

Una mirada histórica a la teoría económica del valor: revisión de los enfoques subjetivos y objetivos

Diana Marcela Gutiérrez, Paula Andrea Ramos*

Los economistas han querido definir el valor de los bienes que los individuos necesitan e intercambian para vivir. La teoría del valor ha sido, a lo largo de la historia, una discusión compleja debido a que el concepto de valor se ha entendido por medio de dos grandes vertientes: la teoría objetiva del valor y la teoría subjetiva del valor. La primera indica que el individuo es externo a la conceptualización del valor; esta teoría se enfoca en el factor trabajo y en los costos de producción, que son cualidades inherentes al objeto. En contraste, la segunda teoría establece una relación directa entre la percepción del valor por parte de los individuos, siendo el individuo endógeno quien establece un valor desde la satisfacción que el bien le genera.

Antes de 1870, la teoría del valor estaba enmarcada en las ideas de autores como Adam Smith, David Ricardo y

Karl Marx, quienes iniciaron la teoría clásica alejándose de un sistema feudal que precedía al sistema capitalista, sistema que se estaba desarrollando en Europa y que atravesó un camino que parte desde el mercantilismo en el siglo XVI, a los fisiócratas en el siglo XVIII —con el famoso *laissez faire*— y que desembocó en la publicación del libro de Adam Smith *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* en 1776. Por otra parte, Jeremy Bentham fue el primero en postular que el valor dependía de elementos subjetivos del ser, como la felicidad y el dolor, lo que llevaría a la construcción de un concepto de utilidad, desarrollado de manera independiente y simultánea de las ideas de William Stanley Jevons, Carl Menger

* Estudiantes de VI semestre de Economía de la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca. Correo-e: [diangupre691@gmail.com y paulizrj@gmail.com].

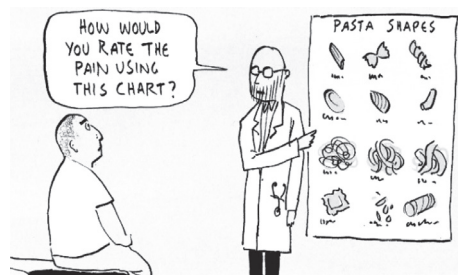


Imagen tomada de [goo.gl/zws4Nt].

y León Walras, quienes, durante la época entre 1815 y 1870, evidenciaron que los trabajadores llevaron a cabo varias protestas y empezaron a tener una mayor participación en la política para alcanzar mejores condiciones laborales, en especial después de las revoluciones de 1848 ocurridas en Francia, Italia, Austria y Alemania, por cuestiones de hegemonía política y económica.

Las discusiones frente al sistema ricardiano evocaron una nueva era de la teoría económica: la revolución marginalista introdujo la noción de “utilidad marginal” y generó brechas entre las ideas de los pensadores, retomadas posteriormente por autores tales como Alfred Marshall, Francis Ysidro Edgeworth, Philip Henry Wicksteed, Arthur Cecil Pigou, Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, quienes contribuyeron a la construcción de la economía como ciencia social.

En este artículo se han querido señalar las principales aportaciones de este debate como referentes de una discusión que, a pesar de no ser tan palpable en la actualidad, sí determina una importante limitación entre las acciones de los individuos, al definir diferencias en la concepción del valor al tomar decisiones teniendo en cuenta elementos objetivos o por una relación interior del ser que es dependiente de acuerdo con las circunstancias. En este

sentido, el documento se divide en las contribuciones objetivas y subjetivas, con una descripción breve, pero detallada, de los señalamientos más importantes de los autores; después se establece una comparación de tales señalamientos y una conclusión de la teoría más integral según lo estudiado.

Teoría objetiva del valor

Precursores

En sus inicios, el enfoque estuvo direccionado por los mercantilistas, con autores como el ensayista francés Michel de Montaigne, quien determinó que “la utilidad de un hombre es el daño de otro, al no ser posible obtener cualquier utilidad si no es a costa de otro”. El mercantilismo, al desarrollarse en un contexto de colonización, favorecía a comerciantes, reyes y funcionarios del gobierno, en especial a los comerciantes, quienes buscaban obtener condiciones favorables para el comercio, como concesiones de monopolio, prohibición a las importaciones y regulaciones que dificultaran la entrada de nuevos productos. De esta manera, el mercantilismo buscaba comprender la conducta de búsqueda de renta, la cual se definía como la utilidad más allá de la necesaria para mantener a los comerciantes capitalistas dedicados a sus actividades, compensando sus costos de oportunidad. Sin embargo, la gran contribución de William Petty en su trabajo *A treatise*

of taxes and contributions (1662) fue que el valor de un *bushel* de maíz sería igual al de una onza de plata si el trabajo necesario para producir cada uno era el mismo. Este sería uno de los pensamientos que influenciaría en la contribución final de Adam Smith al determinar el valor en función del trabajo.

Enseguida, los fisiócratas, con su fundador Anne Turgot, siguieron la línea del valor a partir del trabajo y la fuente de riqueza desde la agricultura, también conocida como teoría de producto neto, en la cual el trabajo añadía valor a elementos preexistentes al alterar sus cualidades o trasladarlos de lugar. Richard Cantillon, gracias a su obra *Essai sur la nature du commerce en général* (1775), fue un exponente influyente al estimar el precio o valor intrínseco de una cosa al medir la cantidad de tierra y la cantidad de trabajo que entran en su producción, considerando la fertilidad o el producto de la tierra y la cantidad de trabajo, así como elementos representativos del consumo, como el humor y los caprichos de los hombres.

En este sentido, además de las innumerables contribuciones de la escuela fisiócrata que no se mencionan en este documento, pero que formaron parte de los insumos usados por Adam Smith en su obra *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (1776), esta escuela contribuyó

a la economía como ciencia no solo por plantear, sino por consolidar las ideas de estos autores, por ejemplo: 1) el estudio de la sociedad como un organismo vivo y las leyes que dirigen la circulación de los bienes y la riqueza; 2) el rol del gobierno en el sistema económico, en especial de los fisiócratas al derecho natural implícito en la naturaleza del hombre; y 3) la idea de que lo que se compra o intercambia se adquiere con trabajo, medición que vendría en los estudios posteriores de Smith, ya que los fisiócratas se enfocaron en los agricultores como creadores de valor y en los comerciantes e industrias, que añadían su valor trabajo, pero sin presentar una aproximación de medida.

Adam Smith

Adam Smith desarrolló algunos fundamentos de la teoría del valor al establecer que la palabra “valor” tiene dos significados diferentes: 1) al expresar la utilidad de algún objeto particular y 2) el poder para comprar otros, el cual se transmite con la posesión de ese objeto. Uno podría llamarse “valor de uso” y el otro “valor de intercambio”. Smith sostuvo la idea de que las cosas que poseen el mayor valor de uso suelen tener poco o ningún valor de intercambio (Smith, 1776). Uno de los ejemplos más ilustrativos de la concepción de Smith es la paradoja diamante-agua, ya que determinó un punto de crítica al pensamiento de que el valor depende

de la utilidad, pues Smith consideraba que la utilidad del agua es mayor que la del diamante, pero esto no refleja su concepción del valor.

En el capítulo quinto de su obra, Smith expresa que el valor de una mercancía para la persona que la posee y que no tiene intención de consumirla, sino de intercambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo que puede disponer o comprar con esta. Por ello, formuló tres teorías de los precios relativos, entendiéndose también como los determinantes del valor: una teoría del valor en función del costo de trabajo (el precio depende del tiempo necesario que se invierte en el trabajo para producir un bien); otra que considera el trabajo del que un bien puede disponer (el precio depende de la cantidad de trabajo del que un bien puede disponer o demandar); y una más en función del costo de producción (precio determinado por la suma de los factores) (Smith, 1776). Estas tres premisas carecieron de solidez en su medición por presentar el trabajo como unidad de medida, siendo aquel una variable con divergencias en cuanto a su remuneración (salarios), la productividad del trabajador y/o la medida en horas, esfuerzo, fatiga, inventiva, etc.

David Ricardo y Karl Marx

Smith estableció los fundamentos de la teoría clásica; sin embargo, no

concluyó una teoría del valor que generara una medida satisfactoria, lo que se ve evidenciado en la diferenciación de la medida del valor en distintas sociedades: mientras que en una economía primitiva aplicó una teoría en función del trabajo, en una economía moderna defendió una teoría de los costos de producción. Una vez que la tierra y el capital se convierten en bienes económicos, el valor dependerá principalmente de los costos de producción, los salarios, las ganancias y las rentas. David Ricardo y Karl Marx siguieron trabajando con el postulado del valor en función del trabajo, queriendo hallar una solución a las controversias presentadas en la teoría de Smith. En esta medida, para Ricardo, el valor de un producto, esto es, la cantidad de cualquier otro artículo por el cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo (Ricardo, 1817). Este autor justificó su idea en la obra *The principles of political economy and taxation*, según la cual, cualquier aumento de la cantidad de trabajo debe elevar el valor de este bien sobre el que se ha aplicado, así como cualquier disminución debe reducir su valor.

Fue así como Ricardo fijó una diferencia con Smith al establecer que, aunque el trabajo sí es la unidad de medida del valor, debe ser medido

en horas y no por el salario o por su costo. Ricardo concluyó esto luego de observar que algunos salarios no representan la capacidad de trabajo de los individuos y que no son medidas estándares que se puedan llevar en el análisis; también discrepó en que el valor de uso es esencial para que exista el valor de cambio y que el valor de uso no representa su medida. El valor de intercambio o precio estará determinado por la escasez del bien y la cantidad de trabajo. En esta teoría, los bienes de capital se consideran un factor que incide en los precios, desde el punto en que para la creación del capital también se utilizaron horas de trabajo que deben ser contabilizadas para determinar el valor del bien final.

Los problemas en la teoría de Ricardo se deben a supuestos que, a pesar de ser útiles, no son consistentes. El primero que vale la pena recalcar es el tratamiento que le dio a las diferencias cualitativas del trabajo al asumir que los ajustes salariales se producen en el mercado; y el segundo es el excluir la renta de los costes, lo cual solo puede justificarse si la tierra no tiene usos alternativos. Por lo tanto, el valor no refleja todas las características necesarias al excluir las destrezas de los trabajadores y la contabilización de la renta de la tierra.

La teoría del valor de Karl Marx, por su parte, establece que las mercancías han de contener un elemento en

común que pueda ser medido. Esta teoría rechaza la posibilidad de que el valor de uso sea este elemento común, en cambio, determina que los objetos intercambiables son producto del esfuerzo del hombre, del trabajo de un ser humano, siendo el trabajo acumulado el costo social de producción. El valor de cada mercancía depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla; en este sentido, Marx nunca se acercó a valores subjetivos, pues filosóficamente era un materialista, por eso el precio refleja el valor originado por el trabajo. Marx generó un nuevo término, plusvalía, definido como el valor adicional que crea el trabajo, representado como un excedente. Fue así como Marx determinó el valor desde la suma del capital fijo (materias primas y depreciación), el capital variable (salarios y sueldos) y la plusvalía (valor adicional del que se apropian los capitalistas).

A pesar de estas nuevas especificaciones, Marx, al igual que sus predecesores, no explicó los vacíos que predominaron en toda la teoría del valor en proporción del trabajo; además, no se consideraron las diferencias en las habilidades de la mano de obra, lo cual podría significar un problema para la teoría por la existencia del trabajo calificado. En consecuencia, los cambios sobre esta teoría no se hicieron esperar, a pesar de que fue en forma gradual y con múltiples opiniones por los economistas de la época,

teniendo en cuenta los debates entre los que estaban a favor de las ideas de Ricardo –tales como James Mill, John Ramsay y Thomas de Quiency– y los que estaban en su contra –como Thomas Malthus, Jean Baptiste Say, Robert Torrens, Samuel Bailey y Nassau William Senior–.

John Mill y Jeremy Bentham

La incidencia de John Stuart Mill al presentar una teoría del valor en la que este depende de los costos de producción rechaza la visión de Ricardo, esclareciendo que los costos monetarios reflejan los costos reales de las desutilidades del trabajo y la abstinencia. Aunque su análisis de la determinación del valor se centró en los costos de producir el bien, la diferencia fundamental con la teoría de Smith es que adaptó la teoría clásica a los conocimientos e ideas de la época en que vivió.

Mill consideraba que un bien debía ser útil y difícil de conseguir, lo que traduce la idea de que antes de la existencia del precio deben existir tanto la utilidad como la dificultad de realizar el bien, de modo que la interacción entre esas dos condiciones expresa el ajuste del valor. Mill concluyó que el valor de uso solo es igual al valor de cambio en circunstancias inusuales; por esta razón, demostró con tres tipos de bienes (la oferta limitada, los bienes manufacturados y la agri-

cultura) por qué se deben tomar los costos de producción como medida de valor, esto debido a que aumentos o disminuciones de las cantidades mostraban un comportamiento en los costos marginales que determinaban el precio de los bienes útiles.

Después de un proceso en el cual la teoría clásica del valor, al estar en función de los costos de producción, no alcanzó a analizar el valor con base en un marco teórico general, dada la existencia de distintos bienes con diferentes métodos de producción y distintos costos, así como la teoría del valor de la fuerza del trabajo, que tomaba como referente los costos en los que se había incurrido en el pasado, se empezó a gestar la idea que sentaría las bases de la teoría subjetiva del valor.

Un primer acercamiento a la utilidad se denota en el trabajo del inglés Jeremy Bentham, quien comenzó su obra *Introducción a los principios de la moral y la legislación* con la sencilla premisa de que la gente está motivada por dos poderosos deseos: lograr el placer y evitar el sufrimiento. Bentham, además, en la misma obra definió el principio de utilidad, el que aprueba o desaprueba toda acción según la tendencia que demuestre tener para aumentar o disminuir la felicidad de la parte cuyo interés está en juego. Con este acercamiento buscaba ilustrar que la teoría moral que él estaba desarrollando giraba en torno al principio de

utilidad, con el fin de establecer que en el momento en el que la sociedad fuese capaz de medir el placer y el dolor, entonces podrían decretarse leyes que garantizaran una mayor cantidad de felicidad para un mayor número de individuos. Este autor también motivó un acercamiento a la utilidad marginal decreciente al explicarla desde la riqueza como determinante de felicidad y cómo cambios en la riqueza pueden generar menores efectos en la felicidad a través del tiempo.

Teoría subjetiva del valor

Fue solo hasta la examinación de William Stanley Jevons, Carl Menger y León Walras en la década de los setenta del siglo XIX, que la teoría económica dio un giro. En términos generales, los tres autores, principales teóricos de la teoría subjetiva del valor, concibieron que, independientemente de los costos en que se haya incurrido en el pasado para la producción de un bien, cuando este llegue al mercado, su precio dependerá de la satisfacción que el consumidor espera recibir de él.

Para estos autores, la utilidad es un fenómeno psicológico del individuo, y le dan importancia a los elementos subjetivos, emocionales y mentales. Jevons consideró la utilidad como una circunstancia de los bienes que se da gracias a la relación de las necesidades del hombre con el bien en sí.

Una unidad de placer o de dolor es difícil de medir, sin embargo, esos sentimientos son los que incitan al hombre a comprar y vender, tanto como a trabajar y descansar; esos efectos cuantitativos de los sentimientos que permiten estimar las magnitudes comparativas. (W. S. Jevons, 1871, *Teoría de la economía política*).

Fue así como Jevons hizo una distinción con el fin de explicar el valor, conocida como la cadena de causación, en la cual el coste de producción determina la oferta, la oferta determina el grado de utilidad y el grado de utilidad determina el valor.

Por su parte, Carl Menger identificó cuatro condiciones que un bien debe satisfacer: 1) la necesidad humana; 2) cualidades que mantengan una conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad; 3) el reconocimiento de esta conexión causal; y 4) el poder de disponer del bien de modo que se pueda utilizar para la satisfacción de la necesidad.

Menger distinguió entre los bienes, los bienes de primer orden (capaces de satisfacer directamente las necesidades humanas) y los bienes de orden superior (necesarios para producir bienes de orden inferior, que satisfacen indirectamente). Además, propuso una tabla que relaciona una escala de necesidades graduadas se-

gún la importancia cualitativa para el sujeto y la importancia decreciente que atribuye el sujeto a cada cantidad sucesivamente agregada a las que se aplicaron con anterioridad para satisfacer la necesidad.

El aporte de Menger fue más allá y abrió una nueva discusión al concepto de utilidad marginal, gracias a la cual fue posible resolver la paradoja agua-diamante propuesta por Adam Smith. El agua posee una utilidad total mayor que la del diamante, puesto que sirve para beber, cocinar, lavar, etc., a pesar de que el valor de una unidad adicional de diamantes es mayor que una unidad adicional de agua. El valor estará representado por la utilidad marginal que determina la elección del consumidor, siendo mayor para los diamantes que para el agua.

En este sentido, la utilidad se convierte en la unidad de medida del valor cuando se establece una relación de dependencia positiva y actual entre una necesidad y un bien (Zamora, 1953).

De esta manera, León Walras, además de las contribuciones teóricas sobre la utilidad en conjunto con sus colegas anteriormente mencionados, determinó un paso significativo que le permitiría ser, junto con Marshall, candidato para padre de una de las dos ramas de la economía moderna

neoclásica. La teoría de equilibrio general de Walras es un análisis de la economía en el cual todos los sectores son considerados simultáneamente, formulando un modelo económico con notación matemática (Landreth y Colander, 2006). A partir de sus aproximaciones y de la generación cuantificable de efectos sobre un todo, se gestó una nueva idea de economía con supuestos y determinaciones que consolidarían la economía.

En este camino, y como punto de culminación en un proceso extenuante por parte de todos los economistas de la época, apareció Alfred Marshall, creador de un marco teórico-analítico que consolidó los fundamentos del marginalismo, la base estructural de la teoría económica neoclásica. Marshall creía que una comprensión correcta de la influencia del tiempo y una conciencia de la interdependencia de las variables económicas contribuirían a resolver la controversia sobre si los costos de producción o la utilidad determinan los precios. Para él, la demanda, la oferta y el precio interactúan entre sí en el margen y mutuamente determinan sus valores respectivos (Landreth y Colander, 2006).

Después de esta breve revisión de los conceptos y aportes para la teoría del valor, es importante ahora generar un nuevo camino en busca de entender

las relaciones de estas valoraciones para la elección racional de los individuos para consumir cada bien, esto a partir de tres argumentos básicos: los individuos toman decisiones racionales con arreglo a fines, dadas sus preferencias (elemento subjetivo de la acción) y teniendo en cuenta cuáles son las restricciones en las que pueden tomar sus decisiones (elemento objetivo de la acción) (Martínez, 2004).

Comparación de los enfoques: ventajas y desventajas

Antes de 1870

Adam Smith frente a David Ricardo

Los planteamientos de Smith sobre el valor resultaban escépticos en alguna medida para Ricardo. Por ejemplo, para él, en oposición a Smith, el valor de uso era necesario para la existencia de un valor de intercambio, aunque no representara su medida (Landreth y Colander, 2006, p. 117). Esta premisa se vio reflejada en una clasificación de bienes en la que señaló algunos bienes que determinan su valor desde la escasez –como las pinturas, los libros, las monedas y los vinos excepcionales–, los cuales no fueran propios para una teoría del valor en función del trabajo por no estar en un mercado competitivo. Si bien Smith, en primera instancia, había utilizado la teoría de la función del trabajo, se había inclinado con mayor fuerza hacia

la medida desde los costos de producción al encontrar deficiencias por la contabilidad de la tierra y el capital utilizado en la realización del bien, así como la caracterización y las condiciones del trabajo en cada individuo.

Al retomar Ricardo esta teoría, buscó justificar estas fallas al expresar el capital en horas de trabajo realizadas anteriormente en la fabricación de las máquinas utilizadas, así como al excluir el cálculo de la tierra al estipular su no influencia en la concepción de valor. En un análisis de estos dos pensamientos no se podría determinar la apropiación o verificación (¿?) de sus premisas debido a que carecen de percepción y medida al determinar el valor desde el trabajo, el cual no es una unidad uniforme. El análisis refleja diversos problemas que ninguno de los dos autores pudo solucionar, así como la teoría desde los costos de producción de Smith, que solo fue una salida sin profundidad de la verdadera concepción del valor.

Adam Smith y David Ricardo frente a Karl Marx

Karl Marx, Adam Smith y David Ricardo tuvieron un acercamiento en cuanto a la objetividad de la teoría del valor, expresada en función del trabajo. En este sentido, el camino tomado por Marx estuvo determinado a resolver los diversos problemas encontrados por sus antecesores, por

lo cual hizo caso omiso de las diferencias en las habilidades de la mano de obra y concibió la cantidad de trabajo que la sociedad puede disponer para la producción de mercancías como una cantidad homogénea (Landreth y Colander, 2006, p. 183). En cuanto a la medición de los bienes de capital, Marx estuvo de acuerdo con la explicación de Ricardo al determinar el capital como la acumulación de trabajo realizado con anterioridad, así como diferenció en el análisis el valor desde la creación de excedente por parte del trabajo (plusvalía). En el contraste de estos tres autores se determina una semejanza en el valor en función del trabajo, en congruencia con las mismas problemáticas que ninguno de los tres pudo solucionar y que llevarían a una teoría del valor desde otra perspectiva.

Adam Smith y David Ricardo frente a John Stuart Mill

Mill, en su libro *Principios de economía política*, cita a Adam Smith con el fin de esclarecer que existe una distinción entre valor de uso y valor de cambio, siendo la más obvia ambigüedad en la teoría del valor. En su obra, Mill explica que las cosas con un gran valor de uso tienen poco o ningún valor de cambio porque se pueden obtener sin trabajo ni sacrificio, premisa reflejada en el mercado, en donde no son demandadas por el precio, sino por lo útiles y necesarias que puedan ser. Es

así como resalta que la palabra “uso” en la economía política no tiene nada que ver con la estimación comparativa de los diferentes usos en los juicios de un filósofo o un moralista; en cambio, el uso de una cosa en la economía política es la capacidad de satisfacer un deseo o servir para un propósito. Por esta razón, Mill entendía la palabra valor como el valor de cambio, pero lo distinguía del precio, siendo el precio el valor de una cosa en relación con el dinero, mientras que el valor de cambio es el poder general de compra, la orden que le da su poder sobre mercancías u otras materias primas adquiribles en general. Se denota así que, a diferencia de su padre, James Mill, quien compartía el enfoque ricardiano, John estaba en desacuerdo con la idea de que el valor es el reflejo del trabajo, sino que, para él, más bien, el valor es el poder general que le da sobre otros bienes.

Después de 1870

Karl Marx frente a la revolución marginalista

En el capítulo II de la primera parte de su obra *El capital*, Marx distingue que el valor de una mercancía no es más que la mercancía misma, ya que debe ser un objeto útil para que su poseedor desee intercambiarla, aclarando el valor de uso que presenta Ricardo. La utilidad es un fenómeno externo, ajeno a las diferentes valoraciones

que le otorgue uno u otro individuo, determinado por las cualidades materiales de la mercancía y que permiten su participación como insumos en diferentes procesos productivos. En secuencia, Jevons expresó que *la utilidad es una cualidad de las cosas, no es una cualidad inherente*, coincidiendo con Marx en un principio. Pero el marginalismo establece que la utilidad depende de la percepción de cada individuo. Mientras Marx se adentró en el estudio de la mercancía, el marginalismo dejó de lado esto y se enfocó en las decisiones individuales en un escenario de intercambio puro que equilibra tanto cantidades como precios.

Marx resaltó que el valor se manifiesta como el valor de cambio entre dos mercancías que poseen valor de uso para los participantes, razón por la cual la cualidad común de las dos mercancías es que son producto del trabajo humano abstracto. La magnitud del trabajo es, entonces, la cantidad de trabajo entendido por el tiempo promedio empleado en la producción de una mercancía. Mientras tanto, los marginalistas optaron por utilizar el concepto de utilidad marginal para llegar al precio, es decir, los bienes llegan a un mercado, son elegidos sin importar su pasado, sino que responden a argumentos basados en las causas de los cambios temporales por medio de la comparación de las utilidades y las fluctuaciones

o circunstancias a corto plazo en el momento del intercambio.

La teoría objetiva frente a la teoría subjetiva

Como se denota en las anteriores comparaciones, la teoría objetiva del valor estuvo enfocada en la incidencia del trabajo (tiempo necesario y/o esfuerzo humano) y los costos de producción (salarios, costo de la tierra y/o costo del capital) en el precio de los diferentes bienes, precisando así que la dinámica de la economía no está determinada por la satisfacción de cada individuo, sino por una necesidad de consumo o necesidad esencial humana mediante el intercambio de una mercancía. Los autores de esta teoría, al estudiar temas de producción, especialización, comercio o distribución de renta nacional, explicaron el valor por medio de circunstancias históricas del capitalismo.

Si bien la teoría subjetiva del valor es totalmente lo contrario, no podría existir este concepto sin las bases propuestas. El valor es un concepto que se ha estudiado durante varios siglos. En el siglo XIX nació el marginalismo, teoría económica que propone el valor de un bien determinado por un individuo que claramente tiene necesidades esenciales, pero que puede jerarquizar los bienes de acuerdo con la satisfacción que estos le den. El valor se convierte, entonces, en la utilidad,

que será siempre diferente entre varios individuos. Un ejemplo podría ser un computador, que es valorado por la satisfacción que le da a un individuo para realizar diferentes actividades: leer un libro, hacer una tarea, escuchar música, ver una película, etc., pero no por el tiempo que tomó producirlo; en este sentido, cada persona valora de diferente manera un computador. Esta teoría no solo contribuye a la teoría del comportamiento del consumidor, sino que su análisis va más allá, puesto que con instrumentos matemáticos también contribuye a entender las decisiones de los productores, del mercado laboral, del comercio internacional y de medidas gubernamentales.

Conclusiones

La economía ha atravesado por diferentes etapas antes de que existiera un concepto de valor que identificara al individuo como centro para la toma de decisiones, lo que representa un cambio en el paradigma en ese momento histórico de cuál es el sistema económico idóneo, para así llegar a un despliegue de temas sobre la verdadera concepción del individuo, quien determina el rumbo del sistema. En este sentido, el debate se ha enriquecido al analizar fallas y aciertos, y ha contribuido a la creación de un marco amplio de la teoría del valor, que, si bien tiene dos vertientes y autores que se diferencian entre sí, establecen

diferentes factores que determinan las decisiones de las personas.

Se concluye que el debate permite inclinarse hacia una teoría. Sin embargo, las dos se complementan, en primera instancia, porque constituyeron un camino hacia el nacimiento de la economía como ciencia aparte de la política. Al mismo tiempo, aunque el individuo es el centro de estudio, en la actualidad el análisis de los elementos objetivos incide en la decisión subjetiva, lo cual ha representado un error en el debate evidenciado por Alfred Marshall, al determinar que los dos enfoques son estudiados independientemente uno del otro, pero que no estuvieron separados completamente. Si bien los marginalistas cambiaron el paradigma clásico, los precursores nunca ignoraron la utilidad, sino que, por el contrario, le dieron importancia a los costos de producción, lo cual generó un proceso que reflejó la rigidez de los supuestos presentados por los primeros autores y que se desvanecieron con las contribuciones matemáticas y teóricas en el tiempo.

Referencias bibliográficas

Bentham, J. (1781 [2000]). *An introduction to the principles of morals and legislation*. Kitchener: Batoche Books. Recuperado de goo.gl/CLrQAO

Brue, S. y Randy, R. (2009). *Historia del pensamiento económico* (7.ª ed.) (Trad. G. Meza).

México: Cengage Learning. Recuperado de goo.gl/IyjFdW

Cantillon, R. (1775 [2011]). *Essai sur la nature du commerce en général*. París: Instituto Coppet. Recuperado de goo.gl/εCCF4I

Ekelund, R. y Hébert, R. (1992). *Historia de la teoría económica y de su método* (Trad. J. P. Escutia). España: Editorial McGraw-Hill.

Jevons, W. S. (1871). *Teoría de la economía política*. Recuperado de goo.gl/L50Q03

Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico. Un análisis de las obras originales*. Buenos Aires: Editorial Eudema, Universidad de Buenos Aires.

Landreth, H. y Colander, D. (2006). *Historia del pensamiento económico* (4.ª ed.) (Trad. E. Rabasco). México: McGraw-Hill Interamericana. Recuperado de goo.gl/hLtyrm

Martínez, J. S. (2004). Distintas aproximaciones a la elección racional. *Revista Internacional de Sociología*, 62(37), 139-173. DOI: 10.3989/ris.2004.i37.239

Marx, K. (1909 [1894]). The process of capitalist production as a whole. En *Capital: A critique of political economy* (vol. III). Chicago: Charles H. Kerr & Co. Recuperado de goo.gl/m8Ubjg

Mill, J. S. (1909 [1848]). *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy* (7.ª ed.). Londres: Longmans Green & Co. Recuperado de goo.gl/1BCDBf

Petty, W. (1662). *A treatise of taxes and contributions*. Londres: N. Brooke.

Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Londres: John Murray. Recuperado de goo.gl/CVv4vy

Scheifler, A. (1990 [1968]). *Historia del pensamiento económico*. México: Editorial Trillas.

Smith, A. (1776 [2007]). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Amsterdam: MetaLibri. Recuperado de goo.gl/u6VsF9

Zamora, F. (1953). *Tratado de economía*. México: Fondo de Cultura Económica.