.

“Los dones circulan, ya lo hemos visto, en Melanesia, en Polinesia, con la certeza de que serán devueltos [...] Pero es, en toda sociedad, de la naturaleza del don de obligar a plazo. Por definición misma, una cena en común, una distribución de kava, un talismán que uno se lleva no pueden ser devueltos rápidamente. El “tiempo” es necesario para ejecutar toda contra-prestación. La noción de plazo está entonces implicada lógicamente cuando se trata de devolver visitas, de contraer matrimonios, alianzas [...] La historia económica y jurídica corriente está grandemente en falta sobre este punto. Imbuida de ideas modernas se hace ideas a priori de esa evolución, sigue una lógica supuestamente necesaria. Nada más peligroso que esa “sociología inconsciente” como la ha llamado Simiand. Por

ejemplo M. Coq dice todavía: “En las sociedades primitivas sólo se concibe el régimen del trueque; en aquellas que son avanzadas, se realiza la venta de contado. La venta a crédito caracteriza una fase superior de civilización; aparece en primer lugar bajo una forma indirecta combinación de la venta al contado y del préstamo”. En realidad, el punto de partida está otra parte. Está en una categoría de derechos que dejan de lado los juristas y los economistas y que no les interesan; es el don, fenómeno complejo, sobre todo en su forma más antigua, la de la prestación total [...]; ahora bien, el don conlleva necesariamente la noción de crédito. La evolución no hizo pasar el derecho de la economía del trueque a la venta y ésta del contado al término. *Es sobre un sistema de regalos dados y devueltos a plazo que se han edificado de una parte el trueque, por simplificación, por acercamientos de tiempos antes separados, y por otra parte, la compra y la venta, y ésta a término o al contado, y también el préstamo.*”<sup>240</sup>

### *Valuaciones de los bienes en una economía del don*

Pero pareciera que la etapa de la economía del don por la que ha pasado toda sociedad humana relativamente desarrollada, ha sido también la que nos ha educado en la posibilidad de asignar valores a los bienes. Todo don de un bien A deberá poder compararse con el contra-don que se recibirá ulteriormente del bien B. La existencia del mecanismo del don y del contra-don implica la necesidad de valorar los bienes que circularán de esa manera.

En algunos casos el contra-don deberá ser de un valor similar al del don, buscándose un equilibrio entre las prestaciones recíprocas:  $V_A = V_B$ . En otros casos, como en el *potlach* se estará en una competición de regalos en la que se deberá devolver con creces lo que la otra parte le ha dado, poniéndose en juego su prestigio si no lo hiciese:  $V_A < V_B$ . En todos los casos estamos ante fenómenos de circulación de bienes en los que las personas intervinientes y sus grupos sociales correspondientes deberán evaluar si se ha cumplido la regla de equidad o de mayor generosidad de este “juego” de circulación de bienes<sup>241</sup>.

---

<sup>240</sup> Marcel Mauss ([1923] 2006), pp. 198-199. La traducción y el subrayado son nuestros.

<sup>241</sup> Esta valuación colectiva del don ( $V_A$ ) y de la contraprestación ( $V_B$ ) puede depender de la situación. Puede imaginarse perfectamente que al bien A dado por una persona en don a otra, le pueda corresponder según los estatus y situaciones particulares de cada persona un bien B de mayor o menor valor. Inclusive puede imaginarse que las valuaciones colectivas

Nos encontramos ante el problema de Aristóteles de valorar personas y bienes que había aplicado al caso de redistribución de bienes en una comunidad (justicia distributiva) y al caso de una prestación recíproca de bienes (justicia conmutativa). Las circulaciones de bienes tanto en procesos de “redistribución” o en procesos de “reciprocidad”, para tomar la terminología de Sahlins basada en Mauss y Polanyi, necesita como condición previa la posibilidad de comparar bienes radicalmente diferentes<sup>242</sup>.

Este problema de justicia “conmutativa” cuando se aplica a mecanismos de “reciprocidad” en las sociedades primitivas parece también estar fijado en consideraciones sociales como lo estipulaba Aristóteles para su tipo de sociedad para el caso del intercambio simultáneo o trueque. Pero contrariamente a la solución de Aristóteles, ya no estamos forzosamente ante la presencia de personas iguales en la transacción. No solamente se deberán considerar los bienes, sino las personas en juego y su situación concreta para determinar cómo deben ser las cantidades de bienes finalmente movidas de un lado y de otro con el don y su contra-parte. Pero tenido esto en cuenta, finalmente deberá poder estimarse cuántos bienes ha dado cada uno al otro, para ver si se ajustan a lo que requieren las normas sociales de esa comunidad. Es necesario resolver el problema de la conmensurabilidad de bienes heterogéneos entre sí para que puedan tener lugar esas prestaciones y contraprestaciones.

Y ahora nos parece que Aristóteles ha mostrado más perspicacia que mucho de sus críticos modernos, cuando veía en esos intercambios hechos con “justicia” (es decir adecuadamente de acuerdo a las reglas del grupo) un creador de lazos sociales. Las equivalencias entre bienes heterogéneos parecen haber surgido de la necesidad de crear lazos sociales y no de la necesidad económica. Recordemos las palabras, ya citadas en parte, de

---

$V_A$  y  $V_B$  no dependan únicamente de los bienes respectivos, sino también de las personas que dan y reciben. No habría en ese caso un valor asociado a cada objeto en forma independiente de las personas.

<sup>242</sup> Cf. Sahlins ([1974] 1987), Cap. 5: « Sociología del intercambio primitivo », pp. 203-214.

Aristóteles que ahora resuenan más claridad a luz del “Ensayo sobre el don” de Mauss.

“Confieso, por lo demás, que en todas las relaciones comunes que los ciudadanos mantienen entre sí, esta especie de justicia, es decir la reciprocidad proporcional y no exactamente igual es el lazo de la sociedad. El Estado no subsiste sino a merced de esta reciprocidad de servicios, que hace que cada uno vuelva proporcionalmente lo que ha recibido [...] Esto nos explica también el fin con que se coloca el templo de las Gracias en el sitio más frecuentado de la ciudad, que no es otro que el de excitar a los ciudadanos a devolver los servicios que hayan recibido, porque esto es propio de la Gracia. Es preciso que sirváis a vuestra vez al que se ha mostrado generoso con vosotros; y debéis en seguida tomar la iniciativa, mostrándoos espontáneamente generosos con él [...] Así pues, es preciso que las cosas que estén sujetas a cambio puedan compararse entre sí bajo algún respecto; y de aquí la necesidad de la moneda [...] es la medida común de todas las cosas; y por lo tanto estima el valor superior de la una como el valor inferior de la misma [...] En realidad, no puede ser que cosas tan diferentes sean conmensurables entre sí; pero también es cierto que, efecto de la necesidad, se puede llegar sin gran trabajo a medirlas todas suficientemente. Es preciso que haya una unidad de medida [...]”<sup>243</sup>

¿Qué tipo de valuaciones se ponen entonces en juego en estos mecanismos de reciprocidad? Examinemos la situación en la Fig. 3, esquema acumulador que retomamos del capítulo anterior en una versión más sintética (Fig. 4 del cap. 9). Estamos frente a dos personas  $P_1$  y  $P_2$  que entrarán en una relación de don y contra-don, siendo testigos de esa operación los demás integrantes de su grupo social. La relación se inicia entregando por ejemplo  $P_1$  un “paquete de bienes” que llamaremos A.  $P_2$  deberá aceptar ese don y devolver, en el caso de un don agonístico, una cantidad mayor de bienes, por ejemplo un “paquete de bienes” que denominaremos B. Es necesario entonces poder comparar entre sí grupos heterogéneos de bienes. En este caso, saber si la contraprestación es superior al don inicial.<sup>244</sup>

---

<sup>243</sup> Aristóteles (2007b: 182).

<sup>244</sup> La forma más simple de ver estos paquetes de bienes es suponer que corresponden cada uno a una cierta cantidad de un bien determinado. Por ejemplo, A será 10 mantas

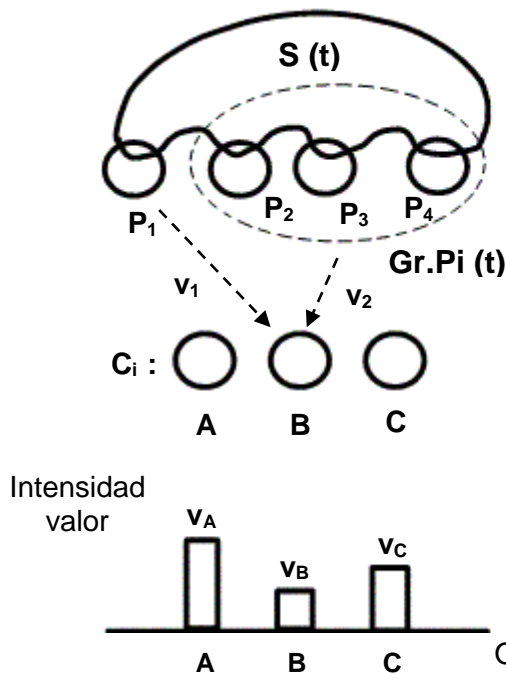


Fig. 3- a

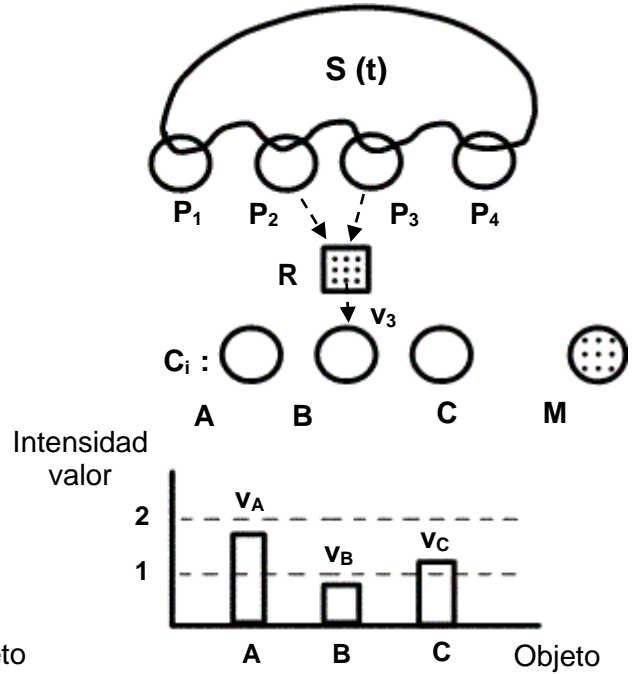


Fig. 3- b

Referencias:

$v_1$ : “valor de tipo 1” (valor subjetivo)

$v_2$ : “valor de tipo 2” (valor colectivo)

$v_3$ : “valor de tipo 3” (valor objetivo)

$P_1, P_2, P_3$ : personas /  $Gr.Pi(t)$ : grupo de personas

A, B, C: objetos (bienes y servicios)

$C_i$ : cualidad/ atributo objeto.

M: unidad de cuenta (u.c.) o unidad monetaria (u.m.)

R: instrumento de medición.

( $A = 10 A'$ , siendo  $A'$ : 1 manta) y B podrá consistir en 5 pieles ( $B = 5 B'$ , siendo  $B'$ : 1 piel). Si el don y contra-don se hacen a igualdad de valor se tendrá  $V_A = V_B$  (10 mantas = 5 pieles), o lo que es lo mismo  $10 V_{A'} = 5 V_{B'}$  (10 mantas = 5 pieles), lo que también podrá expresarse en la siguiente relación de equivalencia  $2V_{A'} = 1 V_{B'}$  (2 mantas = 1 piel). El signo “igual” en “2 mantas = 1 piel” significa que las dos mantas (2  $A'$ ) tienen el mismo valor a ojos de la comunidad que una piel (1  $B'$ ). Estamos ante un valor de tipo 2, valor colectivo percibido por el grupo, con respecto a los objetos en cuestión, mantas y pieles. Aparece entonces el equivalente de una relación de intercambio, aunque diferido en el tiempo, entre estos dos tipos de bienes. De esa forma pueden los distintos tipos de bienes entrar en relaciones de equivalencia entre sí en una escala construida colectivamente. Aparece entonces el equivalente de unos precios en un régimen donde no existe el intercambio simultáneo de bienes y donde tampoco hay existencia de dinero ni mercados en el sentido moderno de estos términos.

Parece una condición necesaria para la realización de esas transacciones de ida y de vuelta la existencia de una valuación colectiva de esos bienes (valor de tipo 2 en Fig. 3). Todos acordarán que P<sub>2</sub> ha cumplido honorablemente su obligación al devolver a P<sub>1</sub> una mayor cantidad de bienes de los que ha recibido. Es decir que  $V_B > V_A$ . Estamos ante la presencia de valores de tipo 2, es decir de valuaciones colectivas, que en este caso se han realizado sin la existencia de intercambios. Esta sociedad habrá establecido entonces lo que Polanyi llama una “escala de equivalencia”, poniendo en un mismo nivel de comparación bienes heterogéneos entre sí. Probablemente no haya una escala de equivalencia simple entre todos esos bienes, pero esto no impide que puedan ser comparados entre sí, y ver si en el caso de nuestro don agonístico cada uno cumplió con lo que se esperaba de él<sup>245</sup>.

Podemos perfectamente llamar “valor” a esa medición homogénea de bienes heterogéneos. Los dones y contra-dones agonísticos se harán a “valor” creciente. Podrían hacerse también en otros tipos de sociedades dones a igualdad de “valor”. Parece entonces existir una parametrización afectivo-cognitiva de los bienes de una sociedad que asigna a cada uno de ellos un “valor” en una cierta escala, y que permite así la realización de la circulación de bienes mediante el mecanismo del don y contra-don. En estas sociedades parece ocurrir lo que nos ha dicho Aristóteles, es decir la posibilidad de comparar bienes heterogéneos entre sí en una única dimensión, sabiendo si se tiene mayor o menor “cantidad” de esos bienes, y eso gracias a una “convención social”, y que nosotros podemos caracterizar con más precisión, siguiendo a Simiand<sup>246</sup>, como un fenómeno de valuación colectiva que evidentemente no necesita del acuerdo de las partes. No se han reunido las personas de esa sociedad para establecer las tablas de equivalencia entre estos bienes, sino que deberían haber surgido de procesos

---

<sup>245</sup> Pueden perfectamente tenerse escalas de equivalencias dentro de subgrupos de bienes que solo serán admitidos para una circulación dentro de su propia esfera. Por ejemplo bienes mundanos con bienes mundanos, y bienes sacros con bienes sacros. Las escalas de equivalencia enlazarán entre sí los objetos de cada categoría. No se admitirán cambios diferidos de bienes de un tipo por bienes de otro tipo. No habrá, por ejemplo, cantidad de bienes mundanos que podrá ser suficiente para retribuir el don de un objeto sacro. Sin embargo aún de existir este caso hipotético, no quiere decir que los objetos de diferentes categorías no se puedan comparar entre sí. Simplemente manifiesta que el “valor” de objetos de la categoría superior es enormemente superior al de los de la categoría inferior.

<sup>246</sup> Simiand, F. ([1934] 2006).

colectivos más difusos, como los que hemos vistos en el capítulo 4. Simiand podría decir que el “valor” en esas sociedades una “realidad social”, es decir una construcción de la colectividad.

Podemos entonces establecer como una hipótesis plausible de trabajo la existencia de valores de tipo 2 en una sociedad donde existe el don y contra-don. De ser cierto, tendríamos entonces en esas sociedades un lejano antecedente de lo que en nuestras sociedades llamamos “valor económico”. Valor que tendría un origen social y que regularía la circulación de bienes entre las personas de esa sociedad. Por lo que parece necesario desconectar el fenómeno del valor económico de su relación con el intercambio. Pueden aparecer “valores” asignados a cada objeto en un mundo en el que no existen trueque, ni operaciones de compraventa.

La tentación es grande de imaginar, como lo hace Mauss, a la circulación mediante el don y contra-don, como un antecedente del trueque. Bastará que este don y contra don se hagan a igualdad de valor, y que luego los plazos entre prestación y contraprestación se acorten hasta coincidir, para obtener una economía de trueque. ¿Ha ocurrido así en la realidad histórica? No lo sabemos. Pero es una evolución que parece totalmente plausible a falta de mayor información. Si fuera así podríamos pensar que los primeros trueques se han hecho utilizando la tabla de equivalencia realizada en forma social utilizada en la economía del don. Por lo que las formas primitivas del “valor económico” en una economía de trueque podrían perfectamente ser valores de tipo 2 establecidos socialmente. Claro está que si hacemos la analogía con el desarrollo de un organismo, esta forma inicial del valor económico podrá luego transformarse y complicarse. Podrá incluso desaparecer la escala social que le ha dado origen y ser reemplazada por otro tipo de realidad.<sup>247</sup>

---

<sup>247</sup> Mauss hace referencia en su *Ensayo sobre el don* a un poema escandinavo sobre el don que ha encontrado en el *Tratado de economía política* de Gustav Cassel ([1932] 1946), Capítulo 11: “La moneda a través del tiempo”. Cassel sostiene allí que el don es el antecesor del trueque y del intercambio con dinero, y que las relaciones de equivalencia entre los bienes dados y recibidos, tanto en el don y contra-don, como luego en el trueque se basan en escalas de equivalencias previamente fijadas, en una unidad de cuenta, establecida socialmente (costumbre o sanción de autoridades políticas y religiosas). No solamente la “economía del don” sería la antecesora de la “economía del trueque”, sino que también compartiría la misma forma de fijar relaciones de equivalencia, es decir “valores”. El “valor” de un bien, por lo tanto para Cassel, de la misma forma que para Polanyi,

A continuación examinaremos las teorías sociológicas del valor económico de la muestra de autores que hemos seleccionado, empezando con Tarde. Seguiremos luego con Benjamín Anderson, que ha tomado partes de la teoría sociológica del valor de Tarde. Finalmente veremos los aportes de la escuela Durkheimiana al problema del valor económico, poniendo especial énfasis en Simiand. Terminaremos ese capítulo examinando luego la teoría del valor económico de André Orléan. Tendremos entonces, conjuntamente con las teorías walrasianas del valor económico y la crítica que se ha hecho de las mismas desde un punto de vista sociológico, todos los elementos para construir en la Parte III un concepto sociológico de valor económico que tenga en cuenta los trabajos anteriores.

### **Teoría del valor económico de Tarde: la interacción de “deseos” y “creencias” en la formación de precios**

Para Tarde los valores subjetivos, como ya lo hemos visto, son reacciones afectivo-cognitivas que se disparan en cada persona cuando se pone en contacto con un objeto, y que asignan una cualidad al objeto percibido. Durante su formación como persona, y luego en su contacto con las demás una vez adulto, aprenderá a reconocer en los objetos más diversos distintos tipos de cualidades. Por ejemplo la belleza de un objeto, el coraje de una persona, o la verdad de una proposición. Expresado en la Fig. 3, las personas  $P_1, P_2, P_3, \dots$  podrán reconocer en los objetos  $A, B, C, \dots$  una cualidad determinada  $C_i$  (belleza, coraje, utilidad, etc.).

Pero no solamente podrán reconocer una cualidad común, sino que podrán clasificar estos objetos según la mayor o menor cantidad de esa cualidad. Cada objeto podrá tener un más o un menos de esa cualidad. Estamos ante cualidades de intensidad variable que las personas  $P_i$  asignan a los objetos, con lo que aparece un hilo invisible que permite clasificar entre sí los objetos  $A, B, C \dots$  por más heterogéneos que sean bajo el aspecto de la

---

corresponde en sus orígenes a una escala numérica externa impuesta socialmente, tomando como referencia una o varias unidades de cuenta. Véase Gustave Cassel (1920), *Traité d'économie politique. Tome 2*, pp. 1-15. Véase también Polanyi ([1977] 2011), *La subsistencia de l'homme. La place de l'économie dans l'histoire et la société*, pp. 113-126.



cualidad o atributo  $C_i$  considerado. El mundo con el que se encuentra cada persona en su mundo social no está solamente nominado, sino también adjetivado.

Pero esta adjetivación tiene la propiedad notable, nos dice en definitiva Tarde, de ordenar los objetos considerados según la mayor o menor intensidad que tienen de ese atributo. Por ejemplo según su mayor o menor belleza, según su mayor o menor utilidad, etc. Esta puesta en comparación y medición del más y menos de la cualidad es posible por estar enlazados estos objetos por algo común que procede de la persona y que los abarca en su tratamiento por más heterogéneos que puedan ser entre sí. Proceden de reacciones afectivas, que denomina “deseos” en su vocabulario, y cognitivas, que llama “creencias”. Estas reacciones afectivo-cognitivas son un elemento común que lo abarca todo, que tendrán una mayor o menor intensidad, según el objeto que considere, transformándose esa mayor o menor intensidad afectivo-cognitiva en una mayor o menor cualidad  $C_i$  atribuida al objeto. Un objeto A será por ejemplo percibido así por  $P_1$  como menos útil que B, o tal persona como menos amable que tal otra. Podemos así poner el signo de la cantidad, del más y del menos, en todas las cualidades o atributos que habremos aprendido a discernir en los objetos más diversos que podamos encontrar en nuestro mundo (cosas, personas, comportamientos, situaciones percibidas, producciones literarias, etc.). La justicia, bondad, inteligencia, utilidad, etc. serán entonces cualidades  $C_i$  de intensidad variable que cada persona habrá aprendido a asignar a los objetos más diversos, y que en la Fig. 3 hemos denominado “valores de tipo 1”.

Por otra parte estas valuaciones subjetivas internas de las personas  $P_i$  que aparecen concomitantemente con la percepción de atributos o cualidades  $C_i$  en los objetos A, B, C..., es decir de “valores subjetivos”, en su interacción, nos dice Tarde, nos darán fenómenos colectivos particulares. En un grupo de personas aparecerá como una “opinión pública” sobre la cualidad  $C_i$  de esos objetos. Ese proceso de “valuación colectiva”, que no describe en detalle, dará como producto la asignación de una etiqueta a ese bien, que hemos denominado “valor colectivo”. Es la opinión que emerge del grupo sobre la cualidad  $C_i$  que tiene ese objeto. Por ejemplo se dirá que la persona A tiene menos autoridad que B. Cada persona tomará esa

proposición como la opinión valorativa que circula en el grupo, más allá de cuál sea su opinión valorativa particular. Para Tarde estos “valores colectivos”, que corresponden a los valores de tipo 2 de la Fig. 3, son también susceptibles de un más y de un menos y por lo tanto son posibles de ser medidos. Son entonces cantidades, que denomina “cantidades sociales” que son de utilidad tanto para el hombre teórico para entender una situación, como para el hombre práctico para adecuar su acción en su mundo social. Los “valores subjetivos” de cada persona y los “valores colectivos” de círculos de personas de mayor o menor amplitud, son entonces para él las variables claves para entender el funcionamiento concreto de una sociedad.

Para Tarde el “valor económico” sería simplemente un caso particular de esos “valores colectivos”. En los fenómenos de intercambio surge una opinión colectiva, fruto de la interacción de “deseos” y “creencias”, que adscribe a cada bien una cantidad que se denominará su “valor económico”, y que en el caso de una economía monetaria será su “precio”. Tarde nos propondrá una teoría detallada del intercambio y del precio desde un punto de vista sociológico.

### *Fijación del precio en intercambios aislados*

Tarde ha expuesto en 1881 su teoría del valor económico que tiene notables similitudes con las teorías walrasianas del valor económico que se desarrollaron en esa década y de las que no tuvo conocimiento previo<sup>248</sup>. Se basan en un análisis similar de los valores subjetivos de las personas. Una persona  $P_1$  intercambiará un bien A que tiene por un bien B que tiene una persona  $P_2$  cuando se cumpla simultáneamente que cada persona valora subjetivamente más el bien que quiere obtener que el que debe ceder:

$$P_1: v_A < v_B$$

$$P_2: v_A > v_B$$

La cualidad bajo la cual cada persona compara los bienes A y B, es lo que también llama, como los economistas de su época, su “utilidad”.

---

<sup>248</sup> Tarde (1881): « La psychologie en économie politique »

Corresponde al deseo de tener o no el bien en el propio patrimonio, por cualquier razón que sea. En definitiva tiene que contestar la pregunta: “¿Prefiero tener A a B en mi patrimonio?”. Para ello somete ambos bienes a una evaluación afectivo-cognitiva que puede ser tanto consciente como inconsciente, y que afectará a cada bien de un valor subjetivo de mayor o menor intensidad. Si  $v_A < v_B$  querrá realizar un intercambio en el que a cambio de A le den B. Y cuanto mayor sea la diferencia de intensidad entre ambas valuaciones subjetivas, con más fuerza querrá hacer el intercambio. Esta diferencia corresponde a la noción común de sentir que uno ha hecho un buen negocio con la transacción, que ha dejado algo que en definitiva valora mucho menos que lo que ha obtenido a cambio. Corresponde entonces a la noción de beneficio psíquico utilizado en la economía marginalista.

Hasta ahora no parece haber diferencia entre la visión de Tarde y la que desarrolló en la misma época la economía marginalista. Sin embargo la diferencia aparecerá claramente cuando veamos cómo describe el intercambio entre dos personas y lo comparemos a las descripciones que ha hecho la economía marginalista de su época, como la de Bohm Bawerk. Para Tarde estos valores subjetivos varían constantemente durante el proceso de intercambio. No estamos ante personas con preferencias fijas que se encuentran y ven si los valores  $v_A$  y  $v_B$  que atribuyen les permiten hacer un intercambio mutuamente ventajoso. Por el contrario cada persona tratará de modificar las valuaciones subjetivas del otro, poniéndose en el lugar del otro y viendo como modificar los dos componentes que para Tarde generan esas valuaciones subjetivas: la intensidad de su “deseo” de los bienes en cuestión y las ideas o “creencias” que tiene sobre los servicios que el bien le podrá realmente proveer.

Estamos para Tarde ante un fenómeno sociológico, que denomina inter-psicológico, en el que constantemente se van modificando por las acciones de cada uno las valuaciones del otro. Por otra parte aunque las personas estén aisladas, la sociedad seguirá estando presente en ellos. Por lo que tendrán que tener en cuenta los usos y costumbres, lo que es reputado como digno o indigno de realizar, así como todo otro tipo de comentario social que pueda acarrear un intercambio considerado como abusivo.

Nuestras personas no están aisladas por más que lo parezcan. Tienen dentro de sí y en el otro a toda la sociedad que de alguna manera seguirá mirando el acto que realizarán. Son sensibles a comentarios, gestos y todo tipo de estrategias. Lo podemos visualizar en la Fig. 3 de la siguiente forma. Cada persona  $P_i$  contiene en su interior al medio social, que ha contribuido a formarlo y que sigue influyendo en él una vez llegado a edad adulta (intersección del medio social  $S$  con  $P_i$  en la Figura). Podrá, a través de ese medio social común que comparte con los demás, ponerse en el lugar de otra persona y examinar la situación desde su punto de vista. Podrá también observarse desde un punto de vista externo, desde otras personas de la sociedad. Está claro que esta transmigración a la persona ajena puede hacerse con más o menos acierto, pero será siempre vivida como posible. Y todas estas personas, ausentes y presentes, actuales y pretéritas, influirán en su comportamiento.

Estamos entonces, aún en el puro intercambio entre dos personas aisladas, ante un fenómeno de características sociológicas, del que surgirá finalmente o no la realización final del intercambio. Esta transacción resultará de la confrontación de valores subjetivos en continua interacción y no de mónadas aisladas que solo compararán sus valores subjetivos correspondientes antes de seguir o no de largo, como hemos visto en capítulos anteriores sobre el modelo de comportamiento de los agentes económicos en una economía walrasiana. Tarde nos muestra en forma vívida estos procesos de interacción, en los que cada uno trata de influir en las valuaciones subjetivas del otro, disimulando sus deseos y avivando el del otro, aumentando la confianza o “creencia” en que hará un buen negocio al adquirir el objeto que se le vende, o manifestando una desconfianza mayor que la real en sus cualidades o en la pertinencia de comprarlo. De este juego de “deseos” y “creencias” en perpetuo intento de modificación mutua, surgirá finalmente una valoración subjetiva  $v_A$  y  $v_B$  de cada uno que dará lugar o no al intercambio.

Si uno de estos objetos es dinero, la relación de intercambio se transformará en precio. Se habrá pasado del trueque a una operación de compra-venta. La negociación será entonces entre el comprador y el vendedor para determinar la cantidad de dinero  $B$  a ofrecer para poder

obtener el bien A. No cambiará esencialmente con respecto al proceso de trueque. Seguiremos estando ante procesos de interacción de valores subjetivos hasta que finalmente se decidan o no los participantes en realizar la transacción. Tarde describe en la forma siguiente uno de estos procesos de negociación que observaba en los pueblos de provincia de su época, mostrando concretamente en qué consisten esas interacciones de “deseos” y “creencias” entre comprador y vendedor, de las cuáles finalmente surgen el precio al que se hará la transacción, en caso de que se llegue a un acuerdo.

“Las ferias de pueblo, sobre todo en el sur Francia, son muy instructivas [...] Se practica allí el arte de la sugestión por la palabra y el gesto. Los vendedores de caballo son grandes hipnotizadores sin que lo sepan. Pero es un tipo de sugestión recíproca en cierta manera. El vendedor sabe bien que debe disimular el grado de su deseo de vender; de ahí su forma de hablar, como sin prestarle importancia: le han ofrecido tal precio, lo ha rechazado; conoce diez personas que estarían locamente enamoradas de este caballo. El comprador eventual, por su parte muestra su desgano: este caballo es demasiado chico, o demasiado débil para él, su pelaje no le gusta. No ignora en efecto que, más el vendedor lo juzgará deseoso de tener este caballo, más subirá el precio. Pero el vendedor no lo quita de sus ojos, y no pierde ninguno de sus gestos, de sus miradas, y de acuerdo a estos signos exteriores, estima aproximativamente su deseo de adquirir este caballo, su confianza en las cualidades aparentes del animal. Para avivar este deseo y esta confianza, hace trotar el caballo, previamente alimentado con una dosis extraordinaria de avena, disfrazando sus defectos tanto como puede, lo muestra bajo sus aspectos más ventajosos; al mismo tiempo lo alaba con oleadas de palabras y gestos [...] Si ve, si adivina que el cliente se deja atrapar por su forma de actuar sube el precio; si el cliente es refractario, trata de ganárselo con precios más suaves. Pero éste tampoco lo quita de sus ojos, lo sondea a su vez, y, de acuerdo con el deseo de vender que le supone, aguanta o afloja en el debate del precio. Todas estas maniobras muestran claramente de una parte y de la otra que se trata ante todo de estados de ánimo a equilibrar, y es porque se trata de esto, es decir de cantidades de alguna manera líquidas, no sólidas, muy fácilmente oscilantes y cambiantes de nivel, que ejercen la una sobre la otra una influencia recíproca, que el equilibrio buscado se obtiene tan a menudo.”<sup>249</sup>

---

<sup>249</sup> Gabriel Tarde (1902), *Psychologie économique. Tome premier*, pp. 182-183.

## *Fijación del precio en mercados*

¿Pero desaparece esa acción interpsicológica cuando los intercambios no son aislados y se hacen en el marco de un mercado? La teoría económica walrasiana reconoce el margen de indeterminación de precios en un intercambio aislado como el que acabamos de considerar, aunque no supone que las preferencias o valuaciones subjetivas sean variables durante ese proceso. Pero esta indeterminación desaparece para ella cuando existe competencia de compradores y de vendedores. Entonces, como hemos visto en el capítulo 8, aparecerá un solo precio objetivo, independiente de las voluntades de las personas, que corresponderá al par marginal de compradores y vendedores.<sup>250</sup>

Tarde no estudia el caso de la competencia perfecta que le parece totalmente alejado del mundo real, tanto en el mundo industrial y comercial, como también en los mercados de materias primas o en las bolsas de valores en los que la teoría walrasiana ve en cambio ejemplos inapelables de mercados perfectos. Sin embargo si se generaliza a ese caso su teoría de los precios, no se encontrarían diferencias notables con las teorías walrasianas del punto de vista del análisis lógico formal. Sólo cambiará el supuesto de preferencias que se mantienen fijas durante el proceso. El resto de la explicación utiliza el mismo mecanismo formal, aunque, claro está, la teoría se modifica completamente en sus conclusiones por el hecho de introducir preferencias individuales en interacción y ya no fijas.

El precio surgirá, en ese caso de competencia perfecta, como para la teoría walrasiana, del par marginal de compradores y vendedores, o lo que es lo mismo, de la interacción de las curvas de oferta y de demanda<sup>251</sup>. Sin embargo estas curvas serían constantemente variables durante el proceso de interacción entre compradores y vendedores. Las preferencias de cada persona cambiarán al ir circulando entre ellos afectos, discursos, gestos y noticias de todo tipo. Con lo que el precio final que surgirá no es previsible de antemano conociendo las preferencias iniciales. Surgirá de un proceso de interacción social durante el cual se modificarán hasta que finalmente se

---

<sup>250</sup> Cf. Fig. 6 Cap. 8.

<sup>251</sup> Cf. Fig. 6 y Fig. 7 Cap. 8.

“equilibren” entre sí, fijándose un precio al que todos ajustarán sus ofertas y demandas del bien. Durante este proceso, a diferencia de las teorías walrasianas, no se suponen de ninguna manera patrones de comportamiento prefijados con respecto a los bienes, que no cambiarán durante el proceso de intercambio. Las preferencias no son fijas y en su variabilidad con la interacción social de los participantes contribuyen a equilibrar las cantidades ofertadas con las demandadas.

Pero en esa interacción social interviene de alguna manera todo el resto de la sociedad como si fuese un público que alaba o censura las acciones de los participantes, al estar en definitiva presente en cada uno de ellos. De ahí para Tarde la influencia, entre otros factores sociales, de lo que en una época se ha llamado el “justo precio” en la fragua de estos sentimientos e ideas (“deseos” y “creencias” en el vocabulario de Tarde) en interacción. En una colectividad dada, que excede el círculo de los participantes en este juego de intercambio del mercado, existe una idea de los precios que son considerados como adecuados y como abusivos, tanto para una parte como para la otra. Esta idea puramente colectiva (valor de tipo 2 en la Fig. 3) interactuará con los valores subjetivos (valores de tipo 1 de la Fig. 3) evitando que en su juego dé precios (valores de tipo 3 en la Fig.3) que ofendan a la opinión pública o que generen sentimientos de rechazo colectivo al accionar de los participantes, que tratarán de evitar conductas deshonrosas para los cánones de su sociedad. Por lo que el precio corriente asociado a un objeto, valor económico objetivo que todos podrán constatar, en un mercado dado será una construcción eminente social a base de interacciones de ideas y sentimientos tanto individuales como colectivos.

Lo que Tarde no explica es cómo se ajustan las ofertas y demandas de bienes cuando los precios que aparecen, fijados socialmente, hacen aparecer un desequilibrio entre las cantidades ofrecidas y las cantidades demandadas. El precio fijado socialmente, de acuerdo a los parámetros de un “precio justo”, puede hacer que aparezcan excesos de oferta o de demanda, es decir que haya desequilibrio entre las cantidades de bienes ofrecidas para el intercambio a ese precio. ¿Qué ocurre en un mercado si el precio fijado teniendo en cuenta opiniones sociales hace que existan compradores que no encuentran bienes a ese precio, o vendedores que deben volver con su

mercancía por no encontrar comprador alguno a ese precio? Si bien Tarde reconoce que el precio en definitiva permite ajustar las cantidades de ambos bienes, lo que parece surgir de sus textos es la confianza de que antes de utilizar esa variable precio para ajustar existen muchos otros caminos para equilibrar las ofertas con las demandas operando con la variabilidad de las ideas y creencias de los participantes.

Si seguimos la forma de pensar de Tarde, vemos que es posible que la equilibración de ofertas y demandas, ante un exceso de oferta o de demanda, se haga mediante diversos mecanismos mediados socialmente. Puede ocurrir, y es el caso que considera la teoría walrasiana, que las personas entren en competencia entre sí, subiendo el precio los compradores que se dan cuenta de que no lograrán comprar el bien o al revés para los vendedores que estiman no poder vender aquello que preveían. Pero allí hay que ver las circunstancias institucionales en las que transcurre el proceso de fijación de precios. Si es un mercado con regateo entre las partes, esta equilibración podrá funcionar aunque estará limitada por las ideas de “precio adecuado” vigente en esa sociedad, y el problema surgirá cuando el precio real para equilibrar no sea aceptado socialmente, teniéndose entonces un exceso de oferta o de demanda que no se podrá eliminar a ese precio.

Pero para esa fracción no asimilable quedan todavía otros caminos de adecuación que se resolverán en forma particular en cada situación concreta. Por ejemplo esa diferencia no vendida (caso de exceso de oferta) dará simplemente lugar a una reducción de la producción para adecuar las ofertas sucesivas a ese menor precio; o bien se hará una competencia vía publicidad para excitar aún más el deseo colectivo de ese bien, para que a ese precio pueda ser vendido esa cantidad, sin necesidad de reducir la producción. En el caso de un exceso de demanda, todo dependerá de si las personas que no obtengan ese bien, puedan contentarse con otros sustitutos, o esperen hasta que sea “menos caro”. Por lo que finalmente podrán regularse estos excesos de oferta y de demanda por caminos distintos al de una variación ilimitada de precios en un sentido u otro. Desenlaces que no podrán preverse en forma general, sino que dependerán de las circunstancias puntuales de cada caso concreto.



En todos estos casos habrá habido para Tarde una interacción colectiva de deseos y creencias individuales (valores de tipo 1) en el marco de sentimientos e ideas colectivos (valores de tipo 2) para dar finalmente precios para cada bien (valores de tipo 3) que resultan ser como tratados de paz o armisticios transitorios de la lucha de estos sentimientos e ideas individuales y colectivos. Se configura así un mundo social en el que los objetos tienen asociados precios, en base a los cuales cada persona estimará si le convendrá o no tal nuevo intercambio que planea realizar y que a su vez podrán volver a modificar con la nueva lucha de deseos y creencias que se establecerá para los nuevos intercambios a realizar. Se estará entonces ante un campo de precios que orientarán las acciones de las personas y que será a su vez modificado por esas acciones.

Para terminar, a modo de ejemplo, veamos cómo Tarde describe esa interacción de sentimientos e ideas, es decir de “deseos” y “creencias”, ya no para el regateo aislado entre dos personas (que en nuestra sociedad moderna sigue siendo válido para la venta de bienes entre empresas, siendo ahí las “personas” sus representantes autorizados a negociar), sino en un mercado vendedor moderno dónde los precios son fijados por las empresas o comercios, que no corresponderá al modelo de la competencia perfecta de la teoría económica walrasiana. Podrá pensarse en la compra de un auto o de un electrodoméstico, así como en la compra de ropa en un comercio o de servicios de telefonía celular, sólo por citar algunos ejemplos de nuestra sociedad actual.

El regateo a precio individual fijado entre ambas partes, mirando de reojo los precios de otras transacciones y entrando en largas negociaciones con la contraparte ya no será posible. Las empresas, poco numerosas frente al público comprador, fijarán por tanteo un precio cuya reacción esperarán, y que luego irán modificando eventualmente según sea esa respuesta. Pero deberán tener en cuenta a los demás, como en la transacción individual, penetrando en la estrategia de sus competidores y en los deseos de su público consumidor. De esta fragua social surgirán los precios que establecerán las empresas, y que serán tomados como dato por sus clientes. Precios que no serán los únicos posibles que podrían haber existido. De acuerdo al juego de las relaciones inter-psicológica entre empresas y entre

aquellas y su público consumidor, pueden muy bien aparecer fenómenos de aumento o baja de precios por cambios en las ideas y creencias puestas en juego, con respecto a otras situaciones que podrían haber ocurrido a partir de la misma situación inicial.

“Lo que ocurre [...] en las transacciones primitivas no difiere en nada de esencial de los fenómenos de la oferta y de la demanda prodigiosamente agrandados en nuestros mercados modernos. Cuando el mercado se extiende, el regateo ya no es posible, porque se necesita un mismo precio, un precio momentáneamente fijo, para las transacciones de misma naturaleza. La vida comercial estaría perpetuamente trabada si no fuera así. Son los vendedores entonces que, espontáneamente, fijan los precios. O más bien, es a veces la mayoría de los vendedores, si están sindicados, y otras veces el vendedor más fuerte si se hacen la competencia. Pero siempre, antes de fijar los precios, estos negociantes se informan cuidadosamente sobre el número de compradores probables a ese precio, y sobre el grado de esa probabilidad de acuerdo a cuan de boga está este artículo en ese momento. Las estadísticas comerciales no son las únicas que los ilustran con respecto a esto: mil síntomas los pueden instruir si tienen fineza y experiencia. Pero no es sino después de muchos tanteos, de ensayos de precios variados y sucesivos, que el precio definitivo es adoptado; y podemos ver en esas vacilaciones el equivalente del regateo primitivo. Por otra parte el gran objetivo buscado por los negociantes modernos, como por los pequeños mercaderes de pueblo, es siempre de despertar, de avivar el deseo y la confianza del cliente, del público. Para esto sirve la publicidad, equivalente superior de la palabrería y de las gesticulaciones del vendedor de caballos o de ovejas de una feria rústica [...]

Observemos de todas maneras [...] que cuando, en vez de un solo oferente y de un solo demandante, se tiene en el mercado un grupo de oferentes y un grupo de demandantes, el fenómeno se complica por la intervención de una nueva relación inter-psicológica, que se establece ya no solamente entre demandantes y oferentes, sino también entre cada demandante y los otros demandantes, entre cada oferente y los otros oferentes. Hay siempre como resultante de las influencias personales que se ejercen así, un arrastre [...] del cual resulta una alza o una baja de precios que nada objetivo parece motivar”<sup>252</sup>

---

<sup>252</sup> Gabriel Tarde (1902), pp. 183-184.

### *Formación de precios y valor económico*

Para Tarde el fenómeno del precio puede aparecer únicamente en una sociedad en la que se cumple la doble condición siguiente.

En primer lugar deben existir condiciones institucionales para que sea necesario recurrir al intercambio para obtener bienes. Por lo que se supone la existencia previa de la institución de la propiedad y del intercambio de bienes como mecanismo de circulación de bienes entre los diferentes patrimonios personales o grupales (sociedades comerciales y civiles, entidades estatales, etc.).

Pero esta condición no es suficiente. Se estaría entonces para Tarde ante un trueque puro del que no pueden aparecer relaciones de intercambios expresadas en una unidad. Para que aparezcan estos precios, o valores de cambio objetivos, debe existir, en segundo lugar, en esa sociedad una escala común de referencia materializada en una moneda. Se supone un estado de la sociedad en la que a partir del trueque primigenio ha aparecido un bien que se ha destacado sobre los demás, en el que se ha concentrado la creencia o confianza colectiva de que ese bien será siempre intercambiable por cualquier otro bien que se desee. Se necesita entonces la existencia de un bien que tiene la propiedad de poder transformarse a voluntad y en cualquier momento en cualquier otro bien que se desee. Hablando en términos de juegos de cartas sería un bien “comodín”, transformable a voluntad en la carta que se desee.

Este objeto, el dinero, surge entonces por procesos colectivos que se desarrollan en esa sociedad y que terminan por darle un lugar aparte con respecto a los demás bienes. Proceso que puede materializarse sobre cualquier bien que tenga previamente una estimación general (objetos religiosos, estéticos, etc.). Una vez depositada la fe pública, la confianza pública, sobre ese bien, se habrá establecido una situación en la que los bienes ya no se intercambiarán entre sí, sino solamente contra dinero. La intercambiabilidad entre bienes habrá desaparecido para concentrarse en la intercambiabilidad contra dinero, que se volverá entonces el único objeto que gozará de intercambiabilidad, y ésta ya no limitada como los objetos en el trueque, sino ilimitada, a la par que podrá haber desaparecido totalmente

luego de varias generaciones su uso original que lo había ya destacado de los demás en sus inicios.

Por otra parte esta propiedad que tiene una moneda podrá transferirse a otros objetos que le estarán asociados. Podrá entonces, en procesos graduales que requerirán tiempo, volcarse gradualmente la confianza pública de una moneda metálica por ejemplo a una moneda papel, o a una moneda electrónica que finalmente no tendrán ningún lazo con las monedas originarias de las que han procedido. Pero la confianza pública deberá satisfacerse continuamente para que sigan sosteniendo su rol de moneda, de “comodín” ya no en el juego de cartas entre participantes, sino en el juego económico de intercambio de bienes en una sociedad donde existen la compra y la venta de bienes.

Una vez establecido el uso del dinero, la confianza general en que es un bien genérico transformable a voluntad en cualquier bien que se desee, con tal de tener suficiente unidades monetarias para ello, cada persona comparará el valor subjetivo  $v_A$  de un bien que quiere comprar o vender con el valor subjetivo de la cantidad de dinero que debe ofrecer o que recibirá, es decir con el valor de todas aquellas cosas que puede hacer potencialmente con ese dinero si lo recibe, o que sacrificará si lo entrega. El valor subjetivo  $v_A$  puede entonces medirse en cada persona con la cantidad de dinero que sería equivalente para él a ese bien, en consumos potenciales que dejará de hacer. Corresponde a las alturas de los rectángulos de la Fig. 4 del capítulo 8, elemento teórico común tanto de las teorías walrasianas como de la teoría de Tarde del precio. Los valores subjetivos de cambio se habrán vuelto entonces medibles en esa unidad de cuenta (valores de tipo 1 de la Fig. 3, en su versión de medibles cuantitativamente). Y en su interacción en un mercado donde confluyen compradores y vendedores, con todos los procesos de naturaleza sociológica que hemos visto en la sección anterior, darán lugar al establecimiento de un precio, o valor económico objetivo, asignables a los bienes en ese mercado particular (valor de tipo 3 de la Fig.3).

Nótese que en rigor no es necesario que exista escasez para que aparezcan precios en la teoría tardiana del valor económico. Simplemente es necesario que las personas por alguna razón se vean obligadas a realizar

intercambios. Esto puede perfectamente ocurrir por razones sociales en una sociedad donde no hay realmente bienes escasos, y en los que los usos estipulan la obligación de realizar intercambios, a pesar de que los bienes podrían encontrarse fácilmente sin esfuerzos recurriendo directamente al fondo natural que sostiene esa sociedad. No tenemos noticias de que esto haya ocurrido para el intercambio de bienes. Pero sí ya hemos visto con Mauss y Sahlins que hubo sociedades primitivas que han recurrido extensivamente al don y contra-don obligatorio poniendo en circulación bienes que en definitiva no eran escasos.

Podría entonces pensarse el valor económico objetivo simplemente como un número asociado a los bienes en ciertas condiciones institucionales en las que es necesario recurrir al intercambio de bienes, más allá de que sean escasos o no (piénsese por ejemplo en la comercialización de los llamados bienes culturales: canciones, películas, que hoy en día son reproducibles a voluntad). El fundamento del valor económico objetivo (precio) estaría entonces en la obligación de recurrir al intercambio y en la existencia de una moneda en la que se haya depositado la confianza pública en cuanto a su posibilidad de transformación en cualquier otro bien. Procesos que se han desarrollado en el tiempo y que terminan formando sistema, es decir dónde interactúan entre sí en causaciones recíprocas. Sistema que con el tiempo se va modificando y adquiriendo los perfiles que podemos observar en cada sociedad concreta, como en la sociedad industrial europea de fines del siglo diecinueve o en nuestras sociedades actuales de principios del siglo veintiuno, en las que el ámbito de los precios en la regulación de la vida en sociedad ha siguiendo extendiéndose tanto en profundidad, alcanzando una mayor diversidad de objetos, como en extensión geográfica, abarcando prácticamente el mundo entero.

¿Pero tiene sentido de llamar “valor económico” al “precio” que se asigna a un bien A sea por intercambio aislado entre dos personas descrito por Tarde o el que es fijado por tanteos por empresas en el mundo contemporáneo según las descripciones de Tarde de su época, y que siguen siendo tan válidas hoy a principios del siglo veintiuno como a principios del siglo veinte?

Si esos precios de un mismo bien A fueran totalmente variables, en un mismo momento y lugar, según el par vendedor-comprador que entra en juego, no tendría sentido privilegiar algunos de esos números, y tomarlo como representativo de algo particular, característico del bien más allá de las personas que entran en relación de intercambio. Lo que está implícito en las descripciones de Tarde es la existencia de un “precio corriente”, precio del cuál cada uno se puede informar con sólo observar las transacciones que se van realizando, y precio que cada uno tendrá en cuenta al realizar sus propias transacciones. Formará parte de la negociación en el regateo entre dos personas, o de las realidades que tendrá en cuenta el empresario al fijar un cierto precio de venta para sus productos.

¿Pero porqué esos precios tienen un comportamiento ligado entre sí? La economía política clásica planteaba la hipótesis de la existencia de un “precio natural” alrededor se mueven los precios efectivamente observados en las transacciones reales. De la misma forma que el nivel del mar en un punto va subiendo y bajando según el oleaje, pero alrededor de su verdadera altura, los precios observados esencialmente variables serían oscilaciones en torno del precio natural. Al verdadero nivel del mar le corresponde en este símil el “valor” del objeto A, y a las alturas cambiantes por el oleaje le corresponde el “precio” cambiante de cada transacción que se hace de ese objeto. Detrás de los precios aparentes existe una realidad que puede observarse, que será el valor numérico que en torno al cual pueden imaginarse variando todos los precios efectivamente realizados. La economía clásica constata este precio-natural y lo llama “valor económico” del bien A, propiedad que es independiente del par comprador-vendedor que entra en relación de intercambio para ese bien (en un cierto momento y lugar geográfico). Le dará, cómo ya lo hemos visto, explicaciones basada en la cantidad de trabajo que contiene un bien, en su costo total, o en su utilidad y escasez.

No queda claro en Tarde si comparte esta forma de pensar. No hemos encontrado en los textos que hemos leído esta diferenciación entre los precios variables y el precio natural alrededor del cual oscilarían. Sin embargo esta posición es totalmente conciliable con su forma de pensar. Parece perfectamente posible pensar los precios variables observados como

si fuesen regulados por una realidad más fundamental que se puede observar detrás de los mismos, su “precio corriente” o “valor económico”. Podría mostrarse con facilidad, siguiendo su forma de pensar, que este valor, como los precios establecidos en cada transacción, dependerá fundamentalmente de fenómenos de interacción social, es decir de la interacción compleja de “deseos” y “creencias”.

### **Teoría sociológica del valor económico de Benjamín Anderson** <sup>253</sup>

Observemos, en un experimento ideal que se supone que refleja rasgos claves de la realidad económica, el intercambio entre dos bienes que realizan dos personas. Aparece una relación de intercambio, tantas unidades del bien A que ofrece  $P_1$  por tantas unidades del bien B que ofrece  $P_2$ . Se dirá en ese caso que  $m$  unidades de A se intercambian por  $n$  unidades de B en ese momento y lugar entre estas dos personas concretas:

$P_1$ :  $m$  unidades Bien A

$P_2$ :  $n$  unidades Bien B

Frente a esta situación, nos comenta Anderson, la teoría económica moderna de principios del siglo veinte tomará la postura siguiente. Limitará su estudio al de las relaciones de intercambio o precios que se van dando entre los bienes a medida que se van circulando por los patrimonios de diferentes personas. Se observará entonces cada vez que un bien salga de un patrimonio para ir a otro con qué cantidad de otro bien se dará ese “enroque simultáneo” del bien A por el bien B entre los patrimonios de  $P_1$  y  $P_2$ . Hará entonces lo que Anderson llama una “teoría de los precios”, es decir una teoría de las puras relaciones de intercambio que se van dando en una economía.

Sin embargo le parece que un estudio que se limita a las puras relaciones de intercambio es demasiado estrecho. Si bien permite resolver la mayor parte de los problemas teóricos que aparecen en la teoría económica, deja de lado a su juicio aspectos que son claves y que sólo podrá explicar

---

<sup>253</sup> Esta sección se ha basado en Benjamin Anderson (1911) y (1917)

entonces en forma demasiado complicada limitándose a la “superficialidad” de una teoría de los precios. El problema teórico del “valor del dinero” no podrá, nos dice, plantearse, en forma satisfactoria, al verlo solamente como una relación de intercambio entre el dinero y una canasta de bienes especificados, es decir como poder adquisitivo. Se pierde entonces de vista que el dinero no es un velo monetario cómo lo sostiene la teoría moderna de los precios (se refiere a la de principios del siglo veinte) sino que tiene una fuerza impulsora propia. Tampoco se podrá tener una visión adecuada de los procesos económicos concretos, en la que las personas y empresarios no se manejan con precios como relaciones de intercambio, sino con “valores económicos”. En su razonamiento y comportamiento existe la creencia en la existencia de una cualidad económica adscripta a los bienes, cualidad que puede ser mayor o menor, y que puede medirse en forma cuantitativa. El empresario, por lo pronto, podrá sumar estos “valores económicos” y hacer su contabilidad, viendo luego si con el tiempo aumenta o no el valor económico de su patrimonio, obteniendo entonces lo que llamará una ganancia o pérdida con su actuación económica.

Para Anderson una “teoría de los precios” no puede dar cuenta de estas realidades. Es necesario, nos dice, una “teoría del valor” que le dé entidad a estas realidades que perciben personas y empresarios. Es decir que dé cuenta de la existencia de una cualidad, independiente de cada persona, y adscripta a los objetos, una cualidad que podrá ser mayor o menor en cada objeto, que permitirá ordenarlos de mayor a menor. Una cualidad que subiendo y bajando sin cambiar de naturaleza, nos dice citando a Tarde<sup>254</sup>, sea por lo tanto una cantidad. En definitiva, frente a la posición relativista del puro intercambio de la teoría económica moderna de principios del siglo veinte, teoría iniciada por Pareto en su depuración de la teoría walrasiana para hacer de la misma ya no una “teoría del valor” sino una “teoría de los precios”, propone seguir trabajando con la idea de un valor económico existente en los bienes, previo a los intercambios que puedan realizarse.

Sin embargo las “teorías del valor” clásicas que buscaban detrás de los precios una realidad más fundamental, tanto las basadas en el “valor

---

<sup>254</sup> Cf. Benjamin Anderson (1911), p. 16-17.



trabajo” de Adam Smith, Ricardo y Marx, como las basadas en la “utilidad y la escasez” de los clásicos ingleses de mediados del siglo diecinueve no son sostenibles, nos dice Anderson. Pero por otra parte el instrumento de un concepto absoluto de valor económico, como una cualidad de un bien que tenían los clásicos, y que utiliza el hombre común en su vida cotidiana, le parece esencial para poder explicar en forma más simple los fenómenos económicos tanto en la vida práctica como en la reflexión teórica.

Por lo que Anderson buscará la forma de volver a restablecer un concepto de valor económico “absoluto” como el de los clásicos y de los primeros marginalistas como Walras<sup>255</sup>, y no “relativo” como el de la

---

<sup>255</sup> Para el lector moderno los *Elementos de economía política pura* de Walras ([1900] 1952) generan una impresión ambivalente. Se cree que se encontrará una pura teoría de los precios, como la que han desarrollado luego Debreu ([1959] 1973) y Arrow y Hahn (1977). La sorpresa es grande cuando para explicar el intercambio entre dos mercancías supone la existencia previa de una cantidad de valor económico  $v_1$  y  $v_2$  en cada una de ellas, y escribe que las cantidades intercambiadas estarán en proporción inversa a esos valores en un estado de equilibrio. En el ejemplo anterior escribirá la ecuación  $m \cdot v_1 = n \cdot v_2$ , es decir  $v_2/v_1 = m/n$  (véase su 5ta Lección). ¿Qué es esa cantidad absoluta de valor económico? Para Walras es el grado de escasez que tiene el bien en esa sociedad. Esa escasez se puede medir en forma global como la disparidad entre las cantidades disponibles de un bien y las cantidades libremente demandadas del mismo. A mayor disparidad de un bien, manteniéndose el resto de las condiciones constantes, mayor precio de equilibrio de ese bien.

Podemos ver entonces que para Walras en principio es posible que un precio suba manteniéndose los demás sin cambio. Estamos ante una concepción absoluta del valor económico, y no una concepción relativa del valor económico como la de las modernas teorías de los precios. Para estas últimas el único sentido que se puede dar al término valor es el de una relación de intercambio. Por lo que es imposible que suba un solo precio, manteniéndose los demás invariables. Para Walras, en cambio, el valor de un bien es como la altura de un objeto. Si bien se puede medir en forma relativa utilizando una regla, y por lo tanto utilizando las relaciones de dos alturas, la realidad que se mide no es una relación de dos alturas (la del objeto y la de metro patrón), sino una altura que existe independientemente de la regla que lo podrá medir. Esa “altura” del bien, esa “cantidad de valor económico” que tiene, por más que se puede medir comparándolo con la “altura” de otros bienes (por ejemplo el bien utilizado como numerario), existe en forma independiente del intercambio.

Estamos entonces ante una concepción del valor económico como una propiedad del bien previa a la existencia de intercambios. Los precios que aparecerán en los intercambios oscilarán en torno a un valor fundamental dado por esa propiedad. Esa propiedad es el grado de escasez que tiene el bien en esa sociedad. Esta concepción del valor económico será corregida a partir de Pareto (1909, § 226, p. 243 y nota 1 p. 242) por los marginalistas modernos. Suprimirán entonces la referencia a un valor económico  $v_1$  y  $v_2$  existente previamente al intercambio de dos bienes, y sólo tomarán el estudio de Walras de los precios de equilibrio que aparecen en un sistema económico. Se habrá pasado entonces de una “teoría del valor” marginalista a una pura “teoría de los precios” marginalista, expresión actual de la teoría moderna de los precios. Sin embargo quedará de alguna manera vigente algo de la idea de Walras. Se pensará el precio como surgiendo de una situación de escasez. Los bienes económicos que estudiará la economía serán aquellos en los que existe disparidad entre su disponibilidad y la demanda libremente expresada de los mismos. Seguirá existiendo un fundamento real a la existencia de precios en las relaciones de intercambio. Pero no se utilizará el concepto de “valor económico” para describir esa

economía marginalista moderna. Para ello ampliará el punto de vista de la teoría económica. Mirará los fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica, viendo cómo interactúan constantemente entre sí las personas viviendo en sociedad, no solamente en sus actividades no económicas, sino también en sus actividades económicas de producción, consumo e intercambio. Siguiendo a Cooley y a Tarde verá en los “valores sociales”, es decir en lo que hemos denominado aquí “valores colectivos”, un elemento esencial en la regulación del comportamiento de personas viviendo en sociedad. Estas opiniones y sentimientos colectivos regulan el comportamiento de cada persona y hacen que sean compatibles entre sí, al tener todos en cuenta una misma referencia. Pues bien, entre estas referencias comunes aparece algo ligado a la actividad económica que no se expresa como una pura cualidad como la idea de justicia, de belleza, de comportamiento ético, sino como una cantidad. Aparece entonces la idea de “valor económico” que permitirá la regulación de la actividad económica de las personas viviendo en sociedad. El valor económico será entonces, en la propuesta de Anderson, un caso particular de los procesos de valuación colectivos, que dará como resultado la aparición de una “sustancia económica” adscripta a cada bien. Cada bien podrá ser visto entonces, en forma independiente de la subjetividad de cada uno, como teniendo una cierta cantidad de esa cualidad. Tendrá más o menos valor económico.

Todo ocurre como si la sociedad destacara en forma objetiva este bien del punto de vista económico. Según Anderson si aumenta este valor social en un objeto entonces se disparará una actividad en un cierto sentido. Por ejemplo una mayor producción del bien cuyo valor económico aumentó. En su opinión, a diferencia de la teoría económica moderna, es posible perfectamente que los valores de todos los bienes aumenten, en su significación social, disparando un aumento de la actividad productiva de la sociedad. O al revés, por ejemplo por motivos religiosos, bajar esa

---

realidad. Sólo interesará mostrar que en esa situación, y dado las preferencias supuestas fijas de los propietarios de bienes escasos, los intercambios se van realizando a precios que van convergiendo a unos precios de equilibrio estables. Lo único importante será entonces esas relaciones de intercambio o precios finales.

estimación colectiva de los bienes, y reducir la actividad económica. Existe entonces una “estimación colectiva” del deseo de poseer esos bienes, que será un indicador colectivo de acciones que se dispararán luego en esa colectividad. Cualidad que se refleja en cada bien que aparecerá dotada de una mayor o menor cantidad de la misma.

La cualidad depositada colectivamente por la sociedad en cada objeto es para Anderson esa entidad que los clásicos han llamado “valor económico”. Pero si bien han tomado en definitiva realidades sociales para su fundamento, ya que tanto el valor trabajo, como la utilidad y la escasez remiten en definitiva a procesos sociales, no han hecho suficientemente general su teoría, basándola en las interacciones de personas viviendo en sociedad. Con lo que se está frente a una cualidad objetiva que es fruto de la proyección afectivo-cognitiva, por usar términos más modernos, de personas viviendo en sociedad. No estamos frente a una propiedad intrínseca de los objetos, sino ante una cualidad construida socialmente. Visto en la Fig. 3 el valor económico será para Anderson un valor de tipo 2, es decir un valor colectivo, que es al mismo tiempo un valor de tipo 3, es decir un valor cuantificable numéricamente.

Una vez fundamentado su valor objetivo de esta manera, Anderson ya puede utilizar todas las herramientas de la teoría clásica y de los primeros marginalistas. El valor económico será entonces una propiedad objetiva que generan las personas viviendo en sociedad sobre los objetos de su actividad económica (producción, consumo, etc.). Habrá una diferencia entre los precios y ese valor. Los precios podrán variar, pero lo harán en torno a un valor fundamental, que será como un “atractor” de los precios puntuales que aparecerán en cada transacción particular. Este valor fundamental estará dado por la valuación colectiva de la sociedad de ese bien, en la interacción de sus personas, y no en una cantidad de trabajo o en su grado de escasez, si bien ambos aspectos son también tenidos en cuenta en ese proceso social.

El análisis económico según Anderson podrá entonces subsumir estas influencias sociales tomando como dato un “valor económico” asignable a cada bien. Se podrá olvidar entonces de la fuente sociológica de estos datos y operar tal como lo hicieron los clásicos y primeros marginalistas. Pero a

diferencia de ellos tendrá en cuenta en todo momento lo que puede ocurrir en el mundo social, que artificialmente abstrae de su análisis puramente económico. Podrá ver cómo en tal momento cómo hechos sociales cambian la valuación de un bien, y de acuerdo a ello ver los movimientos económicos que sugiere la teoría económica. En definitiva logra así un análisis económico clásico en el que el aspecto sociológico de los fenómenos económicos está condensado en un dato que es el valor económico de cada bien, pero que luego opera al modo usual de la teoría económica de su tiempo.

Pero para ello necesita ver cómo medir el valor económico. Será el precio al que tienden los intercambios. Habrá que obtenerlo en un mundo de precios cambiantes. Para ello propone observar los mercados competitivos en los que, a su juicio, pueden expresarse tanto las ofertas como demandas, para dar una relación de intercambio que corresponda al estado de la sociedad. Si son objetos de venta difícil, como una casa, su valor será aquél en el que se le da el tiempo a la demanda de manifestarse. Es decir no el que aparece en una venta de apuro, sino en la que se toma el tiempo necesario. Con lo que el “valor económico” puede establecerse con tasaciones de personas que conocen suficientemente el mercado, viendo cuál sería el precio normal de salida de ese bien.

Este “valor económico” que puede asignarse a cada bien, y que puede ser diferente al precio de transacciones puntuales en una economía que no está en condiciones estáticas, es el reflejo de la actividad social de valuación sobre los bienes. Será la clave para Anderson de un análisis económico que tenga en cuenta el comportamiento de los hombres viviendo en sociedad.

## **El valor económico y el dinero como realidades sociales:**

### **Durkheim, Halbwachs y Simiand**

La escuela durkheimiana en su análisis del valor económico ha seguido la indicación que ha dado Durkheim en una reunión con economistas en la Sociedad de Economía Política francesa<sup>256</sup>. Los hechos económicos, y en particular los valores económicos, nos dice, son hechos sociales. Los valores económicos no dependen únicamente de condiciones objetivas, como lo sostenían los interlocutores de Durkheim en esa reunión, representantes de la escuela clásica de economía francesa de fines del siglo diecinueve, todavía reticente en adoptar la economía marginalista. Tampoco, agregarán más tarde Bouglé y Halbwachs, dependen exclusivamente de opiniones individuales aisladas, es decir de una psicología individualista, como lo sostenía entonces la nueva economía marginalista de principios del siglo veinte.

Para la escuela durkheimiana, el valor económico será, por lo menos en parte, un fenómeno cuyas raíces son sociales. Su objetividad no provendrá de hechos de la naturaleza como en el mundo físico, sino de representaciones colectivas, fenómenos no reducibles a una mera composición de representaciones individuales. Estamos entonces en el mundo de la psicología colectiva y no en el de la psicología individualista de las primeras teorías marginalistas y de las teorías walrasianas más modernas. En esto concuerdan con Tarde, en oposición con las economías clásica y walrasiana. La economía deberá verse a la luz de una psicología social y no de una psicología individualista. Sin embargo cambiarán sus formas de representarse este tipo de psicología social. En vez de pensarla entrando en cada persona y analizando las interacciones que pueden resultar de las mismas, como lo hace Tarde, preferirá observar el proceso desde afuera, evitando en la medida de lo posible entrar en la psicología de cada individuo. Se describirá desde un punto de vista externo los fenómenos emergentes de esas interacciones complejas.

---

<sup>256</sup> Cf. Durkheim (1908), “Débat sur l’économie politique et les sciences sociales”, Halbwachs (1937), “Le point de vue sociologique” y Bouglé (1935), *Bilan de la sociologie française contemporaine*, cap. 6 y 7: “Sociologie économique”.

Observará entonces que frente a las representaciones individuales de cada persona existen representaciones colectivas, representaciones que adquieren una cierta autonomía con respecto a las representaciones individuales, y que condicionarán el comportamiento de cada persona<sup>257</sup>. Se estudiarán estas representaciones colectivas y se observarán sus relaciones con los fenómenos económicos. Por ejemplo, como lo hizo Halbwachs, su relación con el precio de los terrenos en una ciudad o con el nivel de vida de los obreros<sup>258</sup>. Estaremos frente a estudios empíricos que mostrarán una cierta estabilidad de precios, no explicables únicamente por una mera mecánica de oferta y demanda. Priman detrás de los fenómenos valorativos económicos, representaciones colectivas. Los valores económicos en torno a los cuales oscilan los precios observados de los bienes serían entonces representaciones colectivas (valor de tipo 2 en la Fig. 3).

Por otra parte, estas valuaciones colectivas que se cristalizan en una cualidad de un objeto tienen la propiedad de ser cuantificables<sup>259</sup>. Los valores económicos son entonces para la escuela durkheimiana, un producto de la interacción compleja de representaciones individuales, representación colectiva que asigna a cada objeto una cualidad que tiene la propiedad notable de ser una cantidad. Estamos, en nuestro esquema de la Fig. 3, ante valuaciones de tipo 2 que son al mismo tiempo valuaciones de tipo 3.

Más allá de su diferente forma de concebir los fenómenos sociales, estamos entonces ante una visión que coincide con la de Tarde. Los valores económicos son un caso particular de los valores colectivos, frutos de una interacción compleja de personas viviendo en sociedad. Son el producto de una psicología colectiva no reducible a una psicología individualista.

En ambos casos estos valores colectivos no pueden deducirse de los valores individuales. Para Tarde esto se debe a la complejidad de las interacciones existentes, es decir a la limitación de nuestra capacidad de pensamiento para procesarlas. Para Durkheim y su escuela se debe a la

---

<sup>257</sup> Cf. Durkheim, E. ([1898] 2000), “Representaciones individuales y representaciones colectivas”.

<sup>258</sup> Cf. Maurice Halbwachs (1937) y (1933).

<sup>259</sup> Estamos ante una cualidad que es también una cantidad nos dirá Mauss, en la discusión del texto de Simiand sobre la moneda como realidad social. Cf. Simiand ([1934] 2006), p. 261.

existencia de fenómenos emergentes que no pueden deducirse a partir de los fenómenos primitivos<sup>260</sup>. En una visión más moderna, tomando por ejemplo el lenguaje piagetiano, estamos frente a una situación de “epigénesis” en la que no es posible prever a partir de los elementos de un cierto nivel de realidad, los productos complejos que resultarán de sus interacciones, aunque sí pueda entenderse a posteriori cómo han aparecido a partir de los anteriores. Es decir, no previsibilidad de nuevas realidades emergentes, aunque posibilidad de entender su génesis una vez que se observan empíricamente.

¿Quién de nosotros podría prever que a partir de tales y tales células podía aparecer la gama de seres vivos que nos muestran los árboles evolutivos? Sin embargo existe una inteligibilidad de esas formas, una lógica que nos aprende a descubrir la observación. Lógica que no puede construirse a priori, en nuestro gabinete, sino que necesita constantemente ser regulada por la observación de las realidades concretas que se quieren explicar. Esto que ocurre con las formas biológicas, con el comportamiento de los seres vivos tal como lo ha mostrado Konrad Lorenz, así como en el desarrollo de las estructuras cognitivas de una persona viviendo en sociedad, como lo ha mostrado Piaget, también ocurre entonces con los fenómenos económicos. ¿Quién de nosotros hubiese podido prever viendo los primeros balbuceos de intercambios en la vida primitiva, la vida económica moderna actual en su complejidad de empresas industriales y comerciales girando alrededor de una moneda papel que la mayor parte del tiempo ni se ve por fluir a través de transacciones electrónicas?

Sin embargo más allá del reconocimiento de la imposibilidad de deducir las realidades complejas de la vida económica a partir de una simple composición del comportamiento de actores individuales, existirán dos estrategias cognitivas bien diferenciadas. Tarde confiará en la posibilidad de entrar en las personas ajenas a través del medio social S de la Figura 3. Se apoyará en el hecho de que una persona pueda ponerse en el lugar de otra para ir viendo las cosas desde su punto de vista. Se apoyará en la comunidad

---

<sup>260</sup> Cf. Durkheim ([1898] 2000). “Representaciones individuales y representaciones colectivas”

de sentimientos, afectos e ideas que se comparten gracias a la formación social de la persona (recordemos la parte del medio social interior a cada persona de la Fig. 3). No somos radicalmente extraños unos a otros en una misma sociedad. Somos capaces de tener alguna idea, más o menos certera, de qué es lo que puede estar ocurriendo en otras personas, por ejemplo en nuestros hijos. Se apoyará entonces en este conocimiento “interno” del otro (que es simétrico al conocimiento “externo” que uno tiene de sí mismo cuando uno se ve desde afuera). Con esa herramienta observará las realidades económicas que han emergido en una sociedad y tratará de describirlas y entenderlas, tal como lo ha hecho en su *Psicología económica*. Pero para hacerlo deberá reemplazar la psicología filosófica de su tiempo por una nueva psicología individual, más cercana a las psicologías actuales, y crearse los fundamentos de una psicología social que luego será desarrollada en los Estados Unidos de principios del siglo veinte.

La escuela Durkheimiana, dejará este recurso como último recurso. Tiene demasiado presente los errores de la psicología filosófica del siglo diecinueve y de sus supuestas evidencias. Su estrategia cognitiva pasará por la descripción “externa” de los fenómenos económicos. Siguiendo la clásica regla del método sociológico de Durkheim, los verá como objetos que se examinarán detalladamente desde afuera. Se observarán las formas de la vida económica, cómo se va realizando el proceso productivo en una sociedad a través de instituciones diversas, explotaciones primarias, empresas industriales y comerciales. Se observarán las formas del intercambio tanto en la actualidad, cómo las del pasado que podamos reconstruir a partir de los registros históricos. Se será muy parcimonioso a la hora de introducir motivaciones en los actores. Será inevitable hacerlo, pero entonces se tratará de recurrir a una psicología colectiva lo más alejada posible de lo que ocurre en cada actor. Se hablará, por ejemplo, de confianza o de desconfianza en una moneda, pero sin entrar en cada actor. Se verá estos fenómenos desde más arriba, viendo cómo pueden difundirse en grupos sociales, y cómo a hacerlo pueden generar fenómenos económicos particulares.

Esta tarea de observación económica detallada, de búsqueda de relaciones entre los objetos observados, de descubrimiento de una lógica que



surja a partir del material empírico observado será realizada con maestría por Simiand, quien con Tarde es uno de los pocos sociólogos que ha construido una teoría completa de los fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica.

### *Empirismo racionalista de Simiand*

La estrategia cognitiva de Simiand en el estudio de los fenómenos económicos se basa en lo que Halbwachs ha denominado un empirismo racionalista. Se trata de evitar los excesos del pensamiento racionalista, que estilizando demasiado rápidamente ciertos hechos, los toma como base para el despliegue lógico de teorías económicas que seguirán desarrollándose prácticamente sin nuevo contactos con la realidad. Es decir se trata de evitar la forma de pensamiento que Bachelard ha denominado racionalista y que partiendo de algunos puntos *ri* iniciales, los principios económicos simples y evidentes, quiere construir una geometría que pueda reencontrar los demás puntos *Ri* de la realidad<sup>261</sup>. En sus largos años de reseñas de todo lo importante que ha sido escrito en economía de su época Simiand ha mostrado las limitaciones de esa “economía conceptual”, que como Zeus pretendía sacar Athenea ya constituida de su cabeza, es decir a toda la realidad a partir de unos axiomas reputados evidentes. Por otra parte, y cómo lo mostrará su polémica con los historiadores de principios del siglo veinte francés, se rehusará a un empirismo ciego que se limita a recoger hechos, y construye en definitiva historias individuales no generalizables, descripciones particulares siempre diferentes. Tratará de evitar entonces la estrategia cognitiva de la escuela histórica alemana de acumulación de datos, con mínima altura teórica, y que Bachelard ha denominado empirista.

Como lo ha hecho la teoría moderna buscará un camino intermedio entre estos dos extremos. No elegirá el camino de la modelización que ha seguido la teoría económica del siglo veinte, quien buscará el contacto con la realidad de las conclusiones de sus modelos armados en base a elementos estilizados de la vida económica, sin preocuparse demasiado por la adecuación a la realidad de sus puntos de partida. Elegirá un camino en el

---

<sup>261</sup> Véanse Esquema T-R en las Fig. 2 y Fig. 4 del capítulo 5.

cual el razonamiento estará constantemente regulado en su marcha por la observación empírica. Partirá, claro está, de supuestos teóricos. Pero serán mínimos y orientados a permitir una observación inmediata de la realidad que no sea ingenua. De esa observación cuidadosa de la realidad empírica, a través de estos lentes conceptuales teóricos mínimos, deberán emerger las líneas de la construcción teórica a realizar. Se resaltarán entonces las “lógicas” que emergen del material observado, lógicas que se quieren de la realidad observada y no “lógicas” a priori de la forma de pensar del observador.

De la misma forma que en el constructivismo piagetiano, es la realidad la que va informando el trabajo de construcción teórica. No se busca como en el despliegue de un modelo todas sus implicaciones lógicas, en ese mundo ideal en el cuál se está trabajando, como en la estrategia anterior. Ahora el ojo del teórico está pegado a la realidad que observará previas manipulaciones, por ejemplo a través de agrupamientos o a través de estadísticas. Más allá de esas transformaciones para hacerla asequible a la percepción del pensador, es la realidad en su complejidad la que se tiene constantemente a la vista, y sobre la cual se reflexiona. Es la misma que debe ir mostrando sus “articulaciones”, sus “relaciones”, en forma prácticamente independiente del observador que se limita a mostrar los reactivos especialmente preparados con sus manipulaciones previas. De esa manera se va construyendo un cuerpo teórico que en definitiva es comandado en su construcción por la realidad observada.

Se ha admirado y criticado Simiand por este método que Halbwachs ha calificado de “empirismo racionalista”<sup>262</sup>. Se ha admirado la paciencia y respeto con el que ha buscado los datos y su puesta en forma significativa, sin aventurarse a construir demasiado rápidamente esquemas teóricos para explicarlos, dándole más chances a la aparición de explicaciones no previstas. Pero también se ha considerado excesiva su pulcritud en la elaboración teórica de estos hechos. Sería, según algunos, bajo el rendimiento de esta máquina teórica. Algunos como Jean Fourastié, han

---

<sup>262</sup> Cf. M. Halbwachs (1936). “La méthodologie de François Simiand : un empiriste rationaliste ”

alabado su economía basada en la observación, tan infrecuente en su época, pero han considerado paralizante su excesiva exigencia en la puesta en marcha de su método. Nos encontramos en definitiva ante una estrategia cognitiva muy interesante, pero que aparentemente necesita equilibrarse con una mayor tolerancia al error. Al fin y al cabo se trata únicamente de construir estructuras cognitivas que buscan ser cada vez más ajustadas a la realidad. Lo importante es que sean perfectibles, modificables, y que ante un error, simplemente puedan ajustarse, para reflejar luego aún mejor la realidad. La crítica muestra el error no a evitar, sino a corregir en una próxima “vuelta de tuerca” de la construcción de esa estructura cognitiva, en definitiva nunca acabada. Y finalmente perdurarán, modificadas, aquellas estructuras cognitivas que puedan ir absorbiendo la mayor cantidad de estas rectificaciones. Tomemos entonces lo mejor de la estrategia cognitiva de Simiand, dejando de lado su exigencia de perfección teórica. Veamos qué es lo que sus observaciones pacientes de la realidad económica y sus trabajos para encontrar las lógicas operantes en las mismas nos pueden enseñar sobre el problema del valor económico.

*Observación de la vida económica en una sociedad industrial moderna: el rol central del intercambio y de los precios.*

El punto de partida de Simiand (1932a), que nos invita a repetir *mutatis mutandis* con la sociedad de nuestro tiempo, consiste en observar la sociedad de su tiempo en los aspectos que se han dado en llamar “económicos”. ¿A qué nos referimos con esta palabra? Una breve investigación nos muestra, nos dice, que son aquellas actividades en las que están involucradas de alguna manera el dinero. Se tratará de rastrear entonces lo que ocurre en una sociedad relacionado con el dinero, es decir con compras y ventas, ahorros e inversiones.

Podremos observar entonces personas que trabajan en tales y tales empresas recibiendo una remuneración en dinero, su “ingreso”, que luego irá gastando poco a poco en las compras necesarias para su vida o la de su grupo familiar. De esto la mayor parte de nosotros tiene una experiencia directa e indirecta. También tenemos un cierto grado de experiencia del resto de las situaciones que aparecen ligadas a la circulación de dinero:

explotaciones agrícolas, mineras y pesqueras; empresas industriales y comerciales; bancos e instituciones financieras como las bolsas de comercio y de valores y los bancos centrales. Estamos frente a un conjunto de prácticas y de situaciones de las cuáles cada uno de nosotros tiene una experiencia directa, aunque sea en un radio de acción pequeño, radio de acción que puede ampliarse notablemente recurriendo a los medios de información de nuestra sociedad, desde periódicos hasta libros, pasando por películas y programas de televisión.

Lo que hará Simiand es ordenar esta información, que forma parte de nuestra experiencia cotidiana para hacerla más clara, observando lo que tienen de constante y estructural esas miles de experiencias cotidianas directas e indirectas que a diario todos hacemos de lo que llamará la “vida económica” de una sociedad. El punto de partida está entonces en una observación económica que cada uno de nosotros puede repetir por cuenta propia en todo momento.<sup>263</sup>

Siguiendo a la escuela durkheimiana Simiand pondrá en perspectiva toda la información anterior para observar su “morfología”. Nos describirá entonces el proceso económico visto desde una gran altura, con sus explotaciones agrícolas y mineras, fábricas y empresas comerciales, y con sus instituciones financieras, bancos y bolsas de valores. Se observa entonces cómo este proceso, como si fuese una gran fábrica, permite que las

---

<sup>263</sup> Está claro que ahí como en el resto de las ciencias, dependemos de la calidad de nuestras observaciones y de las de los demás en las que inevitablemente necesitamos confiar. Una experiencia física no será repetida sino por pocos, pero será siempre repetible por el que quisiera rehacerla. Se confía en que el trabajo colectivo de construcción del conocimiento va controlando la adecuación de las informaciones y experimentos que nos vienen de terceros, y que en la medida de nuestras posibilidades podremos volver a comprobar la validez de aquellos datos que son claves para nuestras actividades tanto prácticas como teóricas.

Aquí estamos en una situación similar. Se debe construir una descripción del funcionamiento económico de una sociedad a partir de información fragmentaria que en su gran mayoría nos llega en forma indirecta. Por tomar un símil, se trata de construir el mapa de una región a partir de informaciones puntuales que deberán ser de alguna manera chequeadas. No nos falta la experiencia directa de cada dato geográfico. Cada uno de nosotros sabe bien lo que es un valle, un río, un océano, etc. Pero lo que hay que hacer es conjugar los datos más precisos posibles para armar finalmente una representación de la realidad que no será en general accesible a un observador aislado, aunque pudiera serlo en el futuro. De esa forma se han construido mapamundis, desde un punto de vista imposible para el hombre antes de su conquista del aire y del espacio, que han podido replicar perfectamente lo que finalmente ha podido verse desde satélites espaciales en el siglo veinte.

personas viviendo en sociedad, vayan produciendo a partir de los recursos naturales que tienen a su disposición los bienes y servicios que luego adquirirán.

De esta manera reconstruye a partir de las observaciones económicas que cada uno de nosotros puede volver a hacer, es decir en base a nuestras propias experiencias concretas, el proceso económico trabajado desde los clásicos y profundizado por las teorías del circuito de la economía moderna de su época. Recién realizada esta inspección del proceso económico, tanto en sus aspectos “morfológicos” (los elementos del sistema económico: recursos naturales, empresas industriales y comerciales, bancos y mercados de valores, etc.) como “fisiológicos” (los procesos de circulación de bienes y su contrapartida en dinero entre los elementos anteriores) plantea como primera conclusión de estas observaciones, lo que en los libros de economía clásicos se toma como punto de partida: la centralidad de los fenómenos de intercambio y de los precios en la vida económica de una sociedad moderna. Aparece entonces el problema del “valor económico”, como valor-precio que aparece en todos los bienes y servicios que circulan en el proceso de producción, a través de intercambios entre personas tanto físicas como jurídicas<sup>264</sup>.

Este problema del valor económico no es privativo de nuestras sociedades modernas como lo muestra una reconstrucción histórica de las grandes etapas por las que han pasado las sociedades modernas del punto de vista económico antes de llegar a su situación actual. De la misma forma que con Piaget hemos examinado los fenómenos valorativos individuales de elevada complejidad en el hombre adulto, viéndolos a lo largo del desarrollo de una persona desde su condición de recién nacido hasta su constitución en persona adulta, examinemos con Simiand una sociedad  $S(t)$  en el tiempo, y veamos cómo y cuando aparecen los fenómenos valorativos económicos.

Esperemos que así como en Piaget el ver los valores individuales a través de un “prisma” evolutivo ha permitido descomponer los fenómenos

---

<sup>264</sup> Cf. Simiand (1932a), p. 59 : « Hemos constatado que toda la vida económica en un estado de desarrollo tan avanzado como en el que vivimos gira en torno de esta cualidad que tienen las cosas, o algunas cosas, de presentar un valor mercantil -un valor venal habíamos dicho partiendo de la idea corriente- y alrededor de las relaciones que los hombres tienen entre ellos con respecto a este tema » (la traducción es nuestra).

valorativos extremadamente complejos de una persona adulta (desde valores percibidos en el objeto que ponen en juego la afectividad de una persona hasta juicios de valor prácticamente sin connotación afectiva, pasando por toda la gama intermedia de valuaciones entre estos dos polos), podemos también al pasar por un “prisma” evolutivo una sociedad en su funcionamiento económico, desde sus formas arcaicas en las que empieza a aparecer el intercambio de bienes hasta sus formas modernas dónde adquiere la enorme complejidad que podemos observar en torno nuestro, entender mejor estos fenómenos que se han denominado “valor económico”.

### *El valor económico en las distintas etapas de la evolución económica de una sociedad*

En la segunda lección de su *Curso de Economía Política* (1932a) Simiand nos muestra cómo se ha pasado de una economía simple, en la que solamente existe el trueque, a una economía compleja como la que existe actualmente en nuestras sociedades modernas. Distingue tres grandes tipos de economías en esa evolución histórica<sup>265</sup>:

- 1) Tipo 1: Economía cerrada
- 2) Tipo 2: Economía de intercambio simple
  - Tipo 2-a: Intercambio de bienes sin dinero
  - Tipo 2-b: Intercambio simple monetario
- 3) Tipo 3: Economía de intercambio compleja

---

<sup>265</sup> Simiand se ha basado en la rica cosecha de datos de historia económica iniciada por la escuela histórica alemana y continuada luego por la historia económica de su tiempo. Sus tipos surgen de un análisis de esa información y coinciden en general con la tipología clásica de la historia económica. Está claro que este proceso debe actualizarse a la luz de los nuevos datos en investigaciones históricas ulteriores, teniendo en cuenta, por ejemplo, la polémica de Polanyi con los historiadores de la economía de mediados del siglo veinte. Sin embargo, parecen mantenerse en pie sus tipos ideales construidos, por lo menos como primera aproximación, con la salvedad de agregar en los procesos de trueque y de intercambio monetario simple la posibilidad de la existencia de una tabla de equivalencias fija que regule estos intercambios, tal como lo plantea Polanyi. Nos bastará esta primera aproximación para los fines de nuestro trabajo. Cf. Polanyi ([1977] 2011), *La subsistencia de l'homme. La place de l'économie dans l'histoire et la société*, pp. 113-126.

La economía de tipo 1 corresponde al *oikos* de la Antigüedad o a una economía de una familia de campesinos en la Europa pre-industrial. Se está ante una unidad económica prácticamente autosuficiente, con escasos intercambios con otras unidades económicas del exterior. Toda la vida económica transcurre en el interior de esa comunidad, en general unidades familiares amplias. Visto en la Fig. 2-b, la autoproducción (columna izquierda) se ajusta con el consumo de bienes de esa comunidad (columna derecha). Tenemos un ajuste entre ambas columnas similar al que habíamos estudiado en las tribus primitivas del Kalahari. Las necesidades del grupo familiar se ajustan a la capacidad de producción del dominio territorial que controlan. Este tipo de economía cerrada agrícola ha pervivido durante largos siglos, integrándose a economías más amplias de tipo 2 y de tipo 3, mediante una comercialización de sus excedentes y pago de tributos. Pero lo esencial ha sido la autoproducción de la mayor parte de sus necesidades de consumo.

Tomemos el caso puro de una Economía de tipo 1 completamente cerrada sobre sí-misma. ¿Tiene algún sentido el concepto de “valor económico” en este tipo de economía? Está claro que los bienes producidos y deseados tienen su importancia para cada uno (valores de tipo 1 en Fig. 3) y es probable que existe una opinión grupal sobre esos bienes (valores de tipo 2), pero no se observa la existencia de un valor numérico asociado a cada bien. Los bienes podrán ser percibidos como más o menos valiosos, en forma individual o colectiva, pero no aparecerá la atribución de un “valor numérico” asociado a esa cualidad. No basta entonces con la escasez y apropiación de bienes para que aparezca un “valor numérico” asociado a cada bien.

Esto cambiará cuando los bienes empiecen a circular. Simiand no considerará en su *Curso de economía política* el caso de la circulación de bienes mediante el mecanismo del don y contra-don<sup>266</sup>. Supondrá que entre

---

<sup>266</sup> Hemos visto que es posible pensar la aparición de “valores numéricos” asociados a bienes, en una escala de equivalencia establecida socialmente, como condición necesaria para la circulación de bienes en una economía del don y contra-don. Con lo que el “valor económico” como “valor numérico” asociado a cada bien, que permite comparar entre sí paquetes de bienes heterogéneos, parece requerir de la circulación de bienes. Esa circulación, sea con el don y contra-don, o luego, con el intercambio es la que parece obligar a crear una escala común de referencia, una escala de “valores numéricos” asociados

estas economías cerradas, que podrán con el tiempo reducirse en tamaño hasta convertirse en unidades familiares poco extensas o inclusive en individuos aislados sin familia a cargo a medida que se complejizará la estructura económica de una sociedad, empezarán a desarrollarse intercambios. Hará entonces su aparición la primera manifestación de lo que podemos llamar “valor económico”, es decir un número asociado a cada tipo de bien y que permitirá compararlos entre sí en una misma escala numérica.

Simiand no habla de la posibilidad de una existencia de una escala fija de valuación de los bienes a intercambiar fijada socialmente, tal como la plantea Polanyi u otros autores como Cassel<sup>267</sup>. Hará aparecer el “valor económico” de otra manera en una economía de intercambio simple.

Partirá de una situación de intercambio simple (economía de tipo 2-a).  $P_1$  tiene un bien A (trigo en su ejemplo) y  $P_2$  un bien B (arado). Cada persona tendrá en cuenta la utilidad del bien que cede y de la que ofrece a la hora de establecer el trato para realizar el intercambio (valores de tipo 1). Aparecerá entonces una relación de intercambio entre ambos bienes si el agricultor y el herrero deciden realizar el intercambio (tantos kg de trigo por el arado).

Basta con que se abra el circuito anterior entre esas dos personas para que pueda aparecer, nos dice, una propiedad que podemos llamar “valor económico”. Supongamos, nos dice, que  $P_2$  no necesita del trigo que le ofrece  $P_1$ , sino del bien C (zapatos) que tiene el zapatero  $P_3$ . Podrá entonces, en caso de que el zapatero necesite su trigo, realizar en forma indirecta su búsqueda del bien final deseado. En una primera etapa cambiará con el zapatero su trigo por zapatos que no necesita, y en una segunda etapa esos zapatos por el arado que buscaba. Aparece entonces el cambio indirecto, en el que una mercancía no es buscada por sí misma sino como medio de obtener luego el bien deseado.

---

a cada bien en una mercancía dada o en una unidad fijada abstractamente. Dicho de otra manera aparece el fenómeno del “valor económico cuantitativo” con la circulación de bienes y no antes, en la evolución económica de las sociedades  $S(t)$ . Aparece en la “etapa circulatoria” de bienes y no en la “etapa de autoproducción”.

<sup>267</sup> Véase Cassel (1920), p. 1 y sig., y Polanyi ([1977] 2011), pp. 113-126.



Esta innovación hace que ahora sí pueda aparecer una valuación adscripta a un objeto, independiente de la utilidad que tenga para la persona. Estamos para Simiand ante una primera manifestación de la cualidad “valor económico” asignada a un bien. Es decir “valor” de un bien como posibilidad de obtención de otros bienes a partir del mismo, independientemente de la utilidad que se tenga del mismo. El bien es visto por su posibilidad de ser transformado en otro. Adquiere así una propiedad nueva, distinta de la mera utilidad subjetiva que tiene para cada persona.

“El trigo en este caso no hace sino atravesar la economía del herrero y juega ahí simplemente el rol de medio de intercambio. Ya no es más entonces en razón de sus cualidades propias de consumo que entró y salió de allí, pero simplemente como representante de un cierto valor correspondiente por un lado al del arado y por otra parte al de los zapatos.”<sup>268</sup>

Esta propiedad de “transformabilidad” de un bien en otro mediante el intercambio puede representarse como una valuación subjetiva (valor de tipo 1) en la Fig. 3. Cada uno estimará qué posibilidad de transformación tiene ese bien si se lo utiliza como medio para obtener otro bien. Pero también puede ser el objeto de una valuación colectiva (valor de tipo 2). Podrá observarse que se establecen ciertas relaciones de intercambio entre ciertos bienes y aparecer una opinión colectiva de las tasas de transformación de unos bienes en otros. Si ese bien de intercambio se generaliza y se convierte en dinero se tendrá entonces un bien cuya transformabilidad en otro bien será total, un puro “valor económico” por decirlo de alguna manera, en relación al cual podrán asignarse valores numéricos a todos los demás bienes, es decir sus precios.

Este tema será desarrollado en su famoso ensayo, “La monnaie, réalité sociale”<sup>269</sup>. El fenómeno de los precios será visto como posible por la existencia de una moneda, bien de intercambio que ha terminado de generalizarse mediante un proceso social, que permitirá que los bienes sean, a través de ella, transformables en otros. Esa pura transformabilidad de un bien en otro, que permite el bien de intercambio generalizado, es decir la

---

<sup>268</sup> Simiand (1932a), p. 29.

<sup>269</sup> Simiand, F. ([1934] 2006).

moneda, configura para Simiand un aspecto clave del fenómeno del “valor económico”. Y dado que la moneda es para Simiand una realidad social, es decir el fruto de una construcción colectiva, lo serán también de alguna manera los precios que aparezcan en las economías monetarias simples (economía de tipo 2-b) y economías monetarias complejas de nuestro tiempo (economía de tipo 3).

### **Teoría sociológica del valor económico de André Orléan <sup>270</sup>**

Para Orléan el valor está en el centro del análisis económico clásico y moderno, tanto en la economía clásica de Adam Smith, Ricardo y Marx como en la economía neoclásica de Jevons, Menger y Walras. Sin embargo esta realidad central en sus análisis tiene el defecto de no ser observable. Se postula la existencia de una “sustancia-valor” existente en los objetos que regularía los intercambios realmente efectuados. Los precios, en promedio y a la larga, tenderían a establecerse en la proporción de los valores económicos de los bienes que se intercambian. Orléan propone estudiar directamente las relaciones de intercambio, en su enorme variedad dejando de lado este supuesto “valor-sustancia”.

Por otra parte le parece que la teoría económica ha sobrevalorado el rol del trueque. Si bien puede existir en forma ocasional, no le parece que haya existido el pasaje de una economía de trueque a una economía monetaria (S<sub>III</sub> a S<sub>IV</sub> en Fig. 1). Por lo que deja de lado el estudio del intercambio de bienes entre sí como lo hace la teoría económica, para estudiar directamente una economía monetaria. Considerará entonces una sociedad en la que además de existir el doble mecanismo de la propiedad y del intercambio existe la institución del dinero. El valor económico corresponderá entonces al precio monetario que tendrá cada bien en esa unidad monetaria. Se tendrá tantos valores posibles como transacciones que existan. El valor ya no será una entidad no visible, sino que coincidirá con los precios observables de las transacciones realmente efectuadas. Existirá

---

<sup>270</sup> Para esta sección hemos tenido en cuenta el libro de André Orléan (2011), *L'empire de la valeur: refonder l'économie*, esencialmente en su Segunda Parte: “L'institution de la valeur” y Tercera Parte: “La finance de marché”.

solamente en el momento de la transacción, no teniendo sentido ni antes ni después a la misma.

El eje se desplazará entonces de la explicación del “valor-sustancia” de un objeto, independiente de las personas que lo posean y de que entren o no en un intercambio, al “valor-precio” que tiene en una transacción concreta de compra venta entre dos personas. El análisis ganará entonces más realismo que en las teorías económicas anteriores ya que a diferencia de éstas, según Orléan, trabajará con entidades directamente observables. Estará centrado en las relaciones de las personas con el dinero, que de elemento periférico en las teorías económicas clásicas y modernas tradicionales, se convertirá en un elemento central y dinámico.

Introducirá entonces una teoría del valor-precio que será esencialmente sociológica, basada fundamentalmente en Simmel, Durkheim y Simiand, aunque con referencias también a Weber. El dinero será entonces, para utilizar la expresión de Simiand, una “realidad social” que permitirá la coordinación entre sí de los actores de una economía monetaria cuando funciona adecuadamente y que afectará gravemente el desarrollo de esa economía cuando pierda legitimidad social. El valor económico en su forma de “valor-precio” es entonces un fenómeno cuyo origen es sociológico, siendo un caso particular de los fenómenos valorativos que se dan en general en una sociedad. Su particularidad sería la de ser cuantificable a diferencia de los valores religiosos, éticos y estéticos, pero como todos ellos tiene su origen en los fenómenos psico-sociológicos de interacción entre las personas y como todos ellos generan productos objetivos que influyen en el comportamiento de las personas viviendo en sociedad.

Sintetizando la concepción de Orléan en la Fig. 3, el fenómeno primario es el destaque de un bien entre otros que adquirirá la propiedad de ser dinero, es decir un bien de absoluta liquidez, transformable en cualquier otro. Este bien M que prevalecerá sobre todos los demás, aparecerá debido a fenómenos de interacciones sociales entre las personas de esa sociedad, fenómenos que denomina de “interacción mimética”, y que en definitiva corresponden a procesos de valuación de tipo 2 que el grupo social aplica sobre un bien determinado.

Una vez instituida la moneda, o mejor dicho la unidad de cuenta, es decir la cantidad de moneda que se considerará como teniendo el valor “1”, los precios que aparecerán en los intercambios, valores de tipo 3, serán considerados como los valores de los bienes. No existirá para Orléan, un valor económico de tipo 2 asignable a cada bien, preexistente a los intercambios que se realicen. El único valor económico que aparecerá será un “valor-precio”, es decir un valor de tipo 3, cuya existencia es posible gracias al deseo de moneda de la colectividad, deseo que ha instituido mediante procesos valorativos de tipo 2 un bien aparte de todos los demás, el bien monetario, que permitirá finalmente comparar entre sí los bienes heterogéneos que aparecen en los mercados. La igualación de los bienes heterogéneos entre sí se hará a través de la institución de la unidad de cuenta, consecuencia de creencias colectivas que se depositan en una moneda, y que deberán sostenerse en el tiempo para que la misma siga manteniendo su posición de bien de absoluta liquidez.

Estas “convenciones”, en realidad “creencias sociales”, no solamente influirán en la elección de una unidad de cuenta por una comunidad, sino que también permitirán que los “valores-precios” de las transacciones particulares no sean arbitrarios. En sus estudios de los mercados bursátiles, Orléan muestra como los precios que se establecen giran en torno de creencias colectivas sobre el precio que deberían tener. Con lo que en forma indirecta, parecen existir fenómenos de valuación de tipo 2, que inciden sobre los precios concretos que se irán realizando en las transacciones de esos bienes contra dinero.

Orléan no llamará “valor económico” a estas creencias o “convenciones” en su lenguaje, sobre el precio que se estima socialmente que debería existir para un cierto tipo de bien. Sin embargo estaremos, más allá del lenguaje utilizado, frente a un fenómeno valorativo de tipo 2 del bien, previo a las transacciones particulares del mismo, que influirá en la formación de los precios concretos que irá tomando el bien en las transacciones que se irán realizando. Pero estos fenómenos colectivos no pueden para Orléan asignar con precisión un número cuantitativo a cada bien, por lo que se entiende que no quiera llamar “valor económico” a esta

realidad social que preexiste a cada intercambio y contribuye a que sus precios oscilen en torno a la misma.

Mostraremos en la Parte II, utilizando los aportes de los autores estudiados en este capítulo, que es posible construir un concepto sociológico del valor económico, que pueda asignar a cada bien además del valor de tipo 3 existente en cada transacción particular en la que todos los autores que hemos estudiado en este capítulo coinciden, un valor de tipo 2 cuantitativo, concreto y fácilmente determinable, aunque con un cierto rango de variación. Este valor de tipo 2 preexistirá a las transacciones particulares que se realizarán, tal como lo hemos visto con Tarde y Anderson, y aparentemente también con Simiand, aunque no con Orléan.

Este valor de tipo 2, que llamaremos “valor económico” del bien, no será de ninguna manera una realidad metafísica inasequible, como parece temerlo la economía walrasiana. Será una realidad bien concreta, y que además tendrá la propiedad de poder estructurar en torno a ella un instrumento de análisis socio-económico que podrá, nos parece, explicar en forma simple y coherente las complejas realidades económicas de las economías de tipo 3 en las que vivimos, integrando tanto el punto de vista económico como el sociológico. Procedamos entonces a construir en primer lugar este concepto sociológico de valor económico (Parte II), y en segundo lugar a mostrar un esbozo del instrumento de análisis socio-económico que podría construirse alrededor del mismo (Parte III).

## **PARTE II. CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL VALOR ECONOMICO Y DE LOS PRECIOS**

### **Capítulo 11**

#### **CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLOGICO DEL VALOR ECONOMICO (I): ANÁLISIS DIACRÓNICO Y SINCRÓNICO**

##### **Análisis diacrónico, sincrónico y genético**

En este capítulo y en el siguiente queremos construir con los elementos que nos han aportado los economistas, sociólogos y antropólogos examinados en el capítulo anterior un concepto sociológico de los precios y del valor económico que sea válido para las economías monetarias modernas en las que vivimos (economía de tipo 3 en la clasificación de Simiand).

Las manifestaciones del fenómeno del valor económico y de los precios serán diferentes según el tipo de economía que estaremos estudiando. Lo será evidentemente en economías primitivas cómo las que hemos examinado con Sahlins y Mauss, pero también según el tipo de economías más modernas que ha estudiado Simiand. Necesitaremos hacer un sobrevuelo rápido de estos distintos estadios económicos y de cómo fueron apareciendo en cada uno de ellos elementos que siguen existiendo en nuestras economías monetarias modernas. Por ejemplo la idea de que los bienes por más heterogéneos que sean entre sí son comparables entre sí, y no solamente en una comparación de mayor a menor, sino en forma cuantitativa (por ejemplo: 3 unidades del bien A equivalen a 2 unidades del bien B: “3 A = 2 B”).

Una vez obtenido una primera idea de los diferentes estadios por los que han pasado previamente las economías modernas hasta llegar a su situación actual, realizaremos un estudio sincrónico de esta economía

moderna, viendo cómo obtener un concepto sociológico del valor económico y de los precios.

Está claro que estamos ante sociedades que están evolucionando constantemente en su aspecto económico y que los estadios que se han mencionado anteriormente son estabilizaciones temporarias, y que en las mismas siguen trabajando elementos que seguirán provocando cambios y transformaciones. Sin embargo estos estadios nos permitirán tener una primera visión clara de este proceso evolutivo, y de hasta dónde llegamos en la actualidad, situación que es la que nos interesa.

Estamos ante “economías” que son realidades sociales en constante modificación, en la que cada etapa descansa en las anteriores. No es posible tener una economía monetaria altamente compleja como nuestras economías actuales si antes no se ha pasado por estadios en los que aparecieron la moneda, y previamente el trueque y quizás con anterioridad el don y contra-don. Parece ocurrir lo mismo que con el desarrollo de la persona humana estudiado por Piaget. Se distinguen etapas en la que cada una es la base para que se pueda desarrollar la siguiente. La etapa simbólica necesita del desarrollo previo de la etapa sensori-motora, que le dará los elementos necesarios para seguir construyendo el pensamiento y la acción voluntaria.

Se podría completar el análisis diacrónico y sincrónico anterior por un análisis genético en el sentido de de Piaget. Nuestras sociedades en sus desarrollos cada vez más complejos necesitan formar el recién nacido para que vaya adquiriendo todos los elementos necesarios para poder vivir en la misma una vez que se convierta en persona adulta y autónoma. La evolución cultural de nuestras sociedades puede observarse *ab initio* siguiendo a cada recién nacido, viendo cómo luego de su primera etapa sensori-motora, va adquiriendo laboriosamente la capacidad simbólica de la etapa semiótica y con ello todo lo necesario para poder acomodarse a la sociedad de su tiempo que lo ha recibido. En la sociedad Kung no hará falta además del lenguaje y de las formas de actuar y de pensar adquirir comportamientos económicos específicos. Bien diferente es el caso de las sociedades con economías cada vez más complejas, en las que el recién nacido también deberá absorber la forma de actuar, sentir y pensar económica propia de su sociedad. Se le inculcará una idea de precios, de dinero y de valor que seguirá actuando una

vez que haya llegado a la edad adulta y tenga que ganarse la vida en una economía de producción y consumo altamente compleja centrada en el dinero como la que existe en nuestras sociedades actuales. No exploraremos este aspecto genético de la formación de hábitos económicos en los integrantes de una sociedad moderna. Pero está claro que las personas ya vendrán con un bagaje de comportamientos y expectativas heredadas del pasado, en los que, como en el lenguaje, podremos ver en filigrana comportamientos y formas de pensar que han aparecido en algunos casos miles de años atrás y que, modificados, siguen actuando en el presente.

### **Análisis diacrónico: valor económico, precios y dinero en los distintos estadios económicos.**

De la misma forma que si tomamos una persona adulta podemos ir hacia atrás viendo como esa forma adulta ha surgido de formas previas, hasta llegar al momento inicial de su concepción, podemos realizar el mismo ejercicio para nuestras sociedades actuales. Examinemos estas formas sucesivas que han tenido en su evolución nuestras sociedades y observemos en ellas cuándo empiezan a diferenciarse fenómenos que vistos desde nuestra perspectiva actual llamaremos “económicos”. En nuestras sociedades complejas hemos distinguido dos tipos de fenómenos económicos diferentes entre sí:

1) Actividades de producción y de consumo de bienes. Es lo que llaman los antropólogos “economía sustancial”. Estamos antes actos de producción de bienes necesarios para la vida de personas viviendo en sociedad, bienes que podrán ser de imprescindible necesidad para el sostén material de las personas, como de carácter cada vez menos urgente y más ligados a una buena calidad de vida. Pero en definitiva, producción material de bienes y servicios destinados al consumo las personas y de sus grupos familiares. Llamemos “economía-producción” a este primer grupo de fenómenos económicos

2) Actividades de circulación de bienes en los que aparece una etiqueta numérica asignada a cada bien. Etiqueta cuantitativa que en nuestras sociedades es el “precio” que tiene ese bien y servicio, medido por la cantidad de dinero que hay que ofrecer para obtenerlo si se lo compra, o que



se obtendrá si se lo vende. Cada vez que aparezcan precios diremos que estamos frente a una actividad económica. Llamemos “economía-precio” a este segundo grupo de fenómenos económicos.

Estos dos grupos de fenómenos económicos están ligados entre sí en nuestras economías modernas. El Proceso Global de Producción en nuestras sociedades (“economía-producción”) se hace recurriendo a intercambios de bienes por dinero en los que aparecen precios (“economía-precio”). Pero sabemos que no ha sido siempre así. Estas dos funciones económicas han aparecido aisladas en el pasado lejano de nuestras sociedades. Busquemos entonces los orígenes de esas dos formas económicas y veamos a vuelo de pájaro cómo han podido evolucionar para configurar las economías monetarias en las que todo el proceso productivo está mediatizado por precios y dinero.

*Los inicios de la evolución económica: producción, don y trueque en las economías primitivas.*

No podemos saber cómo han sido las economías previas a la aparición de nuestras sociedades en la historia. Sí tenemos una fuerte presunción de que deben de haber sido similares a las economías primitivas que la etnografía ha estudiado en el siglo veinte.

La primera sorpresa es encontrarnos ante economías dónde no prima la escasez. Se tienen tribus que controlan un territorio suficientemente amplio para satisfacer sus necesidades alimenticias y otras necesidades sociales. Los Kung del desierto del Kalahari nos han mostrado que aún en los ámbitos inhóspitos en los que estas tribus han tenido que replegarse para huir de la civilización moderna, con pocas horas de “trabajo” diario cada adulto logra abastecer a su núcleo familiar en forma adecuada. La “economía-producción” aparece sin el signo de la escasez. Obviamente, esto es posible por haber logrado el control de un territorio suficientemente amplio, dado las técnicas utilizadas por estos grupos humanos, para proveerle de los recursos necesarios para su vida cotidiana.

¿Existe algún antecedente de “economía-precio” en la sociedad Kung? Parece primar únicamente la “economía-producción” similar a la nuestra salvando las escalas (caza, recolección de frutos y artesanías en vez

de nuestro imponente aparato productivo moderno). Sin embargo nuestros informantes nos mencionan la existencia de mecanismos de reciprocidad aparentemente no necesarios del punto de vista de la “economía-producción”. La caza y recolección de frutos que hace cada familia se somete a un proceso de redistribución basado en reciprocidades. Observamos ahí ya el germen de un sistema de reciprocidades que en sociedades primitivas más desarrolladas dará lugar a mecanismos de circulación de bienes mediante el mecanismo del don y contra-don. Veremos que ahí hay un antecedente de lo que será más adelante la “economía-precio” y que ese antecedente parece estar motivado por razones que no tienen nada que ver con la producción de bienes, sino con razones de cohesión social. ¿Lo que es para nosotros el signo más visible de lo “económico” en nuestras sociedades modernas habrá nacido entonces de consideraciones no ligadas a la producción de bienes?

Consideremos con Mauss sociedades primitivas más evolucionadas en las que existe el mecanismo del don y del contra-don para la circulación de bienes. Parece confirmarse allí que estamos ante actividades que no buscan la producción de bienes. No estamos ante fenómenos de producción de bienes (economía-producción). El problema de la producción y consumo de bienes parece estar resuelto. Quizás por la actividad de cada grupo familiar con la caza y recolección de frutas, o en tribus que practican la agricultura y ganadería con el fruto de su explotación agropecuaria. Parece que en el ámbito del don y del contra-don nos encontramos en un mundo de circulación de bienes por razones sociales. Mauss nos ha mostrado la fuerza de la obligación de dar, de recibir y de devolver en una gran amplitud de sociedades primitivas. El don y el contra-don parecen mecanismos necesarios para ir creando sociedad y no para realizar actividades económicas necesarias para la subsistencia de cada grupo familiar y de las tribus que los nuclean. Estamos fuera de un ámbito estrictamente económico (economía-producción) del que sin embargo aparecerá una corriente de hechos que dará lugar a la posibilidad de valuación de bienes diferentes entre sí, es decir a la aparición de la posibilidad de comparar cuantitativamente bienes diferentes entre sí. Estamos ante el primer antecedente de lo que serán relaciones de cambio y precios asignables a

objetos heterogéneos. La “economía-precio” actual de nuestras sociedades parece entonces haberse originado en el ámbito de unas puras relaciones sociales no ligadas a la producción de bienes. Su origen sería no económico si le damos a esa palabra su sentido sustancialista de producción de bienes para el sostén material de una comunidad.

Es que la existencia del don y del contra-don implican la necesidad de poder de alguna manera valuar en una escala común los bienes que serán transferidos por una y otra parte. ¿Cómo saber en un don agonístico si la persona devuelve una mayor cantidad de bienes de los que ha recibido? ¿Cómo saber en un don no agonístico si la persona devuelve una cantidad de bienes equivalentes a las que ha recibido? Para ello es necesario una escala social común de valuación de los bienes entre sí, escala que todos tendrán presente para decir si los dones y su devolución se han hecho en forma adecuada. Es necesaria entonces la existencia de una tabla de equivalencia entre bienes A, B, C... que nos dirán por ejemplo: 1 unidad de A equivale a 2 unidades de B ( $1 A = 2 B$ ) o que 3 unidades de B equivalen a 2 unidades de C ( $3B = 2 C$ ).

Todos los bienes se vuelven comparables entre sí en una cualidad común que como Aristóteles podríamos llamar su “axia” y que llamaremos su “valor”, cualidad que se refiere a su posibilidad de ser utilizada para una circulación de bienes mediante don y contra-don. Y esa cualidad es al mismo tiempo una cantidad. Todos estos bienes que participan del circuito del don podrán pensarse como si estuvieran en una tabla de equivalencia como la de la Fig. 1, por más que en la práctica no se expresen esas relaciones en esa forma simple, teniendo solamente un conjunto de relaciones de equivalencia que todos conocen (por ejemplo:  $1 A=2 B$ ;  $3 B = 2 C$ ; etc.)

En este estadio de la evolución económica se ha logrado con el mecanismo del don y contra-don poner en comparación cuantitativa bienes heterogéneos (A, B, C,...) logrando lo que decía Aristóteles. Para bienes que no tienen nada en común la necesidad social ha logrado ponerlos en relaciones de mayor a menor (A vale más que B) y eso en forma cuantitativa ( $A = 2 B$ ). Ha aparecido una nueva cualidad que relaciona los bienes entre sí, cualidad que es una cantidad. Estamos entonces ante la primera aparición

del “valor” que hoy en día llamamos “valor económico”, “relación de intercambio” o “precio”.

Fig. 1: Tabla de equivalencia entre bienes

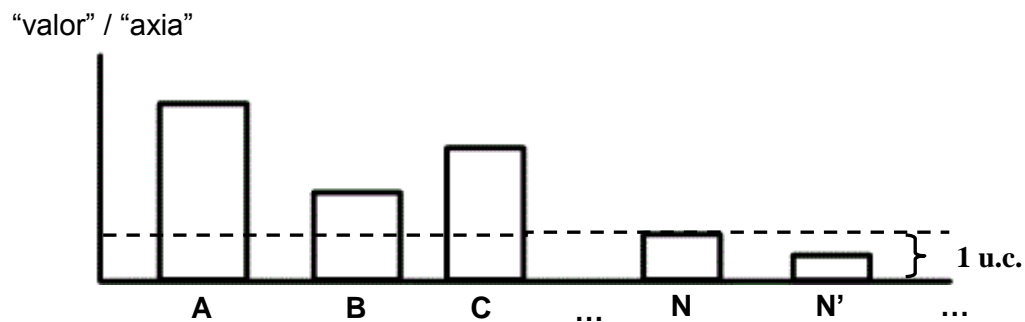


Fig. 1

A, B, C, .... : 1 unidad física de cada bien.

Altura: muestra equivalencias entre bienes. Por ejemplo:  $1 A = 2 B$ .

N: bien tomado como numerario o unidad de cuenta.  $N = 1$ .

Las alturas representan el “valor” o “axia” de una unidad de cada bien.

La regla social dirá que en un don equilibrado se deberá devolver una misma cantidad de bienes que la que se ha recibido, entendiendo por cantidad su “valor” expresado en uno de los bienes de la escala común de valuación. Si es un don agonístico, para no perder su prestigio social, estará obligado a devolver una mayor cantidad de bienes, entendiéndose por “cantidad” nuevamente a la valuación de esos bienes en “valor” utilizando la escala de equivalencias entre bienes fijada en esa sociedad.

Nótese que se ha sobreimpreso a los bienes algo que corresponde a una medición. Todos los bienes A, B, C... pueden expresarse en una unidad común, por ejemplo cualquiera de esos bienes que se toma como unidad de cuenta, por ejemplo el bien N. Una propiedad de este sistema de valores es que si se cambia de unidad de cuenta, todos los valores cambian simplemente en un factor proporcional. Por ejemplo si se toma como nueva unidad de cuenta a N' tal que  $1 N = 2 N'$ , entonces todos los valores numéricos expresados en la nueva unidad de cuenta se duplicarán. Pero no se alterará la altura de los objetos de la Fig. 1 que representa su valor económico. Se ha creado entonces una métrica para los objetos A, B, C...

que formarán parte de la circulación de bienes mediante el don o el trueque. Esta métrica muestra qué cantidad de cada bien es equivalente a otro bien del punto de vista de su “circulación” entre personas.

Tenemos entonces que en sociedades donde existe el don y contra-don la existencia de una “tabla de equivalencia” entre bienes heterogéneos, socialmente compartida que permitirá observar si cada parte ha cumplido con sus obligaciones. No sabemos cómo se ha podido formar el consenso sobre esa tabla de equivalencia, pero lo que sí podemos afirmar es que su existencia es previa a las operaciones de don y contra-don que se realizan. Tenemos entonces el antecedente de un sistema de equivalencias entre bienes o sistema de precios que permite saber cuánto bienes de un tipo equivalen a bienes de otro tipo.

Si por otra parte hacemos aparecer, siguiendo la hipótesis de Mauss que hemos visto en el capítulo anterior al examinar su “Ensayo sobre el don”, el intercambio como una evolución particular del don y el contra-don por montos equivalentes, en el que el período entre la prestación inicial y su contraprestación se achica hasta hacerse simultáneo, obtenemos el sistema de trueque tal cómo se ha observado en la historia<sup>271</sup>. Las personas

---

<sup>271</sup> Cf. Marcel Mauss ([1923] 2006), pp. 198-199. Cassel coincide con Mauss en la preexistencia del don sobre el trueque. El don y contra-don han educado la humanidad en la noción de “valor” de los bienes que se entregaban y recibían, permitiendo después la aparición de formas económicas más modernas como el trueque y la compraventa con utilización de dinero. En su *Traité d'économie politique. Tome 2* (1920), p. 1 y siguientes, expresa con gran claridad estas ideas, agregando factores adicionales para el establecimiento de una tabla de equivalencia prefijada entre bienes, en los inicios de la evolución económica:

« El intercambio es un resultado relativamente tardío de la evolución económica. Mucho antes de que el intercambio de bienes se haya convertido en una actividad normal, era ya posibles para las economías individuales aprovisionarse en economías vecinas. Recordemos las rapiñas de antaño o el tributo más o menos regular impuesto por una potencia cualquiera. La costumbre de hacerse recíprocamente regalos ha tenido una importancia directa para el intercambio. Es natural que el regalo ofrecido en devolución de otro corresponda en cierta medida al valor de este último, y podemos admitir con certeza que en las épocas más lejanas de la humanidad estas relaciones de valor entre los regalos y los contra-regalos estaban consagradas por la costumbre [...] El deseo de intercambio pudo durante mucho tiempo ser satisfecho bajo la antigua forma de regalos y contra-regalos [...] Por todas partes donde el intercambio se desarrollaba bajo la forma de uso económico normal, se ha efectuado según toda verosimilitud, en el origen y por un largo período, sobre la base de tarifas probablemente establecidas por los sacerdotes y autoridades [...] Las tarifas estableciendo las relaciones de valor de diversos bienes son [...] una necesidad económica que se ha manifestado de una manera general en las épocas más lejanas del desarrollo de las costumbres de intercambio. Estas tarifas son reveladas tanto por las

intercambian bienes A y bienes B en forma tal que ambos paquetes de bienes tengan un mismo “valor” en una escala de equivalencia preestablecida socialmente. Tenemos entonces la situación descrita por Aristóteles en el que las partes que intercambian bienes simplemente deben poner en cada platillo de la balanza imaginaria del intercambio una cantidad equivalente de bienes. ¿Cómo saber si esa cantidad es equivalente? Simplemente usando como referencia una tabla de equivalencias común que es aceptada socialmente y que existe previamente al intercambio por trueque, como existía antes previamente a la circulación de bienes mediante don y contra-don.

Según Cassel éste es el tipo de trueque que ha existido realmente, y no el trueque descrito por Adam Smith y recogido luego por la teoría económica, en el que la relación de intercambio se decide entre las partes, y que parece haber existido solamente en situaciones muy excepcionales, como por ejemplo en el llamado “trueque silencioso”<sup>272</sup>. Llamaremos a este trueque, “trueque con unidad de cuenta”<sup>273</sup>. Los bienes ya tienen un valor en una cierta unidad de cuenta en una escala de equivalencia de bienes fijada socialmente. Las personas que entran en un intercambio tendrán en cuenta esta tabla de equivalencias fijada socialmente que preexistirá a la operación que querrán realizar. La sociedad observará si el cambio se hace o no según las reglas prescriptas sancionando moralmente al que no cumple con las mismas, de la misma forma que lo hacía en el caso del don y contra-don.

Después de esta breve recorrida por sociedades ágrafas y primitivas parece que nuestra deuda con ellas no se limita a la invención del lenguaje y a las primeras técnicas que nos han permitido aprovechar los recursos naturales para nuestra subsistencia (caza y recolección de frutos, agricultura, pesca y ganadería). Parece que también les debemos las nociones de valor

---

antiguas inscripciones como por ciertas economías antiguas que subsisten actualmente. » (la traducción es nuestra).

<sup>272</sup> Cassel (1920), p. 1 y siguientes.

<sup>273</sup> Lo distinguiremos del trueque de Adam Smith que llamaremos “trueque puro”, en el que no existe previamente ninguna relación de equivalencia entre los bienes a intercambiar, y en el que las partes tratarán de determinar una relación de intercambio entre ambos bienes mediante negociación.

económico, la posibilidad de comparar bienes heterogéneos entre sí y de asignarles relaciones cuantitativas de equivalencias a fin de utilizarlos sea para el pago de de tributos, de regalos bajo la forma de dones y su devolución, así como también para su usos en trueques a “igualdad de valor”. Estas nociones de valor asociado a objetos entrarán junto con el lenguaje y las demás técnicas en el acervo que se irá transmitiendo a cada nuevo integrante de estas sociedades durante milenios, llegando así a sociedades que han entrado en el tumulto de la historia. No tendrá entonces sentido buscar en una sociedad histórica concreta el origen del “valor” en forma sincrónica, como no tendría sentido buscar el origen del lenguaje en forma sincrónica en nuestras sociedades actuales. En ambos casos se trata de un acervo que proviene del pasado más remoto y que se va complejizando a medida que pasa el tiempo y sigue transmitiéndose a nuevas generaciones de personas viviendo en sociedades que se irán transformando. Las sociedades ágrafas han podido permanecer, imaginamos, sin grandes cambios desde aquellos inicios. No así las sociedades históricas que pasaremos a considerar en la próxima sección. Nos interesará ver cómo se seguirán desarrollando estos dos hilos que han aparecido en las economías primitivas. Por una parte la “economía-producción” que utiliza los recursos de un fondo común natural para proveer las necesidades de un grupo humano más o menos amplio. Por otra parte ver cuál ha sido el destino de este primer intento de adjudicar una cantidad que permite comparar entre sí bienes que circulan entre personas, sea por el don y contra don, sea mediante el intercambio por el trueque con unidad de cuenta. Es decir ver el destino de esa primera “economía-precio” que ha aparecido bajo la forma de “tablas de equivalencias” entre bienes, es decir de “relaciones de intercambios”, “valores” o “precios” fijados socialmente.

*La evolución económica en las sociedades de la Antigüedad y del mundo occidental: producción, trueque, precios y dinero*

Utilizaremos aquí la clasificación de Simiand que ha recogido esencialmente de los trabajos de la escuela histórica alemana. Simiand distingue tres grandes tipos de economías, que permiten tener una visión de los distintos estadios por los que han pasado las economías del mundo

occidental desde la Antigüedad greco-latina hasta nuestra época actual. Modificaremos su clasificación teniendo en cuenta que el trueque que se ha dado en esas sociedades, cuando ha existido, no ha sido el “trueque puro” de los libros de economía, sino el trueque con una escala previa de equivalencias entre bienes que hemos denominado “trueque con unidad de cuenta”

- 1) Economía de “tipo 1”: Economía cerrada. Corresponde al *oikos* de la antigüedad griega y se ha extendido hasta bien entrado el siglo diecinueve en las explotaciones campesinas prácticamente auto-suficientes del mundo occidental europeo.
  
- 2) Economía de “tipo 2”: Economía de intercambio simple. La producción de la unidad económica no es auto-suficiente. Se tiene una producción que en parte es dirigida al intercambio. Pero se intercambian únicamente productos terminados. Puede ser un *oikos* que dedica parte de sus cultivos a obtener bienes que no produce mediante intercambio. Aparece también el comerciante que puede intermediar entre dos *oikos*, así como el artesano, que podrán vivir en centros urbanos. La clave aquí es que sólo se intercambian productos terminados. El proceso de producción es interno a cada unidad económica.
  - Economía de “tipo 2-a”: cuando la economía anterior se desarrolla sin moneda. Los bienes terminados se intercambian directamente entre sí. Sabemos por lo visto en la sección anterior que no ha existido el “trueque puro” de Adam Smith, sino el “trueque con unidad de cuenta”. Corresponde al que menciona Aristóteles en el que los bienes se intercambian a igualdad de “valor”, siendo el “valor” de cada bien prefijado en una escala socialmente establecida y que todos acatan.
  
  - Economía de “tipo 2-b”: cuando en la economía anterior aparece el dinero (M). Los bienes terminados ya no se intercambian entre



sí, sino solamente a través del dinero, que concentrará en sí la intercambiabilidad, despojando la que tenían los demás bienes entre sí. El trueque desaparece ( $A = B$ ) y es sustituido por una doble operación de venta ( $A = M$ ) y de compra ( $M = B$ ): El intercambio entre dos bienes finales se hace finalmente, pero siempre usando el dinero como contrapartida en las operaciones de venta y de compra ( $A = M$  y  $M = B \Rightarrow A = B$ ).

3) Economía de “tipo 3”: Economía de intercambio compleja.

Corresponde a nuestras economías modernas en las que el proceso de producción ya no es interno a cada unidad económica. Se ha abierto el proceso de producción y se han especializado las unidades económicas en realizar partes del mismo. Todo el proceso de producción será atravesado por el sistema de precios. Desde las materias primas, servicios de obreros, empleados, gerentes y empresarios hasta los productos terminados, combinándose estos recursos en explotaciones agropecuarias, mineras y empresas de todo tipo en las complejas economías de nuestras sociedades contemporáneas.

Estos estadios se han sucedido en la historia económica occidental desde el mundo de la Antigüedad greco-latina. No es posible la aparición de una economía de tipo 3 si antes no ha aparecido el dinero en una economía simple de tipo 2-b. Tampoco es posible tener una economía simple con dinero si antes no se tuvo una economía simple de tipo 2-a con trueque. Y finalmente el punto de partida de esta evolución económica es la economía de tipo 1, unidad económica cerrada sobre sí-misma que obtiene de su fondo natural todo lo que necesitan sus miembros para vivir.

Tenemos entonces la secuencia siguiente, en la que estos tipos de economía son vistos como estadios sucesivos, en los que cada nuevo estadio está construido a partir del anterior y en cierto sentido lo sigue conteniendo.

Fig. 2: Estadios en la evolución económica del mundo occidental

Economía de tipo 1 – Econ. de tipo 2-a – Econ. de tipo 2-b – Econ. de tipo 3

Si bien esta es la secuencia lógica que nos muestra Simiand y que surge del análisis de la información histórica sobre la evolución económica de las economías del mundo occidental desde la Antigüedad, debemos tener presentes que en las economías reales, como por ejemplo la Francia del siglo diecinueve, coexistirán diversas economías en estadios más o menos avanzado. Podrá tenerse por ejemplo en la Francia decimónica un campesinado todavía con un tipo 2-b de economía (intercambios simples con dinero y por una fracción marginal de su producción) con núcleos urbanos y campesinos ya bien entrados en una economía de tipo 3 con su proletariado, empleados y empresas trabajando en una moderna economía comercial e industrial. Podrá incluso encontrarse en regiones aisladas economías campesinas prácticamente autosuficientes más cercanas al tipo 1. Dejaremos de lado estas evoluciones disímiles que se pueden dar dentro de una gran unidad política, bajo la cual se desarrollarán estos procesos económicos con diferentes velocidades, aunque como lo ha mostrado el siglo veinte, con la progresiva transformación de toda la economía de un país en una economía de tipo 3.

A continuación reflexionaremos sobre esta evolución económica de un estadio al otro, según la secuencia de Simiand. Será un análisis lógico en el que queremos saber cómo se pueden haber modificado en esas sociedades las ideas de “valor”, de “don” y de “trueque” heredadas, como el lenguaje y tantas otras técnicas sociales, de las sociedades primitivas a partir de las cuales se han desarrollado. Hemos visto que en esas sociedades ágrafas la simple existencia de la circulación de bienes mediante el don y contra-don ha obligado a generar escalas de valuación de bienes socialmente construidas, y en base a las cuales se podía observar si el don y contra-don se hacían o no de acuerdo a las reglas de esa sociedad. Lográndose así que los bienes sean todos comparables entre sí en una escala cuantitativa, pudiendo usarse cualquier bien como unidad de cuenta. Hemos visto también, siguiendo a Mauss, cómo el simple hecho de acercar los tiempos del don y de su devolución hasta hacerlos coincidirlos hace, que se

transforme en una operación de trueque<sup>274</sup>. Operación que se beneficiará de la tabla de equivalencia de bienes en unidad de cuenta ya inventada anteriormente que dirá cuantos bienes deberán darse a cambio de otros. Aparece entonces en escena el trueque con unidad de cuenta, en el que no se deja a las partes definir las relaciones de intercambio, sino en el que éstas ya están prefijadas mediante una tarificación socialmente aceptada. Tasación que acostumbrará a las personas a ver los objetos bajo una nueva perspectiva, la de su “valor”. Es decir a qué cantidad de una cierta unidad de cuenta equivalen los bienes A, B, C,... (Fig.1)

1) La economía de tipo 1 cerrada sobre sí-misma sería únicamente una visión más moderna de la economía primitiva autosuficiente como la de los Kung del desierto de Kalahari. La diferencia es que no es una unidad política autónoma. El terreno que dispone para su explotación es de su propiedad, pero está dentro de un Estado, unidad política que la contiene así como posiblemente centenares o miles de comunidades similares. Pensemos en el *oikos* de la Antigüedad clásica.

2) Imaginemos que este *oikos* empieza a salir de su aislamiento y decide producir algunos bienes, ya no para su propio consumo sino para intercambiarlos contra otros bienes que no puede producir (ciertos cultivos, insumos para trabajos artesanales, etc.). Ingresará entonces en el segundo estadio, el de una economía de tipo 2, en el que existirán intercambios simples de productos terminados.

Imaginemos que estas unidades económicas forman parte de una misma unidad política más amplia que las contiene (por ejemplo la ciudad estado griega). Tendrán una tabla de equivalencia entre bienes que fijará los “valores” medidos en una unidad de cuenta (por ejemplo el “buey”) mediante los cuales se fijarán las cantidades equivalentes a cambiar. Parece en principio que no habría dificultades en mantener una “tabla de equivalencia” fijas entre bienes. Los intercambios son marginales con respecto a la producción total. Y si a los valores existentes hay un exceso de

---

<sup>274</sup> Marcel Mauss ([1923] 2006), pp. 198-199.

oferta de un bien se podrá resolver ese exceso de oferta esperando otro momento para venderlo, o acompañando su venta con otros productos para incitar a aceptarlo. Parecen entonces existir mecanismos que permiten evitar que un exceso de oferta y análogamente para un exceso de demanda de un bien, tengan consecuencias perjudiciales para esa sociedad. Mientras tanto las personas seguirán educándose en la idea de que hay “valores” fijos asociados a cada tipo de bien, como los que establece la “tabla de equivalencia” vigente en esa sociedad, y posiblemente sancionada por las autoridades políticas o religiosas. Preeminencia entonces de un concepto de “valor” fijo para un bien en este tipo de economía.

3) Sigamos a Simiand y supongamos que en este tipo de economía aparece un bien que se usa cada vez más como medio de intercambio. Simiand, basándose en Menger, muestra como un bien empieza a concentrar en sí-mismo la propiedad de ser intercambiable. El bien C por ejemplo no será buscado por una persona por sí mismo, sino como etapa previa para obtener el bien B a partir del bien A que ofrece. Se tendrá entonces la secuencia de trueques:  $A = C$  y  $C = B$ , con lo que finalmente la persona habrá logrado su objetivo:  $A = B$ . Si se generaliza en un pequeño grupo humano, como lo ha sostenido Tarde, la idea de que el bien C permite más fácilmente obtener el bien que se desea, se convertirá en dinero o moneda para ese grupo, moneda que luego podrá extenderse a grupos cada vez más amplios, tal como lo ha mostrado también Orléan. Ese bien (moneda M) será entonces cada vez más buscado en esas comunidades no por sí mismo sino por su amplia aceptación. Amplia aceptación que seguirá creciendo a medida que se refuerza su uso, llegándose finalmente a la situación en la que los bienes ya no se intercambiarán entre sí, sino solamente a través del dinero (bien M). El dinero representará entonces lo que es transformable en cualquier otro bien, despojando de esa propiedad que tenía antes en el trueque cualquier bien. Ya A no será intercambiable por B, sino A por M y M por B. El dinero pasará a concentrar entonces, como lo decía Tarde, una propiedad de intercambiabilidad ilimitada. Se entiende que ilimitada en cuanto al tipo de bien buscado. Pero no en cuanto a su cantidad, ya que éstas se seguirán

dando según los “valores” fijados por la tabla de equivalencia socialmente aceptada.

Estamos entonces en una economía de tipo 2-b. Pero la innovación de la adopción como dinero de uno de los bienes va a transformar totalmente el sistema económico. Deberá acomodarse a las consecuencias que permitirá esta nueva posibilidad. Crujirá entonces y aparecerán tensiones que mostrarán que ya no será posible, como en los tiempos de la inocencia económica, manejarse con una “tabla de equivalencia” fija de valores entre los bienes. Habrá desaparecido la posibilidad de tener intercambios marginales de productos terminados con una escala de equivalencias entre bienes fija. Los “valores” de los bienes empezarán a adquirir una cierta movilidad como veremos más adelante.

Es que la innovación monetaria es mayúscula. Las relaciones de trueque son bilaterales entre dos personas:  $P_1$  y  $P_2$  acuerdan cambiar por ejemplo A por B, cerrándose el circuito entre ellos. En cambio la existencia de un medio de intercambio o dinero permite abrir el circuito. Tenemos entonces relaciones arborescentes que van vinculando las personas entre sí, circulando el dinero como contrapartida. Estamos por lo tanto en un mundo totalmente diferente al de la economía de tipo 2-a.

Por otra parte este dinero M será buscado no por sus propiedades intrínsecas (nulas si es un dinero papel y muy limitadas si es un dinero mercancía) sino por sus propiedades sociales que irán descubriéndose poco a poco y prácticamente irán multiplicándose en el tiempo.

- a) En primer lugar será el bien tipo “comodín” transformable a voluntad en cualquier otro tipo de bien, claro está dentro de los límites cuantitativos de los “valores” correspondientes a cada uno de esos bienes. Los intercambios se harán siempre a igualdad de “valor” teniendo los bienes A, B, C... y el bien M un valor prefijado socialmente.
- b) Podrá utilizarse también como unidad de cuenta. Podrá medir la “riqueza” de cada persona, es decir el total medido en unidades de cuenta de los bienes {A, B, C...M} que tiene. Tenemos entonces los orígenes de lo que se llamará “contabilidad” en nuestras sociedades modernas.

Permitirá saber la suma de “valor” que tiene una persona, independientemente de la forma en que se materializa.

- c) La existencia de esa posibilidad de tener una “contabilidad económica”, es decir de una contabilidad en la que se pueda medir en forma global la riqueza de una persona o de una unidad económica, permitirá la aparición de organismos cada vez más complejos e interdependientes entre sí del punto de vista económico. El *oikos* podrá transformarse en una unidad económica que concentre el trabajo de sus integrantes en la producción de pocos productos terminados. Obtendrá así el dinero M necesario para la compra de los bienes necesarios para la vida de esa comunidad y para sostener su aparato productivo. Aparecerán empresas comerciales que se dedicarán a comprar bienes en unas unidades productivas para venderlo en otras, viviendo de la ganancia monetaria que dejarán esas operaciones de intermediación.
- d) Poco a poco se irá configurando un mundo con actores económicos cada vez más parecidos a los de nuestra economía de tipo 3: productores, comerciantes, consumidores que dependerán todos en forma crítica de que los intercambios que realizan puedan repetirse en forma sostenida en el tiempo, vigilando cada uno su “economía” utilizando las mediciones en unidades de cuenta, para ver si siempre tendrán el suficiente dinero para mantener su actividad y sostener su consumo. La “contabilidad económica” basada en la existencia de valores económicos habrá aparecido, sea bajo la forma informal de cuentas que hace toda familia moderna, sea bajo la forma más sofisticada que usan las empresas. Habrá aparecido como un elemento central de coordinación interna y auto-control de los actores económicos de una economía monetaria compleja.

No entraremos aquí en detalle, pero la co-evolución entre el dinero y la mayor complejización que permite de las unidades económicas es un proceso de exploración de posibilidades que una vez descubiertas por alguien, ya no serán dejadas de lado, de la misma forma que ocurre con el progreso técnico. ¡Una vez inventado un objeto no se lo podrá olvidar! Por ejemplo el dinero M podrá ser usado en la secuencia M-A-M por un

comerciante o fabricante. Se observará que para iniciar esa secuencia se debe disponer ya de un monto de dinero inicial. Aparecerá la noción de “capital” inicial, expresado en unidades de cuenta, necesario para poder en marcha un negocio, capital que habrá que ver cómo conseguir. El dinero M habrá adquirido la posibilidad de transformarse en cualquier otro bien, ahora y en el futuro. Esa “convertibilidad” prometida y realizada en forma suficiente, permite esta acumulación de dinero como “capital” inicial que se pondrá en juego en un negocio comercial o industrial y que irá tomando formas diversas a medida que progrese el negocio. Permite también la acumulación de un “tesoro” que será visto como la riqueza por excelencia en el medioevo y en la época del mercantilismo, tesoro que en cualquier momento del futuro podrá ser usado para obtener cualquiera de los bienes y servicios que ha producido, produce o producirá esa sociedad.

4) Hemos obtenido en los párrafos anteriores algunas de las clásicas “funciones del dinero” de la teoría económica, que simplemente son nuevas posibilidades que serán exploradas en una sociedad a partir de una innovación que resultará de enormes consecuencias como lo fue la aparición de un bien tomado no solamente como unidad de cuenta (economía de tipo 2-a) sino como unidad monetaria o dinero (economía de tipo 2-b). La exploración de esas posibilidades hará crujir el sistema económico de tipo 2-b que gozaba de una razonable estabilidad y lo irá transformando en una economía de tipo 3.

5) Parece ocurrir con esto algo análogo a los estadios o etapas en el desarrollo de un niño hasta convertirse en persona adulta. En cada etapa aparecen nuevos fenómenos que obligarán al sistema a reacomodarse y buscar nuevos equilibrios provisionales. La senda de los desequilibrios que se van tratando de resolver va marcando el camino evolutivo de la persona en el caso de los estudios de Piaget, y probablemente también de los sistemas económicos en la clasificación de Simiand. Estaríamos ante sistemas económicos que siempre van mostrando problemas y cuyo intento de resolución va generando nuevas posibilidades y problemas.

No podemos entrar aquí con detalle en esos problemas de “crecimiento” que van apareciendo al pasar un sistema económico de un estadio a otro. Limitémonos a lo esencial del punto de vista de nuestro trabajo. ¿Cómo evolucionarán las ideas de “valor” y de “trueque” en una sociedad que ha aprendido a descubrir el dinero?

- a) El trueque desaparece. Como dice Tarde cada bien pierde la propiedad que tenía de ser intercambiable con cualquier otro en una economía de trueque. Lo único que es intercambiable ahora es un bien por dinero. El dinero se ha transformado entonces en el único bien intercambiable por otro, y sin otro límite que el que indica su “valor”.
- b) La idea de “valor” del dinero tiene un sentido bien concreto en una economía de tipo 2-a. Recordemos que existe una escala de equivalencias entre bienes (Fig. 1) en la que se asocia a cada bien un número cuantitativo, su “valor”. Esta métrica que aparece puede expresarse utilizando como unidad de cuenta cualquier bien: A, B, C... De la misma forma que medimos una altura con un metro patrón, se toma como patrón un bien al que se le asignará por definición un valor 1. Por ejemplo el bien N que se tomará como valor unitario y que llamaremos con Walras “numerario” o “unidad de cuenta” ( $N = 1$ ).
  - Al tomarse un bien M como dinero, éste tiene un “valor” expresado en el numerario N. El dinero, o bien de intercambio universalmente aceptado en esa sociedad, tiene como cualquier otro bien un valor expresado en numerario. La expresión “valor del dinero” tiene un sentido concreto y directo.
  - Todo lo anterior tiene un sentido perfectamente claro mientras sea posible mantener una escala de equivalencias fijada socialmente que sea estable, que no cambie. ¿Pero será esto posible ante las nuevas posibilidades que permite el sistema? Veremos a continuación que no, que habrá que hacer un arbitraje siempre delicado entre:
    1. El deseo de que el dinero cumpla realmente lo que promete: ser un bien “comodín” que en todo momento, ahora y en el futuro, pueda transformarse siempre en cualquier otro bien. Y recíprocamente cada bien debe poder convertirse en todo



momento en dinero. Lo llamaremos “Principio de convertibilidad”. El dinero y los bienes deben ser convertibles unos en otros en cualquier momento, ahora y en el futuro.

2. El deseo de que esa transformación entre bienes a través del dinero se haga con una tabla de equivalencias fija. Se desea que el dinero y los bienes tengan un valor fijo en el tiempo como ocurre en las economías de tipo 2-b, en la que los intercambios de bienes con dinero se hacen según relaciones determinadas fijadas de antemano. Lo llamaremos “Principio de una tabla de equivalencia fija” o “Principio de una escala de valores fija”.

La existencia del dinero permitirá que nuestras unidades económicas vayan probando volcar fracciones cada vez más importantes de su producción al “mercado” (es decir al intercambio con otras unidades económicas). Si le sigue a esto un proceso de especialización productiva en el que finalmente cada unidad económica depende de las demás para tener los bienes necesarios para su vida, ya los excesos de oferta y de demanda que aparecerán inevitablemente en un sistema de precios fijos (que es lo que corresponde en definitiva a una tabla de equivalencia entre bienes fijada de una vez por todas) ya no serán manejables con facilidad como en una economía de tipo 2-a en la que esos intercambios eran marginales.

Observemos por ejemplo el intercambio del bien A por M. Al “valor” o “precio” indicado por la tabla de equivalencias aparecerá probablemente un exceso de oferta o un exceso de demanda. Consideremos en la Fig. 3 uno de esos casos. Hay un exceso de demanda del bien A. Los intercambios se realizarán por el menor de ambos montos, oferta del bien y demanda del mismo, es decir la menor de las dos alturas de la Fig. 3-a, al precio fijado por la tabla de equivalencia. Nos encontraremos entonces con personas que no podrán lograr obtener el bien A aunque pongan dinero. Se habrá vulnerado el “principio de convertibilidad”: por más que se tenga dinero no podrán obtener el bien buscado. Si por el contrario hay un exceso de oferta pasará algo similar (Fig. 4). Se habrá nuevamente violado el “principio de convertibilidad”. Por más que tengan bienes que ofrecer no podrán obtener a cambio dinero.

Fig. 3: Exceso de demanda del bien A

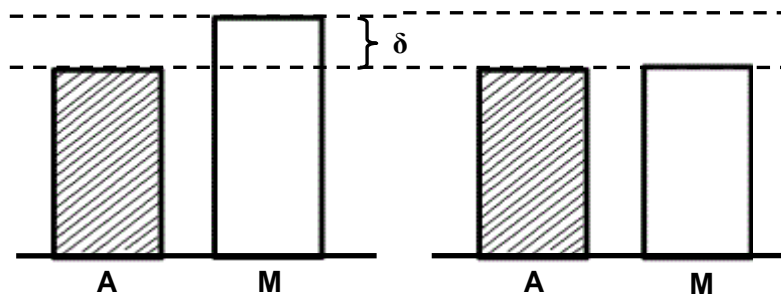


Fig. 3- a

Fig. 3- b

Fig. 3-a: “oferta del bien A” en u.c. < “oferta del bien M” en u.c. (la “oferta del bien M” se denomina también “demanda del bien A”)

Fig. 3-b: intercambios realizados. Solo parte del dinero M ofrecido encontrará Bienes A. Se realizarán esos intercambios a igualdad de valor en u.c.

Existe un exceso de demanda  $\delta$  correspondiente a personas  $P_i$  que tienen dinero pero que no podrán encontrar una contraparte para la compra del bien A al precio vigente. Se vulnera el “principio de convertibilidad”.

Por lo que si esa sociedad no quiere retrotraerse a un estadio anterior deberá encontrar una solución a estos excesos de oferta y de demanda que inevitablemente aparecerán con un sistema de precios fijos. Una solución posible y que parece haber sido utilizada en nuestra historia económica, es permitir una cierta flexibilidad de los precios, en aquellas ramas en que los ajustes no pueden hacerse de otra forma. Se aflojará la presión social en cuanto al mantenimiento de “valores” fijos en una escala social de equivalencias, y se empezará a considerar legítimo en algunos casos realizar transacciones a precios un poco diferentes. Pero si pensamos en la “inercia social” de una comunidad, prevalecerán en gran parte de las transacciones la noción de precio fijo (que podrá convertirse en el medioevo en la idea de “justo precio”), teniéndose algunos núcleos más “avanzados” del punto de vista económico dónde será legítima la variación de precios (por ejemplo mercados de frutas y verduras de una ciudad). De esta manera se tratará de

hacer manejables los desfases que correspondan a excesos de oferta o de demanda para un bien dado.

Fig. 4: Exceso de oferta del bien A

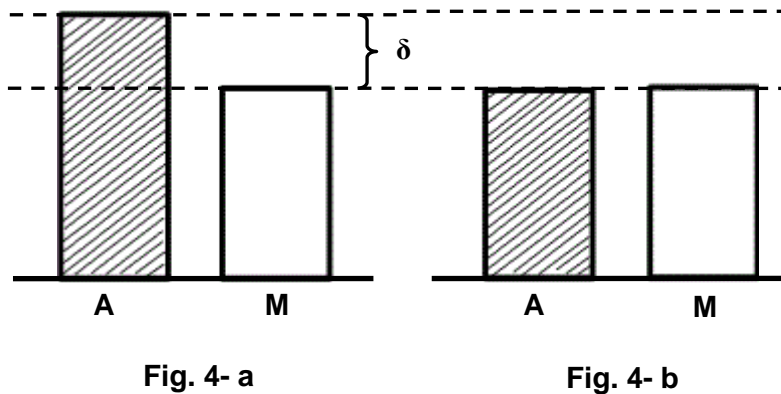


Fig. 4-a: “oferta del bien A” en u.c. > “oferta del bien M” en u.c. (“oferta del bien M” corresponde a la “demanda del bien A”)

Fig. 4-b: intercambios realizados. Solo parte de los bienes A ofrecidos encontrará el dinero M buscado. Se realizarán esos intercambios a igualdad de valor en u.c.

Existe un exceso de oferta  $\delta$  correspondiente a personas  $P_i$  que quieren vender el bien A al precio vigente para obtener dinero M pero que no podrán encontrar una contraparte para hacer la transacción. Se vulnera el “principio de convertibilidad”.

Podemos imaginar que este proceso se profundiza al ingresar en una economía de tipo 3. El “principio de convertibilidad” se vuelve cada vez más necesario a medida que más y más personas dependen de los intercambios para su vida. Y ese “principio de convertibilidad” estará en oposición con el “principio de una escala de valores fija”. Por lo que se tendrá lo que observamos en nuestras sociedades actuales. Lugares dónde parecen primar precios fijos, por lo menos durante un cierto tiempo y otros lugares, como en las bolsas de mercancías y de valores, dónde lo que prima es la variabilidad de valores. Con una población que en su mayoría tiene la idea de un valor asociado a los bienes y del dinero fijo, y que se rebela cuando

ciertos precios suben en forma que considerará abusiva, aunque quizás no al revés. La expectativa del grueso de nuestras poblaciones es de un valor relativamente fijo asociado a los bienes y al dinero, que no puede explicar claramente, más a tono con una economía de tipo 2-b. La de los empresarios y comerciantes es diferente. Podrán ver a los precios como entidades de gran variabilidad. Pero todos reaccionarán violentamente si se vulnera el “principio de convertibilidad”. En nuestras sociedades de tipo 3 cada uno necesita saber que en todo momento el bien que ofrece puede ser vendido contra dinero, y que el dinero que tiene puede ser transformado en los bienes que necesita. Y por otra parte necesita saber que el dinero que tiene mantendrá su valor, y que si esto no ocurre, sus ingresos monetarios deberán subir en forma de compensar la pérdida de valor adquisitivo de esa moneda.

Hemos dejado de lado en este breve análisis todos los procesos de acomodación que involucra la invención de la moneda y que pueblan la historia económica de constantes problemas monetarios que tratarán de resolverse. A modo de breve síntesis pensemos en la moneda del medioevo con todas sus manipulaciones, en la instauración del patrón oro a fines del siglo diecinueve, en su desmantelamiento con la primera guerra mundial, y luego fugaz renacimiento de entreguerras como patrón de cambio oro hasta su desaparición final con la crisis mundial de 1930, al sistema de Bretton Woods de paridades fijas instaurado luego de la segunda guerra mundial y a su reemplazo con el sistema de cambios flexibles luego de su caída, actualmente vigente. Constantemente nuestras economías de tipo 3 se ven interpeladas por sistemas monetarios deficientes, mostrando que aún no hemos aprendido a dominar el “potro” que humildemente se ha instalado en nuestras economías a partir de las economías de tipo 2-b, provocando acomodaciones y reacomodaciones constantes a medida que se iban explorando sus posibilidades, en un mundo económico que fue creciendo paralelamente a esa innovación, y que no puede dejarla de lado so pena de involución económica a estadios anteriores de la economía.

## **Análisis sincrónico: escala social de referencia de “valores” en una economía de “tipo 3”**

Tomemos una economía monetaria moderna y observemos cómo se fijan en ella los precios. Debemos distinguir diferentes sectores económicos:

- 1- Bienes de consumo producidos por empresas y comercializados a través de una cadena mayorista y minorista.

Tienden ahí a prevalecer los precios fijados por las empresas para toda la cadena de comercialización. Luego de una cuidadosa elección, que forma de su “política de precios”, la empresa fijará estos valores que encontrarán intermediarios y consumidores. La decisión se toma teniendo en cuenta los demás productos que tiene la empresa, las reacciones del consumidor al valor numérico de precio que se fijará, y condiciones estratégicas ligadas al deseo, por ejemplo, de evitar el crecimiento de un competidor, aunque técnicamente pueda tenerse una porción mayoritaria del mercado de este producto.

Se espera entonces la reacción del público, es decir ver cómo responderá aportando su dinero a ese canal de distribución. Si no es adecuada se harán políticas de promociones que tratarán de preservar el precio fijado inicialmente pero con descuentos y otros premios para hacerlo efectivamente más barato.

Estamos lejos del mecanismo walrasiano de precios. Aquí cada empresa hace su “lista de precios” que tiende a ser fija porque así parece requerirlo el consumidor en general. Y luego espera la reacción de su público, se dirá de su “mercado”.

- 2- Comercialización de bienes intermedios entre empresas (insumos y productos en curso de elaboración).

La negociación se hará entre las dos empresas cada una fijándose en sus competidores. Habrá una base social para esa negociación. Como en el regateo de los compradores y vendedores de caballos de Tarde se buscará el precio que no generará demasiado rechazo y que permita sostener el

negocio de la empresa vendedora. Podrá fijar en algunos casos una lista de precios, negociando únicamente descuentos y condiciones de pago para mostrar su buena voluntad, o podrá tener un precio diferente para su cliente justificándolo con cálculos que ambas partes deberán considerar finalmente como legítimos.

La existencia de una “política de precios”, que es una de las decisiones de mayor importancia de las empresas, y de un cuerpo de agentes dedicado a las ventas y a las compras, muestra como todo el conjunto de precios que aparecen en estos dos casos está socialmente construido. Aún si se tiene en cuenta el costo de cada bien, ya que es bien sabido que hay decenas de formas de calcular costos en una empresa multiproducto, como las que existen en la realidad.

Cualquier persona que quisiera averiguar los precios de esos bienes lo logrará fácilmente con un par de contactos. Existe un conjunto de precios “sabidos” que son los precios que se tomarán como referencia en estos cálculos y negociaciones.

Estamos de vuelta ante un sistema de precios no walrasiano, que pre-existe a cada negociación y fijación final de precios, que será la referencia para construir este entramado de precios que existirán en esos dos canales y que impactarán en la acción de proveedores, empresas fabricantes, distribuidores y clientes finales.

- 3- Si nos fijamos en uno de los insumos del Proceso Global de Producción que más impacto tiene en la vida de personas y unidades familiares, es decir en la retribución monetaria de su trabajo (jornales, sueldos y honorarios), veremos que ahí también la existencia de precios de referencia previos, que se suponen como usuales y los obtenibles en las situaciones concretas de cada caso.

Salvo para trabajos marginales ya no existen mecanismos de tipo bursátil en los que los obreros ofrecen horas de trabajo a un precio que se fija mediante un mecanismo de oferta y demanda. Ya no son considerados legítimos en las modernas legislaciones laborales. El valor de la retribución horaria, del jornal, los sueldos de cada tipo de trabajo ya se

conocen en cierta medida antes de cada transacción. Un joven que va a su primera entrevista de trabajo deberá saber cuánto se estila pagar por el tipo de trabajo ofrecido. No podrá salir en sus pretensiones de un rango estrecho de valores.

Y así también ocurrirá con el alto ejecutivo que busca cambiar de empresa utilizando los servicios de un “cazador de cabeza”. Las empresas por su parte tendrán también su “política salarial” en la que buscarán armonizar las pretensiones de cada uno, hacerlas coherentes para mantener la estructura organizativa y coherentes con las remuneraciones de otras empresas para trabajos similares.

Estamos de vuelta lejos de un mercado walrasiano. Los precios aquí también tienen una referencia social previa que cada uno podrá encontrar mediante una pequeña investigación. Por ejemplo suscribiéndose a revistas de recursos humanos en las que periódicamente se muestran las remuneraciones socialmente vigentes para cada tipo de trabajo.

- 4- Esto ocurre también en el mercado de casas y autos usados. Rápidamente uno podrá informarse por el valor del metro cuadrado en una cierta zona y tomarlo como base de negociación, teniendo en cuenta otros parámetros usualmente aceptados para subir o bajar el valor final sobre ese valor de referencia en cada caso concreto (iluminación solar, ruido en la calle, cercanía a medios de transporte o a una plaza, etc.)

Nuevamente estamos ante un mecanismo no walrasiano de precios en el que los precios vigentes socialmente que sirven de referencia para la fijación de precios de la transacción existen previamente a la misma. Siempre se tienen en estos casos precios usuales de referencia (en el siglo diecinueve los llamaban “precios corrientes”) que son los que servirán de referencia para la realización de las compras y ventas en estos sectores.

- 5- Dejemos los mercados no walrasianos omnipresentes en la economía cotidiana del consumidor, del trabajador y de muchas empresas fabricantes y distribuidoras. Dejemos lo que siguiendo una clasificación análoga de Fernand Braudel podríamos llamar el “primer piso” de la

actividad económica y vayamos a los que podríamos denominar su “segundo piso”, pequeño en relación al anterior pero de elevada importancia estratégica.<sup>275</sup>

Vayamos a las actividades que parecen ya un poco más misteriosas, ligadas al dinero, la banca y los mercados bursátiles. Por ahora fijémonos únicamente en las bolsas de valores y de mercancías. Ahí por fin, en este sector pequeño en relación al inmenso Proceso Global de Producción de una sociedad moderna, con sus campos, fábricas y empresas comerciales, aparece un sector dominado por el “mecanismo walrasiano” de precios. Institucionalmente se le han tapado los sentidos a los oferentes y demandantes de acciones, títulos y mercancías obligándolos a comportarse como lo hace el mecanismo walrasiano estudiado en capítulos anteriores. Se construye así artificialmente una curva de oferta y de demanda de la que surgirán precios para las transacciones.

Llamativamente este mecanismo en el que se han aislado los contactos entre personas durante la formulación de propuestas y haciendo que aparezca mecánicamente un precio en cada momento que permita realizar la mayor cantidad de transacciones posibles, es un mecanismo de una elevadísima volatilidad. Ya uno no podrá decir que el precio usualmente aceptado para esta acción es de tantas unidades monetarias. Nos hemos acostumbrado a ver las “montañas rusas” de esas cotizaciones perpetuamente cambiantes. Aquí no existe la referencia a un valor previo existente como en los demás casos y que tienda a imponerse. Aunque sí existe la referencia al último precio de mercado que ha existido, ajustando a la alza o a la baja cada uno sus ofertas. Sin embargo el mecanismo es walrasiano únicamente para cada sesión de mercado. Luego pueden cambiar totalmente las curvas de oferta y demanda, teniéndose finalmente procesos como han descrito claramente Orléan y otros donde la “suba” de una acción puede llamar a la “suba” y análogamente para la “baja”.

---

<sup>275</sup> Fernand Braudel ([1979] 1983), pp. 7-11.



Este mecanismo walrasiano para cada sesión de mercado, con posibles cambios muy profundos de las curvas de oferta y demanda para las siguientes sesiones de mercado es lo que Walras ha propuesto como modelo de intercambio para sus *Elementos de economía política pura* ([1900] 1952). No corresponde, como hemos visto, a la gran mayoría de las transacciones de una economía de tipo 3 (esencialmente en la “planta baja” del edificio económico). Es equivalente a una economía sin rozamiento dirían los físicos. Pero agregar aquí el rozamiento, es decir la existencia previa de referencias sociales sobre los precios que se propondrán finalmente, hace que no sean aplicables los cálculos walrasianos puros. El modelo no sirve entonces para el análisis de una gran parte de las economías modernas de tipo 3.

Podría servir si se transformaran esos mercados con valores sociales previos de referencia en mercados bursátiles. Pero en este caso no se hablará de una sociedad real existente sino de una sociedad que debería cortarse bajo el patrón walrasiano. La economía pura walrasiana, se transforma entonces en una economía normativa como lo ha visto Simiand, modelo hacia el cuál deberían dirigirse, según algunos, todos los intercambios de una sociedad. No entraremos aquí en este tipo de discusión. Simplemente señalemos que el hombre necesita de patrones fijos de orientación para el planeamiento de sus actividades. La inercia social de una escala de precios vigente socialmente, previa a toda nueva transacción, permite darle bases sólidas para el armado de su vida. Si estos precios ya dejan de tener una “inercia” social, y se transforman en números prácticamente aleatorios lanzados por una ruleta, esas referencias desaparecerán, la idea del valor del dinero probablemente también y no parecen que se encontrarían los equilibrios que promete aparentemente la teoría walrasiana en su versión normativa.

Primera conclusión luego de esta breve revista: existe en la “planta baja” de la economía, es decir en una gran parte del proceso de producción, una formación de precios que no es mecánica, que podría haber dado resultados diferentes y que forma parte lo que los empresarios denominan

“política de precios”. Estas pequeñas o grandes comunidades que son las empresas no pueden delegar esta política de precio al azar del mercado. Hay una estrategia de precios, una política de precios para cada empresa, grande o chica, aún para cada negocio, bar o restaurante si se quiere, en la que cada uno fija su “lista de precios” y espera luego las reacciones de su clientela.

Estamos lejos de las economías de tipo 2-a y 2-b en las que existe una tabla de equivalencia socialmente aceptada de “valores”, y se conocen por lo tanto las relaciones fijas de transformación entre bienes (Fig. 1)

¿Cuáles son las características del “sistema de precios” creado a través de los canales 1 a 4 examinados? Por lo pronto estamos ante un sistema de información. Cada persona con un poco de esfuerzo puede informarse sobre los precios que para él serán relevantes, es decir para los que estarán ligados a su actividad económica. Podrá ofrecer en sus transacciones particulares más o menos que ese valor, pero será un valor  $p^*$  de referencia ineludible a la hora de actuar económicamente. Recordemos los ejemplos vistos del ejecutivo que pedirá un sueldo en una entrevista de trabajo, o de la persona que quiere comprar una casa o un auto.

Por lo que, si se extiende la búsqueda, juntando las informaciones de unos y otros podemos armar una “gran lista de precios” o “sistema de precios” que dirá cuál es el precio esperable  $p^*$  para cada producto en ciertas circunstancias dadas. Obtendremos así la “tabla de precios de referencia  $p^*$ ”, lejana heredera en una economía monetaria compleja de las “tablas de equivalencias” fijas de las economías de tipo 2-a y 2-b (Fig. 5).

Estamos aquí ante un trabajo empírico que solo puede realizarse sobre el terreno, aunque es posible que se encuentren ciertas “constantes” sociales. Como por ejemplo que los sueldos varíen según jerarquías sociales, y que los bienes de mayor prestigio y calidad tengan mayores precios. El mayor o menor precio dentro de una clase de bienes podrá depender de valores sociales no económicos como por ejemplo el mayor o menor prestigio de una actividad. Los precios se acomodarán a esas “reglas sociales”, haciendo por ejemplo jerarquías de precios o de salarios que poco tendrán que ver con factores puramente económicos. Los valores sociales no

económicos pueden contribuir enormemente en la fijación de esos “valores”. Pero lo anterior queda dicho a título de hipótesis a comprobar con un trabajo empírico. Trabajo que puede resultar de interés para la sociología económica: ver en qué medida las jerarquías de precios observadas dependen de jerarquías dadas por valores no económicos. Es decir como la “tabla” de “valores” económica implícita de una sociedad depende de sus demás valoraciones colectivas.

Fig. 5: Tabla de precios sociales de referencia  $p^*$

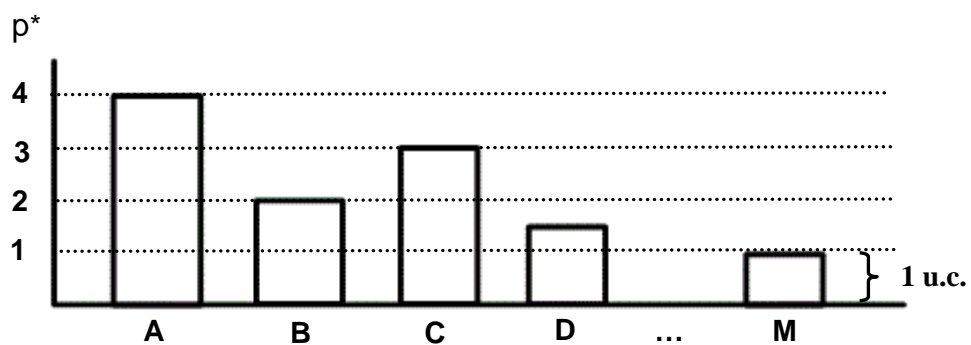


Fig. 5

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.  
 La altura representa el precio social de referencia  $p^*$  de cada bien.  
 (Ejemplo:  $p^*_A = 4$  u.c.,  $p^*_B = 2$  u.c.,  $p^*_C = 3$  u.c., etc.)

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p^*_M = 1$

Los precios de transacciones reales oscilarán en torno a esos precios  $p^*$

En la breve revista de hechos que hemos realizado nos encontramos frente a la existencia de un sistema de precios  $p^*$  que en gran parte es una construcción social (Fig. 5). Este sistema de precios que existe previamente a la realización de transacciones es el heredero de las “tablas de equivalencia” de valores de las economías de tipo 2-a y 2-b. Se tienen relaciones de igualdad entre bienes y dinero, y también entre bienes, que permitirían armar, si se quisiera, una gran “tabla de equivalencia de bienes” en la que podría mostrarse los precios  $p^*$  a los que cada persona puede razonablemente esperar comprar o vender un bien, por más que luego pueda hacer una pequeña modificación en su transacción real para acomodarla a las situaciones concretas del caso y tome un precio  $p = p^* + a$  (siendo  $a$  un número positivo o negativo relativamente pequeño).

Las personas en su comportamiento económico utilizarán esa información. Ya no se prohibirá como antes el realizar una transacción a un precio no establecido. Pero existirán fuertes tensiones sociales si se aparta de esta “lista de precios vigente socialmente”. Estas tensiones aumentarán con el grado de apartamiento social. Tenemos entonces que los precios  $p$  que se realizan efectivamente en las transacciones reales están regulados por un mecanismo social, la existencia de una “lista de precios”  $p^*$  implícita y ya no explícita como antes. Los precios  $p$  mucho mayores que el  $p^*$  esperable socialmente causarán escándalo y forzarán a los vendedores a moderar sus pretensiones. Y análogamente con precios demasiado bajos. Si las variaciones están dentro de lo esperable socialmente se dirá que el precio  $p$  pedido por ese bien es “caro” o es “barato”, actuando luego en base a esto el comprador. Constantemente, como lo ha mostrado Tarde, se trata de entrar en la mente de la otra parte para ver si los precios reales pedidos por un bien son aceptables socialmente. Y lo que tienen en mente es el conocimiento del precio  $p^*$  y de sus variaciones socialmente aceptadas. Una persona que al comprar una golosina en un kiosco ve que se le pide el doble del precio normal, precio que no afectará de ninguna manera su presupuesto, podrá entonces indignarse y rehusarse a comprar ese artículo.

Por lo que este sistema ideal de precios  $p^*$  tendrá una fuerte influencia en la fijación de los precios  $p$  reales que aparecerán en cada transacción. Pero el sistema no será una tabla inmutable como en su antecesora de las economías de tipo 2-a y 2-b. La realidad podrá presionar y mostrar que el precio socialmente esperado  $p^*$  ya no es viable. Necesitará una adaptación con la realidad. Por ejemplo una mayor escasez de un bien hará que las cantidades ofrecidas disminuyan manteniéndose las ofertas de dinero para su compra. El precio  $p^*$  ya no podrá sostenerse. Existe un exceso de demanda que si se respetara el precio  $p^*$  para la fijación de precios, con sus márgenes de variación locales, será ya demasiado grande y generará tensiones sociales. Se vulnera el “principio de convertibilidad”. Personas con dinero no podrán transformarlo en el bien deseado. La respuesta en nuestras economías de tipo 3 será convalidar un mayor precio  $p^*$ , alrededor del cual volverán a realizarse las transacciones. Se dirá que “el precio ha subido por

la mala cosecha” o cualquier otra explicación, ajustándose la escala de precios socialmente esperable.

Tenemos entonces un sistema de precios de referencia  $p^*$  sancionado socialmente, que se adaptará a situaciones concretas mediante dos mecanismos. En primer lugar cada persona realizará transacciones a precios  $p$  cercanos de esos  $p^*$  para acomodarse a las situaciones particulares de su caso. Y si esos ajustes se vuelven demasiado grandes, habrá una revisión social de ese precio  $p^*$  y se ajustará al alza o a la baja con respecto a los demás precios de esta “lista de precios de referencia”. Esto obviamente funciona para el “primer piso” de la economía y no para los mercados bursátiles walrasianos de su “segundo piso”.

¿Cómo determinar esta “lista de precios  $p^*$ ”, esta tabla de “valores” que indica finalmente las relaciones de transformación de un bien en otro, utilizando el dinero como único medio de intercambio? Cualquiera de nosotros con una breve exploración podrá encontrar algunos de estos valores. Si juntamos todas estas informaciones parciales obtenemos esa “lista de precios  $p^*$ ” aceptados socialmente y propuestos como referencia para todo intercambio concreto que se realice. Ocurre lo mismo que con el diccionario que podrá juntar las definiciones de palabras de las que cada uno de nosotros conoce sólo una parte. Este “diccionario” de precios  $p^*$  esperables socialmente, si se hiciese, correspondería a nuestra “lista de precios  $p^*$ ” o “tabla de valores” de cada bien. En la economía no walrasiana esta “tabla de valores” construida socialmente, y de la cual cada uno puede obtener la porción que le interesa con una rápida investigación, preexiste en la mente de nuestras personas a toda transacción que realizarán. Será la tabla de referencia a partir de los cuáles las partes fijarán el precio definitivo de la transacción. Corresponde a la Fig. 5 de más arriba dónde la “tabla de equivalencia” fija de las economías de tipo 2-a y 2-b se ha transformado en una “escala social de referencia de precios  $p^*$ ” de las economías de tipo 3.

Mongin (1887, 1897), un economista francés de fines del siglo diecinueve, ha sostenido que este sistema de valores  $p^*$  que preexiste a toda transacción y que él denominaba “valores corrientes” permite construir una

métrica que asociará a cada objeto un número, su “valor”<sup>276</sup>. Estos números tendrán la propiedad de mostrar relaciones de transformabilidad entre bienes. Por ejemplo, en la Fig. 6, se puede observar que una unidad del objeto A es transformable en dos unidades de B, claro está pasando por el intermedio del dinero M, único objeto “comodín” que es intercambiable por cualquier otro en una economía de tipo 3. La Fig. 6 mostrará entonces las relaciones de “transformabilidad”, es decir de “convertibilidad” de un bien en otro, esperables dado los precios de referencia  $p^*$  existentes.

Hay un cierto “perfil” de precios que muestra las relaciones de transformabilidad de un bien en otro. Por ejemplo en la Fig. 6, independientemente de los precios  $p^*$  de los bienes se tiene:

$$1 A = 2 B \quad (v_A = 2 v_B)$$

$$1 B = 2/3 C \quad (v_B = 2/3 v_C).$$

Por lo que:

$$1 A = 4/3 C \quad (v_A = 2 v_B = 2 \times 2/3 v_C = 4/3 v_C)$$

Los bienes entran entonces en relación cuantitativas de transformabilidad entre sí mediante los intercambios con dinero a precios  $p^*$ . Estas relaciones de transformación se pueden expresar directamente como relaciones cuantitativas entre esos bienes como si estuviéramos en una economía de tipo 2-a. La existencia del dinero no ha alterado la posibilidad de comparar los bienes entre sí y ver cuántas unidades de un bien hay que ofrecer para obtener una unidad de otro bien.

---

<sup>276</sup> Hemos encontrado los trabajos de Mongin sobre el valor económico a partir de una cita de Simiand ([1910] 2006) en nota 1 p. 94 sobre el libro de Bourguin (1896), *La mesure de la valeur et la monnaie*. En ese libro, pp. 48-51, Bourguin comenta la visión de Mongin, que luego hemos buscado en sus artículos originales. Muestra también en pp. 47-48 que Mongin ha seguido una línea de investigación propuesta por Cournot tratando de encontrarle un fundamento que éste no le había dado: “Cournot ha afirmado que era teóricamente posible tener una moneda de cuenta abstracta, en la cual se podrían evaluar los metales preciosos así como las otras mercancías, y por medio de la cual se podrían corregir los apartamientos de valor del patrón metálico. Lamentablemente no ha explicado esa idea, que por sí misma no es muy clara. El señor Mongin, que ha retomado y desarrollado ingeniosamente la tesis de una moneda de cuenta abstracta teóricamente posible, cree que se puede obtener efectivamente una unidad de cuenta de un valor estable, que constituya un punto de referencia fijo para el cálculo de las variaciones de valor de las diversas mercaderías” (la traducción es nuestra).

Fig. 6: Relaciones de transformabilidad entre bienes

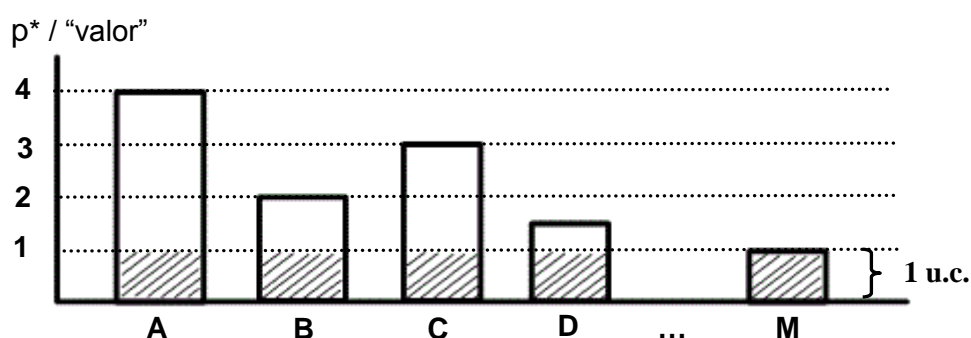


Fig. 6

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.

La altura se mide con el precio social de referencia  $p^*$  de cada bien.

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p^*_M = 1$

Los precios de transacciones reales oscilarán en torno a esos precios  $p^*$

Las mediciones de precios  $p^*$  permiten asignar a cada bien una propiedad correspondiente a la altura de cada rectángulo. Esta altura, independientemente del instrumento de medición que se haya utilizado, muestra las relaciones de transformabilidad entre bienes que se espera socialmente encontrar. Ejemplo: con 1 unidad de A se pueden obtener 2 unidades de B (si se realizan las transacciones a los precios sociales de referencia).

Se puede asociar a cada altura una cantidad que llamaremos "valor". Definida así esa cantidad, se tendrá la propiedad de que los bienes son transformables entre sí a igualdad de "valor". Ejemplo: las cantidades de bienes rayadas en la figura tienen el mismo "valor"; son todas transformables entre sí (si se realizan las transacciones a los precios sociales de referencia).

Los precios  $p^*$  asociados a cada bien, medidos en una unidad de cuenta que es la moneda M permiten entonces asociar una métrica al conjunto de bienes de una sociedad. Esta métrica medirá lo que llamaremos "valor" del bien. Si observamos la Fig. 6 vemos que ese "valor" puede representarse por la altura del rectángulo de cada bien. El "valor" tendrá propiedades similares a esa altura:

- 1- En primer lugar la altura es una propiedad que existe en forma independiente del metro patrón con el cuál se la medirá. No se puede decir que la altura como propiedad de un objeto depende del metro que lo mide. El metro hará una comparación relativa de esas alturas y verá cuántas veces la altura del metro patrón entra en la altura a medir. Y dirá

por ejemplo que Juan mide 1.80 metros. Pero la altura de Juan no es una propiedad relativa al metro. Es una propiedad absoluta que se puede medir en metros, centímetros, pies o pulgadas. Lo que es relativo es la asignación de un número en una cierta escala (metros, centímetros, pies, pulgadas), es decir el número que arroja la medición. La propiedad es absoluta, como puede verse al observar las alturas de los rectángulos de la Fig. 5.

- 2- Con el recurso del dinero se han podido ver las relaciones  $p^*$  de transformación de un bien en dinero. Está claro que el número  $p^*$  depende del patrón de medición, y que la medición es entonces relativa al patrón utilizado. Aquí, el objeto M al que se le asignó el valor de 1 uc (unidad de cuenta):  $M = 1 \text{ uc}$  ( $v_M = 1 \text{ uc}$ ). De haberse tomado otro objeto como unidad de cuenta, manteniendo M como dinero, se hubiese tenido por ejemplo  $M = 2 \text{ uc}$  y todos los valores  $p^*$  expresados en la nueva unidad de cuenta se habrían duplicado, sin que haya un cambio en la “altura” de los mismos en la Fig. 6.
- 3- Por lo que parece que la métrica  $p^*$  asociada a cada objeto puede ser la medición de algo independiente del patrón de medición utilizado (dinero u otro objeto tomado como numerario). Puede ser el equivalente de una altura, propiedad absoluta con medición relativa, como lo es toda medición. Parece confirmarse la afirmación de Benjamín Anderson que los valores económicos sociales, que en definitiva son el conjunto de precios corrientes  $p^*$  anteriores, corresponden a una propiedad absoluta. Trascienden el mero hecho de ser números obtenidos por comparación relativa con otro objeto similar, es decir por ser obtenidos mediante un intercambio del bien contra dinero.
- 4- ¿Si es así, a qué corresponde esa propiedad absoluta cuya medición relativa para cada objeto en una escala dada es  $p^*$ ? Visto en el símil de la Fig. 6 la pregunta se transforma en: ¿A qué corresponden las alturas que han podido hacerse para los rectángulos A, B, C... M ? La respuesta parece ser “a cantidades de bienes equivalentes entre sí del punto de vista



de su transformabilidad entre sí”, si las transacciones se hacen a los precios sociales de referencia. Se ha logrado mediante el recurso del intercambio contra dinero mostrar cantidades equivalentes de bienes del punto de vista de su transformabilidad. Cada cantidad de A, B, C,... M que corresponda a una misma altura es totalmente transformable entre sí si los intercambios se realizan a los precios sociales de referencia.

- 5- Esa métrica que asocia un “valor”  $p^*$  a cada objeto sencillamente nos muestra cómo trabajar con cantidades equivalentes de bienes diferentes. Por ejemplo las cantidades de cada bien A, B, C... M que corresponden al valor de 1 uc, son cantidades equivalentes entre sí (ver cantidades rayadas de cada bien en la Fig. 6). Para cada persona, olvidando que deberá hacer la transformación recurriendo a una contraparte, todo ocurre como si la sociedad le permite transformar 1 uc de cualquier bien en 1 uc de cualquier otro bien. El “valor” mide entonces una cantidad absoluta, la cantidad equivalente que se puede obtener de cada bien mediante intercambio (si los intercambios se hacen a los precios sociales de referencia).
- 6- De ahí la posibilidad de sumar esas cantidades equivalentes como cuando una persona trata de determinar su riqueza total. Su riqueza total se medirá en esa cantidad equivalente. De ahí el mismo procedimiento que hacen los empresarios cuando suman los activos y le restan sus pasivos para determinar su riqueza neta o patrimonio neto, y que configura el balance de una empresa, suma de “valores” positivos (activo) y negativos (pasivo) cuya suma algebraica da su riqueza neta (patrimonio neto en la representación contable).
- 7- Podemos entonces operar con los rectángulos de la Fig. 6 como representantes de cantidades absolutas, medidas claro está, como en toda medición, usando una unidad de medición relativa. Los podremos agrupar para determinar a nivel de empresas y personas lo que se llamará su “situación patrimonial”. Podemos agruparlos en entidades aún más vastas obteniendo los números que ya no corresponden a una

contabilidad de personas y empresas, sino a una contabilidad a nivel de sectores industriales, y finalmente a nivel de una contabilidad nacional. Todo esto tiene sentido porque los “valores”  $p^*$  asociados a los bienes constituyen una métrica que refleja una propiedad absoluta: la cantidad equivalente de bienes que se tienen, del punto de vista de su transformabilidad mediante intercambio (si las transacciones se realizan a los precios sociales de referencia).

- 8- Pero quien dice “convertibilidad” o “transformabilidad” de un bien en otro debe asegurarse que esto sea siempre posible. Sino la serie de números  $p^*$  ya no puede realizar lo que promete: transformar cualquier cantidad de bien equivalente a 1 uc en otra cantidad de bienes equivalente a 1 uc. La escala de la Fig. 6 se convierte entonces en una simple expresión de buenos deseos si no se asegura siempre esa “convertibilidad” o “transformabilidad”. Lo que hemos llamado antes el “principio de convertibilidad” debe entonces mantenerse.
  
- 9- Ahí aparecerá la tensión con la escala fija de “valores” de la economía de tipo 2-a y 2-b, y su transformación en una “escala social de referencia” de valores  $p^*$  en una economía de tipo 3. Ha sido necesario permitir la realización de intercambios a precios ligeramente diferentes de los  $p^*$  establecidos en la escala social de referencia. Los precios  $p^*$  ya no son obligatorios como lo eran en economías más simples. Pero sigue manteniéndose la presión social para no alejarse demasiado de esos precios  $p^*$  de referencia (“es muy caro”, “es barato”, “estos precios son escandalosos”, y así sucesivamente dónde se compara el precio efectivo  $p$  propuesto para la transacción con el precio  $p^*$  establecido socialmente como valor de referencia), salvo en los mercados bursátiles walrasianos. Por lo que este sistema social de precios de referencia  $p^*$  deberá poder acomodarse a situaciones en que los precios puntuales  $p$  se alejan demasiado de sus precios de referencia, y modificar entonces la percepción del precio  $p^*$  considerado como legítimo y esperable.

10- Dicho de otra manera el “principio de convertibilidad” prometido en la tabla de la Fig. 6 requerirá de una suficiente flexibilidad de esa escala de precios socialmente vigentes. Pero si fuese totalmente flexible como ocurre en los mercados walrasianos (ahí el precio  $p^*$  es la última cotización del mercado, precio que puede tener inmensos grados de variación) desaparecería la existencia de esta tabla como elemento de regulación de las actividades de los agentes económicos en los sectores que hemos denominado la “planta baja” del sistema económico, y nuestro mundo económico sería bien diferente del que existe actualmente.

Nos hemos encontrado entonces en este estudio sincrónico de una economía de tipo 3 con la existencia de una “tabla de equivalencia” entre bienes, tabla de “valores”, que se ha flexibilizado con respecto a la que existía en una economía de tipo 2-a y 2-b. Los valores  $p^*$  de referencia, medidos tomando como unidad de cuenta la moneda de esa sociedad, expresarán los valores a los cuales se espera en esa sociedad cambiar cualquier bien por dinero, y por lo tanto cualquier bien por otro. Estos valores  $p^*$  ya no serán obligatorios, pero sí constituirán una referencia social, una norma hacia la cual se tenderá en las transacciones particulares de la mayor parte del Proceso Global de Producción. Configurarán una tabla de precios  $p^*$  esperables en base a la cual todos armarán y programarán su actividad económica. Entre ellas definir los precios concretos  $p$  que propondrán en los intercambios tanto del mundo del consumidor como del mundo del empresario. Habrá una fuerza social que hará que los precios  $p$  no se alejen demasiado de los  $p^*$  de referencia, aunque si fuera necesario serán convalidados mediante una alza o baja ante situaciones que hacen imposible seguir el precio de referencia.

Tendremos entonces una “tabla de equivalencia de bienes” con cierta flexibilidad que dependerá fuertemente de consideraciones sociales, pero que se adaptará también en la mejor medida posible a las condiciones locales y concretas de la actividad económica. Este sistema de precios  $p^*$  será entonces parcialmente construido socialmente, con adaptaciones que irá asimilando, modificándose. Será cómo un lenguaje económico que se

construirá, con una cierta inercia, que tratará que a pesar de los cambios, no se modifique demasiado, salvo cuando la necesidad de éstos se vuelva imperiosa por vulnerar el “principio de convertibilidad”, es decir cuando las personas no pueden realizar los intercambios deseados manejándose con los precios de referencia  $p^*$  socialmente fijados.

Esta tabla de “valores” permite asignar, mientras que se cumpla el “principio de convertibilidad”, una métrica a los objetos que entrarán en los intercambios. Esa métrica corresponderá a una propiedad absoluta (la cantidad equivalente de cada bien que es transformable en otro bien), que como toda propiedad absoluta (altura, peso, etc.) se medirá en forma relativa viendo la relación de intercambio con el dinero. Está claro que esa transformabilidad vista desde la óptica de una persona no es tal. Se requiere siempre otra persona del otro lado que haga la transformación inversa. Sin embargo la visión primaria de cada uno de nosotros será que, recurriendo a la sociedad, cualquier cantidad de dinero o de bienes dados será transformable en una cantidad equivalente (cuya medición es el “valor” asociado a cada bien) de otro bien. La sociedad funcionará entonces como una “caja mágica” en la cual cada persona entrando un bien en la misma obtiene otro bien, en cantidades equivalentes medidas en la escala de “valores” (si los intercambios se hacen a los precios sociales de referencia).

Los precios  $p^*$  y “valores” serán entonces simplemente indicadores de cantidad de bienes, pero no la cantidad física de cada uno, sino la cantidad equivalente obtenible mediante el recurso al intercambio dentro de la “caja mágica” que nos provee la sociedad si las transacciones se realizan a los precios sociales de referencia. Si se realizan a precios  $p$  que oscilan en torno a los precios de referencia, las relaciones de transformabilidad obtenidas variarán en torno a las anteriores, que seguirán siendo una referencia que todos tendrán en cuenta antes de realizar sus transacciones.

En el próximo capítulo completaremos nuestra construcción de un concepto sociológico del valor económico. Lo haremos para las economías de tipo 2-a, de tipo 2-b y de tipo 3 en las que hemos visto aparecer el fenómeno del valor económico. Nos interesará en particular desarrollar el concepto sociológico de valor económico para una economía de tipo 3, es decir para una economía monetaria moderna como la nuestra.

## Capítulo 12

### CONSTRUCCIÓN DE UN CONCEPTO SOCIOLÓGICO DEL VALOR ECONÓMICO (II): ECONOMÍAS DE TIPO 2-A, DE TIPO 2-B Y DE TIPO 3

#### Construcción social del valor económico en una “economía de tipo 2-a”

En una economía de tipo 2-a el “valor” es una construcción social más o menos consciente que puede plasmarse en series aisladas de equivalencias entre bienes o bien en una tabla de equivalencias entre bienes que sintetice la información anterior y que tenga una sanción más formal, política o religiosa. Estas relaciones de equivalencia y tabla de equivalencia son pautas que deberán seguirse para regular los intercambios de bienes, como lo son las demás pautas del derecho consuetudinario y leyes en otras esferas de la vida social de esas comunidades, so pena de sanción social. Los intercambios estarán mediatizados por la sociedad, como lo eran antes los dones y contra-dones, viendo los demás que efectivamente cada uno ha recibido tantos bienes como los que ha dado, claro que no medidos en unidades físicas propias de cada bien, ya que esos bienes son distintos, sino en la escala común de equivalencia que fija la tabla de “valores” correspondiente a cada bien.

Se tiene entonces una medida homogénea de cantidades que permite compararlas todas entre sí, y en particular comprobar que se ha respetado la regla del intercambio: “ofrecer la misma cantidad de bienes que se han recibido”, siendo la cantidad expresada en una unidad común a todos los bienes y que se llamará su “*axia*” o “valor”.

Como lo ha mostrado Aristóteles esta construcción de equivalencias entre bienes, necesaria para permitir en su momento el don y contra-don, y luego la oferta simultánea de bienes entre dos personas (trueque con unidad de cuenta) cuando se han aproximado hasta coincidir los tiempos del don y del contra-don según la hipótesis de Mauss, es una construcción social. Se

ha impuesto artificialmente una métrica a los bienes sujetos al don y contradon y luego a su sucesora, el trueque.

Esta construcción social sin embargo no podrá ser arbitraria. Nadie podrá fijar un valor  $p^*$  diferente de cero para un bien de libre disponibilidad que todos pueden obtener sin recurrir al intercambio. Y análogamente debe haber condicionamientos que han terminado por cuajar en una escala de equivalencias, que permitirá por fin medir los bienes entre sí en una unidad común. Y estas equivalencias, de la misma forma que las fronteras entre países, probablemente sean el resultado de fuerzas contrapuestas que han llegado a una estabilización.

El “valor” es entonces una métrica impuesta por la sociedad a los bienes, un “valor de tipo 2” (valor colectivo) que es al mismo tiempo un “valor de tipo 3” (valor objetivo), es decir una cualidad socialmente creada que es al mismo tiempo una cantidad, una “cantidad social” según el vocabulario de Tarde. Esta escala de “valores”, previa a todo intercambio, es entonces una construcción social, construcción que permitirá cuantificar en una “unidad equivalente” las cantidades heterogéneas de bienes dados y recibidos, y comprobar que se respeta la regla social “hay que dar la misma cantidad de bienes que se ha recibido”. Precepto de imposible cumplimiento cuando existen bienes diferentes involucrados en esas transacciones de dar y de recibir, irreducibles en una unidad de medida común.

Esa unidad de medida común, obtenida mediante las “ecuaciones de equivalencia” entre cantidades de bienes diferentes o mediante su síntesis en una “tabla de equivalencia” entre cantidades de bienes diferentes, es lo que Aristóteles ha llamado “*axia*”, vocablo aparentemente ligado a las pesas que se ponen una balanza según Castoriadis<sup>277</sup>, y que ha entrado en nuestra civilización occidental con el nombre de “valor” y luego de “valor económico”. No tiene misterio. Es simplemente una medición de los bienes en una misma “unidad equivalente”, que surge de acuerdo a las tablas de equivalencia, y que permite tratarlos como si todos fueran un mismo tipo de mercancía.

---

<sup>277</sup> Castoriadis ([1975] 1998), p. 372.

Tendrá entonces sentido decir que “se ha dado más cantidad de bienes que se ha recibido” (por ejemplo en un don agonístico) o que “se ha dado una cantidad de bienes igual a la que se ha recibido” (por ejemplo en un don y contra-don a igualdad de valor, o con unos de sus retoños, el trueque a igualdad de valor). En todos estos casos se habrá reducido cada mercancía particular en una mercancía-equivalente común, pudiendo efectuarse entonces todas las comparaciones necesarias entre los diferentes bienes que se intercambiarán haciendo como si todos fueran un mismo bien.

Este tipo de “valor”, como hemos visto, es una construcción colectiva, un valor de tipo 2 en nuestra clasificación. Cómo se ha construido esa opinión pública de equivalencias entre bienes diferentes es un asunto empírico a determinar en cada caso concreto. ¿Ha sido mediante un mecanismo de conversaciones en círculos sociales en las que finalmente se establece la opinión común que se cristaliza la serie de “ecuaciones de equivalencia” entre bienes? ¿Ha sido mediante una autoridad política o religiosa que a ha instituido esta “tabla de equivalencias” como código que regirá los dones y contra-dones, y luego los intercambios simultáneos de bienes? No lo sabemos. Pero el dato clave para nosotros es la aparición de una “opinión pública” de esas equivalencias entre bienes heterogéneos, más allá de que sea un fenómeno de usos y costumbres o un fenómeno más centralizado con sanción política o religiosa.

Estos valores son un caso particular de los otros tipos de valores colectivos (belleza, justicia, etc.) que hemos examinado en los primeros capítulos de este trabajo. Tendrán la particularidad de ser cuantificables exactamente y no en forma aproximada como los demás valores sociales (el mayor o menor prestigio de una persona, la mayor o menor belleza de un cuadro, la mayor o menor justicia de una situación). Serán también lo que hemos llamado en nuestra clasificación un “valor de tipo 3”. Nos encontramos con estas tablas de equivalencia en economías de tipo 2-a con valores colectivos que son medibles en forma exacta. Valores colectivos a los que se les podrá asignar un número en una escala de medición elegida tal como se hacen para las propiedades físicas de un bien como su altura, peso o carga eléctrica.

Tenemos entonces en las economías de tipo 2-a una “opinión pública” de las relaciones de equivalencia entre bienes. Por ejemplo la siguiente serie de equivalencia entre bienes:

Fig. 1: Serie de equivalencia entre bienes

$$1 A = 2 B$$

$$1 B = 2/3 C$$

$$1 C = 3 D$$

.....

Esta “serie de equivalencias” puede plasmarse, aunque no sea necesario que ocurra en la práctica, en una “tabla de equivalencia”. Ésta permite una visión global de las relaciones existentes sin perdernos en el detalle de las relaciones de equivalencia.

Fig. 2: Tabla de equivalencia entre bienes en una economía de tipo 2-a

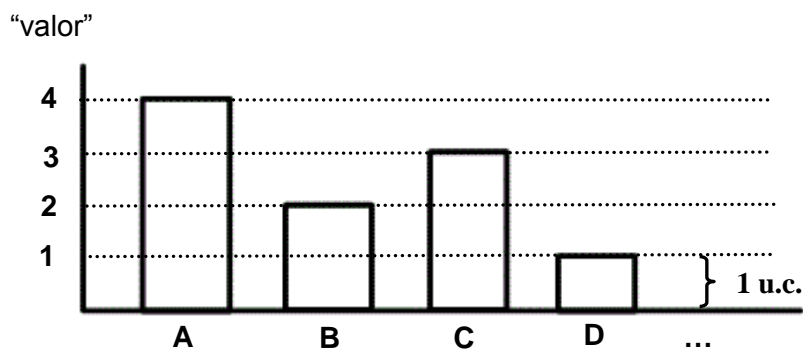


Fig. 2

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.

Las alturas representan las relaciones de equivalencia entre bienes. Ejemplo: 1 A = 2 B; 1 B = 2/3 C; 1 C = 3 D; etc.

Se puede tomar un bien como unidad de cuenta. Por ejemplo una unidad del bien D. Se podrán reexpresar más fácilmente todas las relaciones de equivalencia con esa unidad de cuenta: 1 A = 4 D; 1 B = 2 D; 1 C = 3 D; etc.

La altura de cada rectángulo medida en la unidad de cuenta se llamará “valor” del bien. Ejemplo: “valor” de A = 4 u.c.



Vemos entonces claramente que esas relaciones de equivalencia permiten atribuir a cada bien una cantidad (representada en la figura por la altura del rectángulo correspondiente), cantidad que se ha dado en llamar su “valor”. Tenemos entonces para cada bien dos tipos de cantidades: 1) su cantidad “física”, medida en unidades específicas de cada bien (unidades, kilogramo, metro, etc.) 2) su cantidad en “valor”, medida en una unidad común a todos los bienes (la unidad de cuenta elegida).

Los intercambios deberán hacerse a igualdad de esa segunda cantidad para ser legítimos desde el punto de vista social. El “valor” surge entonces como una cantidad, artificialmente creada por la sociedad, que permite tratar bienes heterogéneos como si fueran homogéneos y regular así las condiciones de intercambio entre las personas. Deberán hacerse según las equivalencias fijadas socialmente, es decir a igualdad de esa cantidad-común que tienen y que permite tratarlas todas, a pesar de su heterogeneidad, como si fueran un único tipo de bien. La regla del intercambio se expresará entonces en la forma siguiente: “Los intercambios deberán hacerse a igualdad de valor de los bienes ofrecidos y recibidos” o en forma más sintética: “Los intercambios deberán hacerse a igualdad de valor”.<sup>278</sup>

Si se adopta el punto de vista de una de las personas que efectúa el trueque, la tabla de equivalencia le asegura que siempre podrá transformar su bien en otro diferente, sujeto a que recibirá tantas unidades del bien buscado como aquellas del que ha entregado. Pero las unidades a las que se refiere no son las unidades físicas de cada bien, inconmensurables entre sí como decía Aristóteles, sino a la unidad de cuenta en la que todos se transformarán de acuerdo a la tabla de equivalencia. La tabla de equivalencia

---

<sup>278</sup> Por ejemplo se cambiará en la Fig. 2 una unidad de A (“valor” = 4 u.c.) por dos unidades de B (“valor” = 2 x 2 u.c. = 4 uc.). Ambos paquetes de bienes intercambiados tienen el mismo “valor”. Si graficáramos las alturas de una unidad de A y de dos unidades de B en la Fig. 2, veríamos que tienen la misma altura. Los intercambios se harán a igualdad de “altura” de los bienes representados en la Fig. 2.

es simplemente un mecanismo para transformar unidades heterogéneas en una unidad equivalente común a todos.<sup>279</sup>

Y luego se opera con los bienes transformados, comparables en esa unidad común, tal cómo se puede observar en la Fig. 2. Con lo que las personas podrán ver en sus bienes una riqueza indefinida, cambiable en todo momento en otros bienes, aunque solo por la misma cantidad de unidades de cuenta.

### **El valor económico en una “economía de tipo 2-b”**

Esta situación se altera con la introducción de la moneda. Se pasará entonces a un nuevo estadio de características diferentes por las repercusiones de esa innovación: economía de tipo 2-b. Imaginemos, que siguiendo un proceso similar al descrito por Tarde que hemos visto en un capítulo anterior, se despojan todos los bienes de su poder de intercambiabilidad, transfiriéndolo a un bien que centralizará esa función. Por ejemplo los bienes A, B, C, D... ya no se intercambiarán entre sí en operaciones de trueque a igualdad de valor, sino que aparecerá un bien que se destacará sobre los demás, por ejemplo el bien M, y pondrá en funcionamiento una dinámica en la que finalmente todos los bienes solo serán intercambiables a través del bien M, bien que tiene sus unidades físicas

---

<sup>279</sup> Un matemático podría decir que mediante una transformación T (la dada por las “relaciones de equivalencia” entre bienes dos a dos, o por su síntesis la “tabla de equivalencia de bienes) todos los bienes se podrán comparar en una unidad común. Ya no se verán los bienes A, B, C en sus unidades concretas sino la cantidad de unidades de cuenta a la que corresponden. Todo ocurre como si a cada bien se asociara un bien equivalente homogéneo y único, en mayor o menor cantidad: T(A), T(B), T(C). Y luego se opera con esas transformadas de los bienes. Por ejemplo viendo si  $T(A) > T(B)$ , calculando sumas como  $T(A) + T(B)$ , etc. En el espacio de las transformadas de los bienes A, B, C tenemos una métrica con la cual podemos operar con facilidad.

Se podrán ordenar entonces los bienes de menor a mayor según esa cantidad obtenida por la transformación matemática T. Se los podrá sumar entre sí, restar unos de otros. Se tendrá el equivalente de un mundo con una mercancía única cuyas cantidades se podrán someter a todo tipo de operaciones algebraicas: sumas, restas, igualdades, etc. Lo que ha hecho la sociedad es, utilizando el mecanismo simple de la unidad de cuenta, permitir transformar bienes heterogéneos en esos bienes homogéneos entre sí que podrán ahora sí compararse entre sí. Lo que no era medible antes de la transformación T (un conjunto de bienes heterogéneos A, B, C ...) si los será una vez realizada esa transformación (bienes homogeneizados en una unidad común que podríamos llamar  $A' = T(A)$ ,  $B' = T(B)$ ,  $C' = T(C)$ ). Las cantidades de bienes A', B', C' luego de esa transformación, medidas en una unidad de cuenta elegida es lo que se ha llamado “valor” de un bien.

propias y que llamaremos a partir de ahora “dinero” o “moneda”. Los intercambios de un bien A por un bien B deberán ahora desdoblarse en dos operaciones, de venta del bien A por dinero, y luego de utilización de ese dinero para compra del bien B.

Si bien esto abre posibilidades muy interesantes (el circuito entre personas ahora es abierto y no reducido al par que hacía el trueque entre A y B) comentemos únicamente su efecto sobre la tabla de equivalencias de la Fig. 3. No cambiará esencialmente de forma con respecto a la de la Fig. 2. Los bienes A, B, C, D... seguirán siendo comparables entre sí en esa cantidad que provee unidades-equivalentes de medición y que hemos denominado “valor”. En general se tomará como unidad de cuenta a la unidad monetaria (aunque no es indispensable como lo muestra la historia de la moneda imaginaria en la Europa medieval y renacentista)<sup>280</sup>.

Fig. 3: Tabla de equivalencia entre bienes en una economía de tipo 2-b.  
Precios p fijados socialmente: “valor” de cada bien.

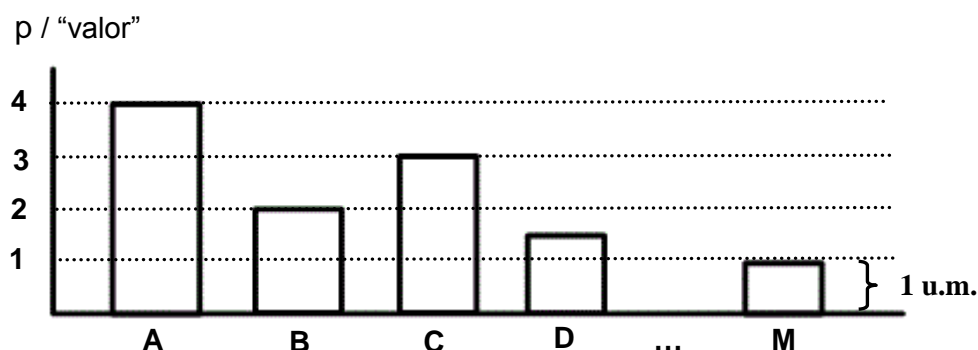


Fig. 3

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.

La altura representa el precio p de cada bien en unidades monetarias (u.m.) , también llamado “valor” del bien.

Ejemplo:  $p_A = 4$  u.m.,  $p_B = 2$  u.m.,  $p_C = 3$  u.m.,  $p_D = 1.5$  u.m., etc.

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p_M = 1$  u.m.

Seguimos teniendo entonces en la economía de tipo 2-b una construcción social de las tablas de equivalencia. Nos seguimos encontrando ante un concepto sociológico de valor económico. Tablas de equivalencias

<sup>280</sup> Cf. L. Einaudi (1936). “The theory of imaginary money from Charlemagne to the French Revolution”.

fijadas socialmente (valores de tipo 2) que tienen la propiedad de cuantificarse exactamente (siendo por lo tanto también valores de tipo 3) y que permiten tener una tabla de equivalencia de bienes entre sí, previamente existente a los intercambios, y que los regulará con la máxima siguiente: “entregarás la misma cantidad de bienes que has recibido” o lo que es lo mismo aquí “entregar la misma cantidad de bienes medidas en la unidad de cuenta, que la cantidad de dinero medida en unidad de cuenta que se ha recibido”. La expresión general sigue manteniéndose: “los intercambios, compras y ventas, deberán hacerse a igualdad de valor”.

Por su parte la transformación de un bien en dinero es también un proceso sociológico, si seguimos la hipótesis de Tarde retomada en parte por Orléan, y muy similar finalmente a la hipótesis de Menger, en la que la mayor intercambiabilidad de un bien genera un proceso acumulativo que termina desplazando de esa función a todos los demás bienes, en una sociedad dada.

Notemos también que en las economías de tipo 2-b la expresión “valor del dinero” tiene un significado claro. Mirando la Fig. 3 equivale a hablar de la altura del bien M elegido como dinero. Esta altura para la unidad monetaria muestra la cantidad de bienes que puede adquirir (véase Fig. 4). Por lo que la unidad monetaria M tiene también un cierto “valor”, es decir una cierta relación de transformación con otros bienes.

Este valor se medirá en forma relativa como para toda medición. Si se toma como unidad de cuenta el mismo objeto que sirve como dinero, su “valor” será 1. Pero si se tomara como unidad de cuenta un bien N que no se usa como dinero y se tuviese que la “altura” de N, es decir su “valor”, es la mitad de la altura de M, entonces la medición del valor de una unidad monetaria será de 2 unidades de cuenta. Todos los precios expresados en esa nueva unidad de cuenta se duplicarán con respecto a los anteriores, sin que se haya modificado, la “altura”, es decir, el “valor” de esos bienes. Sólo habrá cambiado su unidad de medición.

Fig. 4: “valor” de la unidad monetaria en una economía de tipo 2-b

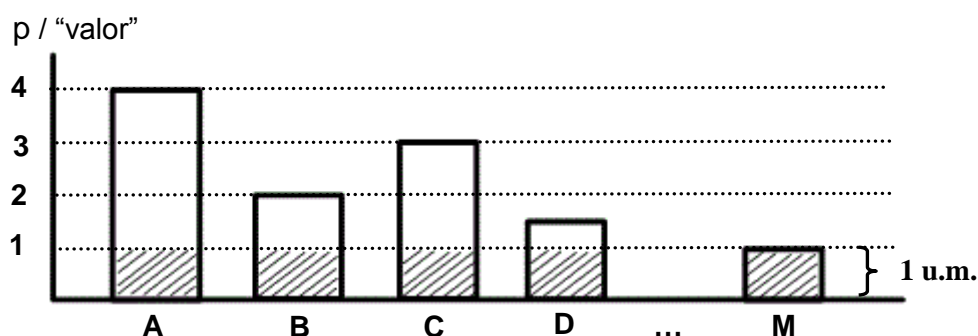


Fig. 4

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.  
La altura se mide con el precio  $p$  de cada bien.

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p_M = 1$  u.m.

La altura del bien M muestra las cantidades equivalentes de bienes que puede adquirir. Representa el “valor” de la unidad monetaria.

Este “valor” puede expresarse en un bien tomado como unidad de cuenta que sea diferente al dinero. No cambiará la altura del rectángulo M, es decir su relación de transformabilidad con otros bienes, aunque sí variará el número que representa esa altura.

Si se toma como unidad de cuenta un bien N (numerario) que tiene la mitad de altura que M, se tendrá que el “valor” de M será de 2 u.c. Equivaldrá a un cambio de escala para medir las alturas de los bienes de la figura.

Todas las mediciones de altura en u.c. se duplicarán con respecto a las mediciones de altura en u.m. sin que haya variado ninguna altura de los bienes. El “valor” de los bienes es independiente de la escala de medición utilizada para medirlo.

Por lo que las economías de tipo 2-a y 2-b nos enseñan a ver la creación social de una cantidad absoluta llamada “valor” cuya existencia es independiente de la unidad de cuenta que lo mide. El “valor” corresponde a la “altura” de los bienes de la Fig. 3 independientemente de cómo se mida esa “altura”, es decir ese “valor”.

Cuando vemos las alturas de objetos podemos ver directamente la mayor o menor altura de un objeto, independientemente de preocuparnos si alguien medirá o no esa altura utilizando una comparación con una altura

estándar fijada como patrón de medición. La altura que vemos no dependerá de la regla que lo medirá. Con el “valor” debería pasar algo similar.

Fig. 5: Percepción directa del “valor” de un bien. Significado de la altura que lo representa.

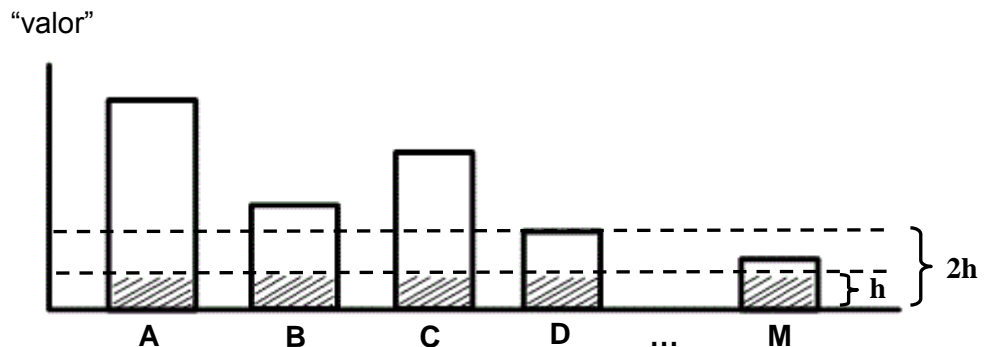


Fig. 5

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.  
La altura se mide con el precio  $p$  de cada bien. Pero luego se puede dejar de lado la escala de medición y ver las alturas directamente.

La altura  $h$  muestra las cantidades de bienes que son transformables entre sí mediante intercambio.

Una altura  $2h$  mostrará una cantidad doble de cada bien que seguirán siendo transformables entre sí, etc.

La altura  $h$  representa por lo tanto una cantidad. Se llamará “valor” a esa cantidad. La altura  $h$  corresponderá a una cierta cantidad de “valor”, independientemente de cómo se la mida. La altura  $2h$  corresponderá al doble de la cantidad de “valor” anterior, etc.

¿Qué sería esa percepción directa del “valor” independientemente de su medición en una economía de tipo 2-a y 2-b? Parece que sería la cantidad de cada bien que es transformable mediante intercambio en otro bien. Es decir si ponemos una línea horizontal en la Fig. 5, la zona rayada correspondería a una cantidad bien determinada de cada bien intercambiable por otra cantidad bien determinada de cualquiera de los otros bienes. Esas cantidades determinadas de cada bien tienen la propiedad de ser transformables una en otras mediante el intercambio. La altura  $h$  de la figura corresponde entonces a una cantidad determinada de cada bien que podrá ser transformable en una cantidad determinada de otro bien. Estas cantidades

equivalentes de bienes mediante intercambio y que representamos con la altura  $h$  representa lo que se ha llamado “valor”.

Si la línea  $h$  hubiese sido más grande tendríamos una cantidad mayor de cada bien que serán intercambiables entre sí. El  $h$  o cantidad de bienes determinadas que pueden ser transformados unos en otros mediante intercambio, y que visualizamos en la figura como altura (y que en la realidad debe verse como una serie de cantidades físicas determinadas de cada bien) es una realidad a la que se ha asociado la palabra “valor”. Cada  $h$  corresponderá a una cantidad de “valor”. Si se duplica la altura  $h$  habrá el doble de cantidad de cada bien que serán todos intercambiables entre sí. Estamos frente a una propiedad que podemos ver en forma concreta y que puede variar en más y en menos, y eso en forma cuantitativa.

Si pasamos ahora a la medición de esa realidad  $h$  que podemos visualizar concretamente (la serie de bienes concretos en cantidades determinadas que pueden ser transformables unas en otras mediante intercambio) debemos elegir algunas de las mediciones físicas de esos bienes como representante del grupo. Por ejemplo se puede decidir tomar las cantidades físicas del bien  $M$  (dinero) como representante de esa clase de bienes equivalentes entre sí. Los demás bienes tendrán entonces una doble medida de cantidad. La primera correspondiente a las unidades físicas del bien, la segunda correspondiente a la clase de equivalencia a la que pertenece, medida en la unidad física del bien  $M$  elegido como representante del grupo. Si bien esa segunda unidad se llama “valor”, es una cantidad física. La del bien  $M$  tomado como representante de la clase. Los bienes  $A$ ,  $B$ ,  $C$ ... podrán entonces ser medidos en sus unidades físicas y en esa segunda unidad que representa su potencial de transformabilidad en cantidades determinadas de cualquier otro bien.

Dicho de otra manera, y en forma más simple, las zonas rayadas expresan las cantidades equivalentes de bienes mediante intercambio. Expresan una realidad objetiva (representada por la altura de cada rectángulo rayado) más allá de que cómo se la mida, utilizando las unidades del bien  $M$  o de cualquier otro bien de esa serie de equivalencia.

El “valor” en las economías de tipo 2-a y 2-b es entonces una métrica creada socialmente que asigna una propiedad absoluta a cada objeto: la cantidad que es transformable en cualquier otro objeto mediante intercambio. Y se mide utilizando la unidad física del bien tomado como numerario, medición que es relativa como toda medición. Pero más allá de la relatividad de la medición y de la elección de la unidad de cuenta, representan una realidad h concreta independiente de nuestras mediciones (Fig. 5). Realidad h que indica simplemente la cantidad de bienes que pueden transformarse entre sí mediante intercambio a partir de una cantidad dada de un cierto bien.

Esto evidentemente ocurre porque todos los intercambios se realizan siguiendo unas equivalencias fijas entre bienes, equivalencias que se ha sintetizado en una “tabla de equivalencias” fija. No corresponde a nada misterioso, sino que es una consecuencia de la obligación social de realizar intercambios según proporciones fijas establecidas de antemano, obligación que se respetará so pena de sanción social en las economías de tipo 2-a y 2-b.

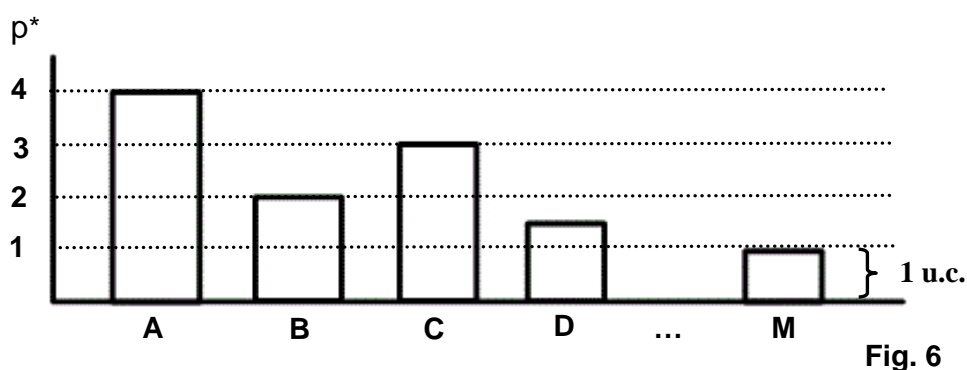
¿Seguirá manteniéndose esta concepción sociológica del valor económico tanto de bienes como del dinero cuando pasemos al siguiente estadio económico, economías de tipo 3? Es lo que examinaremos a continuación.

### **Concepto sociológico de valor económico en una “economía de tipo 3”**

Recordemos las conclusiones a las que habíamos llegado en el capítulo anterior sobre la transformación de la “tabla de equivalencia” de una economía de tipo 2-a y 2-b en una “escala social de valores de referencias  $p^*$ ” y que están sintetizadas en las dos figuras siguientes que retomamos de ese capítulo. En la Fig. 6 se han volcado los “precios sociales de referencia”  $p^*$  de cada bien que una pequeña investigación permite determinar en cada sociedad concreta, es decir los precios que se esperan encontrar para cada bien.



Fig. 6: Tabla de precios sociales de referencia  $p^*$



A, B, C, D ... : 1 unidad física de cada bien.

La altura representa el “precio social de referencia”  $p^*$  de cada bien.

(Ejemplo:  $p^*_A = 4$  u.c.,  $p^*_B = 2$  u.c.,  $p^*_C = 3$  u.c., etc.)

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p^*_M = 1$

Los precios de transacciones reales oscilarán en torno a esos precios  $p^*$

La Fig. 7 muestra como a partir de estos precios  $p^*$  es posible ver las relaciones de transformabilidad entre bienes en esa sociedad a los precios sociales de referencia. Se podrá entonces llamar “valor” a la altura de cada rectángulo. Se tendrá con esa definición que los bienes son transformables entre sí, a igualdad de “valor”, como por ejemplo las cantidades de cada bien que corresponden a las partes rayadas de cada rectángulo de la Fig. 7, si se hacen las transacciones a los precios sociales de referencia.

Esta escala social de referencia no será obligatoria para las transacciones como ocurría antes. Ya no será válida la regla anterior de las economías de tipo 2-a y 2-b: “realizar las transacciones a igualdad de valor, tomando como valor el fijado por la tabla fija de valores establecida socialmente”. Las economías de tipo 2-b se han complejizado con la aparición de la moneda. Los intercambios entre unidades económicas se han vuelto cada vez más importantes, dejando de ser intercambios marginales. Se empezaron a crear estructuras sociales basadas en la existencia de estos intercambios cada vez más amplios: especializaciones de las unidades económicas en pocos bienes que serán volcados luego al mercado para obtener la gran variedad de bienes que necesitará cada unidad económica y que ya no serán producidos internamente. Estas transformaciones se asociarán también a especializaciones ya no solo en productos terminados

sino en fabricaciones de partes de estos productos. Se llegará así poco a poco a una economía de tipo 3 en la que todos dependerán en forma decisiva de los intercambios de los pocos bienes que producirán para la obtención de la gran variedad de bienes que necesitarán para su vida, con existencia de unidades productivas, comerciales y financieras de alta complejidad.

Fig. 7: Relaciones de transformabilidad entre bienes

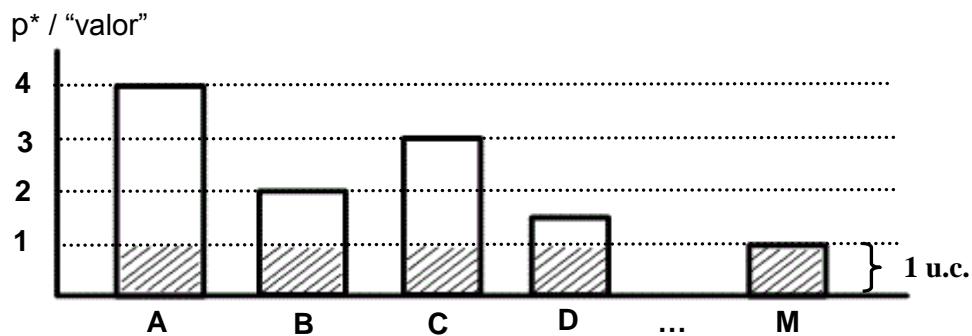


Fig. 7

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.

La altura se mide con el "precio social de referencia"  $p^*$  de cada bien.

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p^*_M = 1$

Los precios de transacciones reales oscilarán en torno a esos precios  $p^*$

Las mediciones de precios  $p^*$  permiten asignar a cada bien una propiedad correspondiente a la altura de cada rectángulo. Esta altura, independientemente del instrumento de medición que se haya utilizado, muestra las relaciones de transformabilidad entre bienes que se esperan socialmente encontrar. Ejemplo: con 1 unidad de A se espera obtener 2 unidades de B (lo que ocurrirá efectivamente si se realizan las transacciones correspondientes a los precios sociales de referencia, sino se tendrá una diferencia en más o en menos con respecto a esta situación de referencia).

Se puede asociar a cada altura una cantidad que llamaremos "valor". Definida así esa cantidad, se tendrá la propiedad de que los bienes son transformables entre sí a igualdad de "valor", si se realizan las transacciones correspondientes a los precios sociales de referencia. Ejemplo: las cantidades de bienes rayadas en la figura tienen el mismo "valor"; son todas transformables entre sí (si se realizan las transacciones a los precios sociales de referencia).

En ese mundo que se consolida en el estadio económico que Simiand ha denominado “economía de tipo 3”, todo el Proceso Global de Producción y su distribución depende en forma crítica de la certeza de que podrán siempre realizarse los intercambios alrededor de los cuáles se ha ido construido ese sistema económico, es decir de aquello que hemos llamado “principio de convertibilidad”.

Este proceso estará asociado a una profunda transformación de las “tablas de equivalencias” fijas del estadio anterior. La “tabla de equivalencias de valores fija” de la economía de tipo 2-a y 2-b ya no podrá ser mantenida. A esos precios que fijan podrán aparecer excesos de oferta o de demanda que no podrán ser eliminados con las técnicas tradicionales de las economías del estadio anterior (como por ejemplo el diferimiento en el tiempo de un intercambio que, en definitiva, no es de importancia vital para la unidad económica) y que si se mantuvieran o crecieran provocarían serios problemas sociales. Aquí por el contrario es de vital importancia, dada la extrema división del trabajo basada en el dinero, que los intercambios puedan realizarse siempre, que no se corte el flujo de mercancías, en cualquier nivel de elaboración, contra dinero. ¿Cómo pudo haberse resuelto este problema?

La solución parece haber sido flexibilizar la “tabla de equivalencia”. De ser una tabla de cumplimiento obligatorio ha tenido que convertirse en una “tabla de precios de referencia”. Ya no se obligará socialmente a su cumplimiento, dado que podría paralizar la sociedad (como lo muestran las experiencias de control total de precios en sociedades de tipo 3, que en definitiva corresponden al uso de una tabla de equivalencia fija propia de las economías de tipo 2-a y 2-b, con sanción legal y penal de sus incumplimientos). Se dejará que cada transacción pueda tener una cierta flexibilidad con respecto a las equivalencias fijadas. Equivalencias que se transformarán entonces en precios de referencia  $p^*$  para las transacciones. Cada persona podrá informarse sobre esos precios de referencia, en el campo restringido de los intercambios que le son de interés, y en base a ello fijará o negociará el precio real  $p$  al que realizará la transacción. Sin embargo en la mayor parte de los sectores de la economía (los mercados no bursátiles)

seguirá existiendo una presión social<sup>281</sup>. La regla será: “tratarás de hacer el intercambio a precios cercanos a los precios de referencia  $p^*$ ”. Si no se cumple esta regla aparecerán sanciones sociales difusas que obligarán a mantenerse en un rango de variación acotado con respecto a  $p^*$  en la fijación de precios que cada uno podrá hacer o negociar.

Por lo que tenemos ahora en una economía de tipo 3 una escala social de referencia de precios  $p^*$ , con una regla de comportamiento social de realizar los intercambios a precios en torno a esas referencias. De no hacerlo el precio exigido será considerado por ejemplo como “demasiado caro” generando la pérdida de clientela o “demasiado barato” pudiendo tener el mismo efecto (preocupación de la clientela por ejemplo sobre la calidad del producto). Tenemos pues grados de libertad en la fijación de precios, pero que no son absolutos como en los mercados bursátiles sino acotados por fenómenos sociales.

---

<sup>281</sup> Los mercados bursátiles son dispositivos creados en los que se ha eliminado la posibilidad de una influencia social durante el intercambio, como ocurre en el ejemplo de Tarde de los compradores y vendedores de caballo, que pueden estar aislados o en un mercado de pueblo. En los mercados bursátiles se le pide a cada comprador y vendedor que formule el precio máximo al que comprará una unidad del bien y el precio mínimo al que lo venderá. Luego se juntarán todos estos pedidos y un agente centralizador extraerá de esas solicitudes un precio  $p$ , que en general será el que permita que se realice la mayor cantidad posible de transacciones. Se hará a partir de estas solicitudes una curva de oferta y de demanda de dónde surgirá, en su intersección, el precio  $p$  al que se realizarán las transacciones. El precio que puede salir de este tipo de dispositivo es muy variable. Se acepta socialmente esa variabilidad de precio como una propiedad de esos mercados. Serán vistos como mercados especulativos. Los precios  $p$  que salen de este proceso en cada sesión de mercado no pueden ya ligarse a un precio  $p^*$  que obligue socialmente. Los participantes del mercado bursátil no se conocen y un mecanismo impersonal los relaciona dos a dos en un precio automáticamente implícito en todas las propuestas realizadas. Socialmente se sabrá que son precios muy variables. No tendrá sentido aquí un precio de referencia  $p^*$  como en los demás mercados.

Esto no quiere decir que no haya influencias sociales en esos precios. Habrá una cierta idea de si los precios de la bolsa son muy elevados o muy bajos, una cierta opinión pública sobre esos precios, que de alguna manera podrá influir en los precios de las propuestas realizadas y por lo tanto en el precio  $p$  que saldrá del proceso. Habrá procesos de realimentación de esos precios en la futura fijación de los mismos, como lo muestran los períodos de euforia y de depresión bursátil. Pero no estaremos ante un mecanismo simple de un precio social  $p^*$  de referencia, heredado de las economías de tipo 2-a y 2-b, mediante flexibilización del proceso de fijación de precio, pero sin que abdique la presión social en la idea de un “precio adecuado” para una transacción. Transacción que se realizará entre partes que estarán en contacto intelectual y afectivo durante todo el proceso.

Hemos simplificado el proceso de fijación de precios de un mercado bursátil. Para ver en detalle las distintas formas de obtención de un precio en la bolsa a partir de las propuestas realizadas por los participantes, véase: Gaston Defossé y Pierre Balley (1994), *La bourse des valeurs*, pp. 22-48 y Pierre Balley (1986), *La bourse, mythes et réalités*, pp. 111-133.

Tenemos entonces en las economías de tipo 3 una “escala social de referencia de precios  $p^*$ ” construida socialmente que regulará las transacciones concretas que se realizarán. Existencia entonces previa de una “escala de precios de referencia  $p^*$ ” que regularán los precios  $p$  concretos de cada transacción realizada en la “planta baja” de la economía (mercados no bursátiles).

De esta escala cada uno puede conocer un pedazo previa investigación, o por trabajar en ciertos sectores especializados de la economía. Pero como ocurre con las palabras, de las cuáles cada uno de nosotros conoce solo una parte, puede armarse el equivalente de un “diccionario” de esos valores de referencia juntando los pedazos de información que cada uno posee. Esto es lo que hemos representado en el “diccionario económico” de la Fig. 6, diccionario que nadie se toma el trabajo de escribir, pero que sin embargo existe con su información diseminada en todos los rincones de la sociedad y accesible, en las “páginas” o precios que le interesan, para toda persona con una pequeña investigación.

Cada persona tendrá en cuenta estos valores  $p^*$  como primera aproximación para realizar sus intercambios. Los podrá hacer a precios diferentes, dentro de un rango de variación que sea socialmente aceptado (sueldos, precios de bienes de consumo, etc.)<sup>282</sup>.

Los precios  $p^*$  socialmente vigentes de los bienes forman una métrica al igual que lo que hemos visto en una economía de tipo 2-b. Permiten comparar todos los bienes en su capacidad de transformación de unos en otros si los intercambios se realizaran a los precios sociales de referencia. Cada bien tendrá entonces una cierta cantidad de esa capacidad

---

<sup>282</sup> La economía clásica y neoclásica ha tomado a los precios  $p^*$  como valores en torno a los cuales oscilan las transacciones particulares. Pero no ha visto este valor  $p^*$  como un valor fijado socialmente, sino regido por: a) valor del costo del bien, b) valor del trabajo incorporado en el bien. Tampoco ha visto los precios de las transacciones particulares como variables, sino como un precio de mercado único  $p$  que rige para todos los participantes del mercado en un momento dado. Este precio único será variable en el tiempo, oscilando alrededor del “precio natural”  $p^*$ . Aquí los precios de cada transacción son variables y oscilan en torno al valor de referencia  $p^*$  fijado socialmente, por regulación social de los actores.

de transformación teórica de un bien en otro, cantidad que visualizamos con su altura  $p^*$  en la Fig. 6 y que llamaremos su “valor económico”<sup>283</sup>.

Este “valor económico” tiene todas las propiedades de una cantidad matemática. Por ejemplo si se toma el doble de cantidad de un bien, tendrá una capacidad doble de transformación en otros bienes. Si tomamos dos bienes, la capacidad de transformación en otros bienes de ese paquete será igual a la suma de las capacidades de transformación en otros bienes de cada bien tomado aisladamente. Estas relaciones no dependen de la unidad de cuenta utilizada para medir esa capacidad de obtención de otros bienes, es decir de transformación en otros bienes. Es lo que hemos visualizado con la altura de cada rectángulo en la Fig. 7, altura que no depende de la regla graduada que se utilizará para medirlo.

Esa métrica es asignable a los valores sociales  $p^*$  de referencia, sin más misterio que la métrica que existía en las economías de tipo 2-b con escala fija de valores. Sin embargo mide capacidades esperables de transformación de bienes en otros y no capacidades reales de transformación como ocurría en la economía de tipo 2-b. Dado que los intercambios reales tendrán la presión social de hacerse en torno a esos valores de referencia, esta idea de valor económico como capacidad de transformación de un bien en otro, será utilizada como una buena aproximación para saber la capacidad de transformación real de un bien en otro cuando se realicen intercambios concretos.

Una vez definida esa métrica con los precios  $p^*$  de referencia, se puede extender esa métrica a los precios  $p$  acordados en cada transacción puntual. La altura del bien A que se tendrá será variable según cada transacción, en algunos casos por arriba y en otros por debajo de la altura  $p^*$ . Corresponderá a una mayor o menor cantidad de “valor económico” en la métrica definida anteriormente.

---

<sup>283</sup> Reencontramos aquí lo que Tarde llamaba una “cantidad social”. Existe una “opinión pública” sobre el precio  $p^*$  que debería tener cada bien, opinión pública que influirá en la fijación del precio de cada transacción individual entre dos personas. Los precios  $p^*$  son entonces “valores de tipo 2” (valores colectivos) que son al mismo tiempo “valores de tipo 3” (valores objetivos). Son datos colectivos que cada uno podrá encontrar con una breve exploración en cuanto a los bienes que le interesan, y en base a los cuales podrá planificar su acción.

## Estudio detallado de un ejemplo: precios, valores y “masas de valor económico”

Tomemos el bien A. Una pequeña investigación muestra que su precio de referencia socialmente vigente es  $p^* = 12$  uc. Supongamos que la unidad de cuenta tomada como referencia en esa sociedad es la unidad monetaria, por lo que  $1 \text{ uc} = 1 \text{ um}^{284}$ . Podemos entonces escribir también:  $p^* = 12 \text{ um}$ . Consideremos ahora las personas  $P_1$ ,  $P_3$  y  $P_5$  que se encontrarán respectivamente con las personas  $P_2$ ,  $P_4$  y  $P_6$  en intercambios aislados para vender y comprar una unidad del bien A. En realidad no estarán aisladas, el mundo social las conectará entre sí y con respecto a la transacción a realizar, además de proveerle un sinfín de información sobre las características del bien A y de sus usos posibles, también le proveerá la información de un precio de referencia  $p^*$  que tendrán en cuenta en sus negociaciones.

Anotemos los precios  $p_1$ ,  $p_2$  y  $p_3$  que finalmente acuerdan para vender y comprar una unidad del bien A. Por ejemplo  $p_1 = 10 \text{ um}$ ,  $p_2 = 14 \text{ um}$  y  $p_3 = 11 \text{ um}$  y representemos estas transacciones realizadas en la Fig. 8.

---

<sup>284</sup> Podría tomarse en esa sociedad una unidad de cuenta que sea diferente a la unidad de dinero. En ese caso se medirá el dinero en unidades de cuenta. Por ejemplo tendremos  $1 \text{ um} = 2 \text{ uc}$ . Esto ha ocurrido con la moneda imaginaria en la Europa pre-moderna. Se fijaban los precios del bien A en unidades de cuenta, primer platillo de la balanza. Y luego se ponían unidades monetarias  $M_1, M_2, \dots$  por un monto total igual a esa cantidad de unidades de cuenta, segundo platillo de la balanza. Claro está esto supone una cotización de cada moneda en la unidad de cuenta utilizada en esa sociedad. Estando equilibrados en unidades de cuenta ambos platillos de nuestra balanza imaginaria, se procede luego al intercambio de esos paquetes de bienes y de dinero entre las dos partes intervinientes en la transacción.

El intercambio se habrá realizado a “igualdad de valor” de los bienes entregados y del dinero recibido, es decir a “igualdad de medición en unidades de cuenta” de los bienes entregados y del dinero recibido en sus diferentes variantes. Tanto los bienes como las distintas monedas utilizados tendrán un valor en unidades de cuenta. Si se toma como unidad de cuenta a la unidad monetaria de un dinero único que circula en esa sociedad, se tendrá que por definición  $1 \text{ uc}$  será igual a 1 unidad monetaria ( $1 \text{ uc} = 1 \text{ um}$ ).

Fig. 8: Intercambios del bien A por el bien M entre las personas P<sub>1</sub> y P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub> y P<sub>4</sub>, P<sub>5</sub> y P<sub>6</sub>. Representación en “masas de valor económico” o “masas de valor”.

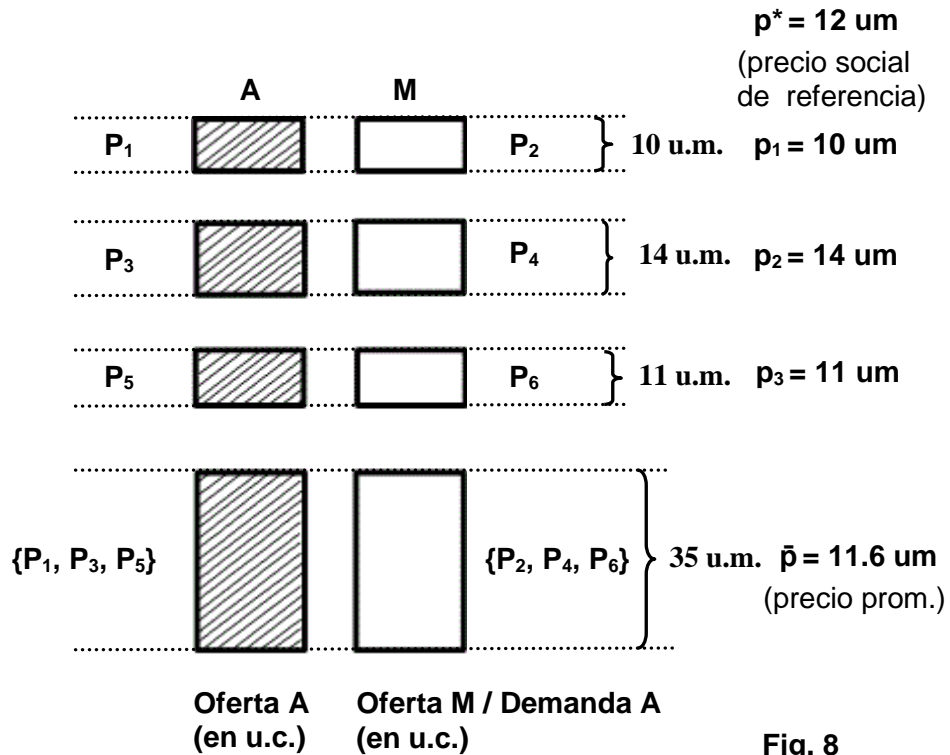


Fig. 8

En la figura hemos representado las transacciones realizadas en lo que a partir de ahora llamaremos “masas de valor económico” o “masas de valor” para ser más breves. Las “masas de valor” corresponden a los rectángulos rayados y vacíos de la figura. Tomemos las personas P<sub>1</sub> y P<sub>2</sub>. Han acordado vender y comprar una unidad del bien A por un monto de 10 um. Representaremos entonces en el rectángulo de la izquierda, rectángulo rayado que está lleno, ese bien A. La altura del rectángulo medirá su “valor”, es decir aquí las 10 um a las que P<sub>1</sub> ha acordado con su contraparte venderlo. La altura del rectángulo vacío de la derecha representa la cantidad de dinero que P<sub>2</sub> ha acordado con su contraparte ofrecer por el bien. Tiene también una altura de 10 um. Es decir que P<sub>2</sub> ofrecerá una cantidad de dinero por un “valor” de 10 um.

Ambos rectángulos, el rayado de la “oferta” del Bien A por parte de P<sub>1</sub>, y el de la “oferta” de dinero M por parte de P<sub>2</sub> se han igualado tras la negociación entre las partes. Podrá entonces tener lugar el intercambio. El bien A pasará a ser posesión de P<sub>2</sub> y las 10 unidades del dinero M pasarán a ser posesión de P<sub>1</sub>. Se habrá realizado el intercambio entre ambas partes.



El “valor” de un bien, la altura del rectángulo en nuestros gráficos, ya no será un número fijado exteriormente a las personas intervinientes en la transacción como ocurría en una economía de tipo 2-b. Será un número fijado por las partes. Si  $P_1$  y  $P_2$  acuerdan hacer la transacción en 10 um, se dirá que el “valor” del bien A para esa transacción concreta es 10 um. Los “valores” fijos de las economías de tipo 2-a y 2-b se han transformado en “valores” o “precios”  $p$  variables en cada transacción. El “valor” de un bien A dependerá ahora no solo del bien sino de la transacción entre el comprador y el vendedor, Ya no será un número asignable de una vez por todas a un bien. Por eso cuando representemos estos “precios” o “valores” cambiantes deberemos usar rectángulos de mayor o menor altura como se ha hecho en el resto de la figura para las transacciones realizadas entre  $P_3$  y  $P_4$  (transacción realizada a un precio o “valor”  $p_2 = 14$  um) y entre  $P_5$  y  $P_6$  (transacción realizada a un precio o “valor”  $p_3 = 11$  um).

El proceso de fijación de los “valores” se ha descentralizado. Dependerá ahora de las partes que intervienen en la transacción. Pero, como hemos visto, estas partes no gozan de libertad en esa negociación. Están relacionadas entre sí por pautas sociales que deberán cumplir, y cuyo apartamiento generará sanciones sociales. Los precios  $p_1$ ,  $p_2$  y  $p_3$  que han acordado las partes están en torno al precio de referencia socialmente aceptado  $p^*$ . De la misma forma que en una banda de pájaros en vuelo las posiciones de cada uno no son libres, sino que se acercan a un mismo centro, así ocurrirá con estos precios. Podrán o no realizarse las transacciones, pero las que se realizarán deberán tener un apartamiento socialmente aceptado con respecto al precio social de referencia  $p^*$ , centro de gravedad alrededor del cual girarán todos los precios particulares.

Esta propiedad hace que tenga sentido todavía de hablar de “valor” de un bien en una economía de tipo 3, aun cuando nos refiramos a los precios puntuales de cada transacción (en las áreas no walrasianas de la economía, es decir fuera de los mercados bursátiles). Siguen teniendo una cierta “fijeza” que recuerda algo de la que tenían en las economías de los estadios anteriores. Los precios  $p_i$  de un mismo bien no son variables

aleatorias, sino números ligados entre sí y próximos al precio  $p^*$  de referencia. Se podrá entonces ver la situación así:

- 1) Hay un valor  $p^*$  al cuál se espera socialmente encontrar o vender un bien. Lo podríamos llamar “valor social” del bien.
- 2) Pero luego hay valores particulares  $p_i = p^* + d$ , siendo  $d$  un número pequeño, positivo o negativo. Podríamos llamar a esos precios “valores puntuales” obtenidos en cada transacción del bien.

Estos “valores puntuales” se moverán como nuestra nube de pájaros alrededor de un centro, el “valor social” del bien, es decir su precio  $p^*$  de referencia. Tendrá sentido utilizar los precios  $p^*$  para comparar los bienes entre sí, para saber su “valor”. Seguimos teniendo una métrica asociada a cada bien y que vemos en las Fig. 6 y 7. Todos los bienes serán esperados ser transformados entre sí, mediante intercambios, según esas relaciones, con un más o menos dependiendo de las circunstancias locales de cada intercambio. En la mente de cada persona gravitará el valor social  $p^*$  y los valores  $p$  que puede obtener en forma concreta en los intercambios en los que puede participar.

Representaremos estos “valores” con alturas de los rectángulos de los bienes que entran en la transacción, y que llamaremos, como hemos dicho, “masas de valor”. Estos rectángulos representan una cierta cantidad de valor medida en unidades de cuenta. Los intercambios seguirán haciéndose en la economía de tipo 3 a “igualdad de valor”. Pero ahora significará que el valor del bien A que ha propuesto  $P_1$  sea convalidado por su comprador  $P_2$ , y ambos digan entonces que han ofrecido, uno un bien, y el otro dinero, por una misma cantidad de “valor”, en ese caso las 10 um y que hemos representado con la altura de cada rectángulo, el rayado que representa el bien y el vacío que aspira a llenarse con el bien y que representa el dinero que se entregará.

Pero independientemente del “precio” o “valor”  $p$  que han acordado cada par de personas, tenemos que los “valores puntuales” acordados caen dentro del rango de expectativas de  $p^* = 12$  um. Si se hace el promedio de

los intercambios realizados, el precio promedio estará aún más cerca de ese valor de referencia. En la Figura podrá pensarse que las 3 unidades del Bien A se han cambiado por un total de  $10 + 14 + 11 = 35$  um. Podemos pensar en dos grandes “masas de valor” que representan la totalidad de los bienes ofrecidos por un “valor” total de 35 um (rectángulo rayado de la izquierda) y en una cantidad de dinero ofrecido de 35 um (rectángulo vacío de la derecha). Ambas cantidades de valores ofrecidos, en bienes y dinero, coinciden. Podemos entonces visualizar el intercambio en forma global, viendo como esas 3 unidades de A pasan del primer grupo de personas  $\{P_1, P_3, P_5\}$  al segundo grupo de personas  $\{P_2, P_4, P_6\}$ , y como las 35 um del dinero M hacen el trayecto inverso. El precio promedio de la transacción será entonces  $\bar{p} = 35/3 = 11.6$  um, cercano al precio  $p^*$  de referencia socialmente vigente.

Observamos entonces que nuestras “masas de valor”, visualizadas como los rectángulos llenos y vacíos, de mayor y menor altura, de la Fig. 8 pueden sumarse entre sí. La suma de los rectángulos llenos de la izquierda dará lo que se llama en economía la “oferta de bienes” medida en unidades de cuentas. La suma de los rectángulos de la derecha representará la “oferta de dinero” medida en unidades de cuenta, que también podrá llamarse “demanda de bienes” medida en unidades de cuentas. Tenemos que a nivel de cada transacción como a nivel global de las transacciones realizadas que la “oferta en valor es igual a la demanda en valor” <sup>285</sup>

Este ejemplo nos muestra que podemos seguir hablando de “valor” en una economía de tipo 3 en la que ya no existe una “tabla de equivalencia fija” como en las economías de estadios anteriores. Pero ese “valor” podrá

---

<sup>285</sup> En la teoría económica se tomarán esas ofertas y demandas expresadas en unidades del bien A, llamando “oferta” y “demanda” a esas cantidades de bienes. Nótese que aquí hablamos de “oferta” y “demanda” de bienes no medida en unidades de cada bien, sino en unidades de cuenta. Esto hará que podremos seguir haciendo la suma de los rectángulos de la Fig. 8 aún cuando se refieran a valores de bienes diferentes. Tendremos así una “oferta global” y una “demanda global” para todas las mercancías intercambiadas en esos mercados y por el período de tiempo considerado. Se seguirá teniendo la propiedad de que la “oferta global” será igual a la “demanda global” para la totalidad de las transacciones realizadas. Téngase en cuenta que solamente se consideraron en la Fig. 8 las transacciones realmente efectuadas.

tener dos acepciones, el del valor  $p^*$  de referencia del bien, así como como el del valor particular  $p$  que se ha incurrido en una transacción. Las relaciones entre los valores  $p^*$  de la Fig. 6 y Fig. 7 nos mostrarán las relaciones de transformación esperables entre bienes. Pero las relaciones de transformación se harán en valores  $p$  particulares fijados a nivel local de los vendedores y compradores, teniendo en cuenta la presión social para mantenerse en zonas cercanas a los valores  $p^*$  de referencia socialmente aceptados.

La Fig. 8 se puede hacer ahora más general.  $P_1$  podrá corresponder por ejemplo a una empresa que fijará para su producto A un precio  $p_1$ , luego de estudios de mercado y estratégicos con respecto a su competencia. En ese caso  $P_2$  representará la respuesta de su público, la cantidad de dinero que volcará a ese canal de distribución para hacerse del bien A. La empresa podrá luego hacer correcciones según la respuesta de su clientela y de la de sus competidores. Tenemos así el amplio campo de precios fijados por empresas que hemos visto anteriormente. Y así sucesivamente podemos ver en la Fig. 8 los distintos sectores no walrasianos de precios estudiados más arriba.

Pero volvamos al caso más simple, pensando que tenemos en la Fig.8 únicamente personas que deciden comprar y vender el bien A por dinero. Debemos ahora salvar un aspecto importante. Hemos registrado las transacciones realizadas en un período de tiempo, anotando el precio al que fueron hechas, graficando esta situación en la Fig. 8. Pero lo que nos interesa ahora es saber si hay gente que hubiese querido participar de estos intercambios y que no pudo hacerlo por no haber encontrado una contrapartida. Estas transacciones no realizadas a pesar de que hubiesen querido ser realizadas a precios cercanos al precio de referencia  $p^*$  son importantes ya que son infracciones al “principio de convertibilidad”. Podemos tener dos casos. El primero en que aparecen vendedores que no consiguen encontrar una contraparte para realizar la transacción aunque estén dispuestos a recibir un precio  $p$  cercano al precio de referencia socialmente aceptado (por ejemplo  $P_7$  en la Fig. 9). Diremos en este caso que hay un “exceso de oferta” a los precios sociales de referencia  $p^*$ . El

segundo, en que se tienen compradores del bien, dispuestos a pagar un precio  $p$  cercano al precio social de referencia  $p^*$ , que no consiguen realizar la transacción por no encontrar una contraparte, es decir una punta vendedora. Diremos en este caso que hay un “exceso de demanda” a los precios sociales de referencia  $p^*$  (por ejemplo  $P_8$  en la Fig. 10).

Consideremos el caso de un “exceso de oferta” del bien A (Fig. 9). Deberá entonces encontrarse una solución a esta situación que vulnere el “principio de convertibilidad”. El precio  $p^*$  no se modificará forzosamente. Este exceso de oferta (stock invendido) puede resolverse en un próximo período habiendo sido un episodio aislado. Pero si se mantiene y se acumula con el tiempo, se generarán fuertes tensiones sociales. No se cumple el “principio de convertibilidad” que dice que en todo momento el dinero y los bienes serán intercambiables entre sí a precios alrededor del precio  $p^*$  socialmente vigente.

Fig. 9: Exceso de oferta de A en transacciones que desean realizarse a precios cercanos al precio social de referencia  $p^*$ .  $P_7$  no encuentra contraparte

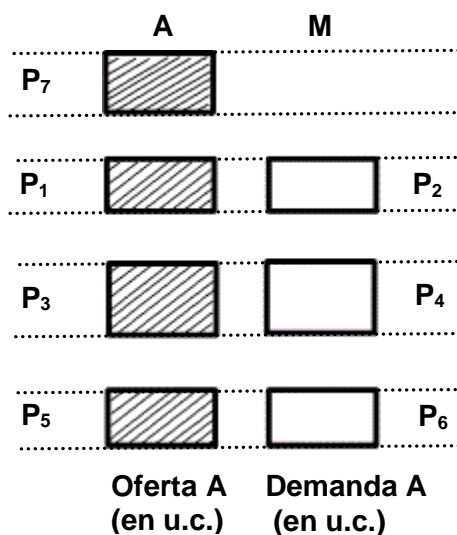


Fig. 9-a

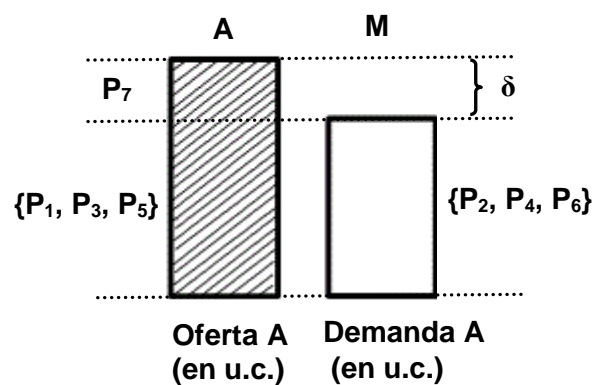


Fig. 9-b

¿Qué hacer? Dependerá de un estudio concreto empírico en el que el tipo de bien A tendrá una importancia crucial (producto terminado de consumo, producto terminado de inversión, bienes semi-elaborados, servicio de trabajo de personas, etc.). Sin embargo aparecen grandes líneas de actuación clásicas en la teoría económica: ajuste por cantidad o ajuste por precios. El exceso de oferta  $\delta$  de la Fig. 9 puede desaparecer reduciendo la producción del bien A, y por lo tanto repercutiendo hacia atrás los desequilibrios que generará una menor demanda de los bienes destinados a su fabricación. En ese caso no cambiará el precio  $p^*$  de referencia de ese bien. Se mantendrá el principio de convertibilidad por una reducción de la oferta del bien A en cantidades. El exceso de oferta se habrá retraído del mercado. La oferta y la demanda del bien en unidades de cuenta volverán a ser iguales, con lo que todos los intercambios deseados volverán a ser compatibles entre sí.

Pero también puede ocurrir que se decidan precios  $p$  muy por debajo del socialmente aceptado  $p^*$ , mediante descuentos, o mecanismos equivalentes. Con lo que bajará de altura la columna de la oferta en unidades de cuenta del bien A<sup>286</sup>, reduciendo el exceso de oferta  $\delta$ , hasta que se igualen ambas columnas, la de la oferta del bien A con la de su demanda<sup>287</sup>. Tendremos entonces un ajuste por precios  $p$  lejos de los  $p^*$  socialmente

---

<sup>286</sup> La altura de la columna de la oferta no solamente bajará por la menor altura de las masas de valor correspondientes a las ofertas de los  $P_i$  (ya que cada unidad tendrá un menor valor), sino también por el posible retiro de algunas masas de valor correspondientes a ofertas al no estimar sus dueños suficiente el menor precio propuesto.

<sup>287</sup> La columna de la demanda en unidades de cuenta podrá variar de altura. Podemos encontrar los tres casos de la economía clásica. Un primer caso que corresponde a una curva de demanda de elasticidad unitaria en la que a cualquier precio el monto total de la demanda en unidades de cuenta no varía. En ese caso tendremos que la cantidad de dinero aportada al mercado no habrá variado. Un segundo caso que corresponde a la situación en que la pendiente de la curva de demanda es menor que en el primer caso, con lo que la cantidad total de dinero aportada al mercado disminuye con la disminución de precio. Un tercer caso que corresponde a una pendiente mayor de la curva de demanda que en el primer caso, con que la cantidad total de dinero aportada al mercado aumenta con la disminución de precios (aunque esté siempre por debajo del monto de la oferta inicial en unidades de cuenta). En los tres casos bajará la columna de la oferta en unidades de cuenta, para encontrarse con una demanda en unidades de cuenta que se podrá haber mantenido, bajado (aumentando el exceso de oferta inicial) o subido parcialmente (reduciendo el exceso de oferta inicial). En definitiva el precio deberá bajar para reducir el exceso de oferta existente como puede verse en la Fig. 9-b, disminuyendo el valor de la oferta hasta que se iguale con el valor de la demanda.

aceptados y que en definitiva terminará aceptándose, bajando el precio  $p^*$  en la escala de referencia social. A este nuevo precio social de referencia todos los intercambios deseados serán compatibles entre sí.

Puede también tenerse una vía intermedia entre estos dos casos, parte del ajuste haciéndose por cantidades y el resto por precios. En todos los casos se igualan las alturas de ambas columnas, oferta del bien A en unidades de cuenta y demanda del bien A en unidades de cuenta, con lo que vuelve a ser vigente el “principio de convertibilidad”. Todas las personas que desean comprar o vender el bien A a precios cercanos al nuevo precio social de referencia  $p^*$ , en caso de que cambie, podrán hacerlo. Todas podrán encontrar una contraparte con la cual realizar la operación deseada. Habrá desaparecido el exceso de oferta que vulneraba el “principio de convertibilidad”.

Si por el contrario estamos ante una situación de un “exceso de demanda” a los precios socialmente vigentes  $p^*$  (Fig. 10), ésta también podrá resolverse por dos vías distintas, o una vía intermedia que combine en proporciones diversas las anteriores. Un ajuste por cantidad, en la que se espera que aumente la producción del Bien A, con lo que volverá a igualarse la columna de la oferta del bien a con la de su demanda, sin alteración del precio social de referencia  $p^*$  (por ejemplo se esperará varios meses para tener el auto 0 km buscado). Un ajuste por precios en el que se convalidan precios por arriba de los precios  $p^*$  de referencia, haciendo que ese precio  $p^*$  suba en la escala de referencia social.

Con lo que en este segundo caso subirá en valor la columna de la oferta en la Fig. 10 reduciéndose el exceso de demanda  $\delta$ <sup>288</sup>. Cuando haya desaparecido ese exceso de demanda y vuelvan a ser iguales ambas columnas, las de la oferta del bien A y la de su demanda en unidades de cuenta, volverá a ser vigente el “principio de convertibilidad”<sup>289</sup>. Todas las

---

<sup>288</sup> En forma análoga al caso anterior, la altura de la columna de la oferta no solamente subirá por la mayor altura de las masas de valor correspondientes a las ofertas de los  $P_i$  (ya que cada unidad tendrá un mayor valor), sino también por la posible atracción de nuevas ofertas en masas de valor al estimar sus dueños que ahora es adecuado el mayor precio propuesto.

<sup>289</sup> También aquí la columna de la demanda en unidades de cuenta podrá variar de altura. Reencontramos los tres casos de la economía clásica. Un primer caso que corresponde a una curva de demanda de elasticidad unitaria en la que a cualquier precio el

personas podrán realizar los intercambios deseados a precios cercanos a los nuevos precios sociales de referencia  $p^*$ . Todos estos intercambios deseados serán compatibles entre sí. Cada persona podrá encontrar su contraparte a los precios sociales de referencia para realizar la transacción deseada.

Fig. 10: Exceso de demanda de A en transacciones que desean realizarse a precios cercanos al precio social de referencia  $p^*$ .  $P_8$  no encuentra contraparte.

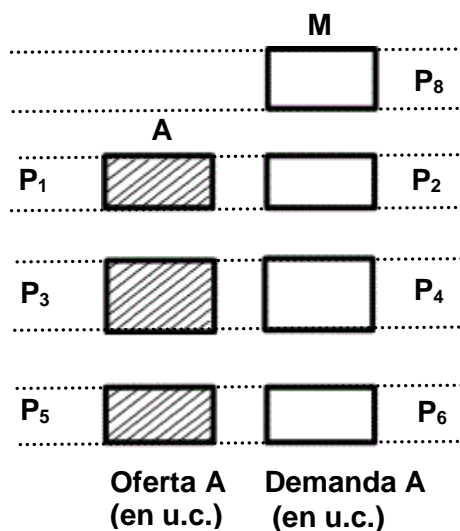


Fig. 10-a

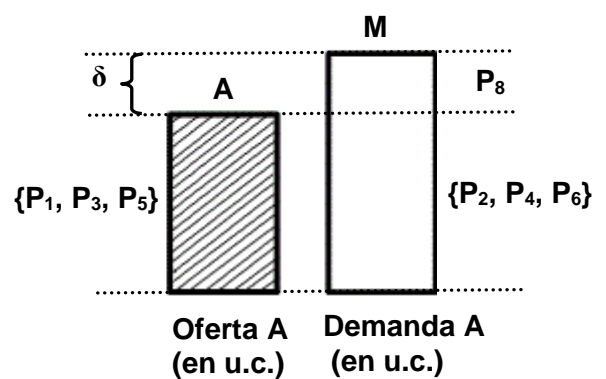


Fig. 10-b

monto total de la demanda en unidades de cuenta no varía. En ese caso tendremos como antes que la cantidad de dinero aportada al mercado no habrá variado. Un segundo caso que corresponde a la situación en que la pendiente de la curva de demanda es menor que en el primer caso, con lo que la cantidad total de dinero aportada al mercado aumenta con el aumento de precio. Un tercer caso que corresponde a una pendiente mayor de la curva de demanda que en el primer caso, con que la cantidad total de dinero aportada al mercado disminuye con el aumento de precios (aunque esté siempre por arriba del monto de la oferta inicial en unidades de cuenta). En los tres casos subirá la columna de la oferta en unidades de cuenta, para encontrarse con una demanda en unidades de cuenta que se podrá haber mantenido, subido (aumentando el exceso de demanda inicial) o bajado (reduciendo el exceso de demanda inicial). En definitiva el precio deberá subir para reducir el exceso de demanda como puede verse en la Fig. 10-b, aumentando el valor de la oferta hasta que se iguale con el valor de la demanda.



Con lo que observamos que la escala social de precios  $p^*$  no depende únicamente de una opinión pública sobre valores, sino también de la forma de reaccionar de los actores económicos ante los desequilibrios de oferta y de demanda que pueden aparecer a esos precios en las situaciones concretas en las que se plantean.<sup>290</sup>

---

<sup>290</sup> ¿Cómo verá la economía walrasiana la Fig. 8? En primer lugar trabajará con situaciones de equilibrio, por lo que no podrá tener precios diferentes para un mismo bien como ocurre allí (ley del precio único). En segundo lugar considerará el precio  $p$  que aparece como la consecuencia de valuaciones subjetivas independientes dado una dotación de bienes de las personas. No corresponderá a nuestro caso en el que no solamente no existe una situación de equilibrio, sino que además las personas están en constante interacción afectiva e intelectual a través de su medio social durante el proceso de intercambio. Esto es justamente lo que nos parece que dota de “inercia social” a los precios  $p_i$  observados en los casos que hemos examinados. En tercer lugar no considerará en general válido hablar de un concepto de “valor”, sino que preferirá hablar de precios, y éstos vistos como relaciones de intercambio entre bienes y dinero.

Pero por otro lado si se toma la visión de Rueff de la economía walrasiana, coincidente en la visión práctica económica de muchos economistas, las diferencias se van atenuando. Se admitirá la existencia de precios diferentes para un mismo bien ([1945] 1964) : 12) trabajándose en situaciones reales que no son de equilibrio. Se podría tomar entonces en la Fig. 8 como precio del bien A a su promedio  $\bar{p} = 11.6$  um. Pero cada uno de esos precios individuales podría ser de gran variabilidad. Se deberá adoptar entonces como un dato no explicado teóricamente la existencia de esa pequeña variabilidad y su convergencia a un precio  $\bar{p}$ , centro de gravedad de esa multitud de precios individuales. El enfoque sociológico que hemos adoptado, ve ahí simplemente un fenómeno de regulación social similar a tantos otros que ha estudiado la sociología. No necesita una explicación adicional.

Una vez que se tienen precios únicos  $\bar{p}$  para cada bien observará, como se ve en la Fig.8, que la oferta total de bienes valuada a ese valor coincide con la demanda total. Rueff dirá en definitiva, aunque con palabras ligeramente diferentes, que el “intercambio se hace a igualdad de valor de la oferta total y demanda total de bienes” ([1945] 1964) : 8). La visión sociológica está ahí en fase con la visión de Rueff: “los intercambios se hacen a igualdad de valor”.

Si en la siguiente sesión de mercado se toma para ese bien como precio de referencia el último precio registrado, tal como lo hace Rueff para construir una economía walrasiana que no sea estática sino dinámica ([1945] 1964) : 7-9), entonces se observarán tres casos posibles. Si calzan las ofertas con las demandas en valor a ese precio  $\bar{p}$  entonces se mantendrá el precio del bien A (precio promedio de todos los precios puntuales efectivamente concretados). Si el valor de la oferta es mayor al de la demanda a ese precio  $\bar{p}$ , entonces bajará el precio hasta que ambas partes coincidan en valor. E inversamente en un caso de exceso de demanda. Todo esto supone una cierta estabilidad en el tiempo de las curvas de oferta y demanda, estabilidad estadística que se tomará nuevamente como un dato no explicado por la teoría.

Por otra parte se admitirán ajustes por cantidad, como los que ocurren en la economía keynesiana, si no se dejan variar los precios en forma tal que permitan ajustar en valor las ofertas y demandas ([1945] 1964) : 10-11). Parte de los participantes del mercado no podrán acceder a los bienes que desean aunque tengan el dinero para pagar el precio de mercado correspondiente, o no podrán vender sus bienes aunque pidan el precio de mercado correspondiente (se vulnera el “principio de convertibilidad”).

Con lo que finalmente se irán encontrando la economía sociológica planteada aquí y la economía walrasiana aplicada que trabaja en ambientes de desequilibrio y tomando como dato estabilizaciones estadísticas. Podrá entonces decir la economía aplicada que es una ciencia estadística, válida cuando los comportamientos de las personas son suficientemente

## Construcción de una escala en unidades de cuenta y medición de “valores”

Partamos de una economía de tipo 2-b en la que existe el dinero. Hemos visto que la tabla de equivalencia que sintetiza las relaciones fijas de intercambio entre bienes puede expresarse en una unidad de cuenta cualquiera (se puede tomar cualquier bien como referencia), aunque se suele utilizar como unidad de cuenta el dinero.

Supongamos que estamos en el tránsito hacia una economía de tipo 3. Ciertos precios fijados en la tabla se volverán insostenibles; habrá que modificarlos. ¿Qué ocurrirá? Simplemente que unos bienes de la Fig. 3 habrán variado de altura. Se los tomará como nueva norma que regirá los intercambios. Supongamos que la necesidad de flexibilidad se hace más grande. El problema no es ya modificar de vez en cuando algún precio de la “tabla de equivalencia” sino descentralizar el proceso de fijación de precios, aunque *ma non troppo*.

Se aceptará que algunos precios de la tabla de equivalencia de la Fig.3 ya no sean estrictamente seguidos en los intercambios. Se los dotará de un margen de variación socialmente aceptado. Quizá nulo para la gran mayoría de los bienes en los inicios de ese tránsito a una nueva economía, teniendo sólo algunos precios que se fijarán por lo que a partir de entonces se llamará “el mercado”. Esta banda de precios podrá ampliarse con el tiempo hasta llegarse a la situación de una economía de tipo 3 donde todos los precios son precios  $p^*$  de referencia socialmente vigentes. Se habrá entonces transformado en el tiempo la Fig. 3 de la economía de tipo 2-b en la Fig. 6 de la economía de tipo 3.

---

independientes entre sí (para asegurar la estabilidad de las curvas de oferta y de demanda en el tiempo) y que dejará de ser válida cuando fenómenos sociales orienten estos comportamientos aleatorios en una dirección (fenómeno de contagio y pánicos en mercados). Así Charles Rist (1933) nos dirá en su prefacio a sus *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*, p. xii, que: “En una palabra, los fenómenos económicos decisivos son *fenómenos de masa* resultantes de la acción simultánea, cotidiana, y a pesar de las apariencias, generalmente independiente de miles de individuos o empresas, perteneciendo, no solo a un país sino a varios” (la traducción es nuestra y el subrayado del autor). Nos parece que la concepción sociológica de la economía que vamos trabajando puede enriquecer la economía aplicada al darle una explicación a las estabilizaciones estadísticas que utiliza como dato y al darle herramientas para analizar los casos de comportamiento no aleatorio de los agentes económicos.

En ese camino del precio  $p$  obligatorio de la Fig. 3 que se transforma en un precio  $p^*$  de referencia para todo los bienes de la Fig. 6, no hay solución de continuidad. Cuando ha aparecido un precio  $p^*$  lo ha hecho sobre la base de un precio anterior que era fijo. Y se habrá entonces beneficiado de la existencia de una escala en unidad de cuenta ya existente. Por lo que no hay ninguna dificultad para ver la posibilidad de encontrar los precios  $p^*$  vigentes socialmente en una sociedad expresados en una unidad de cuenta en un momento dado. Podemos perfectamente considerar como construible la Fig. 6 para una economía de tipo 3, obtenida en el tiempo por sucesivas transformaciones de las escalas previas que tenía.

La existencia del dinero y de una unidad de cuenta atraviesa todo ese período de transformación desde una economía de tipo 2-a y 2-b hasta una economía de tipo 3. Son datos con los que es legítimo contar. La explicación dada en economías de tipo 2-a y 2-b sobre la aparición de una unidad de cuenta y del dinero puede entonces considerarse como una primera explicación de la existencia de una unidad de cuenta y del dinero en una economía de tipo 3.

Pero tanto el dinero como la unidad de cuenta pueden seguir modificándose durante el proceso de evolución hacia una economía de tipo 3. Estas modificaciones deberían ser el objeto de una segunda explicación que complete la primera. Por último, sabiendo cómo funciona la unidad de cuenta y el dinero en una sociedad de tipo 3, ahora sí, solo queda tomarlos como datos y empezar a operar con ellos. Por ejemplo construyendo la Fig. 6 que nos dirá todos los precios de referencia socialmente aceptados para las transacciones de intercambio entre bienes.

No entraremos en esas explicaciones. Nos bastará con saber que es posible tener una unidad monetaria y una escala en unidades de cuenta en una economía de tipo 3. Con lo que se pueden determinar perfectamente, previa investigación, los precios sociales de referencia  $p^*$  de los bienes en una economía de tipo 3 dada, y construir a partir de los mismos la “tabla de precios de referencia” socialmente vigentes de la Fig. 6.

¿Qué observamos ahí? Al tener un precio  $p^*$  asignado a cada bien, tenemos una métrica que permite asignar a cada bien un “valor” que será una realidad absoluta, visualizable por la altura del rectángulo correspondiente

(Fig. 7). Su medición será, como hemos visto, una medición relativa, por ejemplo utilizando algún bien como unidad de cuenta (bien o moneda). Todos los razonamientos que hemos hecho para la economía de tipo 2-b siguen siendo válidos. Por lo que podemos asignar a esos precios  $p^*$  el mismo concepto de “valor” que habíamos utilizado para los precios fijos de una economía de tipo 2-a y 2-b. Este concepto de valor, como lo hemos visto, será luego generalizable a los precios específicos  $p$  de cada transacción que se realizarán en torno al valor social de referencia  $p^*$ .

Obtenemos así un concepto sociológico de valor para una economía de tipo 3, que al mismo tiempo es un valor absoluto tal como lo planteaba Benjamín Anderson. Los precios  $p^*$  socialmente fijados permiten adscribir una métrica a los bienes que una sociedad utiliza en sus intercambios. Esa métrica dice qué cantidad real de cada bien es intercambiable por cualquier otro tipo de bien. Muestra las relaciones cuantitativas de transformabilidad de un bien en otro. Pero a diferencia de una economía de tipo 2-a y 2-b, no son relaciones de transformación que se darán automáticamente en los intercambios, sino que serán relaciones de transformación esperables socialmente. Podrán variar en un más o en un menos en cada transacción particular.

Pero a pesar de no ser relaciones exactas sino aproximadas que se esperan en el trato social de los intercambios, serán un instrumento formidable para que cada parte vea qué puede esperar de los bienes que ofrecerá. Se encauzará así un tumultuoso torrente de energía de personas que buscarán hacer intercambios siguiendo esas relaciones de transformación:

- 1) El productor se irá especializando en pocos bienes que podrá cambiar con más provecho que cuando se limitaba a una producción marginal para el intercambio.

- 2) Aparecerán negocios de todo tipo, empresas diríamos hoy, desde comercio hasta fábricas, comercios y bancos que utilizarán esa “contabilidad de valores económicos”. Verán si el valor económico de lo que producen es superior al de sus insumos, quedándose así con una diferencia, su ganancia o pérdida. Se construirá así poco a poco el Proceso Global de Producción altamente sofisticado que podemos observar en nuestras economías

modernas. Todo el sistema estará basado en la posibilidad de medir en una unidad de cuenta común bienes heterogéneos, es decir en la solución práctica del problema planteado por Aristóteles.

### **Valor de los bienes y valor del dinero**

Hagamos el siguiente experimento ideal en una economía de tipo 3. Se tiene la existencia de una unidad de cuenta en una moneda M. Podemos observar la existencia de precios variables  $p$  para cada transacción de un bien dado. Una pequeña investigación nos dará el valor social de referencia  $p^*$  alrededor del cual se realizan esas operaciones de compraventa. Podemos construir, haciendo esto para los diversos bienes A, B, C,... la tabla de valores sociales de referencia que representamos en la Fig. 11.

Observemos esta tabla. Nos dice cuál es la posibilidad de transformación esperable socialmente de cualquier bien en otro bien, claro que pasando por el intermedio de la moneda M. Por ejemplo entre A y B:  $A = 2B$ . Está claro que se obtendrá en la realidad una transformación diferente, aunque cercana, a esa relación de transformación, dado que tanto la venta del bien A como la compra del bien B se harán en operaciones puntuales cuyos precios  $p$  diferirán del precio  $p^*$  de cada bien<sup>291</sup>.

Razonemos sobre las relaciones de transformación entre bienes esperables socialmente que nos da la Fig. 11, y dejemos de lado las relaciones de transformación reales que obtendrá cada persona en sus transacciones particulares. Estas relaciones de transformación, lo hemos visto, permiten fijar unidades equivalentes de cada bien. Una altura  $h$  de la Fig. 11 corresponderá a las cantidades de cada bien que serán intercambiables entre sí. El doble de esa altura corresponderá al doble de esas cantidades. Estas alturas  $h$  nos permiten visualizar el “valor económico” o “capacidad de transformación de un bien en otros bienes”, cantidad que podrá ser variable en más y en menos.

---

<sup>291</sup> De todas maneras si una persona sabe en los mercados en que interviene el precio  $p$  que podrá obtener en relación a esos precios  $p^*$ , haciendo las correcciones necesarias podrá modificar la tabla anterior para tener la tabla de transformación de bienes correspondiente a su situación. Será una parte de la tabla de la Fig. 11, la que corresponde únicamente a los bienes que le interesa y ya no a todos, y con una cierta deformación de la misma (algunos bienes tendrán una mayor altura y otros una menor altura).

Fig. 11: Valor de los bienes y valor del dinero

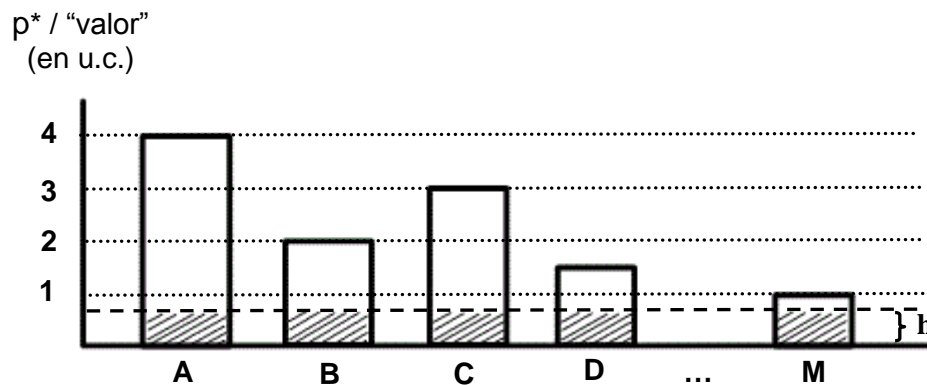


Fig. 11

A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.

La altura se mide con el precio social de referencia  $p^*$  de cada bien.

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p^*_M = 1$

Los precios de transacciones reales oscilarán en torno a esos precios  $p^*$

La altura  $h$  corresponde a una cierta cantidad de "valor". Corresponde a una cantidad determinada de cada bien que son todas intercambiables entre sí, o lo que es lo mismo, transformables entre sí (si las transacciones se hacen a los precios sociales de referencia). Por ejemplo, las cantidades rayadas de cada bien de la figura.

Una altura  $2h$  corresponderá una cantidad doble de "valor". Serán transformables entre sí el doble de cantidades de cada bien con respecto al caso anterior (si las transacciones se hacen a los precios sociales de referencia).

El "valor" de una unidad monetaria corresponderá a la serie de bienes que se tendrían tomando la altura  $h$  igual a la de la unidad monetaria. Todos los bienes de la zona rayada tendrán entonces un mismo valor, igual a 1 unidad de cuenta. Serán todos transformables entre sí (si las transacciones se realizan a los precios sociales de referencia).

Con lo que llegamos a una situación en que nos hemos independizado de la unidad de cuenta que permitía medir cada precio  $p^*$  de la Fig. 11. Ocurre algo similar con la medición de alturas de objetos. Para medirlos y dibujarlos en una figura análoga a la Fig. 11 necesitamos una regla graduada. Pero una vez dibujadas las alturas, por ejemplo en centímetros, de cada uno de esos objetos, los podemos mirar independientemente de la regla que los ha medido y observar que su propiedad "altura" es independiente del instrumento de medición. Aquí la

“relación de transformación de un bien en otros” puede visualizarse en forma independiente del instrumento de medición que es la unidad monetaria  $M$  utilizada como unidad de cuenta. Está claro que se necesitará de operaciones de compra y venta medidas en unidades de cuenta para transformar los bienes unos en otros en una economía de tipo 3. Pero más allá de esas operaciones de compra y venta con unidades de cuenta como contrapartida, los bienes  $A, B, C...$  estarán en una cierta relación de transformabilidad entre sí dados por la Fig. 11.

Esta relación de transformabilidad le da un contenido concreto a lo que hemos denominado “valor económico” y que inicialmente correspondía a un precio  $p^*$  medido en una cierta unidad de cuenta. El “valor económico” no sería únicamente el precio  $p^*$  de un bien, sino una “relación de transformabilidad” de bienes entre sí. Corresponde a una realidad más profunda que la simple medición de un precio  $p^*$  en una escala dada. Y como la existencia de precios  $p^*$  corresponde, por lo menos en parte, a fenómenos sociales, así ocurrirá también con las relaciones de transformación esperables entre bienes que hemos obtenido a partir de esos precios sociales de referencia. Con lo que hemos obtenido un concepto sociológico tanto de los precios  $p^*$ , como del valor económico, entendido como “relación de transformación” de bienes entre sí.

¿Qué sentido puede tener la expresión “valor económico del dinero” o en forma más breve “valor del dinero” en una economía de tipo 3?

Para un concepto del valor que toma como valor aquello que se mide con la unidad de cuenta (valor como precio  $p^*$ ), no tiene sentido la pregunta. Sería como preguntar cuál es la longitud de un metro patrón. La única respuesta que se puede dar es decir que la unidad monetaria tiene un valor igual a 1.

Sin embargo en la práctica todo el mundo sabe que el patrón de medida monetario puede, por ejemplo, perder valor (basta pensar en las monedas de oro de la conquista española, o en la unidad monetaria de una economía moderna con inflación). La atención se fija entonces en el “poder adquisitivo” de la moneda en bienes, es decir lo que en la Fig. 11 es su “poder de transformación en otros bienes”. Planteada así la cuestión tiene

sentido. La unidad del bien M tiene un cierto poder de transformación en otros bienes, como lo tiene cualquier otro bien de la figura, y que corresponde a su altura h. Como para cualquier otro bien esa altura h corresponderá a su “valor económico”, en la segunda acepción que le hemos dado a este término (valor como “relación de transformabilidad” de bienes entre sí).

Si se observa, como lo ha planteado Cournot, y luego a continuación suya Mongin, que todos los precios  $p^*$  suben en una unidad de cuenta, lo más probable es que haya bajado de valor un solo bien, en este caso la unidad monetaria. Visualizado en la Fig. 11, se tendría que, en una escala de valores absolutos en unidades de cuenta, la altura del bien M ha bajado, manteniéndose las alturas de los demás bienes. El poder de transformación de los otros bienes entre sí no ha variado (valor económico), pero sí el del bien M con relación a los demás. Con lo que reencontramos la posición de Benjamin Anderson, para el cual si se toma un concepto sociológico del valor económico, puede llegarse a un concepto absoluto de valor económico aplicable no solamente a los bienes sino también al dinero, independiente de la unidad monetaria elegida. Se mediría tanto el valor de los bienes como el del dinero en una unidad de cuenta cuyo valor sería constante.<sup>292</sup>

Por lo que, contrariamente a la posición de Pareto y tal como lo pensaba Benjamín Anderson en su momento, siguiendo en esto a Tarde, es posible construir un concepto sociológico del valor económico que corresponda a una realidad bien concreta y no a entidades metafísicas inasibles, y esto para cada uno de los estadios económicos por los que ha pasado nuestra sociedad.

---

<sup>292</sup> Los intentos de construir una escala absoluta de unidades de cuenta son demasiados conocidos como para que discutamos de los mismos. Después de Cournot ([1838] 1969), los hitos en la construcción de un índice de precios que permite obtener una escala absoluta en unidades de cuenta han sido Bourguin (1896), Walsh (1901), Fisher (1922) y Divisia (1926). Debemos mencionar también a Mongin (1887, 1897), citado por Bourguin (1896: 48), por más que sus trabajos hayan quedado en el olvido. Véase en Simiand ([1910] 2006) nota 1 p. 94), su opinión sobre los trabajos de Walsh y Bourguin. Los economistas del siglo veinte han buscado determinar el poder adquisitivo de una unidad de dinero sin querer entrar en la discusión de porqué se llama a esto “valor del dinero”, cuestión que no tiene respuesta en la teoría económica walrasiana moderna que solo considera como realidades los precios.



En la última parte de nuestro trabajo mostraremos que es posible utilizar el concepto sociológico de valor económico obtenido en una economía de tipo 3, es decir en una economía moderna como la nuestra, para construir en torno al mismo un instrumento de análisis socio-económico que contemple en su núcleo teórico tanto los aspectos puramente económicos como los aspectos sociológicos de los fenómenos económicos.

Haremos simplemente un esbozo de la construcción de este instrumento de análisis socio-económico mostrando cómo, reemplazando el concepto de valor puramente económico de una estructura teórica de tipo walrasiana por un concepto sociológico de valor económico y teniendo en cuenta la visión socio-antropológica del hombre viviendo en sociedad que hemos acumulado en nuestros Esquemas O-M e I-S, podemos “sociologizar” este tipo de teoría y obtener así una expansión de la misma que contemple en igualdad de condiciones tanto los aspectos puramente económicos como los sociológicos de los hechos económicos que podemos observar en nuestras sociedades monetarias modernas.

Veremos entonces, con estos lineamientos, que el concepto sociológico de valor económico obtenido nos permitirá expresar en forma simple y sintética los fenómenos económicos en sus aspectos generales, dándonos pistas a investigar para ver las formas reales complejas que tomarán los mismos en una situación económica concreta que se estudie o que se quiera modificar. Será una guía para movernos en la abigarrada complejidad de los hechos económicos, que podrá ser de utilidad tanto para el hombre de acción que debe lidiar con los mismos, así como para el hombre de ciencia que trata de aprehenderlos en su complejidad en la forma más simple posible.

## **PARTE III. CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO**

### **Capítulo 13**

#### **CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO (I): PROCESO GLOBAL DE PRODUCCIÓN**

Hemos visto en el capítulo 8 que es posible expresar la teoría de la oferta y de la demanda de las teorías walrasianas utilizando los esquemas de las Fig. 9 de ese capítulo, es decir rectángulos que representan “masas de valor” en vez de utilizar los esquemas clásicos de las curvas de oferta y demanda de la Fig. 7 de ese capítulo o el enfoque más cualitativo de la escuela austríaca que hemos representado por las Fig. 4 a 6 de ese mismo capítulo. Por lo que la teoría walrasiana de los fenómenos económicos se puede representar volviendo a introducir el concepto de “valor económico” descartado luego de la crítica de Pareto, y que representamos como la altura de los rectángulos de las ofertas y demandas para cada bien en una economía dada. De esta manera Rueff ([1945] 1981), en su libro *El orden social* logra reexpresar en forma simple, aunque sin utilizar estos esquemas pero sí el concepto de valor económico implícito en los mismos, la teoría económica walrasiana con todos sus despliegues tanto en el marco de la economía real como en el mundo de los fenómenos monetarios, bancarios y bursátiles.

Utilizaremos esta teoría walrasiana, reexpresada en torno al concepto de “valor económico” como punto de partida para nuestra construcción teórica. Pero la teoría de la oferta y de la demanda que veremos será diferente de su versión walrasiana. Se igualarán como en la misma las ofertas y demandas de cada bien como paso previo a la realización de todos los intercambios deseados por los participantes de cada mercado de bienes y servicios. Pero ya no hablaremos de un valor económico que solamente surge de la interacción de personas aisladas afectiva e intelectualmente durante el proceso de intercambio. Sino que tomaremos las personas, tanto

en su actuación individual, como en su actuación en entidades como empresas y otros tipos de organizaciones, tales como son en la realidad, con la información que hemos acumulado en los Esquemas O-M e I-S, es decir, en el campo económico, como personas que están en continua interacción afectiva e intelectual durante sus procesos de producción, intercambio y consumo. Tampoco trabajaremos con las situaciones finales de equilibrio que considera la economía walrasiana, sino con las situaciones de “desequilibrio”, desde el punto de vista walrasiano, que existen en la vida cotidiana, dónde no existen precios únicos para cada bien y servicio, y dónde ni las personas, ni las empresas de las que participan, son entes maximizadores de utilidad o de ganancia. Simplemente tendremos personas y empresas que tratarán de lograr sus objetivos cumpliendo con una de las reglas inescapables de este tipo de economía en la que se les dice que “los bienes se intercambian a igualdad de valor económico”.

Pero para ello debemos introducir además del comportamiento real de personas viviendo en sociedad que hemos acumulado en nuestros Esquemas O-M e I-S, la existencia de un valor económico que exista previamente a la realización de los intercambios y que todos tendrán en mente a la hora de realizar sus negociaciones o transacciones. Podremos entonces para cada bien y servicio valuar en valor económico, y representarlos en los rectángulos de los capítulos anteriores que hemos denominado “masas de valor económico” o “masas de valor”, las ofertas y demandas existentes previamente a la realización de los intercambios, y ver luego cómo se resuelve la situación en caso que haya desigualdad entre estas cantidades de bienes que se desean intercambiar, hasta que finalmente se vuelvan compatibles entre sí las ofertas y demandas en valor económico de cada bien, y puedan realizarse todos los intercambios deseados, en el caso de que sea posible este proceso.

Este valor económico que introduciremos en la teoría walrasiana, reemplazando el concepto de valor puramente económico que tiene implícito (valor económico que no existe previamente a las transacciones y que se determina con las ecuaciones del equilibrio general de Walras) será el concepto sociológico de valor que hemos obtenido en la Parte II.

De esta manera los planteos de la teoría económica walrasiana se flexibilizan y allí dónde aparecían soluciones únicas posibles, aparece un abanico de soluciones posibles como desenlace de una situación dada, que dirigirá nuestra atención hacia la toma de datos concretos adicionales de la situación en estudio, para ver cuál de todos estos desenlaces posibles se realizará efectivamente en la realidad.

En este capítulo mostraremos el esbozo de la construcción de este instrumento de análisis socio-económico, que parte de una teoría económica walrasiana, pero la expande reemplazando su concepto de valor puramente económico por el concepto sociológico de valor económico que hemos obtenido, y que modifica sus bases al tomar la concepción sociológica del hombre viviendo en sociedad que hemos acumulado en nuestros Esquemas O-M e I-S, en vez de la concepción walrasiana de autómatas con preferencias fijas y sin interacción durante los procesos de intercambio, y de empresas maximizadoras de beneficios. Nos parece posible construir así un instrumento de análisis socio-económico que sea coherente en su estructura teórica y que no solo reencuentre los desenlaces que prevé la teoría walrasiana para una situación económica dada, sino también otros desenlaces posibles que se pueden observar en la experiencia económica que tenemos, y que han sido recogidos en general por teorías económicas no walrasianas, así como por la práctica económica y por estudios realizados por la sociología económica.

Por otra parte veremos que el concepto sociológico de valor económico, como nos lo había señalado Benjamin Anderson, permite expresar en forma sintética una gran diversidad de fenómenos económicos. Será entonces nuestro “hilo de Ariana” en la exploración de las realidades económicas en su enorme complejidad fenomenológica. Nos permitirá encontrar los datos claves en torno a los cuales seguir nuestra investigación en cada caso concreto para poder prever el desenlace real de esa situación entre el abanico de desenlaces teóricamente posibles. Nos permitirá también tener en torno al mismo, como veremos en este capítulo y en el siguiente, una visión unificada de los fenómenos económicos, tanto “reales” (producción de bienes y servicios) como “monetarios” (dinero, banca y

mercados de capitales), que por alguna razón parecerán entonces todos girar alrededor del concepto de valor económico.

En primer lugar nos ayudará a representar los flujos de bienes y servicios que tenemos en el Proceso Global de Producción, completando en forma sintética el análisis del mismo que ya habíamos iniciado con Simiand en el capítulo 10. Nos permitirá luego poner la “lupa” sobre cada elemento de este Proceso Global de Producción, personas y organizaciones, viendo como las restricciones que tienen en su accionar pueden expresarse simplemente con el concepto de valor económico. Aparecerá entonces en forma natural la contabilidad de empresas como una rama de la economía aplicada, en vez de ser una isla aparte como ocurre en la actualidad. Teniendo las personas y las empresas un instrumento para saber si cumplen con la restricción expresada por la regla social “entregarás bienes por un mismo valor económico que los que recibas”, y por lo tanto puedan sostenerse en el tiempo, no necesitaremos de ninguna manera utilizar la hipótesis walrasiana de aislamiento intelectual y afectivo de las personas durante sus procesos de intercambio que realizan tanto en nombre suyo como en nombre de las organizaciones para las que trabajan, así como la de maximización de beneficios por parte de una empresa. Tendremos la mente libre para ver todos los casos de figura diversos que pueden darse y que son compatibles con la regla social anterior de intercambios a igualdad de valor económico.

Para ver cómo se relacionan entre sí estas personas y empresas en sus procesos de compra, fabricación y venta, plantearemos luego la teoría de la oferta y de la demanda desde un punto de vista sociológico, utilizando nuestro concepto sociológico de valor económico. Con lo que tendremos habilitado la consideración de algunos ejemplos de aplicación en los que mostraremos cómo se puede construir el instrumento de análisis socio-económico buscado. Trabajaremos solamente algunos casos puntuales, para el caso de una economía cerrada, pero serán suficientes, a juicio nuestro, para mostrar el alcance de la tarea a realizar. Elegiremos estos casos en forma tal de que, sin embargo, nos puedan dar una primera idea de funcionamiento del sistema económico desde un punto de vista socio-económico, de lo que siguiendo a Braudel, hemos llamado el “primer piso”

de la economía, es decir el mundo de las empresas y personas en el que a partir de insumos básicos se fabrican los productos terminados que necesita esta sociedad. Dejaremos para el capítulo siguiente el estudio del “segundo piso” de la economía, es decir el mundo del dinero, de la banca y de los mercados de capitales, con el cuál completaremos este primer esbozo de un instrumento de análisis socio-económico, realizado en torno al concepto sociológico de valor económico.

## **Proceso Global de Producción**

Retomemos el Proceso Global de Producción (PGP) que nos había descripto Simiand y que corresponde a nuestras sociedades modernas (economía de tipo 3). Recordemos brevemente el funcionamiento de este Proceso Global de Producción y completémoslo con la introducción del Estado.

-Por un lado tenemos economías familiares que ofrecerán contra una retribución monetaria unos bienes y servicios limitados:

- 1) servicios de mano de obra, jefatura, gerencia, etc.: servicios personales.
- 2) si son dueños de recursos naturales limitados, ofrecerán los bienes y servicios que proveen estas propiedades (campos, minas, etc.); si son dueños de construcciones o máquinas podrán alquilarlos; etc.<sup>293</sup>

-Por el otro tenemos empresas<sup>294</sup> que combinarán esos elementos, así como recursos de libre disponibilidad provistos por la naturaleza, como si fueran “ladrillos” de plástico de los juegos para niños, para obtener a lo largo de la cadena de producción bienes cada vez más elaborados hasta llegar finalmente al producto terminado (Fig. 1). El proceso de producción

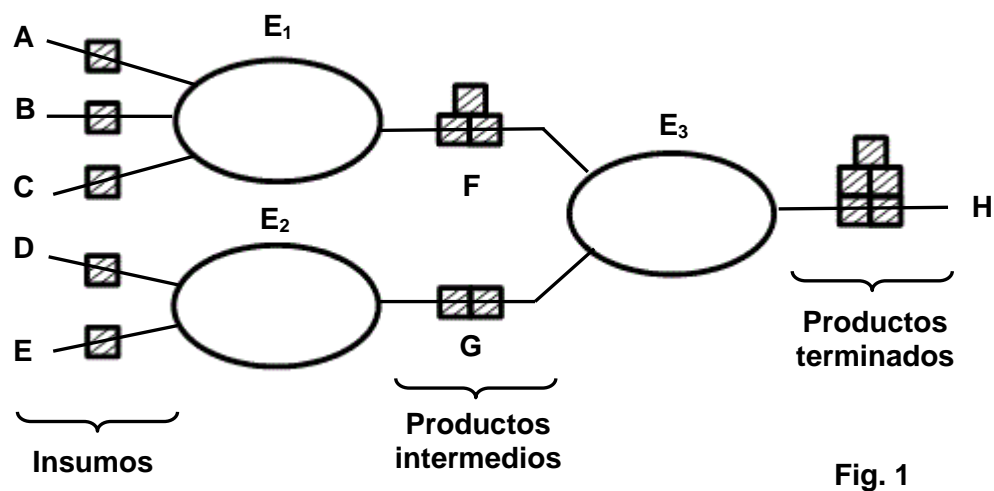
---

<sup>293</sup> No queremos complicar la exposición. En nuestras sociedades actuales los dueños de recursos naturales pueden ser empresas ya que están dotadas de una personería jurídica independiente de sus dueños. Estas personas de existencia ideal son las que en este caso proveerán los recursos naturales que serán utilizados en el PGP.

<sup>294</sup> Incluiremos dentro de este rubro todo tipo de organización no estatal que ofrece bienes y servicios a partir de insumos: empresas agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, así como entidades sin fines de lucro como clubes, ONG, etc. Dejaremos para el próximo capítulo la consideración de entidades financieras y bursátiles.

en cada etapa podrá pensarse como una combinación de esos “ladrillos” que visualizamos en la Fig. 1 como figuras cuadradas, de la misma forma que el niño combinando diversos ladrillos de plástico logra obtener el objeto final deseado. Podemos visualizar entonces como en la Empresa 1 de la Fig. 1 se reciben tres insumos que se combinarán para dar el producto terminado para ella, pero que desde el punto de vista social no será todavía un producto terminado sino un producto semi-elaborado que combinándose con otros productos semi-elaborados dará finalmente en la Empresa 3 un producto terminado (bien o servicio) listo para ser comprado por una unidad familiar (consumo), por una empresa (inversión) o por agentes estatales (gasto público).

Fig. 1: “Línea de producción”. Empresas E<sub>1</sub>, E<sub>2</sub> y E<sub>3</sub> y producción del producto terminado H a partir de los insumos A, B, C, D y E.



Como todos sabemos cada empresa tratará de comprar sus insumos más barato que el producto que venderá. Tratará de generar una diferencia de valor entre los insumos que compra y el producto terminado que elabora en base a los mismos. Con lo que tratará de que el valor del producto terminado sea mayor al de sus insumos. Visto en el esquema querrá decir que los ladrillos que se combinan a la salida de la empresa tendrán un mayor valor que los ladrillos de los insumos. La diferencia entre ambos valores será la ganancia que queda retenida en la empresa hasta tanto se decida

distribuirla a los dueños de la misma (distribución de dividendos). En ese momento habrá una salida de valor, en general en dinero, que será la retribución de los accionistas, integrantes del grupo anterior de unidades familiares. Pero mientras no se distribuye, queda en la entidad empresa, entidad que en nuestras sociedades modernas tiene una vida jurídica independiente de sus dueños.

Está claro que debajo de esta ficción jurídica de la empresa como persona de existencia ideal, y la de sus dueños que la constituyeron aportando los bienes o el dinero necesarios para su puesta en marcha, la empresa en nuestras sociedades modernas es una entidad organizativa compleja, que bajo el mando de un management, que puede estar o no bajo el control de los accionistas, organiza y dirige el trabajo de una amplia variedad de personas con habilidades diferentes, pudiendo llegar a tener centenares de miles de empleados como la General Motors a mediados del siglo veinte.

- Este proceso se desarrolla bajo una autoridad estatal que cobrará sus impuestos y tasas a personas y empresas para la provisión de servicios públicos entregados gratuitamente a la comunidad y para la realización de objetivos políticos que estime necesarios (desarrollo del prestigio nacional, redistribución de ingresos, etc.)<sup>295</sup>. El Estado podrá también tener empresas que forman parte del Proceso Global de Producción, que serán incluidas en el rubro anterior.

Tenemos entonces el equivalente de una gran fábrica, dividida entre diferentes empresas, a través de la cual se van moviendo los productos en curso de elaboración hasta la obtención del producto final. Pensemos por

---

<sup>295</sup> Como dice Bertrand de Jouvenel, es paradójico considerar el “gasto público” como una compra de bienes y servicios finales. Es simplemente el punto de partida de un proceso de elaboración de nuevos bienes y servicios que serán puestos a libre disponibilidad de la comunidad. Pero no cambiaremos aquí la forma tradicional de considerar el gasto público como compra de bienes y servicios finales, en vez de verlo como compra de insumos para un proceso productivo de bienes y servicios. De hacerlo habría que modificar la Fig. 2 del PGP que expondremos más adelante, reemplazando ese “consumidor” final que es el Estado por un tipo particular de “empresa” que, utilizando esos recursos, provee un tipo muy especial de productos terminados, los servicios públicos estatales. Cf. Bertrand de Jouvenel (1976), *La civilisation de puissance*, nota 26 p. 104.



ejemplo en la “línea de producción” trigo-harina-fideos-supermercado o bien en la “línea de producción” acero-empresa automotriz-concesionaria.

Juntando las distintas “líneas de producción” de la economía obtenemos el Proceso Global de Producción, gran fábrica en la que, alimentándose en el extremo izquierdo con insumos (factores de producción en el lenguaje económico), se obtiene en el otro extremo los productos terminados que elabora esa economía y que compararán las familias, empresas y gobierno (Fig. 2).

Fig. 2: Proceso Global de Producción. Gran “fábrica” en la que se procesan insumos o “factores de producción” para obtener productos terminados

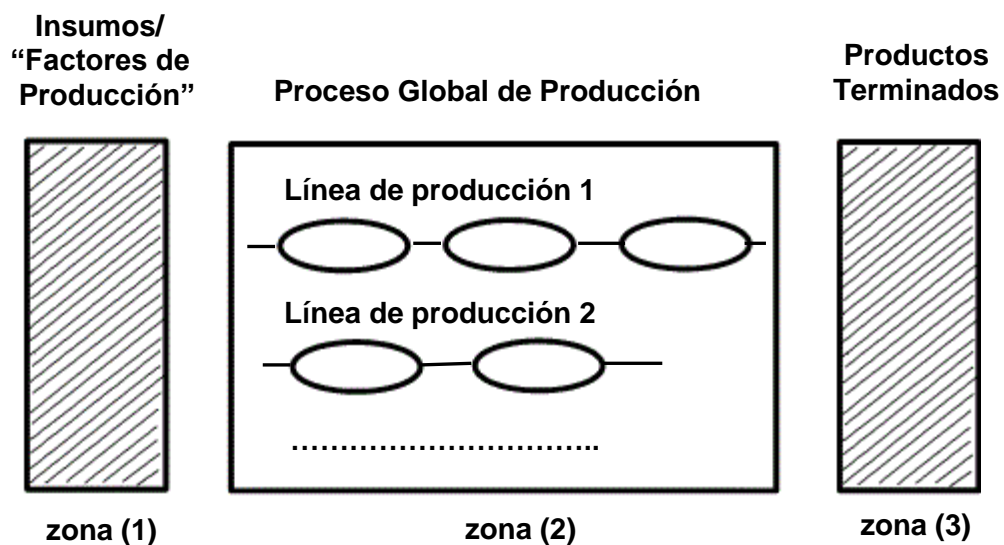


Fig. 2

Esta gran máquina ha podido construirse, lo hemos visto, en una economía de tipo 3 donde fueron especializándose cada vez más las unidades familiares, despojándose de sus funciones productivas que pasaron a ser dirigidas por los empresarios, herederos de los primeros comerciantes y artesanos de una economía de tipo 2.

Este Proceso Global de Producción requiere para su funcionamiento de que constantemente familias, y empresas tengan la cantidad de dinero M suficiente para hacer las transacciones implícitas en la Fig. 2 <sup>296</sup>:

1) Familias:

Venden el “bien” que ofrecen (servicios personales, alquileres de bienes, etc.) y obtienen así el dinero con el que comprarán los demás bienes, productos terminados que necesitan:

- venden sus “Factores de Producción” (por ejemplo bien A) contra dinero (zona (1) de la Fig. 2)
- compran “Productos Terminados” (por ejemplo bien B) contra dinero (zona (3) de la Fig. 2)

En definitiva, realización del ciclo A-M-B para cada unidad familiar. Sus ingresos monetarios limitarán sus compras de productos terminados. Podrán llevar una contabilidad de sus ingresos y egresos monetarios.

2) Empresas:

Parten de dinero M que utilizarán para comprar un bien A, o los insumos para fabricarlo, que luego revenderán: ciclo M-A-M que realizarán. Estarán ubicadas en la zona (2) de la Fig. 2. Harán una contabilidad en valores económicos para saber si el ciclo M-A-M les ha dejado más valor económico del que le ha consumido.

Por ejemplo: comprar una camisa en 10 um (unidades monetarias) que se revenderá en 12 um. Ganancia del ciclo M-A-M: 2 um, quedándole nuevamente 10 um en dinero para volver a hacer un nuevo ciclo M-A-M.

Una empresa en marcha tendrá una gran cantidad de estos ciclos en curso de realización. La contabilidad en valores económicos le permitirá saber en qué estado se encuentran y si los que se han completado en un cierto período de tiempo han generado una ganancia o una pérdida.

Por último se agrega la acción estatal en su faz no empresarial que visualizaremos en la forma tradicional como una transferencia de recursos

---

<sup>296</sup> Dejamos para más adelante la posibilidad de comprar y vender a crédito.

de familias y empresas a agentes estatales que serán gastados como si fueran de otras personas más del Proceso Global de Producción. En un Estado moderno se pretende que estos gastos se destinen a fines sociales y no privados (producción de servicios públicos, redistribución del ingreso, etc.), realizados dentro del marco de un presupuesto acordado políticamente.<sup>297</sup>

### **Economía con crédito y registración contable**<sup>298</sup>

En la Fig. 2 las transacciones no se harán todas de contado. Podrá aparecer un diferimiento del pago. Existirá entonces el fiado para las personas y el crédito para las empresas. Veamos como representar este nuevo tipo de situación.

Tomemos dos personas  $P_1$  y  $P_2$  que tienen respectivamente los bienes  $\{A, B, C, M\}$  y  $\{D, E, F, M\}$ <sup>299</sup>. Representemos en la Fig. 3 esos bienes con

---

<sup>297</sup> El PGP que hemos representado en la Fig. 2 muestra todos los flujos existentes de bienes y servicios existentes incluyendo los “bienes no económicos” es decir los bienes y servicios gratuitos provistos por la naturaleza (por ejemplo aire, agua y sol) y por la sociedad (condiciones de vida). Como estos bienes son de libre disponibilidad, no tendrán valor de intercambio, con lo que no aparecerán en los razonamientos económicos que haremos a continuación. La visión económica seleccionará de estos flujos reales de bienes y servicios solamente aquellos que por alguna razón, material o legal, tengan valor económico. El resto será transparente a sus ojos. No tendrán valor económico, como se sabe, los servicios prestados dentro de la unidad doméstica y los goces que pueda tener la persona de su entorno y que contribuyen a su “calidad de vida”. Sólo se verán los bienes económicos que obtiene para su consumo. Esta miopía económica se extiende, como bien es sabido, a las empresas que no computarán en sus flujos económicos los bienes libres que utilizarán ni los desechos que descargarán a su medio ambiente.

Por lo que el razonamiento económico será un análisis parcial de los flujos reales existentes que necesitará ser completado por un análisis de los flujos no económicos no tenidos en cuenta, si se quiere emitir una opinión fundada sobre la calidad de vida de las personas y la sustentabilidad del medio ecológico nutricional en el que se basa la actividad económica de una sociedad. Como análisis parcial mostrará qué ocurre en una comunidad con los bienes económicos puestos en juego, viéndolos bajo el doble aspecto de cantidades efectivas de cada tipo de bienes y servicios concretos, y cantidades equivalentes en una unidad de cuenta. Este análisis será importante pero insuficiente. No será sensible a lo que ocurre con los demás aspectos del proceso de combinación de bienes y servicios económicos. Por lo que toda pretensión de optimización de ese proceso por parte de la teoría económica será solamente, en el mejor de los casos, una sub-optimización a nivel de una comunidad. Véase al respecto el importante artículo de Bertrand de Jouvenel ([1957] 1976) “De la Economía política a la Economía ecológica”.

<sup>298</sup> Para una visión sintética y razonada de la contabilidad por partida doble desde sus orígenes hasta el siglo veinte véase Jean Fourastié (1970), *La comptabilité*. Para una representación gráfica muy sugestiva de la contabilidad, directamente aplicable al razonamiento en valores económicos, véase el libro del Ingeniero Mario E. Bertolotti (1973), *Economía de la empresa*.

su valor económico. Miremos ahora el valor económico de cada bien y representémoslo en la Fig. 4 en lo que hemos llamado “masas de valor económico” o “masas de valor” (rectángulos dibujados cuya altura es proporcional al valor en unidades de cuenta de cada bien). Tendremos ahora una cantidad homogénea de cada uno de esos bienes, su valor económico, que podrá sumarse a pesar de la heterogeneidad de los bienes, dándonos el valor del patrimonio de cada persona a esa fecha.

Fig. 3: Patrimonio de  $P_1$  y de  $P_2$ . Bienes que poseen en un momento dado y su valuación en unidades de cuenta.

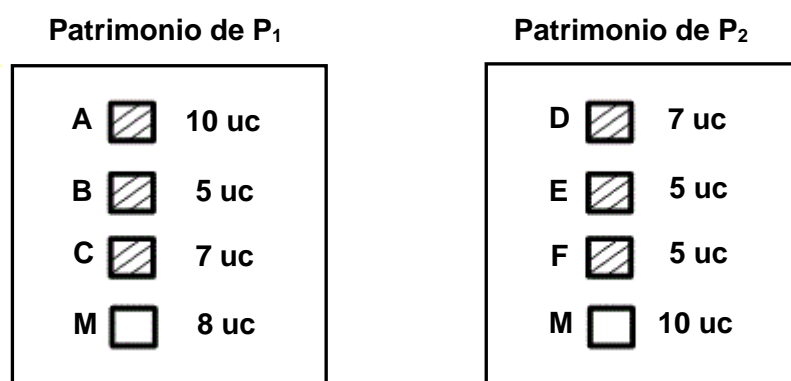


Fig. 3

Al observar la Fig. 4 podemos imaginar detrás de cada “masa de valor económico” los bienes a los que corresponden. Veremos así los bienes A, B, C, M de  $P_1$  lo único que con el dato de su valor económico, representado con la altura de cada rectángulo, y análogamente para  $P_2$ .

A partir de ahora razonaremos directamente sobre la Fig. 4, es decir con los valores económicos de los bienes que tiene cada persona en su patrimonio. Se habrá reconocido que estamos trabajando con lo que se conoce como “contabilidad” de una empresa, es decir visualizando y “contando” los valores económicos que tiene a una cierta fecha.

---

<sup>299</sup> Los bienes A, B, C... son bienes “reales” y el bien M, el “medio de intercambio”, es decir el dinero o moneda que se utiliza en esta economía monetaria en las compras y ventas que se realizan.

Fig. 4: Patrimonio de P<sub>1</sub> y de P<sub>2</sub>. Representación de los bienes que poseen en un momento dado en “masas de valor”. Valor total del patrimonio en unidades de cuenta.

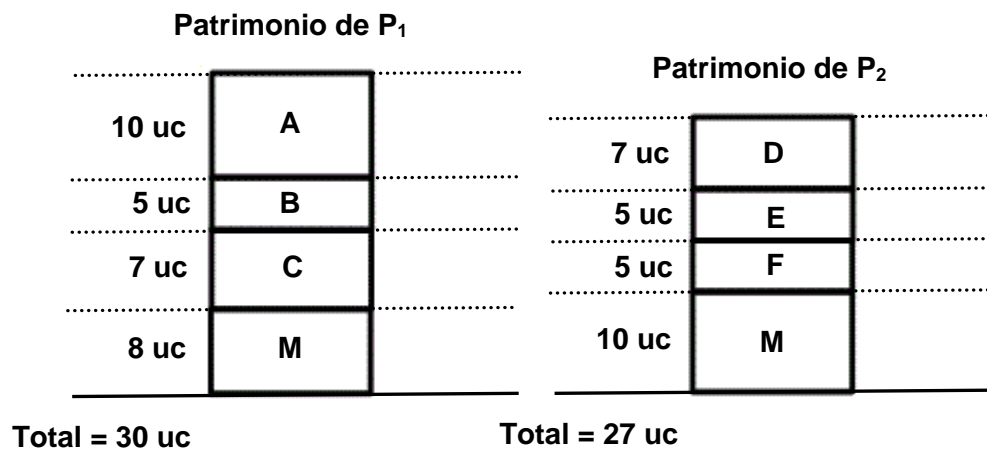


Fig. 4

- Si P<sub>1</sub> le vende de contado un bien a P<sub>2</sub>, por ejemplo el bien A en 10 uc, no hay ninguna dificultad en visualizar en la Fig. 4 lo que ocurrirá con los valores económicos: sale una masa de valor económico A de 10 uc del patrimonio de P<sub>1</sub> y es reemplazada por una masa de valor económico M por un monto equivalente proveniente del patrimonio de P<sub>2</sub> (para simplificar tomamos como ejemplo una transacción que no genera ganancia para P<sub>1</sub>). Y análogamente para P<sub>2</sub>. Sale una masa de valor económico M por 10 uc de su patrimonio y es reemplazada por una masa de valor económico A por un monto equivalente proveniente del patrimonio de P<sub>1</sub>. En definitiva se permutarán ambas masas de valor entre los dos patrimonios de la Fig. 4, teniéndose finalmente la “fotografía” de la situación final en valor para cada patrimonio, en la que P<sub>1</sub> sustituyó el bien A por el bien M y P<sub>2</sub>, el bien M por el bien A.

- Supongamos ahora que la transacción se corta en dos: a) se vende el bien, pero no se cobra ahora; b) más adelante se percibirá el cobro.

Representaremos la primera parte de esa venta a crédito en la forma siguiente: P<sub>1</sub> recibirá a cambio del bien que entregó un “pagaré” (documento a cobrar), recordatorio del derecho a cobrar futuro que tiene. Este derecho, que representaremos con la masa de valor G, tiene un valor económico, el del bien que permitirá adquirir (Fig. 5). Por otra parte el deudor P<sub>2</sub> deberá

registrar además del mayor valor que recibe, el bien A, un menor valor que tendrá en el futuro cuando  $P_1$  venga a reclamarle el pago en dinero. Ese “valor negativo” que tiene  $P_2$  lo representaremos con la masa de valor G, a la derecha de los “valores positivos” (Fig. 5). Representa la existencia de un pagaré G firmado por él y que se le presentará en la fecha de cobro.

Obviamente la riqueza neta de  $P_2$  será la suma de todos sus valores económicos, los positivos de la izquierda (llamados activos), menos los negativos de la derecha (llamados pasivos).  $P_1$  no tiene deudas por lo que su riqueza neta será igual al total de su activo. Como se sabe, suele llamarse a este esquema “Manifestación de Bienes y Deudas” y “Patrimonio Neto” a la riqueza neta que surge del mismo.

Fig. 5: Patrimonio de  $P_1$  y de  $P_2$  en un mundo con crédito: Activos, Pasivos y Patrim. Neto. También llamado “Manifestación de Bienes y Deudas”.

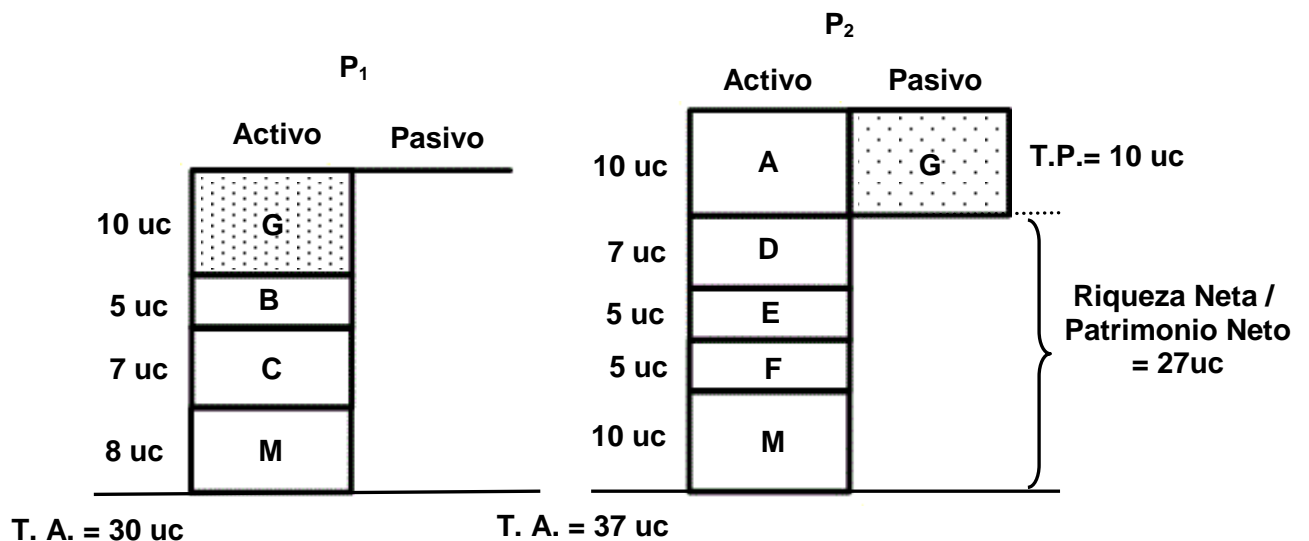


Fig. 5

Cuando se realice la parte pendiente de la operación de crédito, que nos recuerdan las masas de valor G, positiva para  $P_1$  (derecho a favor) y negativa para  $P_2$  (derecho en contra), desaparecerán ambas masas de valor económico.  $P_1$  verá en su contabilidad que el derecho crediticio G se transforma en dinero M.  $P_2$ , por su parte, verá como la deuda G que tiene, se volverá exigible, debiendo cancelarla mediante la entrega de dinero M.

Pero mientras que no se realice esta segunda parte de la operación de crédito aparecerá en los patrimonios de  $P_1$  y  $P_2$  un nuevo tipo de bien,

además de los bienes reales A, B, C, D,... y de los bienes monetarios como el dinero M. Serán “bienes crediticios” positivos, cuando se tiene el derecho a favor y negativos cuando se tiene el derecho en contra. Tendrán una valuación en unidades de cuenta, que representa la riqueza que uno se obliga a dar y que el otro recibirá en la fecha de vencimiento de la operación de crédito.

En una economía con crédito aparecerán entonces valores negativos, llamados pasivos, para aquellas personas que tienen una deuda pendiente de pago. La riqueza neta de esa persona será entonces, como lo hemos visto, la suma de esos valores positivos y negativos (Fig. 5). Sin embargo el uso contable en el mundo occidental desde el Renacimiento no registrará en esa forma simple la riqueza neta de una persona o empresa. Bajo la denominación de “contabilidad por partida doble” agregará una masa de valor ficticia, que llamará “Patrimonio Neto” (*Equity* en inglés, derivado del latín *aequitas*, es decir lo que hace igual, lo que equilibra), para completar el esquema y tener equilibrada ambas columnas (Fig. 6).

Fig. 6: Balance de P<sub>2</sub>: Activo, Pasivo y Patrimonio Neto.

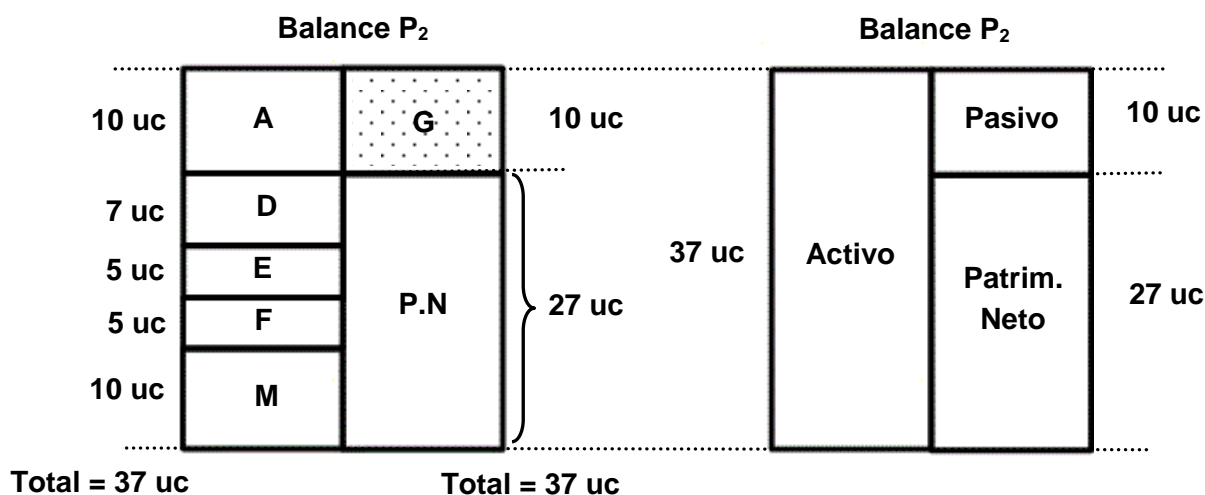


Fig. 6

Se habrá pasado entonces de la “Manifestación de Bienes y Deudas” de una persona o empresa a lo que todos conocemos bajo el nombre de “Balance”. Balance que será simplemente el registro de los valores positivos y negativos que tiene una persona o empresa a una fecha dada, con el cálculo de su “riqueza neta” que se llamará “Patrimonio Neto”. Esta innovación no

impide que el balance como su antecesor, la manifestación de bienes y deudas, sea simplemente una contabilidad de los valores económicos positivos y negativos que tiene una empresa en un momento dado. Lo que es posible por existir esta cualidad común que tienen bienes heterogéneos entre sí y que se ha denominado “valor económico”.

Para una sociología económica que se base en un concepto sociológico del valor económico como el que se ha desarrollado en los capítulos anteriores, no tiene ningún misterio la posibilidad de llevar una contabilidad de empresas y personas. En cambio para una teoría económica walrasiana que no quiera darle entidad al concepto de “valor económico”, no tiene sentido el hecho de sumar precios, puras relaciones de intercambio en su visión teórica. Con lo que pierde el contacto con un instrumento central de la vida económica de los actores económicos.

En el caso de la persona  $P_2$  de nuestro ejemplo, el esquema de la “Manifestación de Bienes y Deudas” de la Fig. 5 se transformará entonces en una “contabilidad por partida doble” en la Fig. 6 que será la representación gráfica de su “Balance”. Es decir, registración de los valores económicos positivos (Activo) y negativos (Pasivo), con el cálculo de su riqueza neta (Patrimonio Neto). Ambos esquemas tienen la misma información. Como todos sabemos, el primero suele usarse para las personas y el segundo para las empresas.

Todo empresario tendrá el balance de su empresa cuya evolución seguirá. Verá si con sus operaciones logra aumentar su riqueza neta, es decir su Patrimonio Neto. Dirá en ese caso que ha generado resultados positivos o ganancias. En caso contrario dirá que tuvo resultados negativos o pérdidas. Para una sociología económica el estudio del balance en el tiempo de una empresa permitirá hacer hipótesis sobre el comportamiento de los agentes económicos denominados empresas que se acerquen a la realidad observada. No se le pedirá a la empresa que maximice sus ganancias como lo hace la teoría walrasiana. Le bastará saber que esa organización llamada empresa necesitará para subsistir no incurrir en pérdidas reiteradas, es decir tener



ganancias suficientes para poder seguir realizando sus ciclos M-A-M <sup>300</sup>. El comportamiento de la empresa estará entonces abierto y no prefijado, abierto a las posibilidades de intermediación que le ofrecerá su entorno económico y la inventiva de sus integrantes. Abierto también en sus relaciones con proveedores y clientes, tal como lo muestra la sociología de mercados. Abierto en sus relaciones con sus integrantes como lo muestra la sociología de organizaciones. La empresa no será entonces para la sociología económica un ente abstracto, con una cierta función de producción, que trata de producir hasta que el costo de su última unidad vendida iguale el precio de venta, como lo plantea la economía walrasiana.

## Contabilidad económica y empresas

Tomemos cualquier empresa de la Fig. 2, por ejemplo la Empresa 1 (E<sub>1</sub>) de la Fig. 1. Su permanencia como entidad económica en el Proceso

---

<sup>300</sup> Evidentemente si la empresa compra y vende a crédito el ciclo M-A-M se complejiza. La compra de A se hará sin entregar dinero generándose una deuda con el proveedor por ese monto. Entregará un derecho a cobrar contra el bien A, que para simplificar llamaremos “crédito” (se podrá materializar con un documento como un pagaré, o ser simplemente una registración en los libros de ambos comerciantes para recordar el monto adeudado por uno y a recibir por el otro). Visto en masas de balance habrá un cambio del bien A por un pagaré P1. Nuestro empresario habrá empezado su ciclo entregando un pagaré P1, obteniendo a cambio el bien A, teniendo ambos el mismo valor económico (misma altura de los rectángulos que representan ese bien y ese pagaré). Parte del ciclo que podemos representar con P1-A. De la misma forma cuando venda a crédito, entregará el bien A a cambio de un pagaré P2 de igual valor que ahora recibirá. La empresa habrá realizado entonces la parte A-P2 de su ciclo. Con lo que la empresa habrá realizado un ciclo P1-A-P2, que deberá completar luego con la cancelación de los créditos y deudas correspondientes: M-P1 (cancelación de su deuda con el proveedor) y P2-M (cobro del pagaré recibido de su cliente). Estas dos últimas operaciones se harán fuera de mercado, ya que necesariamente deberán realizarse entre el poseedor del pagaré y el que lo ha emitido.

Tenemos entonces la aparición de mercados de venta de bienes en los que la contrapartida no es dinero ofrecido sino pagarés ofrecidos. Pagarés que deberán ser pagados a su vencimiento por el deudor. Con lo que nos encontramos con un tipo de valor económico muy particular, que tiene una existencia transitoria. El pagaré existirá como masa de valor económico mientras no haya llegado el momento de su cobro. Tendrá como valor el valor económico que permitirá obtener en dinero una vez llegado a su vencimiento. En nuestros esquemas, además de los bienes A, B, C ... deberemos agregar bienes crediticios de existencia transitoria P1, P2, P3 .... Se tendrán entonces dos tipos de mercados. En primer lugar, el de bienes que se venden al contado, por ejemplo oferta del bien A contra oferta de dinero M. En segundo lugar, el de bienes que se venden a crédito, por ejemplo oferta del bien A contra oferta de un pagaré P (como si fuese una operación de trueque ya que no interviene el dinero). Para no complicar nuestra exposición no tendremos en cuenta en este capítulo y en el siguiente la existencia de los mercados de venta a crédito. Para mayor detalle sobre este tema podrá verse a Rueff ([1945] 1964 : 44-47).

Global de Producción (PGP) dependerá de que pueda generar resultados positivos con su operatoria de intermediación. Visto en su contabilidad económica, deberá vigilar continuamente su balance para asegurarse de que cumpla la restricción económica de cerrar la mayoría de sus ciclos M-A-M con ganancia.

Para ello dependerá de los precios de mercado de sus insumos y de los precios que puede obtener de la venta de sus productos, incluyendo dentro de sus insumos las retribuciones de su personal y equipo de dirección.

No buscará como lo plantea la economía walrasiana moderna “maximizar sus ganancias”. Para que pueda perdurar en el tiempo como organismo económico, bastará con que tenga un resultado suficiente y pueda, por ejemplo, cumplir con la misión de: a) ser una fuente de renta para sus dueños en una pequeña y mediana empresa; b) poder cumplir un objetivo social más importante que la búsqueda de ganancias, c) etc. Está claro de que también podrá buscar tener las mayores ganancias posibles a corto o a largo plazo.

En definitiva, mientras que la empresa no tenga pérdidas podrá auto-sostenerse en el PGP, de la misma manera que una persona o unidad familiar se auto-sostendrá mientras que sus ingresos sean suficientes para cubrir sus egresos. Si tiene pérdidas irá perdiendo los valores de su activo hasta finalmente verse imposibilitada de seguir funcionando. Esto, claro, si antes no se ve sometida a un proceso judicial de convocatoria y quiebra si no cumple con el pago de sus deudas.

Por lo que cuando observemos en el PGP las consecuencias de ciertas situaciones, nuestra guía para analizar el comportamiento posible de las empresas será poner el foco en su contabilidad y ver qué impacto tendría en la misma esa situación<sup>301</sup>. Mientras genere resultados aceptables su tarea de

---

<sup>301</sup> Está claro que el empresario que juzga la viabilidad de su empresa hará además del análisis anterior basado en su información contable, en el que juzga su capacidad de generar resultados suficientes y que suele denominarse análisis “económico” de la empresa, un análisis de lo que ocurrirá con el dinero que tendrá en su caja con los ingresos y egresos previstos y que suele denominarse análisis “financiero” de la empresa. Podrá tener una situación “económica” sólida pero “financiera” endeble, que podrá corregirse con el acceso al crédito o con aportes de los socios para pasar un bache financiero temporal. Podrá tener, por el contrario, una situación financiera aparentemente adecuada, pero estando mal del punto de vista económico, con lo que si no corrige el rumbo en sus operaciones de

intermediación M-A-M mediante la cual dirige parte del Proceso Global de Producción, podrá sostenerse.

En definitiva, de la misma manera que se examina la restricción económica de una persona o unidad familiar viendo si genera suficiente dinero para cubrir sus egresos, en la empresa se examinará recurriendo a la información económica que nos brindará su contabilidad: balance y estado de resultados como mínimo.

Tenemos con esto todos los elementos para hacer un análisis económico del Proceso Global de Producción desde una perspectiva sociológica. Tenemos actores (personas o unidades familiares) y empresas (con su estructura organizativa) que no tendrán un comportamiento automático como en la economía walrasiana. No estamos ya en un mundo determinístico similar a la astronomía newtoniana, en la que cada elemento del sistema describe una curva prescrita por sus condiciones iniciales, como el que en definitiva quería replicar la economía walrasiana con las preferencias prefijadas de cada persona y reglas de maximización para las unidades empresariales. Existe una autonomía de los actores económicos enmarcada en reglas que deberán seguir para seguir participando del juego económico (intercambios de bienes a igualdad de valor económico, que se traduce en la restricción presupuestaria de una familia y en la restricción contable de una empresa). Lo que deja una gran amplitud a la gama de sus comportamientos posibles con la que deberá manejarse una sociología económica de los comportamientos económicos de estos actores, familias y organizaciones empresariales.

Nuestras personas de carne y hueso verán como ofrecen su bien, trabajo de un cierto tipo por ejemplo, para obtener la remuneración que les

---

intermediación se enfrentará a una situación deficitaria de caja y a un eventual proceso de liquidación de la misma o de venta del negocio a otros empresarios.

No entraremos aquí en el análisis “económico-financiero” que hace todo empresario o acreedor de una empresa para juzgar la salud de la misma, es decir sobre su capacidad de sostenimiento en el PGP. Nos bastará con saber que el análisis “económico”, basado en la información contable, complementado con un análisis de más corto plazo de lo que ocurre con una parte de su balance, en su “caja”, y que hemos denominado “financiero”, tiene todos los elementos para saber si está realizando en forma adecuada sus procesos de intermediación M-A-M, es decir para poder sostenerse y eventualmente expandirse en el medio económico en el que está actuando.

permitirá cumplir con cierto programa de vida, dentro de los moldes sociales de su sociedad, y estando abiertos a todas las influencias que estudia la psicología social en la modelación de sus deseos y objetivos. Las empresas tampoco buscarán un solo camino, el de la “maximización de sus ganancias”, sino que serán entidades que para permanecer deberán simplemente registrar una ganancia suficiente para sus operaciones, teniendo amplio margen para decidir conductas alternativas. Siendo evidentemente las empresas, hoy en día, organizaciones sociales complejas que deberán continuamente ver qué política de precios seguir, qué política de salarios adoptar, qué estrategias adoptar, etc.

No es casual el empleo de términos más propios de la gestión de un Estado que de una empresa. Estas organizaciones complejas si bien deben seguir una regla estructural simple, generar suficientes ganancias para poder perdurar como entidad, deben seguir reglas adicionales que la práctica va mostrando a medida que se va complejizando tanto su organización interna como su entorno económico y político. Dependen de decisiones que el gobierno de esas empresas debe fijar, es decir de “políticas”, marco general que dejará luego una cierta autonomía al comportamiento de sus integrantes, pero regulada por la obligación de cumplir con la regla estructural que fue acompañando la empresa en su desarrollo desde sus inicios y que se materializa en su caso con la generación de ganancias suficientes con los ciclos M-A-M cada vez más amplios y diversos que pone en funcionamiento. Regla cuyo cumplimiento será seguido por el área financiera de la empresa y su departamento de control de gestión, dejando la amplitud de movimientos compatibles con las políticas fijadas a sus áreas productivas y comerciales.

Nuevamente nos encontramos aquí ante la imposibilidad de gestionar una empresa moderna si no se tiene un sistema de información contable, que luego será abierto por sectores por el departamento financiero y de control de gestión. Información contable que supone que existe esta entidad que es llamada “valor económico” y que permite sumar entre sí bienes heterogéneos para armar su balance, y que permite ver la evolución del mismo con el mayor valor económico generado que aparece en sus estados de resultados. Nuevamente, como ya lo hemos dicho, esto no tiene sentido

para una economía walrasiana moderna que ha excluido de su campo de análisis el término “valor económico”. En cambio este comportamiento cotidiano de centenares de miles de empresas en nuestro mundo actual no presenta ninguna dificultad conceptual para una sociología económica que se base en el concepto sociológico de valor económico que se ha desarrollado en los capítulos anteriores. El valor económico está en el centro de la gestión y crecimiento de estas organizaciones cada vez más complejas que son las empresas de nuestras sociedades actuales. Preexiste a los intercambios y permite homogeneizar entre sí bienes heterogéneos a fin de evaluar tanto las actividades productivas y comerciales de empresas como las actividades de trabajo y de consumo de personas.

Nos falta ver ahora cómo interactúan empresas y personas en sus ciclos complementarios A-M-B y M-A-M del Proceso Global de Producción. Tomaremos la clásica teoría de la oferta y la demanda, pero con la introducción del concepto sociológico de valor económico obtenido en el capítulo anterior para una economía moderna (economía de tipo 3). Veremos entonces como esa teoría se flexibiliza y deja aparecer alternativas allí dónde la economía walrasiana ve resultados determinísticos, alternativas cuya resolución supondrá una toma de datos concretos adicionales del sistema en estudio. El razonamiento a priori ya no dará resultados únicos, sino un abanico de resultados posibles, cuya dilucidación necesitará de la toma de datos concretos de la situación examinada. No obstante será un instrumento de análisis importante para la búsqueda de estos datos, de la misma forma que un psicoanalista busca sus datos concretos en el estudio de cada paciente basándose en un esquema general de relaciones dado por su concepción del aparato psíquico. Concepción general que irá modificándose luego con los aportes de la experiencia clínica, cómo debería hacerlo aquí también el instrumento de análisis socio-económico a medida que se vayan acumulando experiencias de casos concretos<sup>302</sup>. Podremos tener entonces “economías” S(t) que tendrán su “personalidad” particular y formas diferentes de reaccionar a los mismos “estímulos” o situaciones que tendrían otras.

---

<sup>302</sup> Sobre el pensamiento clínico en psicología, véase D. Lagache ([1949] 1982), “Psicología clínica y método clínico”.

## **Teoría de la oferta y de la demanda desde un punto de vista sociológico**

Recordemos que con un concepto sociológico del valor económico se modifica esta teoría. Los precios ya no son producidos por el mercado mediante la confrontación de ofertas y demandas entre personas con preferencias fijas independientes entre sí como en la teoría walrasiana de la oferta y de la demanda. Aquí los precios pre-existen a toda transacción.

Cada persona podrá averiguar fácilmente los precios  $p^*$  socialmente vigentes de los bienes que le interesan, es decir de los bienes que ofrece (por ejemplo servicios laborales de un cierto tipo) y de los bienes que demanda (por ejemplo la gama de bienes que consumirá su unidad familiar) y en base a esto armarse un cierto plan de acción. Cada empresa podrá conocer los precios  $p^*$  de los insumos y productos que utiliza o piensa utilizar en su proceso de producción, y en base a ello armar su plan de acción. Saben que con un más o un menos, según las transacciones concretas realizadas, se irán respetando esas relaciones de precio y por lo tanto de transformación entre los bienes. Rige para ellas el “principio de convertibilidad” a los precios  $p^*$  socialmente vigentes<sup>303</sup>.

Tomemos un bien A que se intercambia entre las personas  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3...$  de la Fig. 7. Supongamos que las partes se encuentran y teniendo en cuenta el precio de referencia  $p^*$  acuerdan realizar a los precios puntuales  $p_1$ ,  $p_2$ ,  $p_3...$  (precios  $p_i$ ) cercanos al precio de referencia el intercambio del bien A por dinero M.

Una vez que acuerden esos precios los bienes y dinero que ofrecerán tendrán la misma altura en la Fig. 7, es decir el mismo valor económico<sup>304</sup>.

---

<sup>303</sup> Suponemos una economía con estabilidad del valor del dinero. De tenerse una economía inflacionaria o deflacionaria las expectativas sociales no son de mantenimiento de los precios socialmente vigentes  $p^*$  sino de una variación de los mismos con un cierto ritmo hacia el alza o hacia la baja.

<sup>304</sup> Por ejemplo si  $P_1$  y  $P_2$  acuerdan intercambiar 2 unidades del bien A a un precio  $p_1$  de 6 uc cada uno, el valor de la oferta del bien A de  $P_1$  será de 12 uc. Será igual al valor de la oferta de dinero M de  $P_2$ . Ambos paquetes de bienes tendrán el mismo valor económico. Serán luego permutados entre sí a “igualdad de valor económico”. El valor económico que han decidido las partes acordar a cada unidad del bien es de  $p_1 = 6$  uc, valor que por razones

Habrá entonces igualdad de valor económico entre los dos platillos de cada balanza imaginaria: el de la oferta del bien A en unidades de cuenta (oferta) y el de la oferta de dinero en unidades de cuenta (demanda) para cada par de personas. Podrán en el instante siguiente permutarse esas cantidades diferentes de bienes heterogéneos entre cada par de participantes: A por M y M por A. Es decir que una vez igualadas las ofertas y demandas en unidades de cuenta de cada par de personas, podrán intercambiar los bienes respectivos que aportan. Se habrán entonces realizado las operaciones de compraventa de la Fig. 7.

Fig. 7: Intercambios realizados del bien A por el bien M entre las personas  $P_1, P_2, P_3, \dots$ . Representación en "masas de valor económico" o "masas de valor".

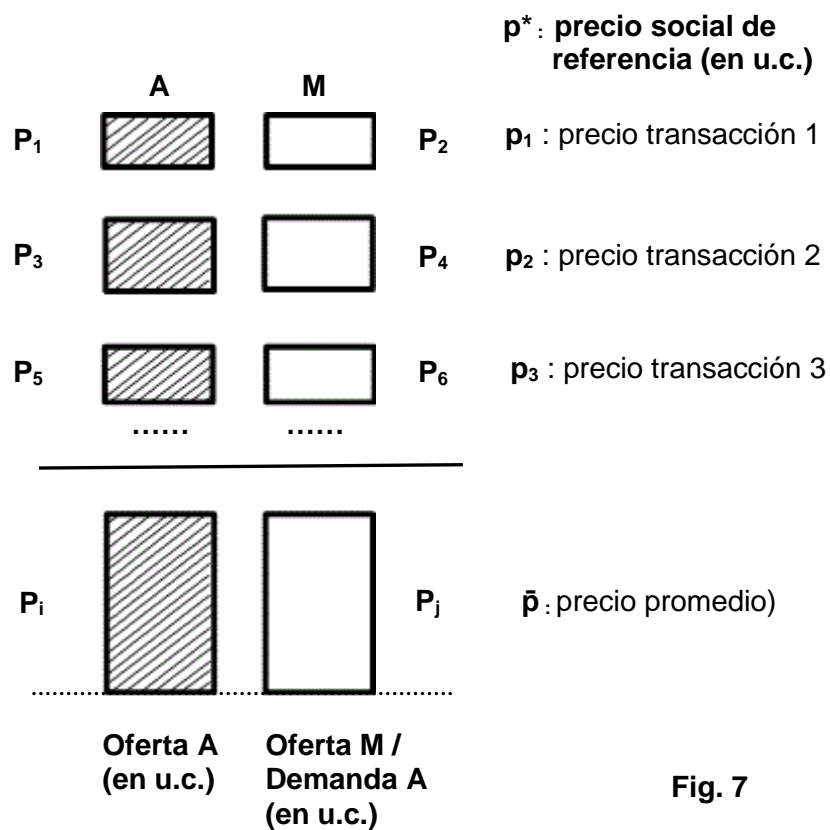


Fig. 7

sociales no podrá alejarse demasiado del valor socialmente vigente de  $p^*$  para una unidad de ese bien.

Si cada persona pudo encontrar su contraparte tendremos la propiedad siguiente. La totalidad de los bienes A ofrecidos podrá intercambiarse por la totalidad del dinero M ofrecido. En esa gran balanza del intercambio, ambos paquetes tendrán el mismo valor y podrán intercambiarse el uno por el otro entre los participantes del mercado. La oferta total en unidades de cuenta de ese bien será igual a su demanda total en unidades de cuenta a los precios  $p_i$  que se establezcan en torno al precio social de referencia  $p^*$ .

Diremos, para simplificar, que al precio social de referencia  $p^*$  la oferta en unidades de cuenta es igual a la demanda en unidades de cuenta. Si ponemos la “lupa” sobre esta situación vista en forma global, reencontraremos cada par de personas con la transacción específica que han decidido realizar al precio  $p_i$ . Vista la situación en forma global diremos que al precio  $p^*$  de referencia socialmente vigente todas las partes han podido encontrar su contraparte para realizar los intercambios que deseaban, del bien por dinero, y de dinero por el bien. Se habrá cumplido el “principio de convertibilidad” de ese bien en dinero, a precios en torno al valor social de referencia  $p^*$ .

En ese caso, en el que no existen personas que hubiesen deseado hacer el intercambio y no pudieron encontrar su contraparte, o vice-versa que no existen personas que teniendo dinero no pudieron encontrar su contraparte con el bien A buscado, diremos que el mercado está “equilibrado”. Rige entonces plenamente el “principio de convertibilidad”.

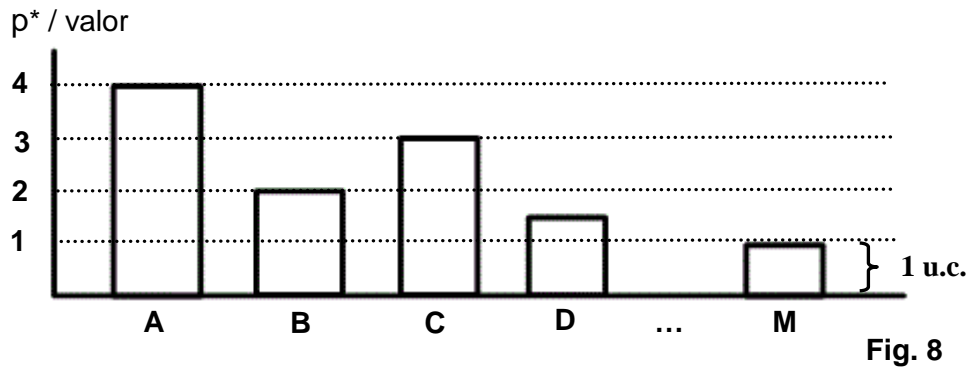
Si suponemos que esto ocurre para todas las transacciones que tienen lugar, es decir también para los bienes B, C, D,... diremos que estos mercados están “equilibrados”. Será entonces plenamente vigente el “principio de convertibilidad”. Cada bien será transformable en cualquier otro bien de acuerdo a la tabla de valores de referencia vista en el capítulo anterior que reproducimos en la Fig. 8.

Todo ocurre como si cada persona fuera a una máquina, en la que entrando cualquiera de esos bienes obtiene cualquiera de los otros, pasando por la intermediación del dinero, con la restricción de que lo que se recibe tendrá la misma cantidad de valor en unidades de cuenta que lo que se entrega. La sociedad  $S(t)$  funciona entonces para cada persona como una



caja mágica en la que entrando una cierta cantidad de valor económico se obtiene la misma cantidad de valor económico pero disfrazada en otro bien, a elección de cada persona.

Fig. 8: Tabla de precios sociales de referencia  $p^*$



A, B, C, D .... : 1 unidad física de cada bien.

La altura representa el precio social de referencia  $p^*$  de cada bien.

M: 1 unidad física del bien tomado como dinero. Por definición  $p^*_M = 1$

Los precios de transacciones reales oscilarán en torno a esos precios  $p^*$

Tenemos entonces en el caso planteado un sistema de precios o de valores de referencia  $p^*$  que permite la absoluta vigencia del “principio de convertibilidad”. Esto permitirá a cada actor económico hacer sus proyectos, por ejemplo de trabajo y de consumo para las unidades familiares, de expansión o nuevos negocios para las empresas. Al tener las relaciones de transformación  $p^*$  de la Fig. 8:

- Las personas verán como orientan su actividad productiva (el bien A que entregarán) y su actividad de consumo (bienes B, C, D... que podrán tener a cambio. Podrán manejar su presupuesto.

- Una empresa (a través de los miembros de su organización) podrá ver si a esos precios puede o no realizarse una nueva actividad de intermediación. Por ejemplo si observa que a los precios de referencia  $p^*$  el valor del producto D que puede obtener con los bienes A, B, C es mayor al valor de esos insumos (lo que se reflejará en su contabilidad como una ganancia), entonces podrá estudiar la conveniencia de desarrollar este nuevo negocio,

viendo los precios particulares que podría obtener para el producto y sus insumos, dada la situación concreta en la que se encuentra.

Esta libertad de planear e innovar hará que no podrá, en una sociedad dinámica, sostenerse el “equilibrio global” anterior. Podrán aparecer excesos de oferta o excesos de demanda de ciertos bienes a los precios de referencia  $p^*$  socialmente vigente. Ya no podrá entonces cumplirse, para esos bienes, el “principio de convertibilidad” a los precios de referencia. ¿Qué ocurrirá?

Tomemos el caso en el que aparece un exceso de oferta por aumento de la oferta de un bien<sup>305</sup>. Supongamos que partimos de una situación equilibrada en el mercado del bien A como la descrita en la Fig. 7. Los bienes se intercambian a los precios  $p_i$  cercanos al precio  $p^*$  de referencia sin ningún problema. El total del valor en unidades de cuenta de las ofertas del bien es igual al total del valor en unidades de cuenta del dinero que se ofrece. La oferta total del bien es igual a la demanda total del mismo.

Evidentemente está implícito en lo anterior un período dado para considerar las transacciones que se quieren realizar entre los  $P_i$ . Este período deberá ser tal que tenga sentido la existencia de un precio social de referencia regulador único  $p^*$ . Si se toma por ejemplo un día, una semana o un mes parece cumplirse lo anterior para una gran mayoría de bienes. En cambio si se toma un período de un año, parece más difícil que se cumpla la constancia del precio social de referencia. El período de tiempo elegido debe ser tal que efectivamente las transacciones que se quieren realizar están relacionadas socialmente entre sí a través de un precio social de referencia que todos tendrán en mente a la hora de realizar sus operaciones de compra venta. Llamaremos como lo hace Rueff “sesión de mercado” a ese período

---

<sup>305</sup> Se podrá razonar en forma análoga para los tres casos de figura restantes: aumento de la demanda en unidades de cuenta, disminución de la oferta en unidades de cuenta y disminución de la demanda en unidades de cuenta. En cada uno de estos casos aparecerán excesos de oferta y de demanda que deberán resolverse de alguna manera para cumplir con el “principio de convertibilidad”. Si no se logra de que calcen ofertas y demandas se tendrá una situación cuyas consecuencias habrá que examinar, en la que se vulnera la confianza social en el “principio de convertibilidad”.

de tiempo en el que observamos las ofertas y demandas del bien realizadas por las personas  $P_i$ .<sup>306</sup>

Por otra parte lo que hemos llamado personas  $P_i$  podrán ser consideradas en forma más general como: a) personas propiamente dichas; b) un grupo de personas; c) empresas; d) otros tipos de organizaciones (entidades estatales, ONG, etc.). Por ejemplo el esquema podrá referirse a un mercado de venta de un producto en el que los  $P_i$  de la izquierda son empresas y los  $P_j$  de la derecha su clientela.

Supongamos que la situación de la Fig. 7 se repite en cada sesión de mercado. Cada  $P_i$  acuerda con su  $P_j$  correspondiente el mismo precio  $p_i$ , comprando y vendiendo las mismas cantidades de bien a ese precio. Diremos que estamos ante un estado de régimen permanente, utilizando el lenguaje de los físicos. En cada sesión de mercado las transferencias del bien serán siempre las mismas en cantidades y en precios. Observado en forma global tendremos que la oferta total de los bienes en unidades de cuenta y la demanda total en unidades de cuenta en cada sesión de mercado no variará, manteniéndose siempre su igualdad. Podemos ver ahí como el total de los bienes pueden transferirse entonces sin problema de compradores a vendedores dado que ambas masas de valor totales son iguales. Obviamente esto se debe a que en cada transacción particular las masas de valor entre vendedor y comprador se han igualado, por lo que puede realizarse la operación de permuta entre ambos paquetes de bienes, el bien A

---

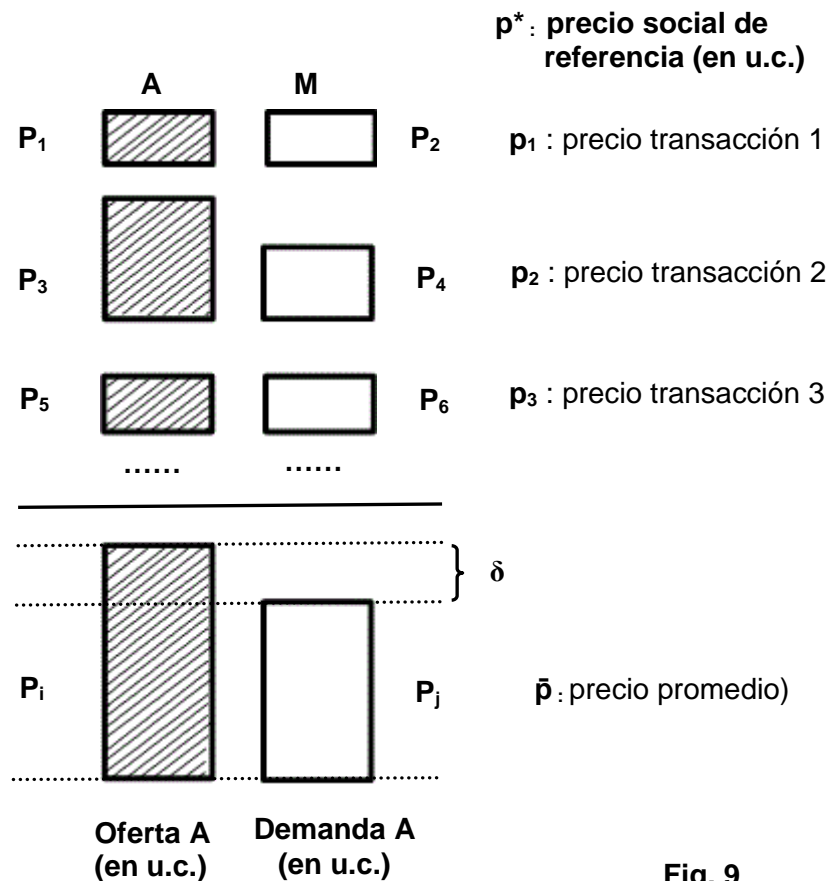
<sup>306</sup> En este trabajo tomaremos un modelo simple para exponer la teoría de la oferta y de la demanda desde un punto de vista sociológico. Este modelo simplificado, que supone que todos los participantes del mercado hacen sus ofertas de bienes y de dinero al inicio de la sesión de mercado, teniendo en cuenta los precios socialmente vigentes  $p^*$ , y que luego observa qué va ocurriendo en la interacción afectiva e intelectual de estos participantes a la búsqueda de una contraparte con la que igualar sus respectivas ofertas y demandas en valor, teniéndose al final de la sesión de mercado, si todo sale bien, el valor de las ofertas igual al valor de las demandas, con lo que se pueden hacer todos los intercambios deseados, ya nos mostrará en su aplicación aspectos importantes del Proceso Global de Producción.

Un modelo más complejo, que dejaremos para otra ocasión, se independiza de las hipótesis restrictivas anteriores eliminando la noción de “sesión de mercado”. Observa en forma continua el Proceso Global de Producción y va viendo cómo a lo largo del tiempo se van anudando entre sí operaciones de intercambio entre participantes, sin preocuparse de un hipotético inicio y finalización de una sesión de mercado. Este modelo más complejo trabajaría con lo que los matemáticos denominan “variables stock” en vez de “variables flujos”, no necesitando la especificación de un intervalo de tiempo para ver las operaciones de intercambio que se quieren realizar entre bienes y dinero.

propiamente dicho que ofrece el vendedor y el dinero M que ofrece el comprador.

Supongamos ahora que se rompe esta situación de equilibrio dinámico, es decir este estado de régimen, y que uno de los oferentes, por ejemplo  $P_3$ , decide ofrecer una mayor cantidad de bienes al precio  $p_2$  (Fig. 9). Para fijar las ideas, y poder hablar en forma un poco más concreta, supondremos que los  $P_i$  de la izquierda son empresas que venían ofreciendo una cierta cantidad del bien A en cada sesión de mercado al precio  $p_i$ , y que los  $P_j$  de la derecha representan su clientela, es decir la masa de dinero que logran atraer a su canal de venta. En nuestro ejemplo la empresa  $P_3$ , por alguna razón, decide ofrecer una mayor cantidad de bienes (aumento de producción).

Fig. 9: Exceso de oferta por aumento de la oferta del bien A.  
Los intercambios deseados en “masas de valor” ya no son compatibles entre sí.



Vista la situación en forma global es evidente que ya no serán posibles todos los intercambios deseados que se representan en la Fig. 9. El valor total de la oferta a los precios  $p_i$  vigentes supera al valor total de la demanda<sup>307</sup>. No son compatibles entre sí todos los intercambios deseados si la única variación que ocurre es el aumento de la oferta del bien. Algo deberá ocurrir.

Si no se quiere que se vulnere el “principio de convertibilidad” de alguna manera deberán regularse las alturas de los rectángulos de la Fig. 9 para volver a igualarse como en la Fig. 7 y permitir entonces todos los intercambios deseados. Podemos imaginar situaciones en las que aumentan los rectángulos de la derecha, es decir la demanda. Por ejemplo con una mayor publicidad que atraiga al sector una demanda que se dirigía anteriormente a otro tipo de bien. En ese caso volverán a ser posibles los intercambios deseados, habiéndose transferido a otro sector de la economía el problema de menor demanda.

Si no logra atraerse una nueva demanda suficiente al sector, persistirá el exceso de oferta con relación a la demanda. ¿Cómo podrá resolverse? Debemos ahora mirar del lado de la oferta. Si no se logra que la oferta baje en cantidad, la única solución que quedará será que bajen los precios  $p_i$  utilizados en las transacciones, para que pueda calzar el valor de la oferta, por disminución, con el valor de la demanda.<sup>308</sup>

En definitiva se puede lograr mantener el “principio de convertibilidad” tanto por suba de la demanda en unidades de cuenta (columna izquierda) como por baja del valor de la oferta total (columna derecha). En algunos casos podrá lograrse sin cambio en los precios  $p_i$  y por lo tanto en el precio social de referencia  $p^*$ . En otros, mediante la baja de esos precios y por lo tanto del valor social de referencia  $p^*$ .

---

<sup>307</sup> En lenguaje económico se dirá, como se sabe, que el valor de la oferta *ex-ante* es mayor el valor de la demanda *ex-ante*, es decir antes de realizar los intercambios.

<sup>308</sup> La demanda en unidades de cuenta, como hemos visto en el capítulo anterior, podrá variar de altura, reduciéndose o aumentándose el exceso de oferta inicial. Podrá también mantener su altura. En definitiva la cantidad de dinero aportada a este mercado podrá subir (sin llegar a la altura de la oferta en unidades de cuenta, dado que en ese caso no haría falta ninguna modificación de precio, caso estudiado anteriormente), bajar o mantenerse al ir viendo que los precios de las transacciones que se van acordando van bajando.

Pero supongamos que los precios  $p_i$  no pueden variar suficientemente, estando acotada la baja del valor social de referencia. Se tendrá entonces un exceso de oferta que no podrá salvarse. Aparecerá una infracción al “principio de convertibilidad” en esa sesión de mercado. Habrá personas, en nuestro ejemplo empresas, que ofrecen el bien y que no podrán cambiarlo por dinero.

Si esta situación es transitoria, podrá compensarse en una sesión de mercado ulterior. Pero si es persistente, se acumularán en cada sesión de mercado nuevas cantidades imposibles de vender a los precios socialmente vigentes. En este caso todavía es posible una regulación que permita salvar el “principio de convertibilidad”. Las empresas bajarán su producción para adecuarla al nivel de la demanda en unidades de cuenta, trasladando a otros sectores de la economía, las menores compras que deberán hacer. Pero si tomamos ahora el ejemplo de la Fig. 9 en forma general, podrán imaginarse situaciones en las que este exceso de oferta no podrá ser eliminado, generando tensiones sociales por la existencia de personas que a los precios vigentes no pueden cambiar su bien por dinero. Basta con pensar en la oferta de empleo y su demanda por empresas. La sociología económica deberá estudiar las consecuencias de esas situaciones en las que se vulnera una expectativa social, la de la libre transformación de un bien en dinero a precios cercanos a los precios sociales de referencia. Expectativa social en la que se basa el Proceso Global de Producción de nuestras sociedades modernas.

No hemos visto los otros casos posibles: aumento de la demanda, disminución de la oferta, disminución de la demanda. De hacerlo se vería que la clave de la situación pasa en ver cómo se resuelve el exceso de oferta o el exceso de demanda que aparece.

1) Podrá hacerse cumpliéndose el “principio de convertibilidad” haciendo que finalmente todos los intercambios deseados se puedan realizar, logrando que las alturas de las ofertas y demandas deseadas puedan igualarse, y estos tanto por variación de cantidades ofrecidas como de precios (ajuste por cantidades y ajuste por precios).

2) Si tanto el ajuste por cantidades como el ajuste por precios son insuficientes para igualar la oferta y demanda deseada de bienes en unidades de cuenta, sólo serán posibles los intercambios correspondientes a la menor altura de ambos rectángulos. Quedarán personas que desearían ofrecer sus bienes contra dinero y no lo pueden lograr (exceso de oferta) o bien personas que teniendo el dinero para comprar el bien no lo pueden comprar (exceso de demanda).

En ambos casos para ver qué ocurrirá se necesitarán tomar más datos de la realidad concreta bajo estudio. La teoría sociológica de la oferta y demanda que hemos expuesto simplemente muestra un abanico de casos posibles. Casos posibles que se podrán expresar con cada vez más detalle a medida que se tengan más datos de la situación y sobre el comportamiento concreto de los actores económicos en presencia. Podría muy bien ocurrir que ante una misma situación de aumento de la demanda, por ejemplo, la respuesta sea totalmente diferente según el tipo de actores económicos y de sociedad que se tiene. En algunos casos podrá privilegiarse un aumento de la producción y en otros un simple aumento de precios.

De la misma forma que la psicología tiene un instrumento de análisis teórico que le permite realizar el estudio concreto de la personalidad de una persona dada, la sociología económica podría encontrar en esta visión sociológica de la teoría de la oferta y de la demanda un instrumento de análisis que le permita orientarse, sin perderse en la infinidad de datos concretos de una situación, en el examen de cada situación particular que quiera estudiar. Lo podrá hacer utilizando un instrumento de análisis que tiene en cuenta, a diferencia de la teoría económica walrasiana, la interacción afectiva e intelectual de los actores en presencia durante los procesos de intercambio, tal como ya lo planteaba Tarde.

### **Algunos ejemplos de aplicación**

Con lo visto en las secciones anteriores tenemos todos los elementos necesarios para plantear problemas económicos, utilizando una teoría económica de corte clásico, pero sociologizando sus conceptos.

1. Los actores económicos ya no serán autómatas que buscan una maximización de utilidad para las personas y una maximización de ganancias para las empresas. Serán actores dotados de autonomía, que podrán tener comportamientos muy variados, no predecibles a priori. Las personas no serán independientes entre sí, sino ligadas por el medio social que las hará interactuar afectiva e intelectualmente durante sus procesos de producción, intercambio y consumo.
2. El concepto de precios ha dado lugar a una métrica  $p^*$ , precios de referencia socialmente vigentes, en base a los cuáles cada uno “negociará” con su contraparte para efectuar un intercambio. Podrá ser la negociación entre dos personas aparentemente aisladas, pero ligadas por su medio social. Podrá ser el precio fijado por una empresa líder que espera las respuestas de sus clientes y de sus competidores, etc.
3. Esta métrica permite generar un concepto cuantitativo de valor económico como “relación de transformabilidad de un bien en otros” socialmente esperable, que será aplicable a cualquier tipo de bien, incluyendo al dinero (valor  $p^*$  de un bien y de una unidad monetaria). Este concepto de valor económico se extenderá a las cantidades realmente intercambiadas en una transacción concreta (valor  $p$  de un bien en cada transacción específica). Será igual al valor del dinero que se ofrece a cambio en la transacción.
4. El dinero, única mercancía que retuvo la propiedad de intercambiabilidad en nuestras economías modernas, será también un fenómeno de origen social. Tendrá un valor económico en la escala de valores de referencia que, como muchos de nosotros hemos podido comprobar por experiencia, puede subir o bajar.
5. Los bienes serán transformados unos en otros, a igualdad de valor económico. Podrá tenerse una cantidad equivalente de cada bien que permitirá operar con ellos como si fueran un único tipo de bien. Por lo que para cada bien se tendrán en cuenta dos coordenadas: la cantidad en unidades físicas del bien y la cantidad en unidades equivalentes (valor económico). La sociedad será vista como una caja mágica que permite transformar bienes en otros a igualdad de esa segunda cantidad.



6. Esta transformación es posible mientras que haya arreglos institucionales que permitan que se cumpla lo anterior, que hemos denominado “principio de convertibilidad”. Para ello ha debido flexibilizarse en una economía moderna la tabla de equivalencia entre bienes de las economías anteriores, dejando cierta autonomía a los actores económicos en la fijación de precios. Esta autonomía está regulada por la existencia de precios sociales de referencia  $p^*$  con los cuales deberán contar los actores en los mercados no walrasianos, es decir en aquellos en los que las personas interactúan afectiva e intelectualmente durante los procesos de intercambios.
7. Es posible diseñar mercados walrasianos en los que se suspende durante el intercambio la interacción intelectual y afectiva entre compradores y vendedores. Ya no será posible en esos mercados la regulación del precio  $p$  en torno a un precio socialmente establecido. Estos mercados walrasianos son el fruto de un diseño institucional y no una consecuencia natural del intercambio como lo pensaba la economía walrasiana clásica.
8. Con el concepto de valor económico asociado a cada bien, el socialmente esperable y el que se piensa obtener en una transacción concreta dada la situación particular en la que uno está, cada persona y organización podrá evaluar sus acciones y planificar sus acciones en el Proceso Global de Producción.

Teniendo en cuenta los puntos anteriores y la teoría de la oferta y de la demanda vista desde una perspectiva sociológica, podemos replantear los problemas tradicionales de la teoría económica. Veremos aquí solamente algunos ejemplos a modo de ilustración. Para otros ejemplos bastará con tomar cualquier problema de economía y ver cómo se podría plantear con los conceptos “sociologizados” anteriores. De esta manera se obtiene una expansión de la teoría económica clásica (en forma análoga en matemáticas a la expansión del campo de números reales en el campo de números complejos, con la sola introducción de un nuevo elemento, el número imaginario  $i$ ). Se transforma entonces en una teoría socio-económica que en sus conceptos centrales tiene en cuenta la parte sociológica de los fenómenos económicos. Teoría de personas viviendo en sociedad, agrupadas en

familias, empresas y otros tipos de organizaciones, que con continuas interacciones afectivas e intelectuales conformarán juntos el Proceso Global de Producción, mediante el cual esa sociedad explotará los recursos naturales que controla para la obtención de los bienes y servicios que requiere.

Evidentemente esta teoría socio-económica, como la teoría económica de la cual procede, será todavía muy limitada. No tendrá en cuenta valores no económicos claves en el bienestar de las personas viviendo en sociedad y en el sostenimiento de su medio ecológico. Necesitará ser ampliada para tomar en cuentas estos aspectos cruciales para el análisis de una situación económica dada y para la propuesta de políticas económicas suficientemente amplias que tengan en cuenta los efectos no económicos de las mismas.

### **Menor demanda en una industria**

Sea una industria que fabrica el bien A que vende al público<sup>309</sup>. Consta de diferentes empresas  $E_1, E_2, E_3 \dots (E_i)$  que venden su producto a su clientela o “mercado”  $P_1, P_2, P_3 \dots (P_i)$  a los precios  $p_1, p_2, p_3 \dots (p_i)$  que han fijado en torno al precio social  $p^*$  de referencia. Supongamos que vienen operando en un estado de régimen permanente hasta que por alguna razón aparece una menor cantidad de dinero de sus clientes, es decir hasta que aparece una menor demanda en unidades de cuenta para toda la industria (Fig.10).

Podemos razonar aquí directamente a nivel global de la industria, viendo lo que ocurre a nivel de su oferta total y demanda total. Al observar la Fig. 10, vemos que es imposible materialmente que se realicen todos los intercambios deseados si no ocurre algún otro cambio. El valor total de la oferta es mayor al valor total de la demanda. De no ocurrir ningún otro cambio habrá un exceso de oferta que no encontrará compradores. Se habrá vulnerado entonces el “principio de convertibilidad” que aseguraba que

---

<sup>309</sup> Para simplificar la exposición no tenemos en cuenta el hecho de que las empresas en general no le venden directamente a su clientela, sino a través de una red de distribución que pueden controlar o no (concesionarios, mayoristas-minoristas, supermercados, etc.).

cualquier persona puede cambiar su bien por dinero en torno a los precios socialmente vigentes  $p^*$ .

Fig. 10: Menor demanda en una industria. Intercambios deseados en “masas de valor”.

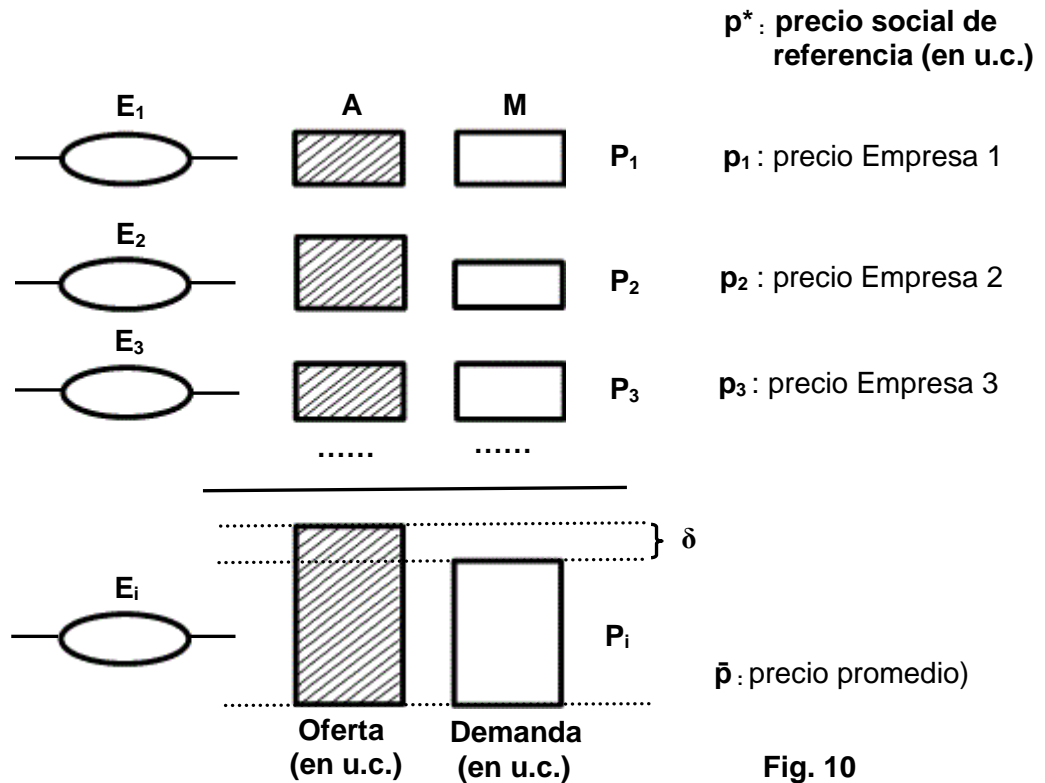


Fig. 10

¿Cómo se resolverá ese exceso de oferta? Examinemos las posibilidades que nos muestra la Fig. 10. Encontramos dos casos extremos, entre los cuales tendremos un amplio abanico de casos posibles. El primero, en el que el ajuste se hace vía cantidades sin variación de precios hasta igualar el valor de la oferta con el valor de la demanda. El segundo, en el que el ajuste se hace por variación de precios hasta igualar el valor de la oferta con el de la demanda. Los casos intermedios serán aquellos que se hacen por una combinación de ambos casos para llegar finalmente a tener que el valor de la oferta sea igual al valor de la demanda<sup>310</sup>. En definitiva

<sup>310</sup> Por ejemplo en una sociedad en la que existe una elevada resistencia a la modificación de los precios sociales de referencia  $p^*$ , se podrá empezar por el primer caso, en el que con variaciones de cantidades se tratará de reducir al máximo la brecha entre el valor de la oferta y el de la demanda. Una vez llegado al límite de lo que se puede obtener con estos mecanismos, podrá seguir existiendo un exceso de oferta, aunque menor al inicial.

todos los casos posibles corresponden a variaciones tanto por cantidades como por precios de las masas de valor en presencia. En todos los casos se trata de igualar la oferta con la demanda en valor para que sean posibles todos los intercambios deseados. De no lograrse quedará un desnivel entre oferta y demanda que significará que para algunas personas no se cumplirá el “principio de convertibilidad”, dado que no podrán encontrar su contraparte, situación cuyas consecuencias habrá que investigar.

Examinemos estos los casos extremos planteados, entre los que se encontrarán todos los casos posibles:

1) Ajustes por cantidad sin variación del precio social  $p^*$  de referencia.

En ese caso, si no se permite que baje la altura del rectángulo de la izquierda por variación del valor unitario del bien (precios  $p_i$  en torno a  $p^*$ ), habrá que encontrar otras formas de ajustar ambas columnas, es decir la oferta total en uc con la demanda total en uc (Fig. 10).

- a) Podría haber una acción de las empresas para aumentar la demanda que encuentran, por ejemplo con mayor publicidad, mayor esfuerzo de ventas, nuevo *packaging*, etc. Si esta acción no logra aumentar la demanda a nivel industria, y solo desplaza la demanda entre las empresas del mismo sector, el problema seguirá perdurando. Si lo logra podrán seguir realizándose todos los intercambios deseados a los precios sociales de referencia  $p^*$  del mercado. Se habrá mantenido el “principio de convertibilidad”.
- b) Podrían acumularse estos stocks, no ofreciéndolos a la venta esperando una reversión de la situación en un futuro próximo. En ese caso disminuye la altura de los bienes ofrecidos y se ajusta con la de la oferta de dinero que encuentra la industria. Se sigue cumpliendo el

---

Esta situación de exceso de oferta se podrá entonces tratar de resolver recurriendo en segunda instancia a la variación de precios socialmente establecidos, es decir recurriendo al segundo caso. El ajuste por precios sería en estos casos el último recurso, en caso de que no funcionen los ajustes por cantidad sin variación de precios. La situación será diferente en una sociedad en la que se toleren más las variaciones de precios.

“principio de convertibilidad” por retracción voluntaria de algunos oferentes, a la espera de una mejor situación para colocar sus productos.

- c) Pero si se repita el exceso de demanda en las sesiones siguientes de mercado, esta estrategia dejará de ser viable, ya que implicará un aumento de los stocks sin freno, con lo que se afectan los estados contables de las empresas (problemas financieros por la acumulación de stock, y posibles pérdidas futuras en relación a esos bienes). Por lo que las empresas deberán replantear su situación y ver si dejan de producir este exceso de bienes. En ese caso repercutirán hacia atrás en la cadena productiva del Proceso Global de Producción los efectos de la menor demanda que encuentran.

- Estamos, en este caso, ante un típico ajuste keynesiano en el que el ajuste de ambas columnas de oferta y demanda de la Fig. 10 se hace por reducción del nivel de actividad de la industria, reducción del nivel de actividad que podrá replicarse en las industrias anteriores de la cadena de producción, si actúan en forma similar ante lo que será para ellas también un exceso de oferta por menor demanda. Recorrerá entonces el Proceso Global de Producción, en la industria considerada, y en sus proveedores, una baja del nivel de actividad.

- Si la menor demanda en una industria se compensa con la mayor demanda en otra industria, el efecto depresor en la una coexistirá con el efecto estimulante en la otra. Podrá haber entonces desaparición de empresas (o disminución del tamaño de las mismas) en una línea de producción y aparición de nuevas empresas (o aumento del tamaño de las mismas) en la otra. Reencontramos aquí el caso clásico walrasiano en el que la menor demanda de una industria reduce su tamaño aumentando la de aquellas a la que se dirige la mayor demanda. Pero lo reencontramos con precios  $p^*$  invariables, mediante ajustes de cantidad.

- d) Para reencontrar el caso keynesiano en toda su pureza, debemos imaginar que la menor demanda afecta a todas las industrias que están al final del Proceso Global de Producción, y no solamente a una

rama industrial del mismo. Esto es posible si hay un aumento de atesoramiento de dinero de los actores económicos, o una destrucción de dinero en el sistema, caso que veremos en el capítulo siguiente y que por ahora dejamos de lado.

- Ante esa menor demanda, que se resuelve sin cambio en los precios  $p^*$ , aparece, por la imposibilidad de las empresas de sostener sus estados contables con ganancias suficientes ante el aumento de sus stocks, una onda depresiva de la actividad que recorrerá en sentido inverso todo el Proceso Global de Producción.

- Se tendrá entonces una situación en que las ofertas de bienes serán iguales a las demandas de bienes en la cadena de producción, pero con las empresas funcionando por debajo de su nivel de actividad anterior. Esto implicará una menor demanda de insumos básicos, y en especial de servicios laborales, que podrá vulnerar el principio de convertibilidad. Las personas no podrán todas encontrar empleo a los salarios  $p^*$  socialmente vigentes. Se tendrá entonces el equilibrio con desempleo keynesiano, con las empresas funcionando a media máquina y con personas imposibilitadas de encontrar trabajo en las condiciones existentes.

## 2) Ajuste por modificación del precio social de referencia $p^*$ .

Supongamos que estamos en la Fig. 10 ante un exceso de oferta que no puede compensarse con variaciones de la cantidad de los bienes y del dinero ofrecido. No se cumple entonces el “principio de convertibilidad” para ese exceso de oferta, es decir para las empresas que ofrecen este producto.

Que no se cumpla el principio de convertibilidad implica la ruptura de una confianza social. Habrá que examinar las consecuencias de esa infracción a las expectativas sociales<sup>311</sup>. Si el fenómeno es transitorio, parece probable que no genere complicaciones. Se retirará del mercado

---

<sup>311</sup> Sobre el concepto de expectativas sociales (*attentes sociales ou collectives*) aplicada a la moneda véase Simiand ([1934] 2006) pp. 275-277. La ruptura de estas expectativas o confianzas sociales generan consecuencias que hay que examinar.

temporariamente el exceso de oferta del bien. Pero si el fenómeno es acumulativo, aumentando las cantidades de bienes que esperan compradores, la presión que se ejercerá contra los precios socialmente vigentes será cada vez más fuerte.

Suponemos en este segundo caso que se llega a un momento en que logra vencerse la resistencia de esos precios a modificarse. Es decir que el ajuste entre oferta y demanda puede realizarse vía variación del valor del bien ofrecido, reduciéndose la altura en valor de cada unidad del bien ofrecido. Con lo que la altura del rectángulo de la oferta disminuirá hasta ajustarse a la altura del rectángulo de la demanda de la derecha de la Fig.10.

- En el caso considerado no parece que haya demasiadas resistencias para la baja de los precios  $p_i$  de bienes vendidos al consumidor final. Por el contrario podrán ser bien recibidas por los consumidores. Pero para ello la experiencia muestra que hay que ser cautelosos. Una baja unilateral de precio de una empresa puede ser tomada como signo de una menor calidad de ese bien. Deberá entonces recurrirse a políticas que bajen los precios, sin dar la impresión de bajarlos, como promociones, descuentos, mayor cantidad del bien ofrecido a un mismo precio, etc.<sup>312</sup> Bajar los precios no es tan fácil. Deben encontrar una aceptación social.

- Si los precios bajan suficientemente en forma tal que el rectángulo de la oferta de la Fig. 10 se reduzca hasta igualar la altura del rectángulo de la demanda, se habrá cumplido el “principio de convertibilidad”. Todos podrán realizar los intercambios deseados. Habrá entonces una nueva opinión pública del precio  $p^*$  de ese bien. El valor de ese bien habrá bajado en la escala social de valores. Visto en la Fig. 8 la altura de ese bien habrá bajado. Tendrá una menor relación de transformación en otros bienes, situación de la que todos, personas y empresas, tomarán nota para planificar sus acciones futuras.

---

<sup>312</sup> Véase el importante estudio empírico realizado por Daniel Adam (1958) en su *Les réactions du consommateur devant les prix. Contribution aux Études de comportement*, en la colección *Observation Économique*, de la *École Pratique des Hautes Études*.

- El ajuste vía precios, como antes los había hecho el ajuste vía cantidades, habrá reducido el valor total en dinero que recibirá la industria<sup>313</sup>. Con lo que, en el caso de tener empresas marginales, es decir empresas que están en el límite de subsistencia, éstas desaparecerán, y se reducirá el nivel de actividad de la industria dejando, como lo dice la teoría walrasiana clásica, recursos libres para ser utilizados en otra industria, por ejemplo aquellas a las que se haya dirigido la demanda que falta en la industria considerada.

- Si no hay empresas marginales, el efecto puede ser diferente. El nivel de actividad podrá mantenerse, pero con un menor nivel de ganancias con respecto a la situación inicial. Recordemos que a diferencia de la economía walrasiana no estamos en una situación de equilibrio en la que cada empresa produce hasta que la ganancia de su última unidad producida sea nula. Aquí cada empresa se fija en sus estados contables y produce en forma tal que tenga unas ganancias suficientes.

Si la baja de precio que se permite socialmente no es suficiente para resolver el exceso de oferta, habrá que perseguir las consecuencias de esa infracción al “principio de convertibilidad”. Sin embargo, como estamos ante empresas que venden productos y no ante la oferta de insumos básicos, la experiencia muestra que finalmente ajustarán sea vía cantidades, sea vía precios, la oferta de sus bienes en unidades de cuenta, con la demanda total en unidades de cuenta que encuentran. Podrán tener un exceso de capacidad, pero ajustarán la producción realizada a la demanda que encuentran.

No será así en el caso de una menor demanda por parte de las empresas de un insumo básico como servicios laborales de cierto tipo (mano de obra común, mano de obra calificada, empleados, servicios de

---

<sup>313</sup> Recordemos que la demanda en unidades de cuenta podrá: 1) subir, aunque sin alcanzar la oferta en unidades de cuenta (reduciéndose el exceso de demanda inicial), 2) mantenerse sin variación o 3) disminuir. En todos los casos la demanda en unidades de cuenta será menor a la que existía cuando era igual a la oferta en unidades de cuenta. Habrá menos dinero que se aplicará a esta industria.



dirección, etc.). La oferta de cada tipo de empleo ante una menor demanda podrá quedar sin ajustarse, aún después de ajustes por cantidad (retracción de la oferta de servicios laborales) y por precio (reducción de salarios). En ese caso se habrá vulnerado el principio de convertibilidad. No podrán encontrar empleo todas las personas que lo desean a los precios socialmente vigentes en el mercado laboral.

Para sintetizar, mirando la Fig. 10, tenemos dos casos extremos. En primer lugar, el ajuste que se hace por cantidades tratando de igualar la columna de la oferta con la columna de la demanda, mediante la aparición de una nueva demanda o la disminución de la oferta en bienes. En segundo lugar el ajuste que se hace por variación de precios, tratando de igualar ambas columnas por reducción del valor de los bienes ofrecidos (ajuste por precio que induce variaciones en las cantidades ofrecidas de bienes y de dinero).

Entre estos dos casos extremos tenemos un abanico de casos posibles en que parte del ajuste se da por cantidades y parte del ajuste por precios. En todos los casos se obtiene, si el ajuste es exitoso, que la altura de la columna de la oferta iguala a la de la columna de la demanda. Podrán entonces realizarse todos los intercambios deseados sin vulnerarse el “principio de convertibilidad”. La sociedad seguirá funcionando como una “caja mágica” en la que cada cual podrá obtener los bienes que desea a igualdad de valor de bienes entregados.

Sin embargo este ajuste puede fallar. En ese caso nos encontramos ante un desnivel entre ambas columnas. Habrá que perseguir entonces las consecuencias sociales de ese exceso de oferta o de demanda. En el caso estudiado no parece sostenible en el tiempo un exceso de oferta, debiéndose reducir sea por efecto cantidades, sea por efecto precios.

La sociología económica al aplicar la teoría de la oferta y de la demanda en su versión sociológica, con actores en continua interacción afectiva e intelectual, no podrá tener razonamientos apodícticos como la teoría económica walrasiana. Sólo podrá mostrar un abanico de casos posibles a partir de los cuales deberá investigar cada caso concreto. Será necesaria la

toma de datos adicionales de cada situación concreta para poder ver la evolución del sistema. Pero esta toma de datos estará orientada por el marco de acciones posibles que muestra el instrumento de análisis teórico.

Se examinará por ejemplo cuál es la reacción de los consumidores a una baja de precio para ciertos bienes, o cuál es el comportamiento de los empresarios ante una baja de su nivel de ventas. Si se observa una extrema rigidez en la modificación de precios, entonces el análisis se orientará al ajuste vía cantidades. Si por el contrario se observa una aceptación a la baja de precios y una tendencia de empresas líderes a ir en ese sentido, el análisis será diferente. Si se observa que el ajuste por precio y por cantidad es insuficiente, se perseguirán las consecuencias de esa infracción al principio de convertibilidad.

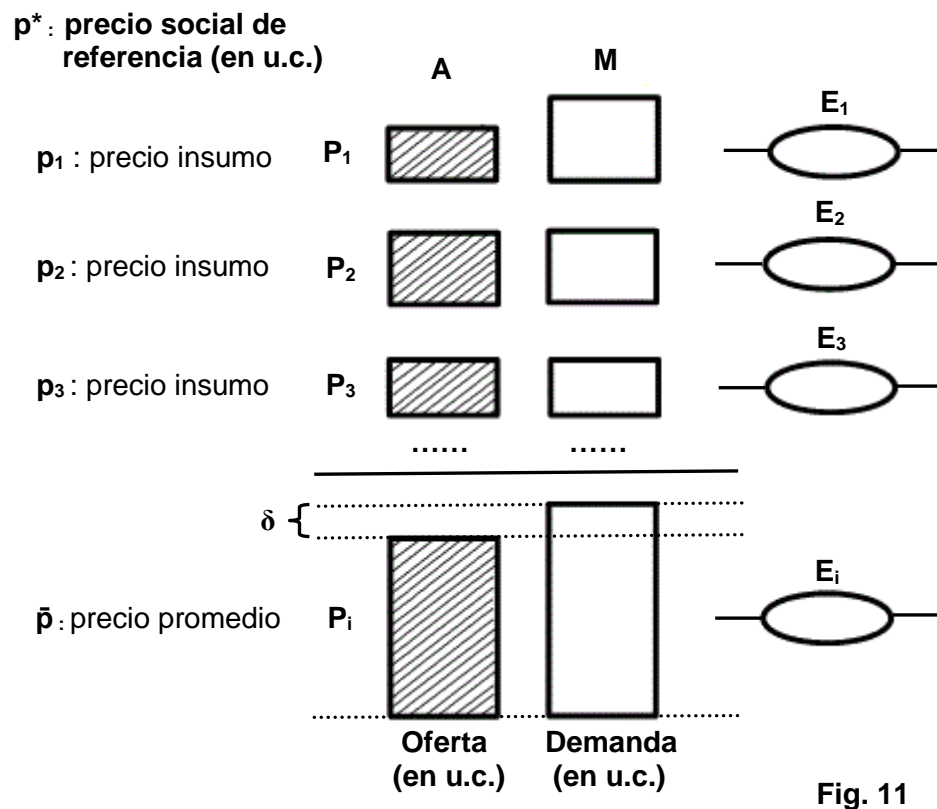
En definitiva no se tiene una teoría determinística al estilo walrasiano sino un esquema de análisis abierto que, viendo las restricciones del “juego económico” entre actores (el intercambio a igualdad de valor económico), va mostrando el abanico de casos posibles que luego, con la toma de datos empíricos concretos, se irá reduciendo para ir mostrando lo que realmente puede ocurrir en la situación examinada. Explicación, si se remonta a situaciones pasadas, previsión si se refiere a hechos futuros.

### **Mayor demanda de un insumo básico (factor de producción)**

Tomemos las empresas  $E_1, E_2, E_3...$  que utilizan un mismo tipo de insumo básico (materia prima, servicios personales, alquiler de un campo, etc.), bien  $A$  que compran a un grupo de personas o empresas que denominaremos  $P_1, P_2, P_3...$  Están en un estado de régimen permanente en el que en cada sesión de mercado compran las mismas cantidades de bienes a los precios  $p_1, p_2, p_3...$  Supongamos que estamos ante mercados no walrasianos, es decir en mercados donde los precios  $p_i$  se establecen en torno a un precio social de referencia  $p^*$ . Por ejemplo en el caso de mano de obra no calificada el valor de la hora de trabajo tendrá una cierta cuantía, establecida por usos sociales, por acción de los sindicatos, de la ley, etc. Y análogamente para servicios laborales más calificados en la amplia gama de trabajos requeridos por una empresa (obreros calificados, empleados, jefes, gerentes, directores, etc.)

Supongamos ahora que aumenta la demanda en unidades de cuenta de ese insumo básico (factor de producción) teniéndose la situación de la Fig.11. Podemos razonar aquí nuevamente a nivel de la oferta global y de la demanda global en unidades de cuenta, ya no de una industria en particular, sino de todas las industrias y empresas que utilizan ese factor de producción. Las alturas de la oferta y de la demanda en unidades de cuenta de ese bien ya no son iguales (las llamaremos como lo hace la teoría económica, oferta y demanda *ex-ante*). No serán posibles entonces todos los intercambios deseados a los precios vigentes. Algo deberá ocurrir.

Fig. 11: Mayor demanda de un insumo básico. Intercambios deseados en “masas de valor”.



Se tendrá nuevamente dos casos extremos, con toda la gama de casos intermedios entre los mismos. Repitamos el análisis anterior aplicándolo a esta nueva situación. Seremos más breves y menos exhaustivos. Lo haremos considerando que estamos ante una mayor demanda de mano de obra calificada. Veamos entonces hacia dónde orienta nuestra atención el análisis

de esta situación. Atención que nos dirigirá luego en la toma de datos concretos de la situación en estudio para reducir el abanico de casos posibles y ver qué es lo que podrá ocurrir efectivamente.

#### 1) Ajuste por cantidad

Se trata de ajustar ambas columnas de la Fig. 11 con un efecto cantidad, sin variación de los precios. El primer candidato es aumentar la columna de la izquierda, es decir la oferta de este tipo de trabajo. Si se está ante una situación de no pleno empleo, será posible. La mayor demanda atraerá parte de la mano de obra calificada desempleada. Si se está en una situación de pleno empleo, la vía más rápida puede ser un simple aumento de la intensidad de trabajo, por ejemplo con horas extras. De más largo plazo será la estrategia de aumentar la población de mano de obra calificada mediante una formación de parte de la mano de obra no calificada, situación que requerirá el concurso de la sociedad y que en general no hará cada empresa.

El segundo candidato es la reducción de la columna de la derecha. Será posible si la mayor demanda que se manifiesta no encuentra a los precios vigentes mayor oferta. Esa mayor demanda, al no encontrar los bienes que busca, se dirigirá hacia otra parte. El aumento de la demanda entonces habrá sido transitorio y sin efecto sobre la oferta de ese bien. En nuestro caso concreto, los empresarios al no encontrar más mano de obra calificada, deberán cambiar sus planes.

Sin embargo no parece posible que persista el exceso de demanda sin que se traduzca en un aumento de los precios de este tipo de bienes, lo que nos lleva al segundo caso.

#### 2) Ajuste por precio

No parece posible en nuestras sociedades modernas que haya una resistencia al alza de una categoría de salarios. Sin embargo en la historia se han encontrado situaciones en que se han fijado salarios máximos, imposibilitando entonces este tipo de ajuste. Pero volviendo a la situación de nuestras sociedades modernas, el exceso de demanda de la Fig. 11, si no trae una mayor oferta a los salarios vigentes, presionará por un aumento de estos

salarios. Este aumento de los precios  $p_i$  del bien considerado aumentará la columna de la izquierda hasta igualarla con la de derecha. Serán posible entonces todos los intercambios deseados de la Fig. 11. Los precios  $p_i$  del bien A y por lo tanto el precio social de referencia  $p^*$  de ese bien habrá aumentado. Los salarios de los obreros calificados habrán subido en la jerarquía de valores sociales de la Fig. 8. Sus servicios laborales tendrán un mayor valor que antes. Serán transformables en una mayor cantidad de bienes.

En el caso de tomar otro factor de producción, por ejemplo recursos naturales (trigo, petróleo, etc), se podrá rehacer el mismo análisis. Se verá entonces que para el caso de materias primas han desaparecido en general los mercados no walrasianos, estableciéndose mercados bursátiles en los que el ajuste se hará vía precios. Se hará con un mecanismo que anula la interacción afectiva e intelectual entre compradores y vendedores durante cada sesión de mercado, aunque no antes ni después de la misma. El ajuste será entonces walrasiano y posible de ser descrito en cada sesión de mercado como la intersección de una curva de oferta con una curva de demanda.

Visto en las ofertas y demandas en unidades de cuenta, ambos rectángulos se igualarán en altura automáticamente mediante el mecanismo bursátil, que buscará el precio que podrá lograr la mayor cantidad de transacciones posibles entre las propuestas de compra y venta a precios determinados recibidas para cada sesión de mercado. Pero estas curvas de oferta y demanda podrán variar bruscamente en cada sesión de mercado, con lo que se tendrán los diagramas característicos de estos mercados parecidos al perfil de una montaña rusa, con sus alzas y bajas. No tendrán la inercia que parecen tener los precios de los mercados no walrasianos en los que una regulación social más estrecha tiende a hacerlos oscilar en torno a precios sociales de referencia poco variables en el tiempo.

## Cambio de orientación de la demanda

Sean tres líneas o ramas de producción del Proceso Global de Producción que fabrican los productos terminados A, B, C... (Fig. 12)<sup>314</sup>. Hemos representado en cada línea de producción una sola empresa, pero está claro que están compuestas por una cierta cantidad de empresas. Por ahora nuestra visión es global, y de la misma forma que una ciudad vista a una cierta altura no permite distinguir sus edificios, y solamente sus barrios, por ahora vemos el Proceso Global de Producción desde una cierta altura sin poder distinguir las empresas del mismo.

Fig. 12: Proceso Global de Producción. Líneas de producción (LP).

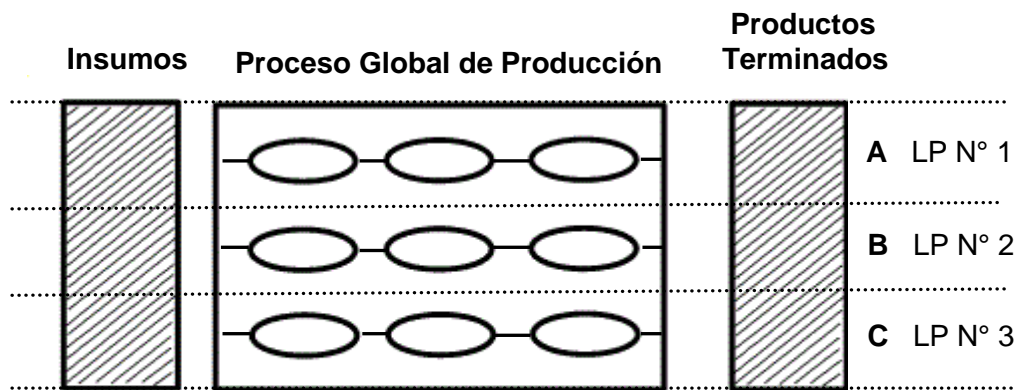


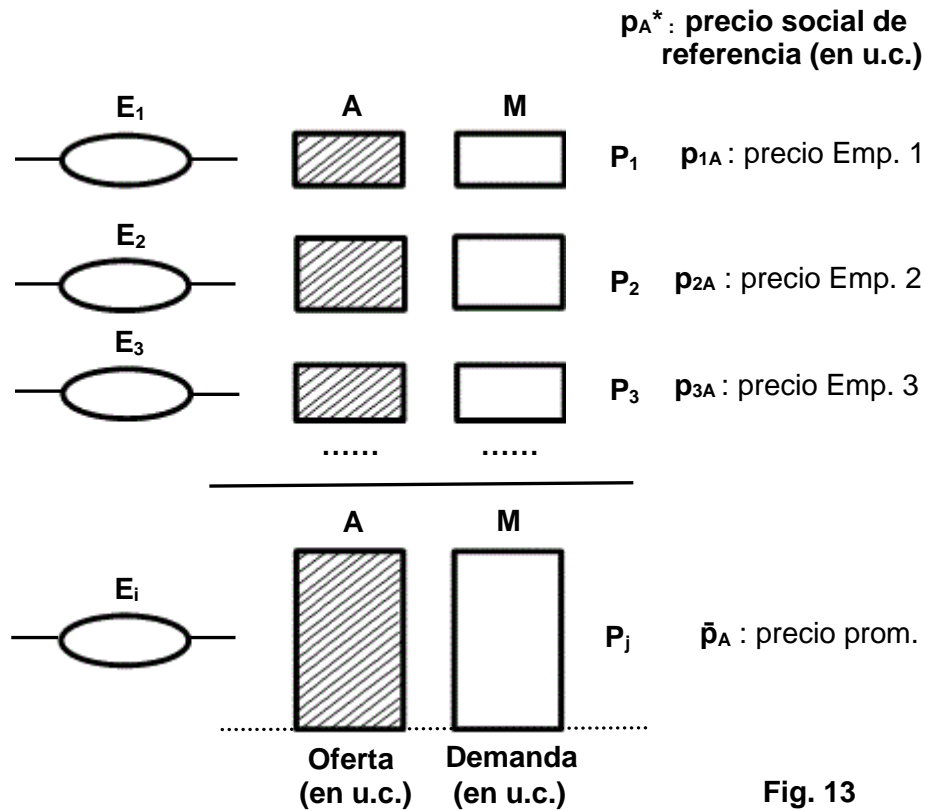
Fig. 12

Si ponemos la “lupa” en la Fig. 12, o lo que es lo mismo, si bajamos de “altura” para poder observar el Proceso Global de Producción, ya podremos distinguir las empresas con más detalle. Tomemos las empresas del último eslabón de cada línea de producción, por ejemplo las empresas fabricantes del producto A, que le venden a su público, clientela o “mercado” P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub>... (Fig. 13), y análogamente para las líneas de producto B y C.

---

<sup>314</sup> Para simplificar supondremos como antes que las empresas al final de cada rama de producción de venden directamente al público consumidor. En la realidad se venderá a empresas comerciales que harán el puente entre estas empresas y el consumidor final. El supuesto puede justificarse como una primera aproximación al tema.

Fig. 13: Empresas fabricantes del producto A. Último eslabón de la “línea de producción” N° 1. Intercambios realizados en “masas de valor”.



**Fig. 13**

Podemos observar en la Fig. 13 las distintas empresas que fabrican y venden el producto A. Supongamos que partimos de un estado de régimen en el que cada empresa vende a su clientela a los precios  $p_{iA}$  cercanos al precio social de referencia  $p_A^*$  una cantidad determinada del bien, siendo las ofertas y demandas en unidades de cuenta iguales en cada sesión de mercado. Esta situación se puede ver en forma global para esa industria viendo la oferta total en unidades de cuenta y la demanda total en unidades de cuenta, que también serán iguales. Por lo que en cada sesión de mercado, es decir en cada período de tiempo considerado, circularán de las empresas a personas una cierta cantidad del bien A y en sentido contrario un flujo de dinero, en cantidades iguales en valor económico. Y análogamente para los productos B y C.

Con lo que tenemos la visión sintética de la Fig. 14 en la que hemos representado la demanda y oferta total de cada línea de producción. Podemos observar que no solamente se igualan las ofertas totales en

unidades de cuenta de cada industria con su demanda total en unidades de cuenta, sino también la suma de las mismas que llamaremos oferta global y demanda global en unidades de cuenta de esas industrias. La oferta global de los productos de esas industrias tiene el mismo valor que la demanda total de los mismos, con lo que ambos paquetes, bienes y dinero, podrán intercambiarse sin problemas en cada período de tiempo considerado.

Fig. 14: Visión sintética. Oferta y demanda en “masas de valor” de cada línea de Producción. Oferta y demanda global.

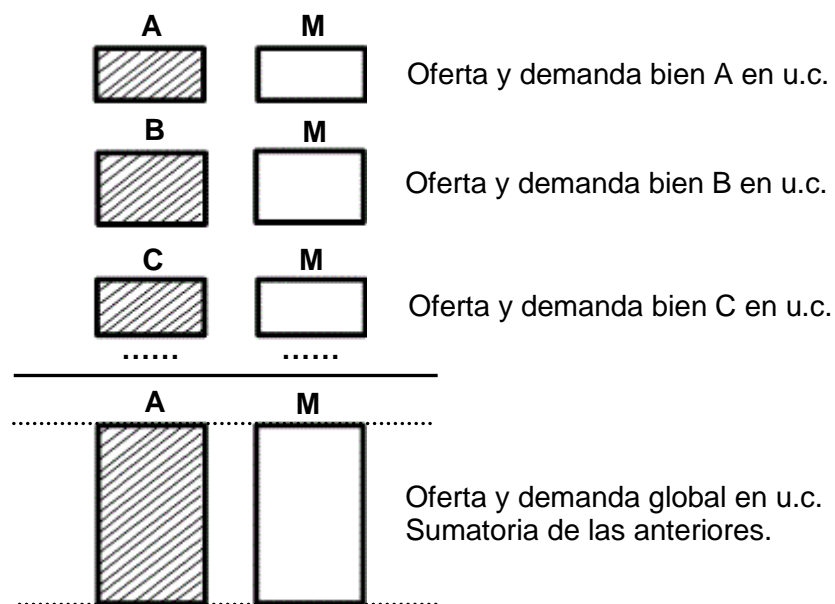


Fig. 14

Partimos entonces de una situación en la que todas las ofertas y demandas de cada empresa en unidades de cuenta y por ende de cada industria están equilibradas. Esta situación se viene repitiendo para cada período de tiempo. Consideremos ahora un cambio en la dirección de la demanda. Parte del flujo de dinero que recibe el canal de producción A se canaliza ahora al canal de producción B. Aparecerá un exceso de oferta en unidades de cuenta en la rama de producción A y un exceso de demanda en la línea de producción B. Situación que hemos representado en forma sintética en la Fig. 15. Ya no serán posibles todos los intercambios deseados a los precios existentes. Los rectángulos de la izquierda no calzan con los de la derecha para los productos A y B. Sin embargo visto en forma más global



la cantidad de dinero que aparece sigue siendo igual al valor de los bienes de la columna de la izquierda. Hubo un mero desplazamiento de la demanda de un canal de producción a otro. ¿Qué ocurrirá?

Fig. 15: Desplazamiento de la demanda del canal de producción A al canal de producción B. Intercambios deseados en “masas de valor”.

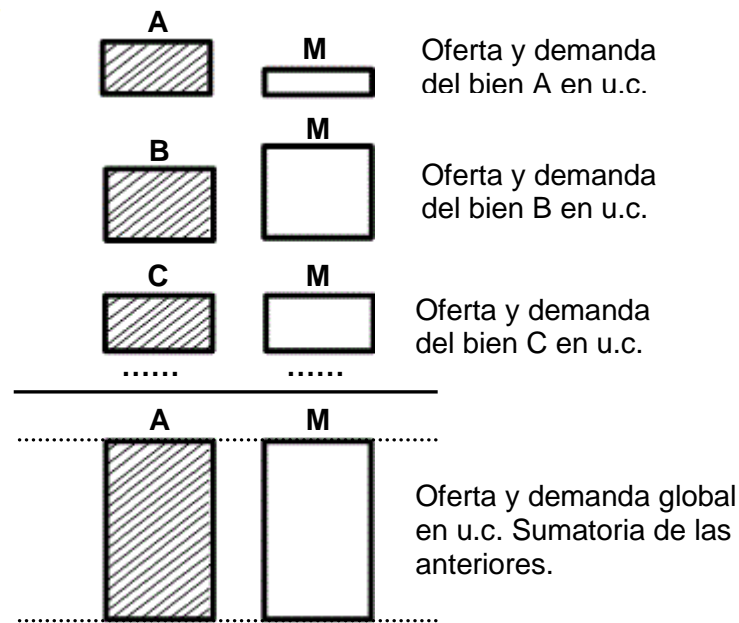


Fig. 15

Antes de realizar un análisis socio-económico similar a los realizados anteriormente, veamos qué es lo que nos dice un análisis puramente económico de tipo walrasiano. Nos permitirá ver con más precisión las diferencias entre el razonamiento socio-económico propuesto y el razonamiento económico walrasiano. Se podrá ver entonces que por más que el análisis socio-económico propuesto parta de una expansión teórica de un esquema de análisis walrasiano, con la introducción de un concepto sociológico de valor económico y sociologizando sus conceptos centrales, su forma de pensar y conclusiones serán muy diferentes. Pero ambos tipos de análisis podrán visualizarse en las figuras que hemos utilizado con masas de valor económico, con lo que se puede establecer un diálogo entre economistas walrasianos y sociólogos economistas para ver cuál de los dos modelos representa más fielmente el comportamiento de una realidad concreta estudiada.

## 1) Análisis económico walrasiano

Para un análisis económico walrasiano la situación es la siguiente. Se parte de empresas que están en competencia en cada canal de producción. Se está en un estado de régimen permanente en el que las curvas de oferta y de demanda de cada bien son estables en el tiempo. Habrá un único precio de mercado válido para todas las empresas de un mismo canal de producción que surgirá de la intersección de ambas curvas. Estos precios  $p_A$ ,  $p_B$  y  $p_C$  se mantendrán en el tiempo mientras no cambien las curvas de oferta y de demanda de cada bien. (Véase en cap. 8 Fig. 7-c, que hay que aplicar a los diferentes bienes A, B, C...).

Esta situación como hemos visto puede representarse también en masas de valor económico (véase en cap. 8 Fig. 9-c, aplicada a los productos A, B, C...). Se tendrá una situación en la que en cada período de tiempo el valor económico de la oferta será igual al valor de la demanda<sup>315</sup>.

El cambio de orientación de la demanda del canal de producción A al canal de producción B se traducirá por un cambio en las curvas de demanda de los productos A y B. Bajará la curva de demanda del producto A y subirá la del producto B, manteniéndose sin cambio las curvas de oferta. Con lo que bajará el precio del producto A y subirá el del producto B, manteniéndose sin cambios el del producto C.

Esta situación puede verse también con las masas de valor económico. Al bajar la curva de demanda del producto A, las cantidades ofrecidas al precio vigente tendrán un mayor valor que la nueva demanda (Fig. 9-b cap. 8, aplicada al producto A). El rectángulo de la izquierda tendrá un mayor valor que el rectángulo de la derecha. Ya no serán posibles todos los intercambios deseados a los precios vigentes. Esta situación se resolverá con una baja de precio del bien A, que inducirá efectos en las cantidades

---

<sup>315</sup> Rueff ([1945] 1964): 6-14 y 77-80) utiliza estas masas de valor económico, que llama "derechos" en bienes o en dinero, para proponer una visión dinámica de este proceso. Dirá que a los precios existentes, al ser igual el valor de la oferta con el valor de la demanda, los intercambios deseados pueden realizarse sin ningún problema. Si no lo fueran, aparecerán variaciones de precio hasta que ambos valores económicos se igualen. Con lo que tendrá una visión de la economía walrasiana diferente a la que expondremos a continuación, aunque similar en sus conclusiones.

(retiro de parte de la oferta en cantidades y aumento de la demanda en cantidades). Con lo que irá disminuyendo el valor de la oferta hasta igualarse al valor de la demanda. Y análogamente para el producto B, en el que se tendrá un menor valor de la oferta a los precios existentes frente a la nueva demanda con la que se encuentra, situación que se resolverá por un alza del precio del producto B.

Esto reflejará para la economía walrasiana los efectos de primer orden, a corto plazo. Habrá efectos a más largo plazo que ocurrirán ya que las empresas del canal A se verán estimuladas a disminuir su producción y las del canal B a aumentar su producción. Cada empresa produce una cantidad que maximiza su beneficio, lo que se traduce en esa teoría en una igualdad del precio de venta con el costo de la última unidad vendida. Al bajar el precio de venta se rompe esta situación de maximización. Se reducirá el nivel de actividad hasta que vuelva a tenerse el precio igual al costo de la última unidad vendida. Por lo que habrá una baja de producción de las empresas del canal A. Y análogamente con las empresas del canal B que verán que pueden incrementar sus beneficios con un aumento de producción dado que el precio de la última unidad vendida es ahora mayor a su costo de producción.

Esta situación de menor demanda en cantidades del producto A se repercutirá en una menor demanda de los productos del eslabón anterior de ese canal de producción, y así sucesivamente hasta llegar a los insumos básicos o factores de producción. Se liberarán entonces insumos básicos que utilizaba el canal de producción A que pasarán a ser utilizados por el canal de producción B que por razones análogas verá aumentar su producción en cada eslabón de su cadena.

Con lo que la situación a largo plazo será de un ajuste del nivel de producción, disminuyendo la producción del bien A y aumentando la del bien B en toda la cadena de producción. Esta situación implicará un cambio en las curvas de oferta que podrá compensar parcialmente la baja y suba de precio iniciales que tuvieron los productos A y B.

El cambio de orientación de la demanda modifica el Proceso Global de Producción expandiéndolo en los sectores con mayor demanda y disminuyéndolo en los sectores con menor demanda. El agente de estos

cambios es la variación de los precios de los bienes finales que produce el cambio de orientación de la demanda, aquí baja del precio del producto A y suba del precio del producto B.

## 2) Análisis socio-económico

Ya hemos realizado parte del análisis en el primer ejemplo tratado, al estudiar las consecuencias de una disminución de la demanda de una industria, que corresponde aquí a la menor demanda del producto A. Ampliaremos este análisis para ver con más detalle lo que ocurre en toda la línea de producción del bien A. Luego veremos qué ocurre con el bien B, y finalizaremos teniendo una visión global del proceso que se disparará con la situación planteada.

### 1. Línea de producción del producto A

Recordemos los dos casos límites que hemos considerado, entre los que podrá tenerse un amplio abanico de casos posibles que serán una combinación de estos dos tipos de ajuste:

#### a) Ajuste por cantidad sin variación del precio social de referencia

Podrá ser por el lado de la demanda que los empresarios de este sector industrial pueden tratar de revertir (por ejemplo con una acción publicitaria que atraiga más dinero al canal de producción, con una modificación de sus productos que los haga más atractivos, etc.). Podrá ser también por el lado de la oferta. Se retira de la oferta la producción en exceso, acumulándose stocks. Si se estima que la reducción de la demanda es temporaria, podrá seguirse con el actual nivel de producción, con acumulación de stocks. Cuando estos lleguen a un nivel máximo soportable por las empresas que cada empresa juzgará por su información contable (el incremento de stocks pesará en sus estados contables al generarle problemas financieros por ventas no realizadas), reducirán su nivel de actividad. Ajustarán su estructura de personal y sus gastos en compras de insumos a la nueva situación, trasladando el problema de menor demanda a las empresas anteriores de su cadena de producción y a los insumos básicos que la sirven.

Aparecerán entonces al inicio del Proceso Global de Producción insumos básicos (recursos naturales y servicios laborales), “ladrillos” que dejarán de ser utilizados por los empresarios de esta línea de producción. Lo

que se traducirá en una menor cantidad de horas trabajadas, si la baja es leve, y en menor empleo si ya es más importante, en esa rama de producción, con un menor uso de recursos naturales. Bajaré la producción de esa rama de producción, trabajando las empresas a un menor nivel de capacidad instalada, para las que no hayan cerrado por no soportar la baja de ingresos que genera esa menor demanda. Obtenemos aquí una situación similar a las conclusiones del análisis económico walrasiano, la reducción del nivel de actividad de la rama industrial que fabrica el producto A, pero que se logra por un ajuste vía cantidades con precios invariables y no por un ajuste de precios.

b) Ajuste por precio

En algunos casos será posible el ajuste por precios directamente, así por ejemplo en mercados de frutas de una ciudad. En otros casos el ajuste por precio se dará después de un período inicial en el que se trata de mantener los precios sin cambio, haciendo ajustes por cantidad. Si se habilita entonces el ajuste por precio se dejará de hacer el ajuste estudiado anteriormente y para el exceso de oferta que haya quedado sin resolver se operará vía ajuste por precio que es el caso que examinaremos ahora.

La idea es bajar los precios del bien producido (precios que fija cada empresa y que oscilan en torno al valor social de referencia  $p_A^*$ ) para que pueda disminuir el valor de la oferta hasta igualarse con el valor de la demanda. La iniciativa partirá, en el caso estudiado, de las empresas que fijarán por ejemplo precios menores vía descuentos, promociones en una primera etapa, y finalmente, si no es suficiente, que entrarán directamente con precios más bajos, claro está con todas las precauciones necesarias para que sean aceptados por su clientela. Con lo que la percepción social del precio del bien bajará. Todos estarán de acuerdo, con una breve investigación, en decir que el precio social de referencia  $p_A^*$  del bien ha bajado con respecto al de los demás. Se habrá instalado una nueva opinión pública del precio del bien A, que todos tendrán en cuenta en sus acciones.

Las empresas del canal de producción A se encontrarán con una menor demanda en dinero de los productos que venden, con lo que se

afectará los estados contables de las mismas<sup>316</sup>. Deberá repercutirse hacia atrás en la cadena productiva en un menor valor de sus compras de insumos y de servicios laborales. Si el ajuste se hace para estos eslabones anteriores vía cantidades, se tendrá una situación similar al caso anterior: menor consumo de insumos básicos, incluyendo servicios laborales. Si el ajuste se hace vía precios, se traducirá por un menor valor de compra que finalmente se traducirá en una menor demanda en valor de insumos básicos. Como los insumos básicos serán compartidos con otras líneas de producción, la menor demanda en valor de estos bienes no será compatible con una misma cantidad utilizada<sup>317</sup>. Habrá entonces una reducción en la cantidad utilizada de estos insumos y baja en el nivel de producción del canal de producción del producto A. Con lo que reencontramos la conclusión del análisis económico walrasiano de menor actividad del canal de producción que tiene una menor demanda.

## 2. Línea de producción del producto B

Seremos más breves en esta exposición que cada uno podrá completar por cuenta propia. La mayor demanda del bien B hace que no sean posibles hacer todos los intercambios deseados. Tendremos los dos casos límites ya habituales:

---

<sup>316</sup> Supondremos que hay una graduación de las empresas en los beneficios que venían obteniendo, desde las muy rentables hasta las cuasi-marginales, que una pequeña disminución de ventas afectará. En ese caso dejarán de operar esas empresas cuasi-marginales al reducirse su nivel de beneficios, con lo que el sector bajará el valor de sus compras de insumos al eslabón anterior. Si todas las empresas tuvieran una rentabilidad suficiente para absorber esa reducción en el valor de sus ingresos, tratarán de mantener la misma bajando el valor de sus compras de insumos en caso de que fuera posible, caso similar al anterior en sus conclusiones, o simplemente bajarán el nivel de sus beneficios (recordemos que estamos considerando situaciones dónde no existe un equilibrio walrasiano). En este último caso de figura el menor poder de compra estará en las empresas de ese sector para futuras inversiones o en sus accionistas por menores dividendos recibidos, y afectará otras ramas de la producción del Proceso Global de Producción, aunque ya en forma distribuida y no localizada como veremos a continuación.

<sup>317</sup> Imagínese el caso en que la menor demanda en valor de un insumo básico por parte de la cadena de producción A se compensa con un mayor valor de ese insumo por parte de la cadena de producción B. Habrá habido entonces una sustitución de demanda para ese insumo, pero sin variación del total de la misma. Con lo que este insumo podrá seguir vendiéndose al precio que tenía. Una menor demanda en dinero de ese bien significará entonces una menor cantidad comprada de ese bien.

a) Ajuste por cantidad sin variación del precio social de referencia

Las empresas al final del canal de producción del producto B se encontrarán con una mayor demanda en valor que reducirá sus stocks. Esto será la señal para aumentar su producción, situación que cada empresa analizará a la luz de su información contable. Si no aumentan los costos de sus insumos y se mantiene el precio de venta, se tendrá en principio el camino habilitado para un aumento de producción dentro de los límites de la capacidad utilizada. Si el aumento de producción requerido es más importante y se visualiza como sostenible en el tiempo, se realizarán las evaluaciones de proyecto correspondientes para analizar la viabilidad económica de una ampliación mayor de la capacidad instalada vía compra de bienes de capital.

Esta mayor actividad podrá repercutirse hacia los eslabones anteriores de la cadena productiva, si a su vez pueden lograr un ajuste por cantidad, por aumento de producción, a precios invariables. Esto será posible evidentemente si hay recursos ociosos. Si suponemos que hay recursos ociosos que en todo momento de la cadena pueden utilizarse a los precios vigentes, se llegará finalmente a tener un aumento de producción en toda la cadena, con mayor utilización de recursos naturales y de servicios laborales. Se habrá llegado a una conclusión similar al análisis económico walrasiano, aumento del nivel de actividad de la rama de producción que encuentra una mayor demanda.

¿Es esta situación probable? Sauvy muestra los límites de una expansión de la actividad con precios constantes<sup>318</sup>. Basta que haya un recurso que no aparezca para que se establezca en alguna empresa de la cadena una situación en la que la demanda que ejerce de un insumo sea mayor a la oferta del mismo a precios invariables (cuello de botella, en el vocabulario de Sauvy). El exceso de demanda, al no atraer más recursos ociosos, presionará al alza del precio, caso que veremos a continuación. Sino sólo podrán realizarse las compras por una fracción del valor de la demanda por la existencia del cuello de botella, con lo que no podrá sostenerse el

---

<sup>318</sup> Alfred Sauvy ([1980] 1986) pp. 219-229. Para un comentario sobre el “circuito de trabajo” propuesto por Sauvy en esas páginas, véase el prefacio a este libro de Wassily Leontieff en pp. 17-19.

aumento de producción en ese canal de producción aguas abajo. Habrá una demanda final que no se podrá seguir satisfaciendo y que buscará entonces otro destino. Se reequilibrará la demanda en unidades de cuenta del producto terminado con el valor de una oferta en bienes que habrá vuelto a caer luego de su primera expansión inicial, no correspondida por la respuesta de los tramos anteriores de su línea de producción.

b) Ajuste por precio

El ajuste entre la mayor demanda y la oferta en unidades de cuenta puede hacerse a producción constante con un aumento de los precios de cada empresa que esté al final de la cadena de producción. Se hará subir entonces el rectángulo de la izquierda de la Fig. 15 correspondiente al producto B, para igualarlo a la altura del rectángulo del de la derecha. Si estamos en mercados en los que la regulación social del precio de referencia es fuerte, no se hará en primera instancia. Tendrá que haber razones importantes para que finalmente se imponga esta vía como último recurso. Por ejemplo ante la imposibilidad de suplir el aumento de demanda con un aumento de la producción a precios fijos como en el caso anterior. Si la presión social es más laxa, y se ha acostumbrado a cambios de precios frecuentes, entonces podrá recurrirse con más facilidad a esta vía, aún sin probar un aumento de la producción a precios constantes regulado por la señal de stocks que disminuyen.

Al aumentar sus precios los empresarios verán incrementadas sus ganancias con lo que podrán estudiar la posibilidad de un aumento de producción. De no hacerlo se tendrá una situación en la que se venderá la misma cantidad que antes, pero simplemente a mayor precio, sin cambios en el nivel de actividad en esa rama de la producción. Por lo que a diferencia del análisis económico walrasiano, no nos encontramos aquí necesariamente ante un aumento de producción del canal de producción B. Podría existir perfectamente un aumento de ganancias de las empresas existentes, sin alteración de la demanda en las empresas de los eslabones anteriores de la cadena. Esta situación evidentemente generará un potencial de atracción de nuevas empresas del último eslabón de la cadena, si no hay barreras de



entrada demasiado altas, que podrán hacer aumentar el nivel de producción de esa rama de producción.

Si combinamos ambos análisis tendremos que la mayor demanda podrá traducirse, aunque no forzosamente, en un mayor nivel de actividad de la rama de producción favorecida, así como la menor demanda provocará, salvo excepciones, una disminución del nivel de actividad de la rama que lo sufre, más allá de que el proceso de ajuste entre las alturas de las columnas de las la Fig. 15 se haga vía cantidades o vía precios. Esto planteará serios problemas de reconversión de las personas empleadas en la rama de producción desfavorecida, que no podrán acceder fácilmente a los empleos nuevos requeridos por la rama en expansión, como lo muestra cualquier estudio histórico de la evolución económica de nuestras sociedades. Ajustes que se lograrán con costos humanos que no evalúa la teoría económica walrasiana, y que sí deben ser el motivo de preocupación de una sociología económica.

¿Cómo facilitar estas reconversiones? ¿Cómo adaptar las diversas ramas del proceso de producción a cambios de demanda que son inevitables? ¿Qué rol pueden tener el Estado y otros tipos de organizaciones en este tipo de suavización y humanización de cambios económicos requeridos? Cuestiones que se disparan a partir del análisis anterior y que podrán estudiarse en cada caso concreto.

### **Mayor oferta de un insumo básico**

Tomemos un insumo básico como mineral de hierro, maíz, soja, etc., es decir un producto directamente obtenido de la naturaleza y que luego entrará en las distintas cadenas productivas del Proceso Global de Producción. Las empresas que estarán al inicio de las cadenas productivas del PGP extraerán estos minerales y obtendrán estos productos biológicos en las minas, campos y mares que explotarán ofreciendo al resto de las cadenas de producción estos insumos básicos contra retribución. Estas empresas podrán obtener estos productos de la naturaleza sin pagar retribución alguna si estos bienes no tienen dueño (pesca en alta mar, utilización del aire para la producción de oxígeno, etc.). Si cuidan un proceso biológico, que podrán

dirigir y acelerar con recursos tecnológicos, no retribuirán el aire, sol y toma de minerales del suelo que hace por ejemplo un cultivo agrícola. Sí deberán ser dueños de la tierra que permite este proceso biológico, o en caso contrario pagar un alquiler a sus dueños.

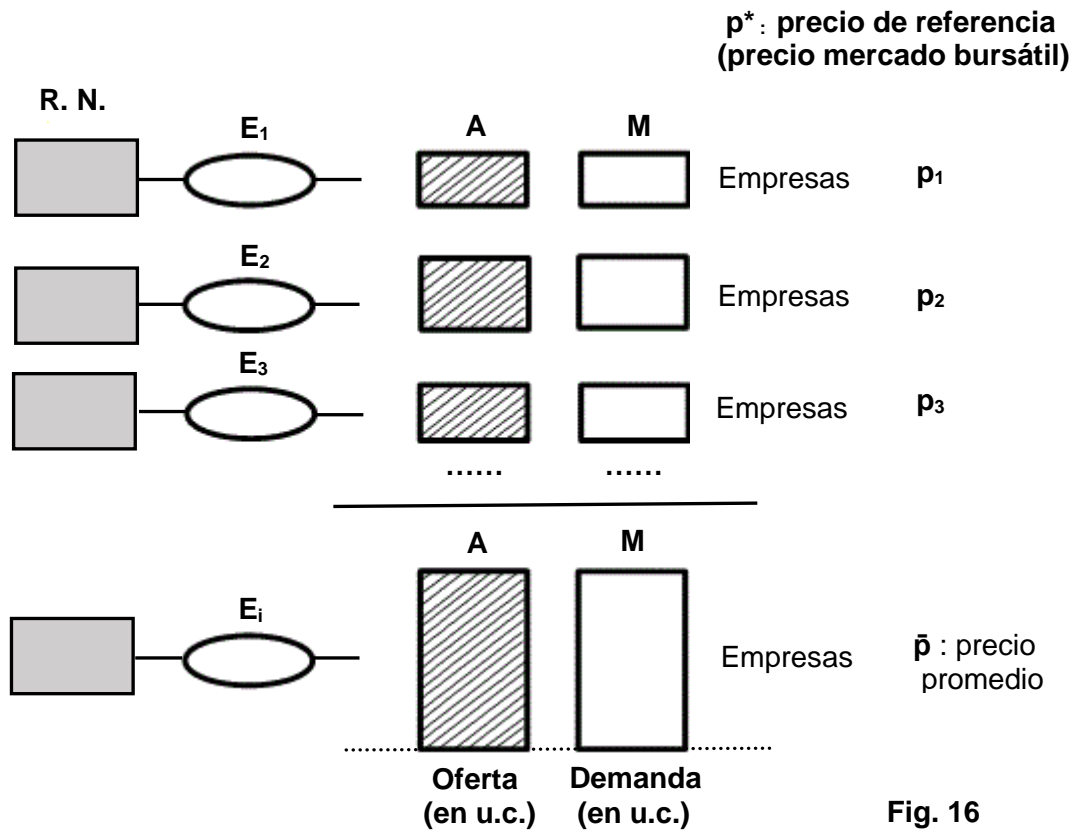
En definitiva tenemos los bienes básicos provistos por la naturaleza, sean productos vivos (explotación agropecuaria e ictícola), sean productos inertes acumulados (petróleo, carbón, minerales, etc.) que serán los ladrillos básicos sin los cuales nada podría obtenerse en el Proceso Global de Producción, ladrillos que en su mayoría provienen, por hablar en un lenguaje ya en desuso, de un don de la naturaleza. Don de la naturaleza que no se pagará en el caso de bienes libres y que sí se retribuirán en el caso de bienes que necesitan de una base de sustentación escasa y por lo tanto objeto de apropiación (tierras y minas). El Proceso Global de Producción será una puesta en forma gracias al trabajo inteligente de personas y empresas de estos dones de la naturaleza para obtener los productos terminados que requiere la sociedad.<sup>319</sup>

Representemos en la Fig. 16 las empresas que producen un cierto insumo básico, mineral o producto biológico, que obtienen de la explotación de lo que la economía clásica llamaba el factor de producción “tierra” y que modernamente llamamos recursos naturales (minas, campos, etc.). Podrá ser la explotación de un campo petrolífero, de un campo agrícola, del mar, etc.

---

<sup>319</sup> Como ya lo hemos visto se tiende a olvidar el soporte material donado de la naturaleza al no reflejar su valor económico su verdadera importancia. Un bien prácticamente libre no tendrá casi valor económico, aunque sea esencial para el PGP, y aun más para el sostenimiento de la vida de esa sociedad y de su comunidad ecológica. No entrarán en los cálculos de una empresa siderúrgica, o de una empresa minera, por ejemplo, el agua que obtendrán del subsuelo para realizar sus operaciones. Con lo que, como dice Bertrand de Jouvenel, el razonamiento económico nos puede alejar de las realidades básicas que conviene no perder de vista si queremos tener una visión no sesgada de la realidad productiva de una sociedad y de sus prerequisites. Si a esto le agregamos el cuidado por las generaciones futuras, para no hablar del cuidado del equilibrio ecológico de nuestra biosfera, que no entran en el cálculo económico, nos vamos dando cuenta la urgencia de ampliar este tipo de razonamiento, como lo muestran las críticas ecológicas desde mediados del siglo veinte. Véase al respecto una propuesta de Bertrand de Jouvenel ([1968] 2002), en su “Proposition à la Commission des Comptes de la Nation”, en *Arcadie. Essais sur le mieux-vivre*, pp. 266-271.

Fig. 16: Producción del insumo básico A (trigo, mineral, etc.) a partir de los recursos naturales R.N. (campos, minas, etc.). Su venta a empresas.



Por ejemplo supongamos que estamos ante empresas mineras  $E_1$ ,  $E_2$ ,  $E_3$ ..., que operando con una cierta tecnología y mano de obra ofrecen el bien A (por ejemplo mineral de hierro) a un precio  $p_1$ ,  $p_2$ ,  $p_3$ ..., calculado ahora ya no sobre la base de un precio socialmente vigente, sino en relación a los precios del mercado bursátil de tal plaza. Cada una venderá su producto a un precio mayor o menor según la distancia a recorrer hasta este centro y según su calidad, tomando como referencia los precios del mercado walrasiano bursátil correspondiente. Las empresas tienen ganancias suficientes en sus estados contables y pueden ser ordenadas de mayor a menor ganancia en relación a su “tamaño”, es decir a los fondos invertidos en la misma. Por ejemplo se podrá tomar el indicador financiero de “rentabilidad sobre el patrimonio neto” (ROE o *Return On Equity* en inglés), que es el Resultado Neto de la empresa dividido por el Patrimonio Neto de la empresa, es decir

cuánto valor económico genera en cada período de tiempo para sus dueños por cada unidad de valor económico que han invertido en la empresa<sup>320</sup>.

Supongamos que partimos de una situación en la que las ofertas del bien A en unidades de cuenta de cada empresa  $E_1, E_2, E_3 \dots$  se han igualado a su demanda en unidades de cuenta a los precios  $p_1, p_2, p_3 \dots$  siendo  $p^*$  el precio del bien en el mercado bursátil walrasiano que sirve de referencia para las transacciones entre las empresas y sus clientes. Por lo que la oferta total en unidades de cuenta de ese bien será igual a la demanda total en unidades de cuenta del mismo, siendo  $\bar{p}$  el precio promedio al que se harán todas las transacciones.

Supongamos ahora que ocurre el cambio siguiente. Una de esas empresas aumenta su producción en forma permanente, manteniendo una adecuada rentabilidad, gracias a una nueva tecnología, sin que se alteren el resto de las ofertas y demandas del bien en unidades de cuenta que supondremos que se repiten sin cambio. Si observamos las masas de valor a nivel de la industria se tendrá ahora un exceso de oferta del bien A con respecto a su demanda a los precios anteriores (Fig. 17).

¿Cómo se resolverá en este caso el exceso de oferta? Recordemos que estamos aquí ante empresas que operan en mercados walrasianos (mercados bursátiles) o cuasi-walrasianos (las empresas usan como referencia los precios bursátiles del mineral en caso de no vender los mismos a esos mercados), por lo que el ajuste entre ambas masas de valor *ex-ante* se hará vía precios. Bajaré el precio del mineral hasta que se ajuste el valor de la oferta con el de la demanda.

---

<sup>320</sup> Nuevamente, como ya lo hemos visto en otros casos, solo tiene sentido el cálculo de indicadores financieros como los que utilizan las empresas para su gestión cotidiana, si el valor económico es una cantidad. En el ROE lo que se compara mediante división de A/B, son dos masas de valor: la correspondiente al mayor valor generado por la empresa con sus operaciones por ejemplo al cabo de un año (Resultado del ejercicio anual en lenguaje contable) y la masa de valor total invertida por los dueños al inicio de ese año (Patrimonio Neto al inicio del año en lenguaje contable). Dividir puras relaciones de intercambio no tendría sentido como lo ha mostrado con claridad Benjamin Anderson. Sin embargo sería lo único que podría afirmar la teoría económica walrasiana moderna.

Fig. 17: Exceso de oferta del insumo básico A. No son compatibles entre sí los intercambios deseados a los precios de la sesión de mercado anterior.

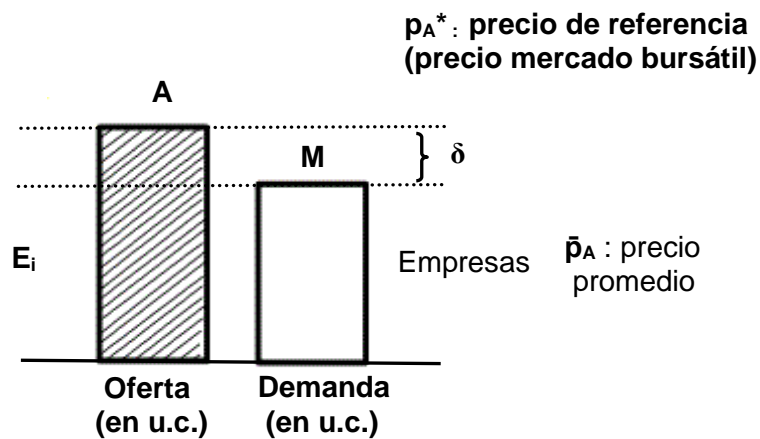


Fig. 17

Esa baja del precio podrá hacer desaparecer empresas que estaban al margen en su rentabilidad. Si el aumento de oferta se debe a nuevos procesos tecnológicos, habrá una presión para que las demás empresas se vayan *aggiornando* en sus procesos productivos, ya que estarán con una rentabilidad mucho menor a la de las empresas que cuentan con la nueva tecnología, y toda nueva baja de precio ulterior por nuevos aumentos de la oferta hará caer las empresas que vayan quedando en posición marginal en cuanto a sus ganancias y rentabilidad. Por lo que se irá remodelando la configuración de ese sector productivo, con ventaja para las primeras empresas que tomen posiciones en cuanto a la nueva tecnología empleada y desventaja de las rezagadas. De todas maneras, más allá de esos cambios de configuración, el sector en su totalidad podrá producir una mayor cantidad de mineral y a un menor precio.

La baja de precio del mineral, al cambiar su valor con respecto al de los demás bienes, podrá incentivar el mayor uso del mismo en la cadena de producción, en usos tradicionales, como en nuevos usos que no eran rentables hasta ese momento. Podrán aparecer nuevos productos, nuevas industrias, tal como ha ocurrido desde la revolución industrial con el acero, con los productos químicos, las materias plásticas derivadas del petróleo, y tantos otros productos. Con lo que se remodelará la configuración del Proceso Global de Producción.

Estas mayores ofertas de ladrillos básicos, aunadas a los cambios de dirección de la demanda, han construido el Proceso Global de Producción de nuestras sociedades modernas en las que el mayor consumo de productos terminados por habitantes se traduce evidentemente en un mayor consumo de recursos naturales por habitantes.

En definitiva, nuestra “civilización de potencia” para utilizar el término acuñado por Bertrand de Jouvenel, está basada en una cada vez mayor capacidad de extracción de recursos naturales de nuestro fondo ecológico. El PGP funciona como una gran máquina extractora de recursos naturales, regulada socialmente, mediante la cual se van proveyendo las cada vez mayores cantidades de productos terminados que requieren nuestras sociedades modernas.

Queda claro que nuestra civilización de potencia ha sabido realizar este proceso en forma lineal, es decir desde la entrada de insumos básicos al PGP hasta su salida como productos terminados, sin tener en cuenta los costos no económicos de su extracción de recursos naturales y sin preocuparse por las consecuencias de sus salidas (productos terminados y desechos que vuelca al medio ambiente). Una economía sociológica podrá preguntarse sobre las formas de ir cambiando esta forma de relación depredadora con la naturaleza en la que a diferencia de los ritmos biológicos naturales no existe una vuelta del circuito sobre sí-mismo, permitiendo un equilibrio auto-sostenido en el tiempo. Con lo que deberá entablar un diálogo interdisciplinario con las disciplinas físicas, biológicas y ecológicas que se ocupan de ver los flujos no valuados en dinero que hacen a la sustentabilidad del Proceso Global de Producción. Y deberá recurrir a su propia disciplina de origen, la sociología, así como la psicología social y también la ciencia política, para ver cómo podría ser posible generar cambios en tales sentidos, dado la inercia de los comportamientos económicos basados en el cálculo económico.

¿Cómo podría lograrse? ¿Qué medios serían eficaces? ¿Cómo podría generarse conciencia al respecto? Problemas socio-políticos claves para una “sociedad de potencia” que parece haber rebasado los límites de su propia sustentabilidad con la expansión *urbi e orbi* del modelo económico de la revolución industrial.

## **Visualización de algunas relaciones macroeconómicas básicas en el Proceso Global de Producción**

¿Cómo visualizar el tan conocido PBI (Producto Bruto Interno) en nuestros esquemas de la Fig. 1 y Fig. 2? Si consideramos el Proceso Global de Producción como una gran máquina en la que entran a la izquierda los insumos básicos, se van procesando en su interior esos ladrillos básicos, para obtenerse finalmente en su salida a la izquierda los productos terminados que elabora esa sociedad, está claro que tenemos varios candidatos para representar la producción realizada por esa gran “máquina” en un período de tiempo dado, por ejemplo un año, un trimestre o un mes.

Nos podríamos fijar en primer lugar en las salidas de producto terminado durante ese período de tiempo, y llamar a esa producción total obtenida “producto realizado por la sociedad” o PBI. Pero un instante de reflexión nos muestra que esa “producción total” tiene en cuenta productos realizados en otros períodos de tiempo, que simplemente se han finalizado en el período considerado.

Nos podríamos fijar entonces, en segundo lugar, en los ladrillos básicos que entran en el sistema, Sabemos que mediante su combinación, bajo la dirección de empresas, van conformando los productos en cursos de elaboración y finalmente los productos terminados que encontraremos en la salida del sistema. Podemos perfectamente visualizar el esfuerzo productivo realizado por esa sociedad en ese período de tiempo como los ladrillos que ha ido agregando a ladrillos ya puestos en el sistema en períodos anteriores. Por otra parte al moverse un bien de una empresa a otra, sabemos que aparece un mayor o menor valor en el balance de las mismas (ganancia o pérdida), retribución variable, positiva o negativa, de las empresas para su tarea de “combinación de ladrillos”.

Con lo que una primera propuesta de “producción de la sociedad” correspondería a la totalidad de los ladrillos básicos (recursos naturales y servicios de personas) que se han incorporado al sistema. ¿Cómo sumar este conjunto heterogéneo de bienes? Simplemente ignorando los que no tienen valor económico y sumando el valor económico de todos los demás. Tendríamos así el valor económico de todos los ladrillos básicos que han entrado al sistema. Ladrillos que se irán combinando en productos en

distintas etapas de elaboración durante el período de tiempo considerado. Pero un bien al desplazarse por el PGP va aumentando de valor, en caso de que las empresas realicen su intermediación con ganancias. Si queremos llegar a una definición similar al PBI utilizado en la práctica, deberemos tener en cuenta, además del valor de los insumos básicos, el mayor o menor valor que aparece en las empresas con la circulación y combinación de esos ladrillos. Con lo que el PBI será para el período de tiempo considerado igual al valor de los insumos básicos A, B, C... introducidos al PGP más el mayor o menor valor generado por las empresas en ese período de tiempo con el movimiento que le imprimen a los bienes que circulan por el PGP <sup>321</sup>. El PBI corresponderá entonces al mayor valor que aparecerá en el sistema con la introducción de insumos básicos y su combinación por empresas. Es decir:

$$(1): A + B + C... + \text{Mayor/ Menor valor en Empresas} = \text{PBI}$$

(en un período de tiempo dado)

Podemos reexpresar la ecuación (1) Para reencontrar algunas relaciones básicas de la macroeconomía que todo estudiante estudia en un primer curso de economía.

En primer lugar, el término de la izquierda de la ecuación (1) se verá por su lado monetario, y ya no por los ladrillos a los que corresponde. Será pensado como la retribución de los factores de producción, incluyendo en los mismos la ganancia de las empresas aún cuando no se hayan distribuido dividendos a sus accionistas. Se lo llamará Ingreso Nacional, representándolo usualmente con la letra Y en los textos en inglés. Tendremos entonces:

$$(2): A + B + C... + \text{Mayor/ Menor valor en Empresas} = Y$$

(en período de tiempo dado)

---

<sup>321</sup> Por ejemplo si la empresa E<sub>1</sub> le vende a la empresa E<sub>2</sub> un bien que tiene en sus inventarios a un costo de 10 uc (valor de costo del bien) a 12 uc (valor de venta del bien), se habrá trasladado ese bien terminado de E<sub>1</sub> que podremos representar como un rectángulo de altura 10 uc, a la empresa E<sub>2</sub> como insumo, aumentando el rectángulo de altura. Tendrá una altura de 12 uc que corresponderá a la altura anterior de 10 uc más la ganancia que tuvo la empresa E<sub>1</sub> con la venta de ese bien: 2 uc. De ahí que los bienes al trasladarse entre empresas por el PGP van aumentando su valor en uc (en el caso de que haya ganancias). En nuestros razonamientos deberemos tener en cuenta esta dilatación que van teniendo los rectángulos, o ladrillos compuestos de insumos básicos, a medida que se desplazan hasta la salida del sistema. Tanto la introducción de los insumos básicos al sistema como el aumento de valor que van teniendo al cambiar de empresas, formarán parte del mayor valor “producido por la sociedad” en ese período de tiempo.



Con lo que obtenemos la primera relación macroeconómica básica, conocida por todos, que establece la igualdad entre el Ingreso Nacional y el Producto Bruto Interno:

$$(3): Y = \text{PBI}$$

Nos podemos fijar en segundo lugar en las salidas del PGP. Observamos que salen en el período de tiempo considerado una cierta cantidad de productos terminados destinados al consumo y a la actividad estatal. Utilizando la simbología usual llamaremos al valor total de esos bienes destinados al consumo C y al “gasto público” G. Los productos terminados que se destinan a la producción serán reinvertidos en el PGP. Habrán salido para volver a entrar en el mismo, en una realimentación al estilo cibernético del sistema productivo. Visto así tendremos un sistema que tendrá como entradas en valor los insumos básicos A, B, C... + Mayor/Menor valor en empresas (que corresponderán a mayores valores de los ladrillos a medida que van circulando dentro del sistema) y como salida los productos terminados destinados al consumo y al gasto público cuyo valor económico es respectivamente C y G (que corresponden a una salida de ladrillos del sistema, y por lo tanto a menores valores de ladrillos en el sistema).

Si retomamos la expresión (1) en valor económico y le restamos las salidas reales del sistema (C + G), tendremos un monto que corresponde a la mayor cantidad de ladrillos en valor que queda retenida en el sistema. Llamaremos a esa cantidad “Inversión” usando el término acostumbrado de los libros básicos de economía, cuyo símbolo usual es la letra I. Inversión que podrá consistir en una mayor cantidad en valor de productos en curso de elaboración (aumento de stocks en el PGP) o en una mayor cantidad de bienes de capital incorporados al PGP (productos terminados en ese período destinado a empresas, que se quedan en el PGP). Tenemos entonces al hacer la diferencia entre esas entradas y salidas de valor al sistema:

$$(4): [A + B + C \dots + \text{Mayor/ Menor valor en Empresas}] - [C + G] = I$$

Reordenando los términos y teniendo en cuenta la ecuación (1), obtenemos la relación macroeconómica básica para una economía cerrada,

que todos hemos estudiado en un primer curso de economía, que dice que el PBI es igual al consumo más la inversión más el gasto estatal:

$$(5): \text{PBI} = C + I + G$$

Si tomamos una economía en la que no se acumulan stocks esta última expresión podrá visualizarse simplemente como todos solemos hacerlo intuitivamente. El PBI será entonces igual a la suma en valor económico de los productos terminados en ese período de tiempo. Productos terminados que tendrán tres destinos posibles: bienes de consumo, bienes de capital y “gasto público”. Esto es evidentemente posible porque en ese caso la inversión I corresponde únicamente a productos terminados.<sup>322</sup>

Recordemos que para una economía walrasiana moderna no tienen sentido los llamados “agregados” de la macroeconomía. Se entiende su posición, ya que al negarle realidad al concepto de valor económico de un bien, y al ver los precios como meras relaciones de intercambio, no tiene sentido efectuar lo que la macroeconomía llamará “agregados”, es decir la suma de una cantidad heterogénea de bienes (PBI, Consumo, Inversión, etc.). No se pueden agregar puras relaciones de intercambio, dado que no corresponden a una cantidad como lo podría ser una altura, una masa o una carga eléctrica. No tiene sentido la suma de relaciones de intercambio del estilo 2: 1 para 2 unidades del bien A que se intercambia por 1 unidad del bien monetario M.<sup>323</sup>

La macroeconomía no se ha detenido evidentemente ante estas cuestiones de principio, y ha elaborado su cuerpo teórico y práctico imponente a partir de la tercera década del siglo veinte. Pero ha quedado

---

<sup>322</sup> Para simplificar la exposición hemos considerado una economía cerrada.

<sup>323</sup> Recordemos una cita vista anteriormente de Lionel Robbins ([1932] 1980), Cap. 3, “Relatividad de las “magnitudes” económicas”: “El valor es una relación, no una medida. Pero si esto es así, se deduce que sumar los precios o ingresos individuales para constituir agregados sociales es una operación con un significado muy limitado: los precios e ingresos, considerados singularmente, son susceptibles de ser sumados como cantidades de dinero gastado, y el total tendrá una significación monetaria definida; pero no lo son como expresión de un orden de preferencias, de una escala relativa. Su suma carece de significado. Lo tienen tan sólo en relación uno con otro. La estimación del ingreso social puede tener un significado preciso para la teoría monetaria; pero más allá de ese límite, sólo tiene una importancia convencional”.

desvinculada del punto de partida básico de la economía moderna, la economía walrasiana en sus diferentes versiones, que ha debido dejar como una isla flotante lindante a la suya y que se denominará a partir de entonces Microeconomía, aunque sus razonamientos también puedan referirse a la totalidad del sistema económico como lo muestra la teoría económica de Walras.

Para una sociología económica que utilice el concepto sociológico de valor económico propuesto, los “agregados” son simples sumas de valores económicos y no presentan ningún misterio. Como tampoco lo presentan los agregados de menor nivel que utiliza la contabilidad de empresas o de nivel intermedio que se pueden diseñar a nivel de grandes sectores de la economía. Microeconomía, Macroeconomía y Contabilidad de empresas y de grandes sectores del PGP no presentan ninguna discontinuidad para este tipo de sociología económica. Se está ante una realidad única, el Proceso Global de Producción, que se analizará utilizando el concepto de valor económico, desde ángulos y perspectivas diferentes, con un mismo lenguaje teórico. No tienen cabida para ella la separación entre microeconomía, macroeconomía y contabilidad de empresas que suelen considerarse todavía como cuerpos aislados de una teoría económica. Por otra parte le aporta la dimensión sociológica que en cada uno de estos ámbitos está relegada a la periferia y no en el centro del razonamiento económico, como condiciones de borde y no como condiciones centrales para poder evaluar el comportamiento real de un sistema económico dado, con su historia y actores concretos.

En el próximo capítulo completaremos este primer esbozo de un instrumento de análisis socio-económico basado en el concepto sociológico de valor económico que hemos obtenido. Exploraremos ya no el “primer piso” de la economía, es decir la producción de los bienes y servicios que requiere esa sociedad, sino el “segundo piso” de la misma, en el que intervienen los fenómenos aparentemente más misteriosos de la creación de dinero, de la banca y de los mercados bursátiles. Veremos que nuestro concepto sociológico del valor económico permitirá expresar estos fenómenos en forma sintética, clara y concreta.

## Capítulo 14

### **CONSTRUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE ANÁLISIS SOCIO-ECONÓMICO (II): MONEDA, CRÉDITO Y MERCADOS DE CAPITALLES**

El concepto sociológico de valor económico que hemos obtenido nos permitirá visualizar con facilidad los procesos económicos que transcurren en lo que hemos llamado el “segundo piso” de la economía.

Después de profundizar el problema del valor económico del dinero y de ver las causas posibles de su variación, nuestra atención se centrará en el sistema financiero, es decir en el funcionamiento del sistema bancario, bancos y Banco Central, con la creación y destrucción de dinero que se realiza en estos dos tipos de entidades. Veremos que la representación en “masas de valor” nos permitirá visualizar en forma concreta y simple todos estos fenómenos. Serán un simple desarrollo de la existencia de nuevas organizaciones que aparecerán en el Proceso Global de Producción que se dedicarán a intermediar con dinero y que adquirirán una complejidad creciente con el tiempo. Organizaciones que tendrán nuevas propiedades, diferentes de las de las empresas que hemos analizado en el capítulo anterior.

Finalmente analizaremos brevemente el sistema bursátil con sus bolsas de valores y de mercancías dónde se han creado institucionalmente los mecanismos adecuados para que pueda desaparecer la interacción afectiva e intelectual entre los participantes de estos mercados durante los procesos de intercambio que se realizan en los mismos, por lo que en cada sesión de mercado los agentes económicos se comportarán de acuerdo a los supuestos de la teoría económica walrasiana. Sin embargo será imposible hacer desaparecer la interacción afectiva e intelectual de estos actores entre cada sesión de mercado bursátil, por lo que la sociología económica seguirá teniendo ahí un tema importante de análisis tal como, por ejemplo, lo ha realizado André Orléan con sus estudios de los mercados de valores.

## Valor del dinero

Para la concepción sociológica del valor económico propuesta vuelve a tener sentido la expresión “valor del dinero”. El dinero M, como cualquier otro bien A, B, C... tendrá una cierta altura en la Fig. 1 en la que representamos los valores de los bienes.

Fig. 1: Relaciones de transformabilidad socialmente esperada de los bienes entre sí

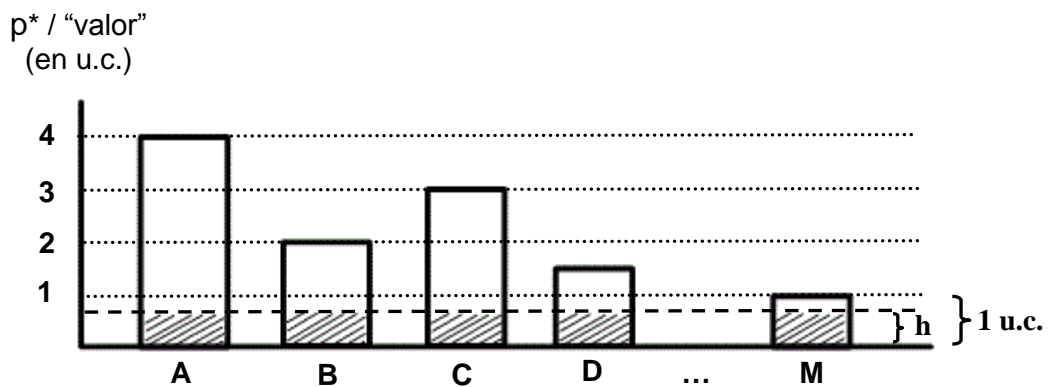


Fig. 1

Recordemos cómo se ha construido esa figura. Estamos en una economía de tipo 3 en la que los intercambios de los bienes se hacen a través del dinero. Para cada unidad física de un bien existe un precio que se puede averiguar, precio  $p^*$  socialmente vigente, que todos tendrán en mente a la hora de hacer operaciones concretas de compraventa de ese bien. Graficamos para cada unidad de los bienes A, B, C... ese precio  $p^*$  con la altura correspondiente del rectángulo, que hemos llamado “masa de valor”, dado que representa el “valor económico” de esa cantidad de bien<sup>324</sup>.

En definitiva hemos asignado una métrica a los bienes que, como la altura, es independiente del patrón de medición utilizado. La altura de los rectángulos de la Fig. 1 no dependerá de la regla que lo medirá. De la misma manera, la propiedad “valor” de un bien A, B, C... no dependerá del bien que se utiliza para medirla. El “valor” de un bien expresa el “grado de transformabilidad” socialmente esperado que tiene en otros bienes. Esto se

<sup>324</sup> Cf. Cap. 12, secciones “Concepto sociológico de valor económico en una economía de tipo 3”, “Estudio detallado de un ejemplo: precios, valores y “masas de valor económico”” y “Valor de los bienes y valor del dinero”.

aplica tanto a los bienes A, B, C... como al dinero M de esa sociedad. En la Fig. 1 las cantidades de cada bien, incluyendo el dinero, que corresponden a la zona rayada de altura  $h$  son todas transformables entre sí mediante intercambio (si estos se realizan a los precios sociales de referencia). Estas cantidades diferentes de cada bien tienen el mismo valor económico, valor que se medirá utilizando uno de los bienes como unidad de cuenta. Si se toma una altura  $2h$  en la Fig. 1, se tendrá que el doble de cantidad de cada bien será transformable entre sí. Estas nuevas cantidades de cada bien tendrán el doble de valor económico que en el caso anterior. Si tomamos la altura  $h$  correspondiente a una unidad de M, las cantidades rayadas de cada bien seguirán siendo transformables entre sí. Su valor será igual al de 1 unidad de cuenta, si se toma el dinero como unidad de cuenta.

El dinero, como cualquier bien, tiene entonces una transformabilidad en otros bienes socialmente esperada<sup>325</sup>. Y una cierta cantidad de ese dinero tendrá una cierta cantidad de esa transformabilidad en otros bienes. Ese grado de transformabilidad podrá variar en el tiempo tanto para M como para A, B, C... Es decir que la altura de M podrá variar en la Fig. 1, de la misma forma que pueden variar las alturas de los demás bienes.

Con lo que nos encontramos con que la escala numérica utilizada tomando la unidad monetaria como unidad de cuenta para medir las alturas es defectuosa, ya que puede variar la altura de la unidad monetaria representada en la Fig. 1, es decir su “grado de transformabilidad” en otros bienes, aunque siempre siga teniendo el valor numérico  $p^* = 1$ . Muchos de nosotros tenemos experiencia de períodos inflacionarios, en los que a todas luces el “grado de transformabilidad” de la unidad monetaria va disminuyendo, es decir la altura que tiene en la Fig. 1 va bajando. Expresadas las alturas de los demás bienes en esa unidad patrón que se ha

---

<sup>325</sup> La expresión “poder adquisitivo” del dinero describe esa cantidad de valor económico que tiene. Es decir, poder que tiene una cierta cantidad de dinero de ser transformada en una cantidad determinada de otros bienes. Podría aplicarse esa expresión también a los bienes A, B, C... Su valor económico sería el poder adquisitivo que tienen en otros bienes, es decir su “grado de transformabilidad” en otros bienes. Está claro que es en ese caso la transformación se hace en nuestras sociedades modernas recurriendo al dinero como elemento intermedio, cuando para el dinero esa transformación se hace en forma directa.

achicado, tendremos números que no tendrán sentido. Parecerá que han aumentado las alturas de los demás bienes, cuando la que disminuyó es en realidad la de la unidad monetaria. Por ejemplo podrían tenerse bienes cuyo “grado de transformabilidad” en otros bienes prácticamente no haya variado, con lo que su altura habrá permanecido prácticamente constante, a pesar del aumento de su valor nominal en una unidad monetaria desvalorizada.

Por lo que se plantea el problema del “valor del dinero”, es decir de la medición de su “grado de transformabilidad”. Necesitamos tener una escala para medir valores en la que podamos asignar un menor número a esa unidad monetaria que ha perdido valor, o al revés si ha aumentado de valor.

Este problema ha sido inicialmente estudiado por Cournot ([1838] 1969) a principios del siglo diecinueve y retomado por Mongin (1887, 1897) a fines de ese siglo. Mongin ha propuesto, siguiendo la idea de Cournot, tomar la siguiente aproximación. Si varían en forma solidaria los valores en unidades monetarias de bienes no monetarios, lo más probable es que haya habido una variación en el valor del dinero y no en el valor de los bienes (la altura de los bienes A, B, C... se mantiene y baja la altura de la unidad monetaria M en la Fig. 1). Cournot pone una salvedad, la de que los precios de estos bienes no estén ligados mecánicamente entre sí. Con lo que sería sumamente improbable una multitud de causas que harían variar el valor de cada bien en forma similar. Más probable es imaginar a priori una causa que haya hecho bajar el valor de la moneda.

De esta manera Mongin propone fijar en lo que sería la Fig. 1 la altura de un bien como valor unitario (por ejemplo una cierta cantidad del bien A equivalente a una unidad de cuenta). Luego si se observa que ese bien es uno de los pocos que habrá variado de altura, se tomará otro bien que no haya variado de altura, en la proporción que correspondía a esa unidad de cuenta. Con lo que tendrá una unidad de cuenta fija en la que podrán medirse el valor de todos los bienes, incluido el del dinero. La unidad de cuenta será disociada de la unidad monetaria y corresponderá a la verdadera altura de la Fig. 1. La unidad de dinero M, como cualquier unidad de bienes A, B, C... tendrá una altura que podrá variar en esa escala absoluta en unidades de cuenta.

La propuesta de Mongin, si bien ha sido comentada por Bourguin (1896: 48), no ha tenido seguidores. En el siglo veinte se ha trabajado este problema con los trabajos clásicos de Walsh (1901), Fisher (1922) y Divisia (1926). En vez de enfocarlo como la creación de una unidad de cuenta invariable para medir los valores económicos, se ha buscado un índice de precio para poder corregir la pérdida o aumento de poder adquisitivo del dinero, es decir la baja o aumento de altura de la unidad monetaria en la Fig.1.

Los intentos de construir una escala fija en unidades de cuenta para medir las alturas de los bienes A, B, C... y del dinero M en la Fig. 1 recuerdan el largo trayecto que se ha tenido en Física para poder construir instrumentos de medición adecuados. Como primer ejemplo pensemos en la medición de longitudes que se hacía con un metro patrón que podía variar de longitud con la temperatura, y cómo luego se ha perfeccionado la definición de una unidad de longitud invariable. De la misma forma ha ocurrido con la medición del tiempo. ¿Quién podía sostener que la pulsación de un péndulo tendría períodos de tiempo iguales, cuando el instrumento de comparación era el tiempo de un día de terrestre, sobre cuya igualdad de duración no se tenía ninguna certeza? De la misma forma que en Física no se ha temido partir de patrones de medición que parecían “círculos viciosos” y que luego resultaron ser “círculos productivos”, se debería tener el mismo grado de paciencia con la medición de valores económicos en una escala en unidades de cuenta que sea suficientemente satisfactoria. Por lo pronto, de la misma forma que el Físico suponía la existencia de longitudes y de unidades de tiempo invariables, aunque en rigor no las podía medir exactamente, supondremos aquí la existencia de alturas de los rectángulos A, B, C... M que pueden variar en una unidad de cuenta, aunque las propuestas de generación de esa unidad de cuenta puedan no ser todavía satisfactorias.<sup>326</sup>

---

<sup>326</sup> En Física el desarrollo de mejores definiciones de unidades de longitud, de tiempo y de masa ha necesitado el desarrollo ulterior de la teoría física basada en definiciones inadecuadas de esas unidades. Sin estos desarrollos no se podrían haber encontrado estas formulaciones más exactas. De ser así las mejoras en las definiciones de una unidad de cuenta podrían provenir de un desarrollo de la teoría basada en la misma. Con lo que no parece razonable expulsar el concepto de unidad de cuenta invariable dado que no se lo puede medir todavía en forma suficientemente satisfactoria, como no lo hubiese sido una



## *Variación del valor del dinero*

¿Pero, cómo puede variar el valor de  $M$ ? Visto en la Fig. 1 en la que existe una unidad de cuenta que mide la altura de cada rectángulo  $A, B, C \dots M$ , la pregunta es cómo puede variar la altura de la unidad de dinero  $M$ .

Pensemos en una primera situación en la que todos los mercados para los bienes  $A, B, C \dots$  están “equilibrados”. Se está operando en estado de régimen y todas las personas pueden hacer los intercambios deseados de bienes  $A, B, C \dots$  por dinero  $M$  a los precios de referencia socialmente vigentes  $p^*$  de la Fig. 1.

No representaremos cada transacción individual para cada mercado, como lo hicimos en el capítulo anterior, sino directamente la visión sintética a nivel de oferta total de cada bien en unidades de cuenta y oferta total de dinero en unidades de cuenta (demanda total en unidades de cuenta) para ese bien<sup>327</sup>. De ahí los rectángulos  $A, B, C \dots$  de la Fig. 2 con sus demandas  $M$  correspondientes<sup>328</sup>. Para cada bien tenemos que la oferta total en unidades de cuenta es igual a su demanda total en unidades de cuenta (alturas de los rectángulos de la izquierda igual a altura de los rectángulos de la derecha). Por lo que en cada sesión de mercado podrán realizarse todos los intercambios deseados a los precios de referencia  $p^*$  socialmente vigente. Si uno de estos mercados es un mercado walrasiano, ya no habrá un precio social de referencia  $p^*$ , pero se podrá representar con el mismo esquema. La

---

actitud similar con las primeras definiciones de medición de longitud, masa y tiempo en los inicios de la Física.

En definitiva no vemos ninguna razón para no imaginar como variables las alturas de los rectángulos  $A, B, C \dots M$  de la Fig. 1 aunque la medición de esas alturas se haga inicialmente con una unidad monetaria de altura variable, altura que luego se trata de corregir con mayor o menor fortuna con las propuestas de índices de precios actualmente existentes. De la misma forma que hay una longitud, masa y tiempo independiente del instrumento que lo mide, tendremos un valor económico representado por la altura de los rectángulos de la Fig. 1 independiente de su instrumento de medición. Altura cuyo significado concreto es el “grado de transformabilidad” que tiene un bien en otros bienes.

<sup>327</sup> Tomaremos como unidad de cuenta a la unidad monetaria (u.m.).

<sup>328</sup> Para ver con más detalle estas transacciones bastará poner la lupa en estos dos rectángulos o “masas de valor” que tenemos para cada bien, y ver de qué “masas de valor” individuales se compone. Tendremos entonces, como lo hemos visto en el capítulo anterior, todas las ofertas y demandas en unidades de cuenta de las personas que desean intercambiar este bien por dinero y dinero por este bien. Ofertas y demandas de cada parte y contraparte que se han ajustado teniendo en cuenta el precio social de referencia  $p^*$  de ese bien.

oferta total de ese bien será igual a la demanda del mismo, al precio de mercado único  $p$  que resultará en ese mercado de la confrontación anónima de ofertas y demandas individuales según el mecanismo institucional adoptado.

Fig. 2: Oferta y demanda en “masas de valor” de cada bien a los precios de referencia  $p^*$ . Oferta global y demanda global.

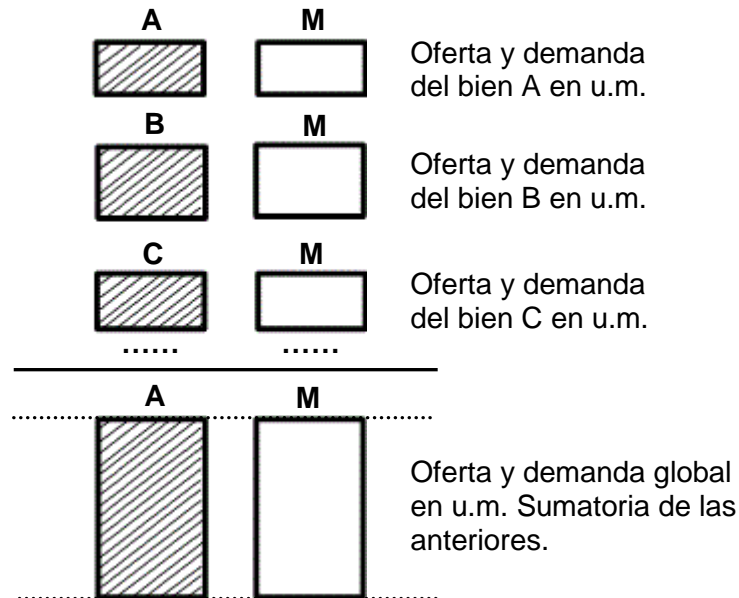


Fig. 2

Podemos tener una visión aún más sintética sumando todas las masas de valor de los bienes A, B, C... obteniendo el rectángulo de la parte inferior de la Fig. 2, rectángulo que llamaremos “oferta global” del mercado en unidades de cuenta. Análogamente con la suma de las demandas de cada bien, obtenemos el rectángulo que llamaremos “demanda global” del mercado en unidades de cuenta.

Suponemos que estamos en un estado de régimen en el que en cada sesión de mercado se va repitiendo la Fig. 2. Romperemos esta situación de equilibrio dinámico suponiendo que de repente, por algún fenómeno colectivo, todas las personas y empresas desean aumentar sus tenencias en dinero. Rueff hablará de un aumento de “saldos monetarios deseados”. Si no hay creación de dinero, este deseo colectivo será imposible de realizar. ¿Qué es lo que ocurrirá?

Cada persona y empresa, para simplificar diremos cada persona a partir de ahora, tratará entonces de volcar más bienes al mercado o reducir el montos de sus compras. Habrá entonces un aumento de las masas de valor que representan la oferta de bienes (rectángulos de la izquierda) y una disminución de las que representan la demanda (rectángulos de la derecha). Aparecerá entonces un exceso de oferta en cada mercado de bienes, que podrá visualizarse también a nivel de la oferta y demanda global (Fig. 3).

Fig. 3: Aumento del deseo colectivo de tenencias monetarias. Se ofrece más cantidad de bienes y menos cantidad de dinero a los precios de referencia  $p^*$ .

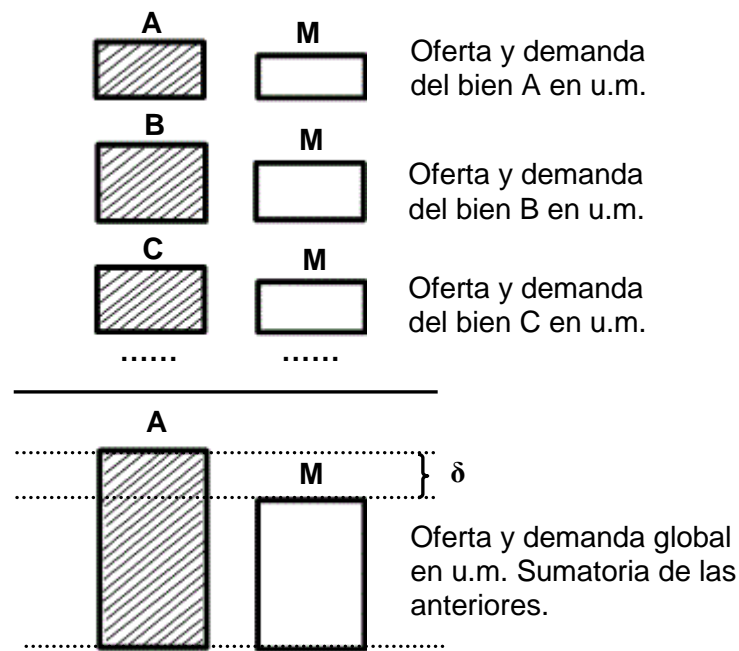


Fig. 3

Este tipo de situación, como lo hemos visto en el capítulo anterior, tendrá una amplia gama de desenlaces posibles entre los dos siguientes casos extremos. Desenlace que en cada situación concreta habrá que buscar mediante la toma de datos adicionales del sistema económico en estudio. Nos interesará aquí únicamente ver si entre estos desenlaces posibles es posible que varíe el valor del dinero en unidades de cuenta, es decir si la

altura de M en la Fig. 1 puede variar, aunque siempre nominalmente su precio sea  $p^* = 1$  u.m.<sup>329</sup>

### 1) Ajuste por cantidad

Se trata de ajustar ambas columnas de la Fig. 3 con un efecto cantidad, sin variación de los precios  $p^*$  sociales de referencia. Para ello deberá bajar la columna de la izquierda. Se reducirá la oferta total de bienes en cantidades para ajustarla al menor nivel de la demanda en unidades monetarias. Corresponde a una situación de recesión generalizada en la que en todas las cadenas productivas del Proceso Global de Producción se reduce el nivel de actividad en cantidades de bienes producidos, con su consecuencia de menor demanda de insumos básicos, incluidos servicios personales.

En este caso no habrá variación del valor de la unidad monetaria en unidades de cuenta. Seguirá adquiriendo la misma cantidad de bienes (hemos supuesto que los precios  $p^*$  sociales de referencia no cambiaban). Visto en la Fig. 1 su altura y la de los demás bienes permanecerá invariable. El “grado de transformabilidad” de la unidad monetaria en otros bienes no habrá variado. Visto en la Fig. 3, tenemos una situación en la que una menor cantidad de unidades monetarias ofrecidas al mercado finalmente comprará una menor cantidad de bienes al reducirse la altura de las columnas de la izquierda por retracción de las ofertas de bienes en cantidades.

El poder adquisitivo de la unidad monetaria, expresión equivalente a su “grado de transformabilidad” en otros bienes, es decir lo que hemos

---

<sup>329</sup> En ese caso diremos que el dinero M habrá variado de altura en una escala en unidades de cuenta que mide el valor económico de los bienes y del dinero. La escala en unidades de cuenta será una escala más precisa que la escala en unidades monetarias. Ocurre algo análogo a la medición de una longitud con una regla de 1 metro, cuya verdadera longitud es diferente, por ejemplo por dilatación de la misma por la mayor temperatura. Buscamos ahora medir la verdadera longitud de la regla, que en una “escala absoluta” medirá por ejemplo 1.0002 m. Obviamente las mediciones hechas con esta regla deberán corregirse si se desea tener la verdadera longitud del objeto y no la expresada en un metro patrón cuya longitud varió. A efectos prácticos podrá ser innecesaria esa modificación en muchos casos, pero en otros podrá ser importante. Aquí los números expresados en unidades de cuenta se refieren a esta medición más precisa del valor económico de un bien que los números expresados en unidades monetarias, al tener en cuenta las variaciones del valor económico de la unidad monetaria utilizada como patrón de medición.

llamado su valor económico, no ha variado. Habrá simplemente una menor compra total de bienes en cantidad por haberse volcado una menor cantidad de unidades monetaria al mercado.

## 2) Ajuste por precio

Supongamos ahora que pueden variar los precios sociales de referencia  $p^*$ . El ajuste por el exceso de oferta de la Fig. 3 podrá hacerse ahora mediante reducción del precio expresado en unidades monetarias de los bienes ofrecidos. Como lo hemos visto en el capítulo anterior, habrá efectos inducidos en las cantidades de bienes y de dinero volcados al mercado con la reducción de precios. Con lo que las ofertas totales de cada bien se ajustarán a su demanda en dinero. Visto en forma sintética la oferta global se igualará en unidades monetarias a la demanda global.

La oferta global en la Fig. 3 disminuirá al bajar los precios de las transacciones y se igualará con la demanda global<sup>330</sup>. Los precios promedios de las transacciones de cada bien bajarán, con lo que cambiará la percepción social de los precios sociales de referencia  $p^*$  de todos los bienes. Todos estos bienes habrán bajado de precio social de referencia  $p^*$  medidos en unidades monetarias en la Fig. 1. Estas unidades monetarias podrán entonces adquirir más bienes que antes.

Parecerá entonces en la Fig. 1 que habrán bajado el valor de todos los bienes manteniéndose el valor de la unidad monetaria. Sin embargo no es lo que ocurre si medimos las alturas de los rectángulos de esa figura en unidades de cuenta de valor invariable. Podemos observar que cada unidad monetaria tendrá un poder adquisitivo mayor, es decir una mayor “grado de transformabilidad” en otros bienes. Dicho de otra manera, el valor del dinero

---

<sup>330</sup> Análogamente a lo que hemos visto en el capítulo anterior, la demanda global de los bienes podrá variar. La demanda para cada bien, como lo hemos visto antes podrá: 1) subir (aunque sin llegar a la altura de la oferta inicial de cada bien), reduciendo el exceso de oferta inicial; 2) no cambiar, manteniendo el exceso de oferta inicial; 3) bajar, aumentando el exceso de oferta inicial. En los tres casos se tendrá que la oferta del bien en unidades de cuenta disminuirá para alcanzar una demanda en unidades de cuenta de ese bien que será menor a la oferta en unidades de cuenta inicial. Visto en forma global teniendo en cuenta todos los bienes, la oferta global en unidades de cuenta bajará para alcanzar una demanda global en unidades de cuenta que es menor. Igualadas ambas alturas de cada rectángulo de la oferta y demanda global en unidades de cuenta, todos los intercambios deseados serán posibles, lo que se habrá logrado con una baja generalizada de precios.

habrá aumentado. Por lo que medido en unidades de cuenta la altura del rectángulo de la Fig. 1 que representa el dinero M habrá subido. Por otra parte las relaciones de transformabilidad entre los demás bienes podrán no haber variado, con lo que se podrán mantener sus alturas respectivas en unidades de cuenta (en caso de que no cambien los precios relativos entre ellos). La situación será entonces en ese caso de una baja de precio por suba del valor del dinero, manteniéndose el valor de los demás bienes. En definitiva, si suponemos que no han variado los precios relativos entre los bienes, se tendrá en la Fig. 1 que lo que habrá variado de valor es el dinero M, cuya altura habrá subido, manteniéndose la altura de los bienes A, B, C...

Evidentemente una visión más acorde a la realidad de la Fig. 3 vería en ese caso que los bienes no bajan de valor para ajustarse a una menor demanda monetaria, sino que es el valor de las unidades monetarias volcadas al mercado el que sube para ajustarse a un valor sin cambio de los bienes ofrecidos, en caso de mantenerse los precios relativos entre ellos. Pero para verlo así habría que medir el valor de los bienes y del dinero en unidades de cuenta y no en unidades monetarias.

Por lo que una situación de aumento de deseo de tener mayores saldos monetarios en una comunidad en la que no se crea dinero puede generar una situación en la que el valor del dinero aumenta. En caso inverso, si el deseo de tenencia de saldos monetarios por parte de una comunidad se reduce, se podrá tener una situación en la que el valor del dinero disminuye.

En la Fig. 4 se tendrá entonces un exceso de demanda en unidades monetarias con respecto al valor de los bienes ofrecidos medido en unidades monetarias. Si este exceso de demanda se resuelve vías cantidades, por aumento de los bienes ofrecidos al mercado, no habrá variación en el valor de la unidad monetaria. Si se resuelve con variaciones de los precios de referencia socialmente esperados, se tendrá que en la Fig. 4 subirán los rectángulos que representan los valores de los bienes medidos en unidades monetarias hasta ajustarse a la demanda monetaria existente.

Cada unidad monetaria tendrá entonces un poder adquisitivo, o “grado de transformabilidad” en otros bienes menor. Su valor económico

habrá bajado, con lo que la altura del rectángulo M en la Fig. 1 habrá bajado, manteniéndose la altura de los demás rectángulos que representan los bienes si además suponemos que no han variado los precios relativos de estos bienes.

Fig. 4: Disminución del deseo colectivo de tenencias monetarias. Se ofrece menos cantidad de bienes y más cantidad de dinero a los precios de referencia  $p^*$ .

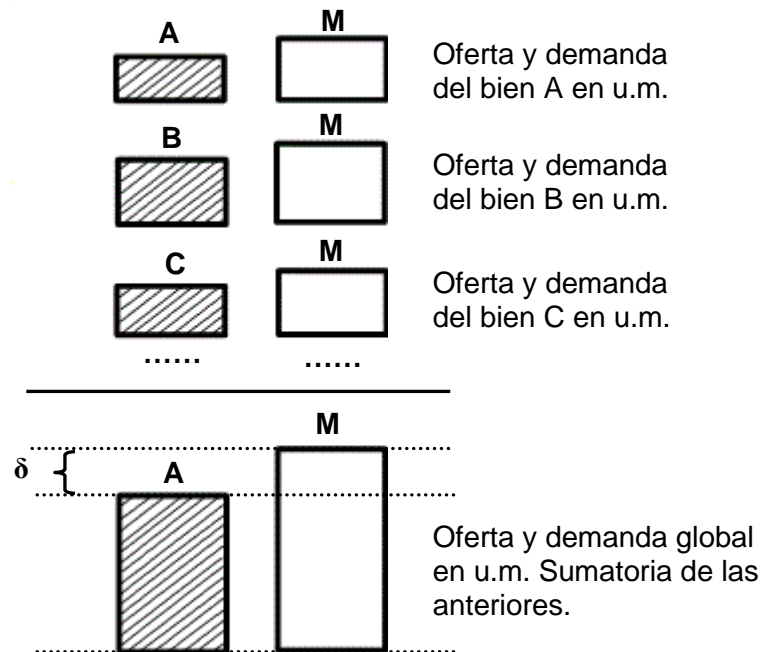


Fig. 4

Evidentemente una visión más acorde a la realidad de la Fig. 4 vería en ese caso que los bienes no aumentan de valor para ajustarse a una mayor demanda monetaria, sino que es el valor de las unidades monetarias volcadas al mercado el que baja para ajustarse a un valor sin cambio de los bienes ofrecidos, en caso de que no cambien los precios relativos entre ellos. Pero para verlo así habría que medir el valor de los bienes y del dinero en unidades de cuenta y no en unidades monetarias.

### Creación y destrucción de dinero

El exceso de demanda en unidades monetarias en la Fig. 4 puede producirse también si algunas “personas” tienen la posibilidad de fabricar dinero (gobierno, bancos). En ese caso siempre podrán reducir sus tenencias

en dinero, ya que podrán volver a rellenar sus saldos monetarios con la creación de nuevo dinero. Con lo que todo ocurre como si esas personas pudieran continuamente reducir sus saldos monetarios deseados. Si además suponemos que los saldos monetarios deseados de las demás personas y empresas no varían, el efecto global será el de una reducción de saldos monetarios deseados a nivel de la comunidad. Con lo que aparecerá un exceso de demanda en unidades monetarias como en la Fig. 4.

Pero a diferencia del caso anterior, este exceso de demanda no estará repartido entre los diferentes bienes, sino en algunos focos donde se hará este gasto adicional. Cada uno de estos focos ajustará sea por precio, sea por cantidad, y transmitirá el ajuste a las empresas anteriores de su cadena de producción. Si estamos en un sistema económico en el que los ajustes de precios pueden hacerse cuando son a la alza, se observará un proceso inflacionario, con precios que van subiendo en forma secuencial. Si expresáramos estos precios en unidades de cuenta veríamos que los bienes A, B, C... de la Fig. 1 podrán cambiar de altura entre sí en un proceso dinámico (variación de valores relativos de los bienes), pero que frente a estas fluctuaciones de altura de los rectángulos de los bienes, habrá un rectángulo, el de la unidad monetaria M que irá bajando continuamente de altura. Será el fenómeno predominante si la creación de dinero se mantiene en el tiempo.

En caso contrario de destrucción de dinero (bancos que reducen el nivel de dinero bancario creado, gobierno que destruye parte de la recaudación en dinero), y si suponemos que el resto de la comunidad tiene un nivel de saldos monetarios deseados que no cambia, algunas personas se encontrarán con menos dinero del que recibían normalmente. Por lo que aumentarán sus ofertas en bienes o reducirán sus compras en dinero. El efecto será similar al de la Fig. 3. La oferta global de bienes medida en unidades monetarias aumentará y la demanda global en unidades monetarias disminuirá. Aparecerá un exceso de oferta que se irá resolviendo como hemos visto en los capítulos anteriores, sea por ajuste de cantidad sea por reducción de precios. Se observará una tendencia a la baja de precios que irá recorriendo toda la economía, y que si no se puede realizar se transformará



en un ajuste por cantidad que irá reduciendo el nivel de actividad de sectores cada vez más amplios. La tendencia a la baja de precios se verá en la Fig. 1 como un aumento del valor del dinero  $M$ .

Este proceso de destrucción de dinero no es simétrico del de creación de dinero. Siempre es posible crear más dinero, en teoría. En cambio sólo se puede destruir el dinero que existe. Está claro, sin embargo, como lo muestra la experiencia histórica, que el exceso de creación de dinero, termina por destruir el mismo reduciendo su valor económico a niveles insignificantes. Desaparece en la Fig. 1 la altura de  $M$  y, dado que una comunidad moderna no puede vivir sin dinero, es reemplazado por un nuevo dinero  $M'$  en procesos de transición traumáticos como lo muestran las hiperinflaciones europeas de la década de 1920. Se debe crear una nueva confianza social en el valor del signo monetario que reemplazará al anterior.

### **Préstamos de dinero**

Consideremos una economía de tipo 2-a en la que existen intercambios sin dinero. Observamos que además de los intercambios por trueque pueden existir operaciones de préstamo, como el de la Fig. 5.

$P_1$  le presta el bien  $A$  a  $P_2$  por un período de tiempo. Como todos sabemos, esta operación consta de dos operaciones elementales que se suceden en el tiempo. En primer lugar  $P_1$  le entrega  $A$  a  $P_2$  en el instante inicial  $t_0$ . En segundo lugar  $P_2$  le devuelve a  $P_1$  el mismo bien  $A$  en el instante final  $t_f$ . Podrá eventualmente agregar a modo de retribución un bien adicional  $B$ .

Si fueran préstamos entre vecinos bastará con que se devuelva el bien. Probablemente  $P_2$  se sentirá en deuda y le hará un servicio similar en el futuro, o un regalo por la gentileza.

Nos interesa la posibilidad de que se convierta en una transacción más general entre dos personas, sin lazos de vecindad o de parentesco. La operación de préstamo se hará entonces pidiendo una contrapartida adicional además de la devolución del bien, por ejemplo el bien  $B$  en una cierta cantidad.

Fig. 5: Préstamo de un bien A por un período de tiempo y su devolución con un bien B adicional en una economía de tipo 2-a. Representación en masas de valor.

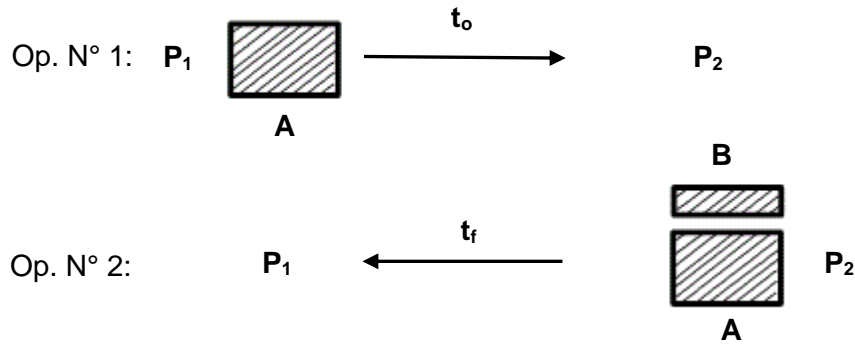


Fig. 5

En una economía de tipo 2-b la retribución B podrá hacerse en dinero (Fig. 6).  $P_2$  devolverá el bien que se le ha prestado con “regalo” adicional que se llamará “alquiler”. Habrá un precio socialmente vigente para los alquileres que se puedan hacer.

Fig. 6: Préstamo de un bien A por un período de tiempo y su devolución con un bien M adicional en una economía de tipo 2-b. Representación en masas de valor.

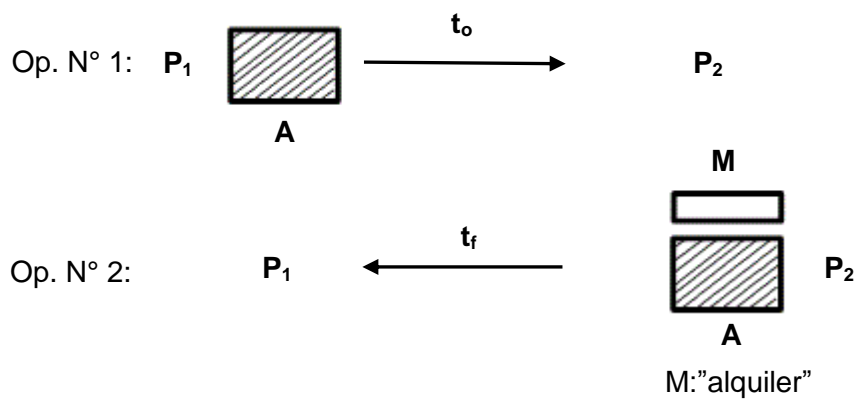


Fig. 6

Pero puede aparecer la innovación siguiente (Fig. 7). En vez de prestar un bien A, B, C... se prestará dinero M. Aparentemente es un caso particular de la Fig. 6, en el que se reemplazó el bien A por el bien M. En realidad será una expansión del caso anterior, abriendo paso a nuevas realidades, si el compromiso de devolver no es del mismo bien que se

entregó como en la Fig. 6 (es decir exactamente el mismo dinero) sino una cantidad equivalente de dinero. Esto cambia todo y generará profundos cambios con respecto a la situación anterior ya que abre la relación a un amplio abanico de personas, en vez de restringirla a las dos personas de la figura.

Este dinero podrá prestarse a personas para que puedan realizar su ciclo A-M-B sin previamente haber vendido un bien. Harán M-B, dejando para más adelante la parte A-M de su ciclo, con la cuál devolverán el préstamo (obviamente con dinero diferente al que recibieron aunque en mismas cantidades). Podrá también ser prestado a empresas para realizar su ciclo M-A-M. Operarán con dinero que no es de ellos, pero que podrán devolver una vez cumplido su ciclo comercial.

En ambos casos aparecerán perturbaciones si el dinero que esperan recibir personas y empresas en el futuro para devolver el préstamo no se encuentra. El dinero M que se le ha prestado, a diferencia del objeto A de la Fig. 6, no queda en el patrimonio del deudor, sino que se pone en circulación. Deberá volver un monto equivalente en dinero a esas personas y empresas desde la circulación hasta sus patrimonios.

Fig. 7: Préstamo de M por un período de tiempo y su devolución con un  $\Delta M$  adicional en una economía de tipo 2-b y de tipo 3 (“capital” e “interés”). Representación en masas de valor.

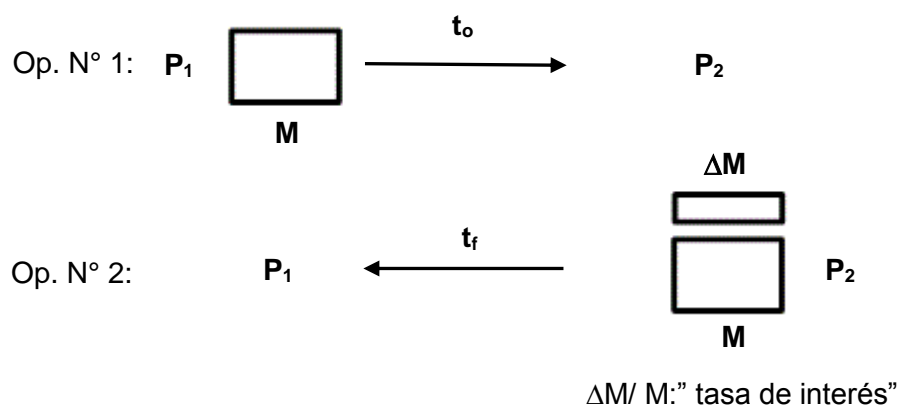


Fig. 7

Se vislumbran entonces tensiones si el futuro previsto no se realiza para personas y empresarios. Los sistemas legales han creado una red de mecanismos para evitar este tipo de situación, desde la amenaza de esclavitud del deudor en las economías de la antigüedad, hasta los procesos de convocatoria y quiebra más humanizados de nuestras sociedades modernas.

La retribución de la Fig. 7 podrá calcularse en relación al monto prestado obteniéndose “la tasa de interés” del préstamo de dinero. Esta “tasa de interés” no representará un valor económico como los precios, sino una división entre dos valores económicos ( $\Delta M/M$ ).

No entraremos aquí en el modo de fijación de esa tasa de interés. Diremos solo algunas palabras al respecto. En economías tradicionales del tipo 2-b habrá una tasa de interés socialmente vigente, o por lo pronto un tope a la misma, buscando la sociedad o el legislador proteger al deudor. El hecho de fijar un porcentaje del dinero como retribución hará que fácilmente un deudor que no pueda pagar tenga su deuda que crezca exponencialmente, es decir fuera de posibilidades prácticas de devolver la suma total adeudada. El mecanismo de un endeudamiento en un porcentaje fijo del dinero se vuelve socialmente peligroso, al no responder a las realidades físicas de una economía.

Sin embargo en nuestras economías de tipo 3 se ha tendido a liberar las tasas de interés de estos límites sociales. No formarán parte de un sistema de precios  $p^*$  y tasas de interés  $i^*$  socialmente vigentes. Se elaborarán en los mercados del “segundo piso” de la economía, mercados bancarios y bursátiles, con mecanismos predominantemente walrasianos. Desde allí estos números variables servirán de referencia para las operaciones de préstamo entre particulares y empresas del “primer piso” de la economía.

### **Instituciones bancarias**

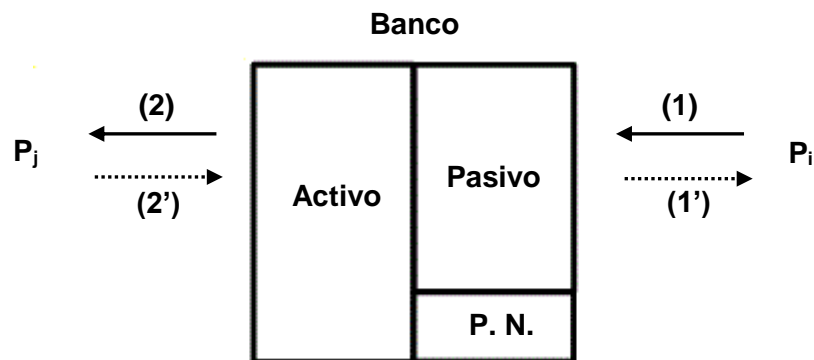
La posibilidad de hacer préstamos en dinero en dinero y cobrar una retribución por los mismos ha permitido el surgimiento de nuevas organizaciones económicas en el Proceso Global de Producción.

Se tendrá históricamente en primer lugar a los prestamistas. Harán el circuito M-M de la Fig. 7 con su propio dinero. Entregarán M en  $t_0$  y

recibirán  $M + \Delta M$  en  $t_f$ , siendo  $\Delta M$  su ganancia por la operación de crédito realizada. Si toman dinero ajeno prestado se convertirán en bancos. Harán el circuito de préstamo M-M con plata prestada.

Para visualizar el funcionamiento económico de un banco es necesario recurrir a su representación contable, es decir a la visualización de las masas de valor económico puestas en juego por esta institución (Fig. 8)

Fig. 8: Balance de un banco. Representación en masas de valor.



- (1) Dinero recibido de terceros
- (2) Dinero prestado a clientes

Fig. 8

Se ha recibido dinero de terceros, bajo la forma de depósitos, dinero que salvo un margen de seguridad que se deja en caja (el llamado “encaje” bancario) ha sido prestado a clientes del banco: personas (“banca individuos”) o empresas (“banca empresas”). Por lo que podemos observar como el banco es un mecanismo que recibe dinero de agentes económicos y lo transmite a otros agentes económicos: flujos (1) y (2) de dinero en la Fig.8.

Está claro que cuando venzan los depósitos de los terceros, el banco deberá devolverles el dinero, a menos que decidan renovarlo, como en general sucede. Para ello necesitará cobrar el dinero que le ha prestado a sus clientes. El dinero se moverá ahora en sentido contrario: flujos (2') y (1') de la Fig. 8.

Evidentemente un banco tiene una multitud de estas operaciones en curso, es decir dinero prestado que todavía no se ha devuelto y dinero recibido que todavía está pendiente de devolución. En el balance aparecerán

los créditos y deudas, valuadas en unidades de cuenta, de estas operaciones pendientes de devolución.

Como toda empresa el banco podrá perdurar si constantemente cumple con sus obligaciones, movimientos (1') de la Fig. 8, si el depositante decide no mantener su depósito, y si genera un resultado adecuado con sus operaciones de intermediación. Resultado que como todos sabemos surgirá de la diferencia de tasa de interés cobrada a sus clientes con respecto a la pagada a sus depositantes.

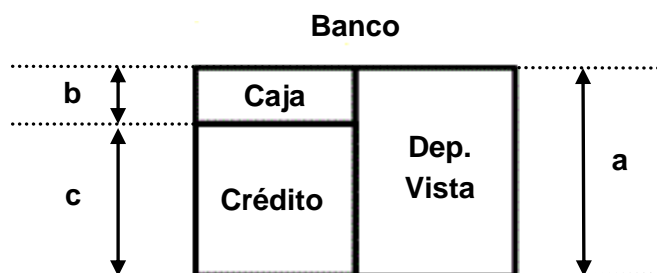
Para examinar entonces la salud financiera del Proceso Global de Producción será entonces importante analizar no solo, los balances de sus empresas, sino también el de sus entidades financieras.

Si observamos con detalle parte del balance de un banco veremos que tiene depósitos a la vista, técnicamente exigibles en cualquier momento, pero que sin embargo se mantienen a disposición del banco. Como es bien sabido, el banco al observar que estos saldos no se retirarán, prestará una parte de los mismos (véase Fig. 9 a continuación).

Los depósitos a la vista, serán considerados por sus titulares como dinero que tienen constantemente a su disposición para realizar pagos mediante cheques o transferencias, o simplemente para retirarlo como efectivo. Los depósitos a la vista serán vistos como “dinero bancario”. Pero como ese dinero “a” excede al “b” que el banco ha guardado en caja, habrá habido una creación de dinero bancario por un monto de “c” (Fig. 9). Los depositantes tienen más tenencias de dinero que las que se han quedado en el banco. El dinero que ha salido del banco, cuya devolución pendiente está representada por la masa de valor Crédito del balance de la Fig. 9, estará también a disposición de la comunidad. Por lo que las tenencias en dinero moneda y en dinero bancario han aumentado para esa comunidad con el simple hecho de prestar parte de los depósitos a la vista.

Encontramos entonces en los bancos una fuente de creación de dinero, cuantificable por la diferencia  $a - b$  entre las masas de valor de la Fig.9.

Fig. 9: Balance parcial de un banco. Depósitos a la vista recibidos (a), parte de los cuales quedan en caja (b), otorgándose créditos con el resto (c). Creación de dinero bancario:  $c = a - b$ . Representación en masas de valor.



**Fig. 9**

Salta a la vista en la Fig. 9 la posible quiebra del banco si todos los depositantes reclaman su dinero inmediatamente. Esta devolución total es imposible, por lo que se afectará la cadena de cobros y pagos de las personas y empresas que contaban como una realidad tangible el dinero bancario que tenían en ese banco. Se tendrá entonces una crisis en la cadena de pago si se generaliza este comportamiento a todo el sistema bancario, por pérdida de confianza social en la posibilidad de los bancos de devolver a simple demanda estos depósitos a la vista, es decir de cumplir esa creencia social con la que todos se manejan en su actividad cotidiana.

Las personas y empresas tendrán entonces una brusca contracción de sus tenencias monetarias. Se encontrarán con que sus tenencias reales en dinero son insuficientes con respecto a las que necesitan. Esta situación será similar a la ya analizada anteriormente en la que hay un brusco aumento de sus saldos monetarios deseados. Visto en forma sintética en la Fig. 3, la oferta global en unidades de cuenta de la comunidad será ahora mayor a la demanda en unidades de cuenta que se habrá reducido, apareciendo un exceso de oferta<sup>331</sup>.

La demanda global en unidades de cuenta caerá fuertemente, con los dos efectos básicos que hemos visto en el capítulo anterior, entre los cuales se encuentran el abanico de casos posibles: 1) caída generalizada de precio; 2) ajuste por cantidad, es decir disminución de de las cantidades de bienes

<sup>331</sup> Ahora hay que ver el M de la Fig. 3 como correspondiente al dinero M y al dinero bancario M', dineros que se ofrecen en contrapartida para la compra de bienes. Y análogamente para el M de la Fig. 4 que veremos a continuación.

producidos. De esta forma volverán a equilibrarse la oferta global con la menor demanda global en unidades de cuenta. En nuestras sociedades actuales, en las que la disminución generalizada de precios es un proceso doloroso, esto significará una caída del nivel de actividad del Proceso Global de Producción. Crisis que se podría haber evitado de no haber existido esta fuerte y brusca contracción del dinero bancario por pérdida de la confianza social en el dinero bancario de los bancos del sistema financiero.

De ahí, como todos sabemos, la creación de organismos económicos especializados, que tratan de regular el dinero bancario creado para evitar estos procesos de brusca contracción, es decir de lo que solemos llamar un Banco Central, con la batería de medidas que se habían probado ya en el siglo diecinueve, entre las cuales se encuentra la emisión temporaria de dinero papel para evitar de que se caigan los eslabones bancarios de la cadena de pago, volviendo a generar la confianza social en la plena convertibilidad del dinero bancario en dinero papel. Esa emisión temporaria cubrirá el defecto de tenencias deseadas por la comunidad, por lo que no tendrá efectos inflacionarios. Sí deberá reabsorberse cuando se haya restaurado la confianza en todo el sistema bancario, y vuelvan las tenencias de dinero bancario a niveles similares a los que existían antes de la crisis. Caso contrario ahora sí aparecerá un exceso de tenencias monetarias de la comunidad que podrá dar lugar a un proceso inflacionario.

En forma inversa, un proceso de expansión del crédito bancario hará que los montos “c” de la Fig. 9 crezcan, haciendo que aumenten las tenencias monetarias de los demás actores del sistema. Si este proceso logra hacerse en forma tal que sea comandado por un aumento de los saldos monetarios deseados de los actores del sistema, no alterará el equilibrio entre la oferta global y la demanda global en unidades de cuenta. Simplemente responderá a un mayor nivel de saldos monetarios deseados. Pero si la creación de dinero bancario se hace en forma tal que exceda los saldos monetarios deseados por la comunidad, tendremos el caso de la Fig. 4 en la que la demanda global en unidades de cuenta será mayor a la oferta global de bienes en unidades de cuenta.



Observamos entonces los dos casos básicos que ya hemos analizado anteriormente, entre los cuales se encontrará el abanico de casos posibles: 1) suba generalizada de precios; 2) ajuste por cantidad, es decir aumento de la cantidad de bienes producidos. Lo que ocurrirá dependerá de cada caso concreto. Por ejemplo podrá tenerse una sociedad en la que existen recursos ociosos disponibles a los precios de referencia socialmente vigente, con lo que en una primera etapa podrá responderse a la situación mediante una expansión de la producción en las cadenas del Proceso Global de Producción. Sin embargo será probable que aparezcan en algunos lugares “cuellos de botella”, es decir empresas trabajando ya a plena capacidad y que limiten la expansión del resto de su cadena productiva. El aumento de demanda tenderá a resolverse entonces en estos lugares por aumentos de precios, que tenderán a difundirse por el resto del sistema económico. Por lo que se tendrá entonces una situación en la que el aumento de saldos monetarios de la comunidad se traducirá ya no vía expansión de la producción, sino vía un proceso inflacionario. Pero esta expansión del crédito bancario causará una debilidad del sistema bancario al aumentar la altura “c” con respecto a la altura “b” de la Fig. 9. Podrá ser víctima en cualquier momento de una crisis de confianza en la plena convertibilidad del dinero bancario en dinero papel. Por lo que la experiencia histórica muestra que para que el proceso inflacionario pueda sostenerse, deberá recibir continuamente dinero creado por el Banco Central para aumentar también el nivel “b” de lo que tiene en caja<sup>332</sup>. Por lo que un proceso de inflación generalizada necesitará de la creación de dinero por parte de un Banco Central.

En definitiva, con los bancos han aparecido nuevos organismos económicos que han complejizado aún más el Proceso Global de Producción. Se dispondrá de un acceso al crédito y de un manejo simple de los pagos, pero al mismo tiempo el Proceso Global de Producción estará expuesto a expansiones y contracciones del crédito bancario que podrán causar serios desajustes.

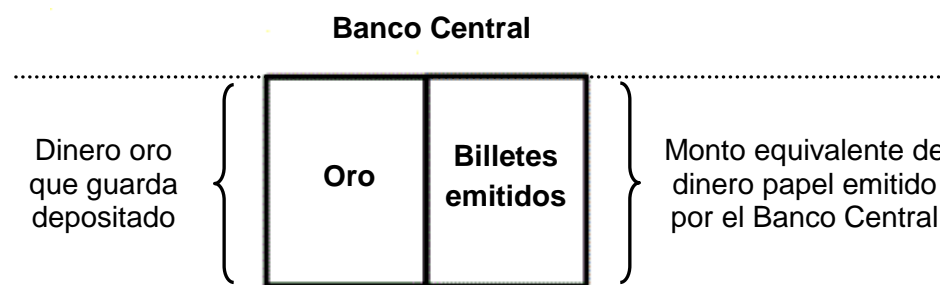
---

<sup>332</sup> En la Fig. 9 el banco lo podrá hacer de la siguiente forma: ofrecerá al Banco Central parte de sus Créditos, que le dará a cambio dinero con el que podrá aumentar su Caja (operación de “redescuento” de un crédito, en el lenguaje bancario).

## Banco Central

Para paliar estos desajustes ha emergido entre los bancos un *primus inter pares*, banco de bancos, es decir un Banco Central. Dado que en las economías de tipo 3 es un actor central, necesitamos estudiarlo brevemente. Para ello observemos las “masas de valor económico” que pone en juego, es decir, su balance.

Fig. 10: Balance parcial de un Banco Central con patrón oro. Emisión de Billetes, derechos de extracción de terceros sobre el oro entregado al Banco Central. Representación en masas de valor.



**Fig. 10**

Partiremos para simplificar de un banco central en un régimen monetario en el que el dinero es una mercancía, por ejemplo oro<sup>333</sup>. El banco central recibirá tenencias de oro de particulares y emitirá los billetes correspondientes que recibirán a cambio esos agentes económicos (Fig. 10). Los particulares utilizarán estos billetes como si fueran oro, ya que en todo momento son “convertibles” en oro, con solo presentarlos al Banco Central. En este caso cada billete emitido tiene el mismo valor económico que el oro depositado. Si los representáramos con los rectángulos que hemos llamado masas de valor, tendrán la misma altura. Por ello el billete que aparece como deuda en el balance del Banco Central, y como un activo para los particulares que lo tienen en su posesión, tendrá el mismo valor económico que el oro que tiene el Banco Central en su caja. A los rectángulos del

---

<sup>333</sup> Haremos una exposición simplificada. Hablaremos solo de billetes y no de depósitos en cuenta corriente (derechos sobre el oro registrados en una cuenta corriente a nombre del depositante, en vez de recibir un billete que da el mismo derecho pero al portador del billete).

balance los podemos llamar también además de “masas de valor”, “masas de balance” para recordarnos que forman parte del balance.

Pero el Banco Central, al igual que en los casos de bancos vistos anteriormente, verá que pocos billetes volverán para ser convertidos en oro, dado que el billete es considerado tan bueno como el oro para las transacciones de los particulares. Con lo que se extienden los intercambio de bienes por ese título de crédito que es el billete, llegando a identificarse en la población ese billete con dinero, cuando técnicamente no lo es todavía. El intercambio a igualdad de valor entre un bien A y el dinero oro M, será sustituido por el intercambio del bien A por el título de crédito sobre oro M' a igualdad de valor.

Esto le permitirá hacer al Banco Central un proceso similar al que hemos visto para los bancos. Como sabe que no todos los billetes emitidos vendrán a ser de vuelta cambiados por el oro al que dan derecho, podrá emitir más billetes que el oro que retendrá en su caja. Lo podrá hacer, por ejemplo, como ocurrió históricamente, con las llamadas operaciones de redescuento. Recibirá de un banco un crédito no vencido por un cierto valor económico (el valor que corresponde al dinero en el que se transformará el crédito a su vencimiento, descontado el interés de la operación por el tiempo que falta para el vencimiento del crédito).

Fig. 11: Balance parcial de un Banco Central con emisión de billetes contra oro, créditos y títulos. Representación en masas de valor.

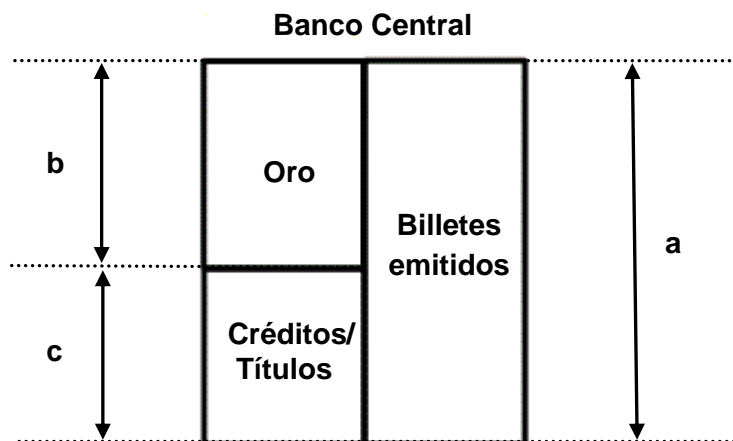


Fig. 11

Se habrá entonces hecho el intercambio siguiente: crédito por billete emitido a igualdad de valor económico. En el balance aparecerán las “masas de balance” correspondientes, a igualdad de valor, entre los nuevos billetes emitidos (altura a - b del balance de la Fig. 11) y el valor de los créditos recibidos (altura c del balance).

Se habrá emitido dinero adicional (altura a – b) pero contra valores económicos ya existentes y de existencia transitoria. El título de crédito a su vencimiento debería ser pagado en el dinero del país, es decir en oro, o en billetes, con lo que se tendría de vuelta la Fig. 10 si fuera el único crédito otorgado. Pero continuamente se van otorgando redescuentos, con lo que se tiene la Fig. 11 con una cierta cantidad de créditos recibidos.

Rueff muestra una propiedad interesante de las políticas tradicionales de redescuento de un Banco Central. Si elije adecuadamente la tasa de redescuento podrá lograr que la creación de dinero aumente, pero en línea con un aumento de saldos monetarios deseados, con lo que no se alterará el valor del dinero a pesar de la emisión de billetes contra créditos. Si fija la tasa por arriba de la del mercado, los créditos acudirán al banco central para su “monetización” solamente cuando haya falta de liquidez en el mercado y suban las tasas de interés del mismo. Si vuelven a bajar las tasas de interés, no habrá nuevos créditos que vayan al banco central, e irá disminuyendo el stock de los mismos con su vencimiento que es de corto plazo, con lo que podrá disminuir la cantidad de billetes emitidos siguiendo la menor demanda de saldos monetarios de la comunidad.

Con lo que el total de billetes emitidos, como lo muestra Rueff, si se emite contra verdaderos valores económicos, sea oro, sea créditos, puede darle flexibilidad a las necesidades de saldos monetarios de una comunidad sin alterar el valor del dinero. Esto cambia si los créditos monetizados son créditos que no podrán pagarse a su vencimiento, con lo que la emisión de billetes que debía responder a un aumento transitorio de saldos monetarios deseados, no podrá ser eliminada cuando baje esa demanda de saldos monetarios, con las consecuencias de un exceso de saldos monetarios deseados. Estos billetes no deseados volverán al Banco Central para ser

cambiados contra oro, generándose una pérdida de reservas que podrá obligar a suspender la convertibilidad del billete en oro.<sup>334</sup>

El Banco Central podrá emitir también dinero en los mercados de títulos, adquiriendo contra emisión de billetes, títulos a igualdad de valor económico. Estas operaciones, llamadas de “mercado abierto”, tendrán el mismo efecto que las anteriores si son establecidas adecuadamente (Fig. 11). Emitirán billetes por un cierto valor económico, por títulos públicos que tengan el mismo valor económico. El Banco Central deberá examinar la tasa de interés de estos títulos, y si observa que suben por arriba de una tasa de referencia, intervendrá para frenar el alza de tasa de interés del mercado, signo probable de un aumento de saldos monetarios deseados. Y operará a la inversa, vendiendo títulos, si bajan las tasas demasiado.

De ahí según Rueff, la regla para un banco central, de monetizar créditos y títulos que tengan un verdadero valor económico. No lo tendrán créditos incobrables o títulos públicos que no cotizan en el mercado y que se sabe que no serán cancelados a su vencimiento. Se dispara entonces un proceso que inevitablemente generará a la larga un exceso de billetes emitidos con respecto a los saldos monetarios deseados de la comunidad. Rueff dirá que se habrán monetizado “falsos créditos”, es decir créditos que no tenían el valor económico prometido a su vencimiento. Estos billetes emitidos en exceso serán devueltos al Banco Central para su conversión en oro, con lo que irá perdiendo sus reservas.

Supongamos que el Banco Central no puede o no desea mantener la convertibilidad de los billetes en oro, en una comunidad que se acostumbró a realizar todas sus operaciones de compra venta con billetes. Ésta se suspende y los billetes, lado “a” de la Fig. 11, circularán ya sin pretensión de ser derechos de extracción de oro en los activos del Banco Central. Hace su aparición entonces nuestra moneda papel, sin convertibilidad en oro, característica de las economías modernas actuales. El billete se habrá

---

<sup>334</sup> Para mayor detalle sobre estos temas, y especialmente sobre la monetización de créditos incobrables, véase Rueff [1945] 1964), *El orden social*, Parte III: “La moneda y el nivel general de los precios” y su artículo “La régulation monétaire et le problème institutionnel de la monnaie” (1953).

transformado en el dinero M de esa comunidad, sustituyendo en esa función al oro que, como se dirá, se habrá desmonetizado.

Sin embargo no se perderá la costumbre de emitir los billetes contra activos que recibirá el Banco Central: créditos, títulos públicos, así como también moneda extranjera en los sistemas monetarios actuales. Pero será solamente un mecanismo, heredado de cuando tenía sentido, para emitir las cantidades de dinero “a” de la Fig. 11 que utilizará la economía. Sin embargo si se siguen las reglas anteriores de emitir billetes únicamente contra créditos y títulos que tengan verdadero valor económico, podrá seguirse teniendo un proceso de regulación monetaria en el que la emisión de billetes estará en línea con la demanda de saldos monetarios de la comunidad. Pero ahora si se emite contra “falsos créditos”, es decir contra activos que no tienen el valor económico prometido (créditos y títulos públicos), el exceso de emisión de billetes que inevitablemente aparecerá a la larga con respecto a los saldos monetarios deseados podrá seguir su curso con las consecuencias examinadas en las secciones anteriores de un exceso de saldos monetarios en la comunidad con respecto a los niveles deseados.

Evidentemente estos billetes podrán luego, a su vez, ser depositados en bancos, y transformado en dinero bancario que se tiene bajo la forma de depósitos a la vista. Con lo que a la creación de dinero del Banco Central en billetes ( $a - b$  en Fig. 11) habrá que agregar la creación de dinero bancario en los bancos ( $a - b$  en Fig. 9) para tener el total de dinero emitido por el sistema bancario.

Ante una corrida bancaria se dispondrá entonces de una entidad que podrá adquirir los créditos y títulos de bancos para dotarlos de la cantidad de billetes necesaria para frenar la corrida, y evitar así, en caso de generalización de este fenómeno, la brusca contracción del dinero bancario existente con las serias consecuencias que esto trae para el Proceso Global de Producción. Las funciones del Banco Central, como acabamos de ver, son más amplias esta función de “prestamista de última instancia” para los bancos. Tendrá a su cargo la regulación monetaria de la cantidad total de dinero emitido en una comunidad, la suya y la de los bancos, siendo su responsabilidad los efectos que estas políticas generarán en el valor de la moneda y en la actividad económica del país.

## Mercados bursátiles

Estos mercados están diseñados en forma tal de que desaparezca la interacción afectiva e intelectual durante el proceso de búsqueda de una contraparte. Cada persona hará en forma anónima su propuesta de compra o venta de un bien A (materia prima, títulos de deuda, acciones, etc.) antes del inicio de la sesión de mercado, que será asignada durante la sesión de mercado a través de intermediarios (agentes de bolsa) o de sistemas informáticos, a una contraparte que no conocerá y con la cuál por lo tanto no interactuará afectiva o intelectualmente. Se trata de aparear entre sí las propuestas de venta del bien a un precio mínimo establecido por cada vendedor (ofertas del bien) y propuestas de compra del bien a un precio máximo establecido por cada comprador (demandas del bien). Evidentemente se harán los intercambios para todo precio que sea mayor al mínimo requerido por los vendedores y menor al máximo que establecieron los compradores. Este proceso podrá hacerse en el tumulto de viva voz de los agentes de cambio, que como intermediarios confrontarán estas ofertas y demandas, o mediante mecanismos impersonales que buscarán el precio único al cual se podrán hacer la máxima cantidad de transacciones posibles entre las solicitadas.

En lo que sigue trataremos el caso más puro en el que la confrontación de ofertas y demandas enviadas al mercado bursátil se hace en forma impersonal<sup>335</sup>. Se trata entonces de buscar en las curvas de oferta y de demanda implícitas en las propuestas recibidas el precio que iguale en cantidad la oferta del bien con la demanda del bien. Este será la cotización o precio  $p$  de ese bien en esa sesión de mercado. Evidentemente se tendrá entonces que a ese precio  $p$  el valor de la oferta del bien A será igual al valor de la demanda del mismo (rectángulo A de misma altura que el rectángulo

---

<sup>335</sup> En esta sección simplificaremos el estudio de los mercados bursátiles, suponiendo que todas las ofertas y demandas se hacen al inicio de cada sesión de mercado y que luego se busca el precio que hace que sean posible la máxima cantidad de intercambios posibles entre los participantes, precio único al que se harán entonces en bloque todos estos intercambios al finalizar la sesión de mercado. Como hemos dicho en una nota anterior, para ver en detalle las distintas formas de obtención de un precio en la bolsa a partir de las propuestas realizadas por los participantes, véase: Gaston Defossé y Pierre Balley (1994), *La bourse des valeurs*, pp. 22-48, y Pierre Balley (1986), *La bourse, mythes et réalités*, pp. 111-133. Se podrá hacer entonces un tratamiento más acorde a la realidad del funcionamiento de estos mercados.

M en la Fig. 12). Por lo que serán posibles todos los intercambios deseados a ese precio<sup>336</sup>.

Fig. 12: Oferta y demanda del bien A en unidades de cuenta. Se igualan al precio de cotización bursátil. Representación en masas de valor.

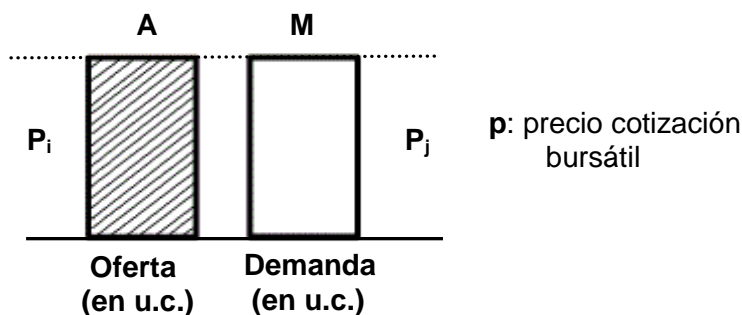


Fig. 12

El precio  $p$  que surge de estas transacciones no está socialmente fijado. Resulta de la confrontación de las propuestas de compra y de venta presentadas al inicio de la sesión de mercado. Imaginemos ahora que se hacen nuevas propuestas de compra y de venta para la sesión de mercado siguiente. Podemos calcular entonces con el último precio de mercado que se ha tenido, es decir tomando como referencia el precio que ha surgido en la última sesión de mercado ( $p_1$ ), cuáles serían las ofertas y demandas que se harían en cantidades. Podemos entonces calcular las ofertas y demandas en

<sup>336</sup> Los vendedores  $P_i$  del bien A indicarán a qué precio mínimo están dispuestos a venderlo. Los compradores del bien A indicarán a qué precio máximo están dispuestos a comprarlo. Si disponemos estas ofertas de una unidad de cada bien en un eje ordenándolas del menor precio ofrecido al mayor precio ofrecido, obtenemos la curva de oferta de las Fig. 7 del cap. 8. Análogamente, si disponemos las demandas ordenadas del mayor a menor precio ofrecido, obtenemos la curva de demanda de esas figuras. Los intercambios posibles serán aquellos para los cuales la curva de demanda está por arriba de la curva de oferta (para cada unidad de ese tramo, el precio al que se ofrece es menor al precio al que se demanda). Como hemos visto allí, el precio y cantidad que surgirán serán los correspondientes a la intersección de ambas curvas. Se tendrá entonces la propiedad de que la oferta de bienes valuados en unidades de cuenta será igual a la demanda valuada en unidades de cuenta a ese precio, es decir que ambos rectángulos o masas de valor serán iguales, como se ve en la Fig. 9-c del cap. 8.

En definitiva, el precio que surge de las curvas de oferta y de demanda implícitas en las propuestas realizadas de venta y de compra del bien A, será aquel que iguale las ofertas y las demandas en unidades de cuenta en presencia. Al ser iguales ambas masas de valor económico, podrán realizarse todos los intercambios deseados a ese precio, mediante un mecanismo impersonal que asociará cada oferta y cada demanda de los participantes, sin que haya habido interacción afectiva e intelectual entre estos durante la sesión de mercado. Todo se hace en base a propuestas de compra y de venta prefijadas al inicio de la sesión de mercado.



valor que se tendrían de ese bien si el precio de esa sesión de mercado se mantuviera igual al de la última cotización de mercado.

Un primer caso que podríamos tener sería aquel en el cual estas ofertas y demandas en valor sean iguales. En ese caso todos los intercambios deseados a ese precio serán posibles. El precio del bien A, es decir el valor económico de una unidad del mismo no habrá variado. Se tendrá entonces de vuelta una situación como la de la Fig. 12, con rectángulos A y M que podrán ser más altos o más bajos (mayor o menor cantidad de bienes a intercambiar en esa sesión con respecto a la anterior, dado que se considera el mismo valor del bien A) pero iguales entre sí.

Fig. 13: Oferta y demanda del bien A en unidades de cuenta al último precio de mercado  $p_1$ . Exceso de oferta que se resolverá mediante una baja del precio hasta que se igualen ambas columnas:  $p_2 < p_1$ .

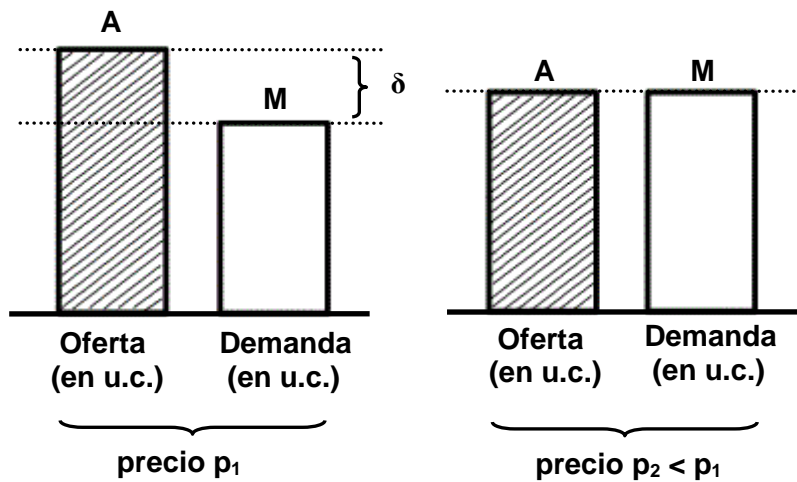


Fig. 13- a

Fig. 13- b

Pero lo más probable es que si se mantiene el precio del bien, haya un desnivel entre el valor de la oferta y el valor de la demanda que aparecerá. Se podrá tener, por ejemplo, el caso de la Fig. 13-a, en el que aparecerá un exceso de oferta si se mantuviera el precio  $p_1$  de la sesión de mercado anterior. Esta situación se resolverá mediante el mecanismo bursátil que irá probando nuevos precios hasta que las ofertas y demandas en valor coincidan, es decir hasta que se igualen las alturas de los rectángulos A y M (Fig. 13-b). Para ello deberá bajar el precio propuesto hasta que la oferta en

unidades de cuenta se iguale a la demanda en unidades de cuenta<sup>337</sup>. Se obtendrá así el precio  $p_2$  del bien A en la nueva sesión de mercado, menor al precio  $p_1$  de la sesión de mercado anterior. A este nuevo precio todos los intercambios deseados podrán ser realizados (Fig. 13-b). Será la nueva cotización del mercado.

Si en cambio se tuviera un exceso de demanda del bien al precio  $p_1$  (Fig. 14-a), entonces deberá subir ese precio hasta que se igualen las ofertas y demandas en unidades de cuenta (Fig. 14-b)<sup>338</sup>. Se podrán realizar entonces todos los intercambios deseados a este precio  $p_2$  mayor al precio  $p_1$  de la sesión de mercado anterior. Será la nueva cotización del mercado bursátil.

Fig. 14: Oferta y demanda del bien A en unidades de cuenta al último precio de mercado  $p_1$ . Exceso de demanda que se resolverá mediante una suba del precio hasta que se igualen ambas columnas:  $p_2 > p_1$ .

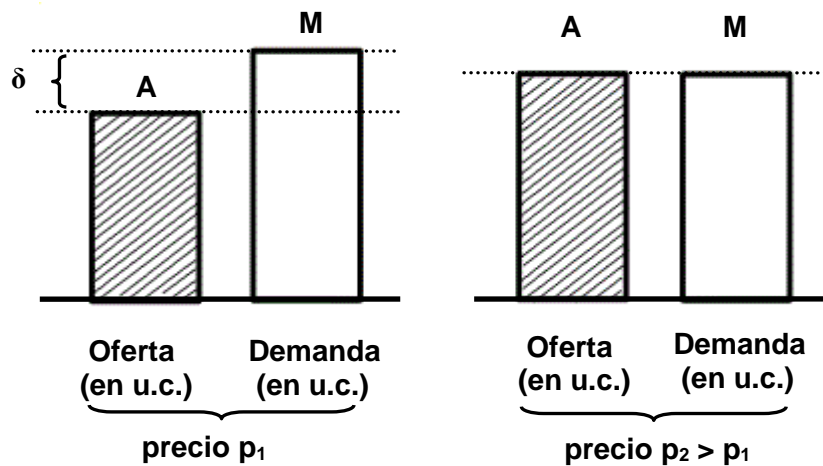


Fig. 14- a

Fig. 14- b

En definitiva, tal como se relatan en las crónicas financieras de los diarios, ante un exceso de demanda, que describirán como “una mayor demanda” (se entiende en relación a la oferta), subirá el precio del bien. Se dirá por ejemplo que la “presión de la demanda” ha hecho subir los precios del bien A. De la misma forma, si se tuviese la situación de un exceso de oferta, bajará el precio del bien A hasta que la oferta y la demanda del bien

<sup>337</sup> Véase Fig. 8-b y Fig. 8-c, así como Fig. 9-b y Fig. 9-c del capítulo 8.

<sup>338</sup> Véase Fig. 8-a y Fig. 8-c, así como Fig. 9-a y Fig. 9-c del capítulo 8.

A valuadas a ese precio se igualen. En las crónicas bursátiles se hablará entonces una “mayor oferta” (se entiende en relación a la demanda) que hizo bajar los precios. Se dirá por ejemplo que el “peso de las ofertas” hizo caer el precio del bien. Situaciones que se pueden visualizar concretamente representando las ofertas y demandas al último precio de mercado, viendo si son compatibles o no las mismas sin cambio de precio (Fig.13-a y Fig.14-a).

Tendremos de esta manera una serie de precios para el bien A que irán variando en el tiempo, con su clásica representación de curvas ascendentes y descendentes en forma de serrucho. No nos encontraremos con precios con cierta tendencia a la fijeza como en los mercados no walrasianos que hemos examinados, dónde existe la influencia reguladora de un precio de referencia social  $p^*$ , que preexiste a los intercambios realizados con interacción afectiva e intelectual entre los participantes. Ahora estaremos frente a precios que podrán variar fuertemente para ajustar las demandas y ofertas en valor económico en presencia.

Que el mecanismo walrasiano sea válido en cada sesión de mercado no quiere decir que no hayan influencias socio-psicológicas entre cada sesión de mercado. Por ejemplo al ir viendo que en cada sesión de mercado los precios van subiendo, podrá haber una mayor atracción de demanda que no hubiese aparecido sin ese aumento de precio, atraída por la perspectiva de que sigan aumentando los precios y por lo tanto de realizar ganancias en valor económico. Se seguirá teniendo en cada sesión de mercado una situación de exceso de demanda a los precios de la última sesión de mercado como la de la Fig. 14, con lo que seguirán subiendo los precios. Hasta que se llegue a un momento en que se estabilicen ante el temor de que no sigan subiendo más, y empiecen a bajar con un mecanismo similar. Se estará ante mecanismos desestabilizadores en las que “el alza de precios llama al alza” y la “baja de precios llama a la baja”.<sup>339</sup>

---

<sup>339</sup> La teoría económica de las convenciones ha analizado con profundidad las regulaciones sociales que se dan en los participantes de los mercados bursátiles previamente a la formulación de sus propuestas de compra o de venta de un bien, poniendo en evidencia, siguiendo a Keynes, el rol de creencias colectivas, o “convenciones”, que regulan estos mercados. Para un resumen de esta teoría sociológica de los mercados financieros, véase André Orléan (2011), *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Tercera Parte: “La finance de marché”.

Por lo que tenemos mercados en los que los precios están fijados mediante un mecanismo bursátil determinado, en base a las propuestas fijas de participantes que no interactuarán entre sí. Pero mercados profundamente ligados por interacciones afectivas e intelectuales en el momento en que cada persona fijará su propuesta que hará procesar por el mecanismo del mercado bursátil. En ese sentido, en la dinámica de estos mercados, nos encontramos ante fenómenos no walrasianos (contagio, expectativas compartidas, etc.). Las personas siguen estando en profunda interacción afectiva e intelectual, aunque ya no con su futura contraparte, antes de su entrada al mercado bursátil. Luego se congela esto y se ven los resultados walrasianos que dan las propuestas de compras y de ventas realizadas para la sesión de mercado en la que participarán.

Estos mercados tomarán a bienes A que podrán ser: materias primas, títulos de deudas privados y públicos, acciones de empresa, y productos derivados que introducirán nuevas complejidades en el Proceso Global de Producción. Aparecerán entonces precios de referencia para transacciones que no se realicen en el mercado bursátil. Por ejemplo el precio de ciertas materias primas en una transacción particular se establecerá tomando como base ya no un precio de referencia social  $p^*$ , sino el último precio  $p$  del mercado bursátil correspondiente. Con lo que la volatilidad bursátil de los precios de los bienes transados en estos mercados se trasladará a partes de Proceso Global de Producción.

En definitiva, el sistema bursátil adquirirá rápidamente una gran complejidad, complejidad que introducirá también en el Proceso Global de Producción. Junto con el sistema bancario, bancos y Banco Central, formará lo que hemos llamado, siguiendo una clasificación análoga de Fernand Braudel, el “segundo piso” de la economía, misterioso para los que no participan del mismo, integrado al “primer piso” de la economía que corresponde al Proceso Global de Producción, ya más familiar para todos.<sup>340</sup>

Tendrá una influencia decisiva sobre ese “primer piso”, es decir en lo que solemos llamar “economía real”. Basta con señalar las posibilidades bien conocidas de armado de grandes sociedades anónimas con la emisión

---

<sup>340</sup> Fernand Braudel ([1979] 1983) pp. 7-11.

de acciones, elemento esencial en la configuración del Proceso Global de Producción de nuestras sociedades modernas, además evidentemente de las posibilidades de financiamiento que otorgan los bancos y mercados de deudas para las empresas. Pero por otra parte aparecerán efectos nuevos que no eran previsibles a priori, como, por ejemplo, la posibilidad de crear grandes conglomerados por fusiones y adquisiciones o de liquidar y desgazar una empresa mediante una compra hostil de sus acciones.

Con lo que obligará al *management* de las empresas del Proceso Global de Producción que cotizan en bolsa a monitorear los precios de sus acciones para no verse sometido a estos juegos estratégicos en caso de que la legislación no los limite. Se podrá producir entonces un disciplinamiento del comportamiento de las empresas por lo que va sucediendo en los mercados financieros, que como hemos visto, pueden ser de una alta volatilidad, sujeta a variaciones de las creencias colectivas de los participantes del mercado. Creencias cuyas variaciones podrían estudiarse utilizando la metodología de Tarde que hemos visto en un capítulo anterior.<sup>341</sup>

---

<sup>341</sup> En este capítulo y en el anterior nos hemos referido a un sistema económico cerrado sobre sí mismo, sin contactos con otros sistemas económicos. No hemos extendido nuestro análisis al caso de sistemas económicos abiertos al exterior para no alargar nuestra exposición. El método para hacerlo sería similar a lo hecho anteriormente. Habrá que examinar en primer lugar lo que dice la economía walrasiana sobre las transacciones en una “economía abierta”, es decir con relación con otros países, y luego utilizando el concepto sociológico de valor económico que hemos delineado en este trabajo, mostrar cómo se flexibilizan sus planteos, y allí dónde aparece una sola solución posible, veríamos aparecer nuevamente un abanico de soluciones posibles, entre las cuales habrá que ver la que ocurre realmente mediante la toma de datos concretos de los sistemas económicos estudiados.

## Capítulo 15

### CONCLUSIÓN

Hemos podido comprobar en los dos últimos capítulos que parece posible construir un instrumento de análisis socio-económico de una economía de elevada complejidad, como es la economía de tipo 3 de nuestras sociedades modernas, utilizando como eje central un concepto sociológico del valor económico. Si bien nuestro análisis ha sido limitado, centrándose en pocos problemas económicos, siendo un simple esbozo mostrando los lineamientos generales que habría que seguir para construir este instrumento de análisis socio-económico, no hemos encontrado contradicciones en los desarrollos realizados. Por el contrario ha emergido una profunda unidad detrás de los temas trabajados. El valor económico nos ha permitido tener presente en una misma visión temas que tradicionalmente se consideran separados en una teoría económica walrasiana moderna: la contabilidad de empresas, los “agregados económicos” a nivel de sector industrial y a nivel del Proceso Global de Producción. En todos estos casos estamos simplemente manipulando valores económicos. Por otra parte nos ha permitido tener una visión simple del tema del “valor del dinero”, manteniendo siempre la misma coherencia anterior. Seguimos trabajando con valores económicos, pero ahora aplicados al bien elegido como dinero. Nos ha permitido ver también en forma simple el funcionamiento del sistema bancario y financiero. Por lo que ha emergido del análisis socio-económico realizado una gran economía en la forma de analizar los problemas económicos. Provincias teóricas que se encontraban aisladas en la teoría económica, se unifican con esta visión socio-económica y resultan ser lo mismo visto de diferente forma.<sup>342</sup>

---

<sup>342</sup> Hemos encontrado resultados diferentes de los que plantea la economía walrasiana, estructura teórica que condensa siglos de reflexión económica y que nos ha servido de punto de partida para nuestro proceso de construcción teórica. Allí dónde la economía walrasiana ve una sola solución posible, hemos encontrado un abanico de soluciones posibles (muchas de ellas examinadas por teorías económicas no walrasianas como por ejemplo la teoría keynesiana) que invitan a la búsqueda de datos empíricos concretos para ver cuál de ellas se realizará efectivamente en el caso concreto examinado. Sin embargo, reencontramos como caso particular de la estructura teórica socio-económica propuesta, la teoría walrasiana. Del

Por otra parte este concepto sociológico de valor económico nos permite entrar en el corazón de los actores económicos, personas, empresas y otras instituciones, y utilizar todos los aportes de la sociología, sociología económica, psicología social y antropología, ya que no necesitaremos operar con el *homo economicus* asocializado de las teorías económicas walrasianas, sino que podremos operar con personas reales, tal como las vemos en nuestra existencia cotidiana, actuando en forma individual o en organizaciones, en constante interacción afectiva e intelectual durante sus procesos de producción, intercambio y consumo. Podremos ponernos entonces en el lugar de estos actores, y ver cómo podrían comportarse efectivamente en cada tipo de situación. La única restricción será respetar la “regla social” siguiente: “cambiarás un bien por otro bien a igualdad de valor económico”.

Esta simple regla, en sus modalidades diferentes según el estadio económico en el que se esté (economía de tipo 2-a, de tipo 2-b o de tipo 3), parece haber moldeado la estructuración de esas sociedades, permitiendo la aparición de nuevos “juegos económicos” y de nuevas organizaciones, cada vez más complejos. Parece ocurrir con el concepto de valor económico algo similar a las reglas de intercambio de una mujer por otra en las sociedades primitivas estudiadas por Levi-Strauss. Son reglas sociales, restricciones en torno a las cuáles se van construyendo luego realidades complejas. De ahí la centralidad del “valor económico” en los análisis que hemos realizado y en el instrumento de análisis socio-económico que podría seguir desarrollándose en torno al mismo.

Sin embargo para la teoría walrasiana moderna el concepto de valor económico no tiene sentido. Después de siglos de discusión sobre el valor económico, ante la falta de acuerdo al que se llegó, se prefirió con Pareto, como lo hemos visto, erradicar este concepto y sustituirlo por el concepto de precio, es decir de puras relaciones de intercambio. Pero hemos visto que es posible construir un concepto sociológico de valor económico bien concreto para cada estadio económico, en el que el valor económico es una realidad

---

abánico de soluciones posibles encontradas en cada situación examinada en los dos capítulos anteriores, una de ellas siempre corresponde a la solución walrasiana.

que pre-existe a los intercambios. Por lo que no se sostienen las críticas de Pareto a este concepto que juzgaba irremediablemente confuso y con connotaciones metafísicas y que en esto ha sido seguido por gran parte de la teoría económica moderna al expulsar el concepto de valor económico de la misma. Una vez rehabilitado el concepto de valor económico como concepto legítimo que remite a realidades bien concretas, adquiere pleno sentido todo lo que hemos realizado, dónde personas se encuentran con bienes de diferente valor económico, y solamente acuerdan realizar el intercambio cuando ambos paquetes de bienes tengan el mismo valor económico, lo que hemos visualizado con “masas de valor” que llegan a tener la misma altura.

Es esta simple restricción, la del intercambio a igualdad de valor económico, la que luego irá moldeando el Proceso Global de Producción, a medida que los actores vayan descubriendo nuevas posibilidades que permite el sistema económico en el que se mueven. Es esta simple restricción, presente en todos los procesos económicos, la que nos servirá de “hilo de Ariana” para explorar las siempre cambiantes realidades que se van creando en el Proceso Global de Producción. No debe extrañarnos entonces que el instrumento de análisis socio-económico propuesto, que apenas hemos esbozado para mostrar la factibilidad de su construcción, esté centrado en el concepto de valor económico, concepto que adquiere pleno sentido examinado desde un punto de vista sociológico.

Nos encontramos entonces con el valor económico frente a realidades concretas, y no ante supuestos entes metafísicos como lo temía la economía walrasiana, perfectamente explicables desde una perspectiva sociológica, tanto en su génesis como en su funcionamiento en nuestras sociedades modernas actuales. Realidades concretas que permitirán, nos parece, generar un instrumento de análisis del funcionamiento económico de nuestras sociedades, que pueda explicar el mismo con la mayor simplicidad y coherencia posible, integrando en su explicación la visión sociológica de los hombres viviendo en sociedad. De ser posible este proyecto, cuyos esbozos hemos presentado en este trabajo, tendríamos un instrumento de análisis socio-económico que permitiría el trabajo conjunto de economistas y sociólogos en su búsqueda de querer entender cada vez mejor la realidad económica en la que nos movemos.



## BIBLIOGRAFÍA

Adam, D. (1958). *Les réactions du consommateur devant les prix. Contribution aux Études de comportement*, en la colección *Observation Économique*, de la *École Pratique des Hautes Études*, Paris : SEDES.

Adler, F. (1956). “The Value Concept in Sociology”. *The American Journal of Sociology*, Vol. 62, N° 3, pp. 272-279

Akoun, A. y Ansart, P. (1999). *Dictionnaire de Sociologie*. Paris : Le Robert/Seuil.

Allais, M. ([1943] 1994). *Traité d'économie pure*. Paris : Editions Clément Juglar.

Allais, M. (1987). *La théorie générale des surplus*. Grenoble : Presse Universitaires de Grenoble.

Anderson, B. (1911). *Social value, a study in economic theory critical and constructive*. New York: Houghton Mifflin Company. Acceso por internet (23/3/2015):

[https://www.brocku.ca/MeadProject/Anderson\\_1911/Anderson\\_1911\\_toc.html](https://www.brocku.ca/MeadProject/Anderson_1911/Anderson_1911_toc.html)

Anderson, B. (1915). “The concept of value further considered”. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 29, N° 4, pp. 674-708.

Anderson, B. (1917). *The value of money*. New York: The Macmillan Company.

Aristóteles (2007a). *Política*. Buenos Aires: Losada.

Aristóteles (2007b). *Ética nicomaquea*. Buenos Aires: Losada.

Arrow, K. y Hahn, F. H. (1977). *Análisis general competitivo*. México: Fondo de Cultura económica,

Bachelard, G. ([1949] 2004). *Le rationalisme appliqué*. Paris : Presses Universitaires de France.

Balley, P. (1986). *La bourse, mythes et réalités*. Paris : Presses Universitaires de France.

Barone, E. ([1913] 1942). *Principios de economía política*. Madrid: Ed. Revista Derecho Privado.

Baumol, W. J. (2000). "What Marshall didn't know: on the twentieth century's contributions to economics". *The Quaterly Journal of Economics*, Vol. 115, N° 1, pp. 1-44.

Bertoletti, M. E. (1973). *Economía de la empresa*. Buenos Aires: Centro de Estudiantes de Ingeniería, Universidad de Buenos Aires.

Blaug, M. ([1978] 1985). *Teoría económica en retrospectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

Blondel, Ch. ([1928] 1966). *Introducción a la psicología colectiva*. Buenos Aires: Troquel.

Bohm Bawerk, E. ([1889] 1998). *Teoría positiva del capital*. Madrid : Agosta.

Boudon, R. y Bourricaud, F. (1993). *Diccionario Crítico de Sociología*. Buenos Aires: Edicial.

Bouglé, C. (1922). *Leçons de sociologie sur l'évolution des valeurs*. Paris: Librairie Armand Colin.

Bouglé, C. (1935). *Bilan de la sociologie française contemporaine*. Paris : Librairie Felix Alcan.

Bourdieu P. ([2000] 2005). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires : Ediciones Manantial.

Bourguin, M. (1896). *La mesure de la valeur et la monnaie*. Paris: Librairie de la Société du Recueil Général des Lois et Arrêts.

Boyer, R. (2010). “Marché, État et capitalismes”. En Steiner, P. y Vatin, F. (Ed.) (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 53-87.

Braudel, F. ([1979] 1983). *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. XVe-XVIIe siècle. Tome 2. Les jeux de l'échange*. Paris: Le Livre de Poche-Librairie Armand Collin.

Cassel, G. ([1932] 1946). *Economía social teórica*. Madrid : Aguilar.

Cassel G. (1920). *Traité d'économie politique*, tomo 2. Paris : Marcel Giard Librairie-Éditeur.

Castellani, A. (Ed.) (2012). Dossier “Debates teóricos contemporáneos en sociología económica”. *Papeles de Trabajo*, Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales la Universidad Nacional de General San Martín, Año 6, N° 9, Buenos Aires.

Castoriadis, C. ([1975] 1998) “Valeur, égalité, justice, politique de Marx à Aristote et d'Aristote à nous”. En Castoriadis, C. ([1978] 1998), *Les Carrefours du labyrinthe. Tome 1*, Paris : Seuil, pp. 325-413.

Castoriadis, C. ([1978] 1998). *Les Carrefours du labyrinthe. Tome 1*. Paris : Seuil.

Chavance, B. (2007). *L'économie institutionaliste*. Paris : La Découverte.

Comte, A. (1839). *Cours de philosophie positive, Tome 4ème contenant la philosophie sociale et les conclusions générales*. Paris : Bachelier imprimeur.

Condillac ([1776] 1847). *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, Cap. 2, en *Mélanges d'économie politique*, Paris: Ed. Guillaumin.

Cooley, C. H. (1912). "Valuation as a Social Process". *The Psychological Bulletin*, Vol. IX.

Cooley, C. H. (1913a). "The institutional Character of Pecuniary Valuation". *American Journal of Sociology*, Vol. 18.

Cooley, C. H. (1913b). "The Sphere of Pecuniary Valuation". *American Journal of Sociology*, Vol. 19.

Cooley, C. H. (1926-1927). "The Roots of Social Knowledge", *American Journal of Sociology*, pp. 59 a 79.

Cournot, A. A. ([1838] 1969). *Investigaciones acerca de los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Madrid: Alianza Editorial.

Dale, G. (2010). *Karl Polanyi. The limits of markets*. Cambridge (U.K.): Polity Press.

Debreu, G. ([1959] 1973). *Teoría del valor. Un análisis axiomático del equilibrio económico*. Barcelona: Antoni Bosch.

Defossé, G. y Pierre Balley, P. (1994). *La bourse des valeurs*. Paris: Presses Universitaires de France.

Divisia, F. (1926). *L'indice monétaire et la théorie de la monnaie*. Paris: Société Anonyme du Recueil Sirey.

Dumont, L. (1966). *Homo hierarchicus: le système des castes et ses implications*. Paris: Gallimard.

Dumont, L. (1977). *Homo aequalis: génèse et épanouissement de l'idéologie économique*. Paris: Gallimard.

Durkheim, E. ([1898] 2000). "Representaciones individuales y representaciones colectivas". En Durkheim, E. (2000), *Sociología y filosofía*. Madrid: Miño y Dávila editores.

Durkheim, E. ([1906] 2000). "Determinación del hecho moral". En Durkheim, E. (2000), *Sociología y filosofía*. Madrid: Miño y Dávila editores.

Durkheim, E. (1908). "Débat sur l'économie politique et les sciences sociales". *Bulletin de la société d'économie politique*, pp. 64-73. Acceso por internet (21/3/2015) :

[http://classiques.uqac.ca/classiques/Durkheim\\_emile/textes\\_1/textes\\_1\\_10/e\\_c\\_pol\\_socio.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Durkheim_emile/textes_1/textes_1_10/e_c_pol_socio.html).

Durkheim, E. ([1911] 2000). "Juicios de valor y juicios de realidad". En Durkheim, E. (2000), *Sociología y filosofía*. Madrid: Miño y Dávila editores.

Durkheim, E. ([1912] 2003). *Les formes élémentaires de la vie religieuse*. Paris : Presses Universitaires de France.

Durkheim, E. ([1924] 2000). *Sociología y filosofía*. Madrid: Miño y Dávila editores.

Eatwell, J., Milgate, M. y Newman, P. (Ed.) (1987). *The New Palgrave: a dictionary of economics*. London: Macmillan Press.

Eibl-Eibesfeld, I. (1987). *El hombre pre-programado*. Madrid: Alianza Editorial.

Einaudi, L. (1936). "The theory of imaginary money from Charlemagne to the French Revolution". En Ingham, G. (Ed.) (2005), *Concepts of money. Interdisciplinary perspectives from economics, sociology and political science*, pp. 229-277. Northampton: Edward Elgar Publishing.

Eucken, W. ([1942] 1967). *Cuestiones fundamentales de la economía política*. Madrid: Alianza Editorial.

Eymard-Duvernay, F. (2009), « L'économie des conventions entre économie et sociologie: *l'homo conventionalis* calcule et parle ». En Steiner, P. y Vatin, F. (Ed.) (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 131-164.

Faris, R. E. (1956). "La sociología norteamericana". En Gurvitch, G. y Moore, W.E (Ed.) (1956), *Sociología del siglo XX*. Buenos Aires: El Ateneo.

Ferrater Mora, J. y Terricabras, J. M. (2004). *Diccionario de Filosofía*. Barcelona: Editorial Ariel.

Fisher, I. (1922). *The Purchasing Power of Money: Its Determination and Relation to Credit, Interest, and Crises*. New York: The Macmillan Company.

Fourastié, J. (1970). *La comptabilité*. Paris: Presses Universitaires de France.

Friedman, M. ([1962] 1990). *Teoría de los precios*. Madrid: Alianza Editorial.

Friedman, M. (1953). "The methodology of positive economics". En Friedman, M. (1953), *Essays in positive economics*, Chicago: The University of Chicago Press.

Fronzizi, R. ([1972] 2004). *¿Qué son los valores?*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Gallino, L. (1995). *Diccionario de Sociología*. Mexico: Siglo XXI Editores.
- Gide, Ch. y Rist, Ch. ([1909] 2000). *Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*. Paris: Éditions Dalloz - Sirey.
- Granovetter, M. (2008). *Sociologie économique*. Paris: Seuil.
- Granovetter, M. ([1988] 2008). « Approches sociologiques et économiques de l'analyse du marché de travail. Une conception sociostructurale ». En Granovetter, M. (2008), *Sociologie économique*, Paris: Seuil, pp-149-191.
- Halbwachs, M. (1933). *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*. Paris: Librairie Felix Alcan.
- Halbwachs, M. (1936). “La méthodologie de François Simiand : un empiriste rationaliste ”. En *Revue Philosophique*, 121, Paris, 1936, pp. 281-319. Acceso por internet (31/3/2015):  
[http://classiques.uqac.ca/classiques/Halbwachs\\_maurice/classes\\_morphologie/partie\\_4/texte\\_4\\_4/metho\\_simiand.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Halbwachs_maurice/classes_morphologie/partie_4/texte_4_4/metho_simiand.html)
- Halbwachs, M. (1937). “Le point de vue sociologique”. En *X- Crise*, Bulletin N° 34. Texto de dos conferencias dadas en el Centro Politécnico de Estudios económicos, Paris. Acceso por internet (22/3/2015):  
[http://classiques.uqac.ca/classiques/Halbwachs\\_maurice/classes\\_morphologie/partie\\_4/texte\\_4\\_5/point\\_de\\_vue\\_socio.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Halbwachs_maurice/classes_morphologie/partie_4/texte_4_5/point_de_vue_socio.html)
- Halm, G. N. (1961) *Economía del dinero y la banca*. Barcelona: Bosch.
- Heredia, M. y Roig, A. (2008). “Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia”. *Apuntes de Investigación del CECYP N° 14*, Buenos Aires, pp. 211-228. Acceso por internet (23/3/2015):  
<http://www.apuntescecyp.com.ar/index.php/apuntes/article/view/299>

Hicks, J. ([1939] 1974). *Valor y capital. Investigaciones sobre algunos principios fundamentales de la teoría económica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Hittlin, S. y Piliavin, J. A. (2004). “Values: Reviving a Dormant Concept”. *Annual Review of Sociology*, Vol. 30, pp. 359-393.

Hutchinson, T. W. (1985). *Sobre revoluciones y progresos en el conocimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Jenofonte (1968). *Socráticas, Ciropedia y Economía*. México: Jackson.

Jouvenel, B. de ([1957] 1976). “De la Economía política a la Economía ecológica”. En Jouvenel, B. de (1976), *La civilisation de puissance*, Paris : Fayard, pp. 49 a 77.

Jouvenel, B. de ([1968] 2002). “Proposition à la Commission des Comptes de la Nation”. En Jouvenel, B. de (2002), *Arcadie. Essais sur le mieux-vivre*, pp. 266-271. Paris: Gallimard.

Jouvenel, B. de (1976). *La civilisation de puissance*. Paris : Fayard.

Karpik, L. (2007). *L'économie des singularités*. Paris: Gallimard.

Keynes, J. M. ([1936] 1992). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Koyré, A. ([1939] 1980). *Estudios Galileanos*. Madrid: Siglo XXI de España.

Koyré, A. ([1955], 1990). “Galileo y la revolución científica del siglo XVII”. En Koyré, A. ([1973], 1990), *Estudios de historia de historia del pensamiento científico*, Madrid: Siglo XXI de España, pp.180-195.



Koyré, A. ([1973] 1990). *Estudios de historia de historia del pensamiento científico*. Madrid: Siglo XXI de España.

Lagache, D. ([1949] 1982). “Psicología clínica y método clínico”. En *Obras III (1947-1949)* (1982), Buenos Aires: Editorial Paidós, pp. 141-156.

Lange, O. (1935). “Marxian Economics and Modern Economics”. *Review of Economic Studies*, Vol II, pp. 189-201.

Latour, B. y Lépinay, V.A. (2009). *La economía ciencia de los intereses apasionados. Introducción a la antropología económica de Gabriel Tarde*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.

Lee, R. ([1966] 1981). “La subsistencia de los bosquimanos ¡Kung: un análisis de input-output”. En Llobera, J. R. (Ed.) (1981), *Antropología económica*, Barcelona: Anagrama, pp. 35-63.

LeRoy Miller, R. y Pulsinelli, R. W. (1992). *Moneda y banca*. Colombia: Editorial Mc Graw Hill.

Levi Strauss, C. ([1958] 1974). *Anthropologie structurale*. Paris : Plon, Agora.

Lorenc Valcarce, F. (2012). “Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio”, en *Papeles de Trabajo*, Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales la Universidad Nacional de General San Martín, Año 6, N° 9, junio 2012. Acceso por internet (23/3/2015):

[http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/N9/Papeles\\_09\\_02\\_Lorenc.pdf](http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/N9/Papeles_09_02_Lorenc.pdf)

Lorenz, K. ([1978] 1986). *Fundamentos de la etología, estudio comparado de las conductas*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

McKenzie, L. W. (1987). "General equilibrium". En Eatwell, J., Milgate, M. y Newman, P. (Ed.) (1987), *The New Palgrave: a dictionary of economics*, London: Macmillan Press.

Mandel, E. (1969). *Traité d'économie marxiste* (tomos 1 a 4). Paris : Editions 10/18.

Mankiw, N. G. (1997). *Macroeconomía. Tercera edición*. Barcelona : Antoni Bosch editor.

Marchal, A. (1953). *La pensée économique en France depuis 1945*. Paris : Presses Universitaires de France.

Marx, K. ([1867] 2008). *El Capital. Crítica de la economía política, Libro primero: El proceso de producción de capital*. Vol. 1. México: Siglo XXI.

Marx, K. ([1885] y [1894] 2009). *Le Capital. Livres II et III. Livre II: Le processus de circulation du capital. Livre III: Le processus d'ensemble du capital*. Paris: Éditions Gallimard.

Mauss, M. ([1923] 2006). "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques". En Mauss, M. ([1950] 2006), *Sociologie et anthropologie*, Paris: Presses Universitaires de France, pp. 143-279.

Mead, G. H. (1911). "Review of *Social Value: A Study in Economic Theory (Critical and Constructive)* by B.M. Anderson, Jr.". *Psychological Bulletin* 8, pp. 432-436. Acceso por internet (23/3/2015):  
[https://www.brocku.ca/MeadProject/Mead/pubs/Mead\\_1911a.html](https://www.brocku.ca/MeadProject/Mead/pubs/Mead_1911a.html)

Merton, R. ([1949] 2002). "Sobre las teorías sociológicas de alcance intermedio". En *Teoría y Estructuras Sociales*, México: Fondo de Cultura Económica, pp. 56-91.

Mill, J. S. ([1871] 1985). *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.

Moliner, M. (1987). *Diccionario de Uso del Español*. Madrid: Editorial Gredos.

Mongin, M. (1887). “Des changements de valeur de la monnaie”. *Revue d'économie politique*, Tome I (année 1887), Paris: L. Larose et Forcel Libraires-Éditeurs, pp. 138-164. Acceso por internet (23/3/2015):  
<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k1128285.image.langES.r=>

Mongin, M. (1897). “La monnaie et la mesure des valeurs”. *Revue d'économie politique*, Tome XI (année 1897), Paris: : Librairie de la Société du Recueil Général des Lois et des Arrêts et du Journal du Palais, pp. 144-169. Acceso por internet (23/3/2015):  
<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k112838h.image.langES.r=>

Morin, E. ([1990] 2005). *Introduction a la pensée complexe*. Paris: Éditions du Seuil.

Müller, A. E. G. (1998). *Economía descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos*. Buenos Aires: Catálogos.

Newman, P. (1972). *Teoría del cambio. Enfoque axiomático del comportamiento económico*. Buenos Aires: Eudeba.

Orléan, A. (2009). « La sociologie économique de la monnaie ». En Steiner, P. y Vatin, F. (Ed.) (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 209-246.

Orléan, A. (2011). *L'empire de la valeur: refonder l'économie*. Paris : Seuil.

Ortega y Gasset, J. (1958). *La idea de principio en Leibniz y la evolución de la teoría deductiva*. Biblioteca de la Revista de Occidente. Buenos Aires: Emecé Editores.

Pareto, V. (1909). *Manuel d'économie politique*. Paris: V. Girard & E. Briere. Acceso por internet (3/4/2015):  
<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k5518153f>

Pareto, V. (1919). *Traité de sociologie générale*, Tomo 2. Lausanne-Paris : Librairie Payot.

Parsons, T. *El sistema social* ([1959] 1966). Madrid: Editorial Revista de Occidente.

Parsons, T. y Smelser, N. (1956). *Economy and society: a study in the integration of economics and social theory*. New York: Routledge.

Piaget, J. ([1941] 1977). "Essai sur la théorie des valeurs qualitatives en sociologie statique ("Synchronique"). En Piaget, J. (1977), *Études sociologiques*, Genève, Librairie Droz, pp. 100-142.

Piaget, J. ([1951] 1977). "L'explication en sociologie". En Piaget, J. (1977), *Études sociologiques*, Genève, Librairie Droz, pp. 15-99.

Piaget, J. ([1967] 2007). *Psychologie de l'intelligence*. Paris : Armand Collin.

Piaget, J. (1969). *Biología y conocimiento*. Madrid: Siglo XXI de España.

Piaget, J. ([1970] 2005). *L'épistémologie génétique*. Paris: Presses Universitaires de France.

Piaget, J. (1977). *Études sociologiques*. Genève: Librairie Droz.

Piaget, J. y García, R. (1983). *Psychogénèse et histoire des sciences*. Paris: Flammarion.

Piaget, J. (2005). *Inteligencia y Afectividad*. Buenos Aires: Aique Grupo Editor.

Piètre, A. (1959). *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*. Paris : Librairie Dalloz.

Polanyi, K. ([1944] 2003). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Polanyi, K. ([1957] 1976). “Aristóteles descubre la economía”. En Polanyi, K. *et. al.*, *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, pp. 111-140. Barcelona: Editorial Labor.

Polanyi, K. ([1977] 2011). *La subsistance de l'homme. La place de l'économie dans l'histoire et la société*. Paris : Flammarion.

Polanyi, K., Arensberg, C.M. y Pearson, H.W ([1957] 1976). *Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Barcelona: Editorial Labor.

Popescu, O. (1968). *Introducción a la ciencia económica contemporánea*. Barcelona: Ariel.

Prigogine, I. (1981). “Einstein: triunfos y conflictos”. En Prigogine, I. (1997), *¿Tan solo una ilusión? Una exploración del caos al orden*, España: Tusquets Edidores, pp. 135-152.

Prigogine, I. y Stengers, I. (1986). *La nouvelle alliance*. Paris : Editions Gallimard.

Rist, Ch. (1933). *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*. Paris: Editorial Recueil Sirey.

Rist, Ch. (1945). *Précis des mécanismes économiques élémentaires*. Paris : Librairie du Recueil Sirey.

Robbins, L. ([1932] 1980). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Robert, P. (1973). *Le Petit Robert. Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française*. Paris: Société du Nouveau Littre - Dictionnaire le Robert.

Roll, E. ([1992] 2008). *Historia de las doctrinas económica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rueff, J. [1945] 1964), *El orden social*, Madrid : Aguilar

Rueff, J. ([1945] 1981). *L'ordre social*. Obras completas, tomo IV. Paris: Plon.

Rueff, J. (1953). “La régulation monétaire et le problème institutionnel de la monnaie”. En Rueff, J. (1966), *Le lancinant problème des balances de paiements*, Paris : Payot, pp. 149-189.

Sahlins, M. ([1974] 1987). *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid: Akal Editor.

Sauvy, A. ([1980] 1986). *La máquina y el paro: empleo y progreso técnico*. Barcelona: Espasa-Calpe.

Schumpeter, J. A. ([1954] 1984). *Historia del análisis económico. Tomo I*. México: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. A. ([1954] 1975). *Historia del análisis económico. Tomo II*. México: Fondo de Cultura Económica.

Schneider, E. (1967). *Teoría económica, Libro IV: Capítulos escogidos de la historia de las doctrinas económica*. Madrid: Aguilar.

Simiand, F. ([1910] 2006). « De l'économie mathématique ». En Simiand, F. (2006), *Critique sociologique de l'économie. Textes présentés par Jean Christophe Marcel et Philippe Steiner*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 87-113.

Simiand, F. (1932a). *Cours d'économie politique, professé en 1930-1931, par M. François Simiand, Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers, Directeur d'études à l'École Pratique des Hautes-Études*. Paris : Editions Domat Montchrestien.

(Esta obra tiene también otro título en la portada principal : *Économie Politique, Cours professé au Conservatoire des Arts et Métiers 1930-1931*. Nos referiremos a este libro con el título de *Curso de economía política*)

Acceso por internet en gallica.bnf.fr (23/3/2015) :

<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k86075z/f2.image>

Simiand, F. (1932b). *Recherches anciennes et nouvelles sur le mouvement général des Prix du 16<sup>e</sup> au 19<sup>e</sup> siècle*. Paris : Editions Domat Montchrestien.

Simiand, F. ([1934] 2006). “La monnaie, réalité sociale”. En Simiand, F. (2006), *Critique sociologique de l'économie. Textes présentés par Jean Christophe Marcel et Philippe Steiner*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 215-279.

Simiand, F. (2006). *Critique sociologique de l'économie. Textes présentés par Jean Christophe Marcel et Philippe Steiner*. Paris : Presses Universitaires de France.

Simon, H. (1997). *An empirically based microeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Simmel, G. ([1907] 2009). *Philosophie de l'argent*. Paris: Presses Universitaires de France.

Smith, A. ([1776] 1987). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.

Smelser, N. y Swedberg, R. (Ed.) (2005). *The handbook of economic sociology. Second edition*. Princeton: Princeton University Press.

Smelser, N. y Swedberg, R. (2005). “Introducing economic sociology”. En Smelser, N. y Swedberg, R. (Ed.) (2005), *The Handbook of economic sociology, second edition*, Princeton: Princeton University Press, pp. 3-25

Spates, J. (1983). “The Sociology of values”. *Annual Review of Sociology*, Vol. 9 (1983), pp. 27-49.

Spitz, R. A. ([1965] 2006). *El primer año de vida del niño*. México: Fondo de Cultura Económica.

Steiner, P. (2011). *La sociologie économique*. Paris : La Découverte.

Steiner, P. y Vatin, F. (Ed.) (2009). *Traité de sociologie économique*. Paris : Presses Universitaires de France.

Steiner, P. y Vatin, F. (2009a). “Le fait économique comme fait social”. En Steiner, P. y Vatin, F. (Ed.) (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 1-12.

Steiner, P. y Vatin, F. (2009b). « Sociologie et économie en France depuis 1945 ». En Steiner, P. y Vatin, F. (Ed.) (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris : Presses Universitaires de France, pp. 13-50.

Tarde, G. (1880). « La croyance et le désir , la possibilité de leur mesure ». En *Revue Philosophique*, Tomo X (1880)

Tarde, G. (1881). « La psychologie en économie politique ». En *Revue Philosophique*, Tomo XII (1881).



Tarde, G. ([1895] 1993). *Les lois de l'imitation. Étude sociologique. 2<sup>ème</sup> édition*. Paris: Kimé Éditeur. cceso versión digitalizada en (24/3/2015):

[http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde\\_gabriel/lois\\_imitation/lois\\_imitation.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/lois_imitation/lois_imitation.html). Acceso por internet a edición original en gallica.bnf.fr (24/3/2015):

<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k6128916f.r=tarde.langFR>

Tarde, G. (1902). *Psychologie économique. Tome premier*. Paris : Félix Alcan Éditeur. Acceso por internet en gallica.bnf.fr (23/3/2015):

<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k64812c/f4.image>

Acceso versión digitalizada en (23/3/2015):

[http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde\\_gabriel/psycho\\_economique\\_t1/psycho\\_eco\\_t1.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/psycho_economique_t1/psycho_eco_t1.html)

Tarde, G. (1902). *Psychologie économique. Tome second*. Paris : Félix Alcan Éditeur. Acceso por internet en gallica.bnf.fr (23/3/2015):

<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k235323/f3.image>

Acceso versión digitalizada en (23/3/2015):

[http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde\\_gabriel/psycho\\_economique\\_t2/psycho\\_eco\\_t2.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/tarde_gabriel/psycho_economique_t2/psycho_eco_t2.html)

Thomas, W.I. y Znaniecki, F. (1918). *The polish peasant in Europe and America: monograph of an immigrant group, Volume 1: Primary-group organization*, Boston: Richard G. Badger, The Gorham Press.

Tonkonoff, S. (2013). “A new social physic: The sociology of Gabriel Tarde and its legacy”. *Current Sociology*, Vol. 61, N° 3, pp. 267-282.

Varian, H. R. (1998). *Microeconomía intermedia: un enfoque actual*, 4ta ed. Barcelona: Antoni Bosch editor.

Vendryès, P. (1973). *Vers la théorie de l'homme*. Paris : Presses Universitaires de France.

Von Mises, L. ([1947] 2008). *La acción humana*. Madrid: Unión Editorial.

Walras, L. ([1900] 1952). *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*. Paris : Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence R. Pichon et R. Durand-Auzias.

Acceso por internet a una edición publicada en 1926 (3/4/2015) :

<http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k111752b/f4.image>

Walsh, C. M. (1901). *The measurement of general exchange-value*. New York: The Macmillan Company.

Weber, M. ([1922a] 2001). *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires: Amorrortu.

Weber, M. ([1922b] 2004). *Economía y Sociedad, Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

Weirich, P. (1996). “Auguste Comte, John Stuart Mill et l'économie politique”, 1996. *Bulletin de la Société Américaine de Philosophie de Langue Française*, Vol. 8, N° 1, pp. 40-53. Acceso por internet (29/3/2015): <http://jffp.pitt.edu/ojs/index.php/jffp/article/view/112/496>

Wicksell, K. ([1901] 1967a). *Lectures on political economy. Volume 1: General theory*. New York: A. M. Kelley.

Wicksell, K. ([1901] 1967b). *Lectures on political economy. Volume 2: Money*. New York: A. M. Kelley.

Wilkis, A. (2013). *Las sospechas del dinero: moral y economía en la vida popular*. Buenos Aires: Paidós.

Zelizer, V. A. (2011). *El significado social del dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.