

¿Microeconomía crítica o crítica de la microeconomía?.

Arias Anabella, Berridi Juan Martín, Fabris Julio, Magliarelli Fabricio, Martinez Sebastian, Monteforte Ezequiel, Rolón Luciana y Santocono Sebastian.

Cita:

Arias Anabella, Berridi Juan Martín, Fabris Julio, Magliarelli Fabricio, Martinez Sebastian, Monteforte Ezequiel, Rolón Luciana y Santocono Sebastian (Agosto, 2013). *¿Microeconomía crítica o crítica de la microeconomía?. VI Jornadas de Economía Crítica. Sociedad de Economía Crítica, Mendoza.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/ezequiel.monteforte/4>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pkO0/xmd>

¿MICROECONOMÍA CRÍTICA O CRÍTICA DE LA MICROECONOMÍA?

Anabella Arias - Juan Martin Berridi - Julio Fabris - Fabricio Magliarelli - Sebastián Martínez - Ezequiel Monteforte - Luciana Rolon - Sebastián Santocono ¹

RESUMEN

La situación actual de la ciencia económica se caracteriza por la continuidad de la hegemonía de las orientaciones ortodoxas en la academia, así como por la presencia de un inmenso caudal de literatura crítica que no ha podido constituirse, todavía, en una alternativa teórica con consensos amplios entre los economistas críticos.

En el caso de la microeconomía, las alternativas a la teoría marginalista de los precios están representadas principalmente por la teoría marxista del valor-trabajo y la teoría sraffiana de los precios. Sin embargo ninguna de las dos ha desarrollado herramientas técnicas que guíen, por ejemplo, la intervención estatal en un mercado o la regulación de situaciones monopólicas.

Con base en este diagnóstico, la crítica de la microeconomía ortodoxa continúa siendo una de las tareas de la microeconomía crítica. Su rol no sólo es el de cuestionar este enfoque, sino también encontrar en esa crítica aportes que permitan la maduración y el afianzamiento de las alternativas heterodoxas existentes. Con esta perspectiva, es que este texto intenta ser el primer paso de un trabajo de largo plazo, donde se estructure una crítica de la teoría marginalista en sus contenidos, en su formulación y en su adecuación a la realidad económica. Se intentará señalar las limitaciones y/o contradicciones subyacentes a la teoría (es decir su consistencia), los sesgos ideológicos implícitos en los análisis, la deshistorización del desarrollo de los conceptos y el reemplazo del razonamiento económico por la operacionalidad matemática.

Para evitar malentendidos debemos decir que criticamos a la microeconomía de los libros de texto, señalando además el ocultamiento implícito en la sobre-simplificación de los conceptos problemáticos en los libros de nivel universitario, así como la falta de referencia a los debates históricos incluso en la bibliografía usual en los niveles post-universitarios (maestría y doctorado).

En este texto, por brevedad, nos concentraremos en unos pocos problemas a saber:

- Crítica de la racionalidad implícita en el razonamiento microeconómico
- La teoría de la competencia perfecta. Supuestos subyacentes y adecuación a la realidad económica
- Teoría de la ocupación en la microeconomía
- Crítica del individualismo metodológico
- Los problemas teóricos del consumidor representativo
- El uso y abuso de la matematización

¹ aniaras@hotmail.com; jmberridi@hotmail.com; jfabris88@yahoo.com.ar; fabriciomagliarelli@yahoo.com; seba_92_04@hotmail.com; ezequielmonteforte@yahoo.com.ar; luciana.m.rolon@gmail.com. Pertenencia institucional: Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires.

I _ Teoría neoclásica y racionalidad

Sebastian Martinez y Sebastian Santocono

La microeconomía tiene por objeto la construcción de modelos económicos que permitan (gracias a sus simplificaciones con respecto al mundo real) comprender el comportamiento económico y, en especial, poder predecir fenómenos de naturaleza económica². La célula de dichos modelos es el *agente económico*, comúnmente denominado *homo-economicus*³, el cuál es a su vez un modelo del ser humano con un comportamiento determinado *a priori*. El principal postulado acerca del comportamiento del agente económico es su racionalidad a la hora de tomar decisiones y se supone la universalidad de dicho comportamiento. Dotado de una racionalidad absoluta⁴ el *homo-economicus* enfrenta un problema de elección entre diferentes acciones alternativas mediante un proceso de reflexión (elección racional) en el cual se basa en sus deseos para elegir la acción más provechosa⁵, dada una restricción presupuestaria. Para que esto pueda llevarse a cabo, es decir para que la elección racional lleve al agente a una solución única (un máximo) sus preferencias deben cumplir ciertas características (racionalidad, deseabilidad, monotonicidad, insaciabilidad local, convexidad y continuidad)⁶ lo que permite que puedan representarse en una función de utilidad. Queda implícito en el proceso de elección racional la plena capacidad cognoscitiva del agente para procesar la información del mundo externo (la cual se supone, en principio, ilimitada) de tal manera de elegir la mejor alternativa posible sin márgenes de error⁷.

² "Vista como un conjunto de hipótesis sustantivas, la teoría debe juzgarse por su poder de pronóstico para la clase de fenómenos que trata de explicar" Friedman, M. (1953).

³ El origen del concepto *homo-economicus* es un tema controversial el cual es discutido por decenas de autores quienes en general tienen un cierto consenso acerca de su difusión a partir de las obras de John Stuart Mill. Acerca de esta controversia ver O'Boyle, E. J. (2007).

⁴ La noción de racionalidad incorporada en la construcción del agente económico neoclásico es la de la racionalidad instrumental: la única búsqueda es la de la maximización de su función de utilidad mediante la elección de la mejor acción entre una serie de acciones alternativas. La distinción entre racionalidad instrumental y sustantiva y su rol dentro de la teoría económica puede verse en Ortiz, J., (1997) o Gómez, R. (2002).

⁵ Rubinstein, A. (2006).

⁶ El desarrollo de cada propiedad puede verse en Mas-Colell, A.; Whinston, M.D.; y Green, J.R. (1995).

⁷ La plena certidumbre y la información completa son supuestos que se abandonan en otros modelos, como los desarrollados a partir de los aportes de von Neumann, J y Morgenstern, O (1947) que incorporaron el cálculo probabilístico a la teoría de la decisión y los distintos desarrollos en Teoría de los Juegos. Sin embargo, en todos ellos se supone una plena racionalidad del agente.

Todo el proceso de elección se basa exclusivamente en las preferencias del agente, las cuales son construcciones mentales que aquél hace y son externas al modelo. De esta manera puede verse que solo se trata de elegir los mejores medios para un determinado fin, quedando por fuera del proceso de deliberación cualquier juicio de valor, emociones, sentimientos e incluso “el otro”. Así, el *homo-economicus* no construye sus preferencias a partir de algún proceso social ni tampoco le afecta el entorno en el que se desarrolla su actividad.

La consolidación de este ser abstracto y estático se dio con la revolución marginalista de la mano de sus tres grandes exponentes: Stanley Jevons, Leon Walras y Carl Menger.⁸ El nuevo enfoque de la escuela marginalista tuvo como propósito el cálculo exacto de las variables económicas y, en especial, el cálculo del nivel de precios de equilibrio de la economía en el caso de Walras. El carácter racional del modelo de ser humano estudiado por estos autores les permitió predecir sus decisiones dado que suponían, *a priori*, que se inclinarían por aquellas acciones que mayor rédito les otorgaban. Dado este comportamiento y la completa información de la que disponían la capacidad de predicción que el *homo-economicus* les otorgaba era plena⁹.

Sin embargo, el comportamiento racional de este agente sufrió severas críticas. Por un lado el avance de la psicología y la neurociencia marcó un rumbo hacia la modelización más real del comportamiento de los individuos y por otro la sociología y diversas escuelas económicas, tanto ortodoxas como heterodoxas, generaron un gran escepticismo acerca de los fundamentos teóricos del *homo-economicus*.

Críticas a los puntos que componen el supuesto de racionalidad

Sobre el egoísmo del *homo economicus*

Como hemos descripto, de acuerdo con la teoría marginalista, el *homo economicus* es un individuo que toma decisiones pensando exclusivamente en maximizar su utilidad o, en otras palabras, buscando únicamente obtener la mayor satisfacción o bienestar posible. El inconveniente que surge en esta instancia consiste en que considerar al ser humano como un individuo egoísta por naturaleza imposibilita comprender otros aspectos de la naturaleza humana como la

⁸ Si bien no es explícita la utilización del *homo-economicus* para el desarrollo de sus teorías, sus rasgos fundamentales pueden ya verse delineados claramente en sus obras. Aquel hombre “perfectamente sabio” al que hace referencia Jevons en su obra póstuma *La teoría de la economía política* no es otra cosa que un modelo con bases en la teoría utilitarista de Bentham, J., el cual se mueve solo en busca de su felicidad maximizando placeres y minimizando dolores. Su acicate para obrar es la búsqueda de su propia felicidad.

⁹ Para un análisis ulterior del concepto de racionalidad en la escuela marginalista puede verse Lagueux, M. (1997).

solidaridad, el cooperativismo, la simpatía, la moral y la valoración de la justicia¹⁰. De hecho, si un individuo es siempre maximizador de beneficios no encontraría motivo alguno para optar por opciones virtuosas no económicas (como pueden ser la pertenencia a una comunidad o la lealtad a unas ideas) en tanto se le ofrezca alguna otra posibilidad más rentable¹¹. Esto no coincide con lo que ocurre en la vida real de las personas donde es observable que un gran número de individuos optan por participar de agrupaciones tales como partidos políticos o fundaciones solidarias sólo por la motivación que les genera luchar por sus ideales y ayudar a aquellos que más lo necesitan, respectivamente.

A la moral y la solidaridad que rige el accionar de muchos de los seres humanos en la realidad podemos sumarle la ya mencionada valoración de justicia y equidad. Un buen fundamento empírico para incluir a estos aspectos como inherentes al comportamiento del individuo es el que nos brindan los resultados obtenidos por la University College London en experimentos realizados en todo el mundo en torno al juego del Ultimátum¹². Basándonos en la racionalidad sería intuitivo pensar que cualquier oferta realizada por el primer jugador en la cual el segundo obtenga aunque sea una parte del monto a repartirse será aceptada por este último, ya que recibir esa cantidad siempre es más beneficioso para él que no recibir nada. Contando con esto también es esperable que quien decide el reparto ofrezca en consecuencia una distribución de 99 y 1 (si consideramos un monto total de 100) ya que no habría motivos para que su contrincante decline la oferta. Pero, los resultados arrojan dos cuestiones interesantes que discrepan con estas predicciones. La primera, y tal vez la más asombrosa, es que más de la mitad de las personas ofrecen un reparto perfectamente equitativo de la fortuna en cuestión. Esto sólo es explicable porque, precisamente, la equidad y la justicia acaban estando por encima del egoísmo para la mayoría de los individuos. La segunda observación destacada que resulta de analizar los resultados es que más del 80% de los repartos no se concretan cuando la oferta propuesta por el primer jugador implica que el segundo obtenga un monto menor al 20% del total. Es decir, el segundo individuo prefiere quedarse con nada antes que obtener algo. Una vez más la racionalidad fundamentada en el egoísmo y la ponderación exclusiva del bienestar propio es derrotada, ya sea por la venganza, por la intención de querer justicia o por la envidia hacia el otro jugador.

¹⁰ Sen, A. (1986).

¹¹ Alcoberro, R. (2007).

¹² El juego del Ultimátum consta en que el primer jugador decide en qué cantidades distribuir un monto de dinero entre él y el siguiente jugador, en cuyas manos sólo queda aceptar la oferta propuesta por el primero o rechazarla y dejar a ambos sin nada.

Sobre las preferencias completas y transitivas

El hecho de que las preferencias de un individuo sean completas es, de acuerdo con Daniel Hausman, una idealización. El autor sustenta esta afirmación en lo evidente que resulta en la vida cotidiana no tener un ordenamiento jerárquico sobre diferentes opciones o posibilidades, tan sólo porque en verdad no sabemos cuál de ellas preferimos o bien porque efectivamente nos son indiferentes. El primero de los conflictos podría salvarse argumentando que si nos encontramos en un contexto de certidumbre no existirían dificultades para optar por alguna de las posibilidades. Pero, como dice el autor, un marco de absoluta certidumbre es un caso excepcional y no sería razonable fundamentar la teoría en el mismo¹³.

En lo que respecta a la transitividad, en primer instancia aparenta ser una característica más observable o, cuanto menos, más probable de ser observada en un individuo, sobre todo porque de no contar con cierta relación transitiva entre sus elecciones de consumo podría ser fácilmente estafado en el mercado. No obstante es factible alcanzar situaciones en las que un ser humano puede ordenar entre opciones de forma intransitiva, sin pasar a ser incoherente en sus decisiones. Kenneth Binmore y Alex Voorhoeve describieron algunos casos relacionadas con el dolor, el placer, el castigo y el resarcimiento en los cuales, sin dejar de ser racional o coherente en sus preferencias, un individuo puede acabar valorando 3 opciones de forma tal que la transitividad no se cumpla¹⁴. A modo de ejemplo describiremos brevemente el caso relativo al dolor. Una persona puede preferir tener un dolor intenso pero de corta duración, en lugar de uno de mediana intensidad pero mayor duración argumentando que es preferible que el dolor pase pronto, aun cuando sea algo más fuerte. Luego, y con la misma justificación, podría preferir sufrir un dolor mediano en intensidad y duración en lugar de uno más leve pero de duración muy extensa. Pero, sin dejar de ser racional podría escoger verse afectado por un dolor leve, con el que pueda convivir aunque persista en el tiempo, antes que sufrir un dolor significativamente más fuerte que éste, aunque de corta duración. No sería correcto afirmar siquiera que el individuo deja de ser racional por actuar de esta forma pero, sin embargo, estaría quebrando el principio de transitividad en su última elección.

Sobre la independencia del contexto en la elección

La decisión tomada por el *homo economicus* está despojada de cualquier localización contextual que la caracterice y, mucho menos, que tenga peso sobre esa decisión. Aspectos del

¹³ Hausman, D. (1992).

¹⁴ Chávez, J. y Molina, A. (2007).

contexto como la presencia o ausencia de otras opciones, aun cuando estas no serían elegidas por el individuo, no influyen en absoluto la elección del mismo de acuerdo con la teoría ortodoxa. Sin embargo, Ernest Forman calificó de engañosa¹⁵ a la concepción de "alternativas irrelevantes" que se utiliza para hacer mención a aquellas opciones ya que, como bien concluyó Joel Huber luego de estudiar empíricamente la variación en las decisiones tomadas por las personas en presencia o ausencia de opciones que no eran su elección predilecta, la presencia efectiva de alternativas dominadas acaba interfiriendo significativamente en la probabilidad de que éstas sean electas en lugar de otras opciones que en ausencia de ellas serían indiscutiblemente escogidas¹⁶.

Para Simonson y Tversky es una falacia considerar que el contexto no interfiere en absoluto en las decisiones de las personas¹⁷. Son muchos los autores que, como el ya mencionado Daniel Hausman, creen que una misma persona, ante dos opciones, puede elegir una de ellas en un marco y optar por la otra si se encuentra en una situación diferente. Ya sea porque los individuos son sensibles a las modas, o porque sucedió algún hecho específico que le exige urgentemente que opte por la decisión que en otra ocasión había descartado, pero está claro que una persona no tiene por qué decidirse bajo cualquier contexto por una misma opción para ser racional. De este razonamiento se desprenden las bases de la crítica al axioma de preferencias reveladas¹⁸, encabezadas en el marco académico por el ganador del premio Nobel: Amartya Sen¹⁹.

Sobre el rol de las emociones en las elecciones

Limitar al ser humano, a sus preferencias y a sus consecuentes elecciones a la racionalidad implica dejar de lado cierto componente emocional que sin dudas influye en las decisiones que tomamos diariamente. Diferentes estudios realizados comprueban empíricamente la ponderación que realiza el verdadero individuo consumidor de cuestiones que no hacen esencialmente a la maximización de la satisfacción a la hora de consumir. Un ejemplo de estos condicionantes pueden

¹⁵ Forman, E. y Selly, M. A. (2001).

¹⁶ Huber, J., Payne, J. y Puto, C. (1982).

¹⁷ Tversky, A. y Simonson, I. (1993) no sólo dan su opinión con respecto a esta cuestión si no que llegan a confeccionar una variante que, a su entender, tiene mayor validez: las preferencias dependientes del contexto.

¹⁸ Puesto que este axioma se basa en tomar como referencia una elección previa realizada por el agente económico para descartar la posibilidad de que opte por aquellas opciones que en aquel momento descartó.

¹⁹ Sen, A. (1986) argumenta que la consistencia interna de las preferencias no son suficientes para que se logren constatar empíricamente los planteos del axioma de preferencias reveladas. El autor critica a este axioma, además, por sus falencias estructurales, las cuales producen que, de hecho no sea únicamente difícil comprobarlo empíricamente, sino meramente contrastarlo.

ser las marcas y la seguridad o el apego que las más importantes de éstas generan en los consumidores. A modo de ejemplo cabe mencionar un estudio realizado en el año 2003 que acabó revalidando lo ocurrido años atrás con "El Desafío Pepsi"²⁰. El estudio consistía en una primera instancia de cata a ciegas donde los participantes eligieron en gran mayoría el vaso que contenía Pepsi en lugar del de Coca-Cola pero, cuando en una segunda instancia los vasos que contenían Coca-Cola eran etiquetados los resultados cambiaban drásticamente y poco más del 25% de los participantes expresaba preferir la bebida servida en el otro vaso, la misma Pepsi que previamente habrían ponderado. Definitivamente, algo poco racional como lo es el hecho de dejarse influenciar por marcas o incluso publicidades ocurre más que comúnmente en cada elección de consumo realizada cotidianamente por los seres humanos en el mundo real.

Alternativas teóricas a los modelos de racionalidad estándar

Racionalidad y ética: aportes de Amartya Sen

Amartya Sen critica el egoísmo del *homo-economicus*. Su argumento es que no tiene en cuenta otra cosa más que su propia función de utilidad a la hora de tomar decisiones e introduce dos conceptos totalmente novedosos en la teoría económica ortodoxa que son la simpatía y el compromiso. El primero corresponde a la posibilidad de que un individuo sea feliz por el hecho de que otro lo sea. El segundo se puede definir "en el sentido de que una persona escogerá un acto que en su opinión producirá un nivel de bienestar para él menor que otro acto también a su alcance"²¹ debido a motivos religiosos o morales que lo desvían de su elección puramente económica. La simpatía, es decir el bienestar de un individuo en función del bienestar de otro, puede ser incluida en la función de utilidad del primero y así la teoría de la elección racional neoclásica no sufriría su crítica. Sin embargo, no pasa tal cosa con el compromiso ya que contradice la teoría neoclásica en tanto valores y emociones pueden alterar las elecciones de los individuos. Así, parecería que el poder explicativo del cuerpo teórico del *mainstream* se encuentra constreñido al dejar a un lado dichos factores. Por ello Sen habla del *homo-economicus* como un "imbécil social" o un "tonto racional".

²⁰ "El Desafío Pepsi" fue una campaña publicitaria realizada por Pepsi en diferentes ciudades del mundo. La misma constaba en ofrecer catas gratuitas y a ciegas tanto de su gaseosa como del producto de su principal competencia. Los resultados en favor de Pepsi fueron arrolladores, la gran mayoría de los participantes optaron por aquella bebida en la cata. No obstante, estos resultados nunca acabaron por trasladarse al mercado, donde el mayor número de ventas continuaba consiguiéndolo la marca de The Coca-Cola Company. Ver en <http://www.thenewmarketingmix.com/new/pdf/7.-COMPETENCIA.pdf>

²¹ Sen, A. (1986).

Gary Becker y el comportamiento irracional

En un artículo titulado *Irrational Behavior and Economic Theory* de 1962 Becker buscó demostrar que no es necesario que cada agente se comporte en forma racional para demostrar, según él la teoría más relevante de la economía, que la curva de demanda tiene pendiente negativa. Para ello creó un modelo económico caracterizado por contener dos extremos de irracionalidad. Por un lado familias con un comportamiento impulsivo y, por otro, familias con un comportamiento inerte. Aquellas familias con un comportamiento inerte verán inalteradas sus decisiones sea cual fuere la situación de mercado y las familias con un comportamiento compulsivo eligen aleatoriamente sin prestar atención a la información que se les presenta. Ante un aumento del precio de un bien, habrá familias que por su impulsividad o por su costumbre no alterarían en principio sus demandas, pero debido al recorte presupuestario que presupone el aumento del precio de un bien (*ceteris paribus*), deberían finalmente disminuir la misma. A nivel agregado el comportamiento es racional puesto que el aumento del precio de un bien produce de todas maneras una caída en la demanda de éste.

Si bien el aporte de Becker es valioso y novedoso, los avances en este sentido, el de la irracionalidad, fueron escasos y abandonados en trabajos posteriores del autor.

Aportes desde la psicología y la racionalidad limitada de Herbert Simon.

Dada la incapacidad del *homo-economicus* para dar cuenta del comportamiento humano²² Herbert Simon desarrollo una alternativa teórica a la de la elección racional con información completa en la que el agente, dotado de capacidades cognitivas ilimitadas para procesar información, maximiza su utilidad (o beneficio). Así, el modelo de Simon²³ es un modelo en el que el agente no cuenta con información completa ni con capacidades cognitivas plenas para poder procesar toda la información que tiene a su alrededor a la hora de enfrentar problemas. Su aporte no busca romper con el postulado de racionalidad sino que busca dotarlo de realidad. Para ello abandona (lo que si es meritorio) el carácter maximizador del agente económico y lo reemplaza por el concepto de "satisfacción": pasa a importar el proceso de deliberación en el cual el agente decide

²² Dicha incompetencia se plasma en las llamadas Anomalías: distintos comportamientos que, *a priori*, los teóricos esperan que sean racionales y empíricamente no lo son. Dichas anomalías son tratadas por la ortodoxia como excepciones a la regla pero dan cuenta de factores reales que intervienen en la toma de decisiones de las personas que no son tenidos en cuenta por el marco teórico abstracto del *homo-economicus*. Ahora bien, cabe la posibilidad que no sean factores que se desestiman sino que los agentes no se comportan realmente como seres perfectamente racionales. Para una profundización acerca de las anomalías puede verse Anzer, C. (2004).

²³ Simon, H. (1979) (1986)

que acción tomar y ya no maximizará su función objetivo necesariamente, sino que este agente lo que hará será elegir bien, dadas las dificultades con las que se enfrenta y sus limitaciones a la hora de hacer cálculos mentales. Así, Simon rompe con la tradición neoclásica de la racionalidad instrumental (en términos de Simon "racionalidad sustantiva"). En palabras del autor "el comportamiento es sustantivamente racional cuando es apropiado para alcanzar metas dadas dentro de los límites impuestos por las condiciones y las restricciones dadas"²⁴ mientras que sus desarrollos teóricos buscan alcanzar una racionalidad procesal: "el comportamiento es procesalmente racional cuando es el resultado de una deliberación apropiada"²⁵. Esta racionalidad es un aporte del campo de la psicología y depende de toda la dinámica de la toma de decisión por parte del agente.²⁶

Para Simon, a diferencia de la construcción teórica del agente racional, las preferencias de los individuos se construyen y no vienen dadas exógenamente. El agente dotado de racionalidad limitada elige con la información que puede procesar, la cual dista de ser la totalidad de datos del mundo real, y por ende el proceso de elección muta según sean las circunstancias y la información que tenga el agente. Dadas estas características, el comportamiento del agente deja de ser una elección trivial y pasa a ser parte de un proceso complejo que incluye aprendizajes por parte de cada agente, lo cual dificulta la capacidad predictiva de la teoría. Sin embargo, la dota de realismo debido a su ambición por entender el verdadero comportamiento del agente económico.

Como contrapartida, pueden destacarse las continuidades con respecto al modelo de racionalidad ilimitada a saber²⁷:

- Individualismo metodológico.
- Agente ahistórico y aislado.
- Sigue siendo central el rol de las expectativas de cada agente a la hora de decidir.
- Excesiva modelación matemática.

Reflexiones finales

²⁴ Simon, H. (1986)

²⁵ *Ibíd.*

²⁶ Para un análisis ulterior del proceso racional por el cual el hombre cognitivo toma decisiones aprendiendo del pasado, procesando información y cometiendo errores puede verse Leriche Guzman, C. E. y Caloca Osorio, O. R. (2007).

²⁷ Plata, L. (2010).

Construir la teoría sobre el *Homo-Economicus* termina siendo construir sobre una falacia, tomando en consideración cuestiones que empíricamente no se comprueban.

Si bien los desarrollos académicos alcanzados hasta el momento no gozan de una consistencia o determinación tal que permite destronar al individuo racional, las bases sentadas por autores de la talla de Sen y Simon, entre otros, son esenciales como punto de partida para alcanzar una reformulación del concepto de hombre considerado en la teoría. El principal desafío en esta instancia es alcanzar la humanización del mismo a través de la inclusión de otros valores propios del ser humano tales como la moral, la justicia, la equidad, las emociones y la solidaridad.

Por supuesto, no obviamos las dificultades que trae consigo modelar matemáticamente a un individuo tan complejo pero el esfuerzo por lograrlo o, incluso, el abandono del trato analítico que se le da a estos aspectos tendrían sentido en tanto aportarían a que la teoría explique la realidad en la que tienen lugar los procesos económicos (en este caso, la toma de decisiones por parte de los individuos), en lugar de describir un panorama ficticio y, en tanto, inútil.

A pesar de los avances en la modelización del comportamiento de los agentes económicos, queda abierto a discusión para trabajos futuros el verdadero alcance de la teoría de la elección racional (ya sea limitada o estándar), la cual deja relegada a la ciencia económica al estudio de la toma de decisiones individuales. Es decir, que de lo único que debería ocuparse es de administrar recursos escasos para fines múltiples, quedando por fuera toda explicación última de los fenómenos económicos.

II _ Rendimientos a escala y la competencia perfecta.

Anabella Arias y Luciana Rolón

Los manuales clásicos de microeconomía suponen que en competencia perfecta las empresas para maximizar el beneficio y encontrar un equilibrio, tanto a corto como a largo plazo, deben tener rendimientos decrecientes con la escala y, a su vez, deben presentar costos fijos a corto plazo. La utilización de estos supuestos trae aparejadas dificultades en la determinación de la curva de oferta de mercado y el equilibrio entre oferta y demanda en un mercado particular. En este apartado consignaremos las diversas críticas que existen en la literatura sobre la temática en cuestión. En primer lugar introduciremos la noción de competencia perfecta en la teoría neoclásica. En segundo lugar investigaremos si es posible o no la construcción de una curva de oferta para las empresas que presentan los diferentes rendimientos. En tercer lugar, focalizamos en el caso de los rendimientos decrecientes y la inclusión de los costos fijos a corto plazo. Asimismo discutimos la

existencia de equilibrio parcial en industrias con los diferentes rendimientos y ponemos a prueba los supuestos que plantea la teoría neoclásica, personificada por Mas-Colell et al. (1995), para la existencia de un equilibrio competitivo a largo plazo. Por último se exponen las conclusiones.

Sobre la competencia perfecta

Un mercado en competencia perfecta se define como un mercado donde cada empresa produce el mismo bien homogéneo, y cada una de ellas es pequeña en relación a esa industria, de manera que una variación en su cantidad producida por una empresa tiene una incidencia insignificante en el precio de mercado. Así, la empresa sólo se debe preocupar por la cantidad que desea producir. Cualquiera sea la cantidad que produzca la va a poder vender a un único precio vigente en el mercado, el precio de equilibrio, que será igual para todas las unidades del bien en cuestión. Las empresas se definen entonces "precio-aceptantes".

Las condiciones centrales que encontramos en todo manual de microeconomía que deben cumplirse para que se verifique la competencia perfecta son que el mercado este atomizado (es decir, que existan numerosas empresas y que su tamaño sea insignificante en relación al mercado) y que produzcan un bien homogéneo.

Existen además otras condiciones que hacen a la existencia de un mercado competitivo y pueden ser: el anonimato de los agentes, la información perfecta sobre los precios cobrados por otros vendedores u ofrecidos por otros compradores, la ausencia de colusión; acceso libre y gratuito a la utilización normal de tecnología, buena disposición de los agentes para tomar ventaja de toda oportunidad que exista para mejorar su condición a través del intercambio con diferentes agentes; ausencia de costos de transacción para la reventa de un bien (así se vuelve imposible discriminar o descontar por grandes compras) y el supuesto de libre entrada y salida de empresas.

Cabe mencionar que estos requisitos o condiciones de la existencia de competencia de mercado fueron cambiando a lo largo de los años modificando la idea de competencia y transformándola a lo que hoy en día es la "competencia perfecta" sostenida por el *mainstream*. Desde un principio la competencia entre los capitales era considerada la conducta que provocaba la tendencia de los precios a un nivel de equilibrio. Era a través de la competencia entre los compradores que cuando existía un exceso de demanda el precio subía para ajustarse; y a través de la competencia entre los vendedores que cuando existía un exceso de oferta el precio disminuía (Smith, 2004).

Es curioso ver en los primeros análisis de Smith (2004), Ricardo (2006) y hasta Marshall (1931) que la conducta precio aceptante de los agentes era garantizada con tan sólo la libre

entrada y salida de capitales en las ramas como supuesto fuerte. Stigler (1957) encuentra que Cournot (1897) y Edgeworth (1881) son los teóricos que comienzan a preocuparse por el número de empresas necesarias para la competencia de mercado e intentan formalizar matemáticamente la definición; en la que el precio será igual al ingreso marginal de la firma cuando el número de vendedores tienda a infinito. Este autor analiza que más tarde vendrían Clark (1899) y Knight (1921) y completarían la definición actual de competencia perfecta incorporando la perspectiva de modelo de equilibrio estacionario. Así el autor advierte que luego de la primera guerra mundial:

“la competencia se volvió un concepto confuso entre las nociones de mercado perfecto, unicidad de equilibrio y condiciones estacionarias (Stigler, 1957:265)”.

Sobre los rendimientos a escala y su curva de oferta

Bajo escenarios de mercados en competencia perfecta el análisis de los rendimientos a escala de las empresas trajo serias dificultades en la construcción de la curva de oferta de la empresa y luego de la oferta del mercado, dada por la sumatoria horizontal de aquellas. Los rendimientos a escala son un indicador que relaciona el nivel de producción de una empresa con sus costos de producción. Análogamente muestran cómo es que varían los niveles de producción de una firma cuando los insumos de producción aumentan en la misma proporción.

Cuando la función de producción presenta rendimientos constantes se cumple que si multiplicamos por t a todos sus factores la producción también aumenta en t :

$$t \cdot f(x_1, x_2) = f(t \cdot x_1, t \cdot x_2) \text{ para } t > 1$$

En el caso de los rendimientos crecientes y decrecientes respectivamente tenemos que:

$$t \cdot f(x_1, x_2) > f(t \cdot x_1, t \cdot x_2) \text{ para } t > 1$$

$$t \cdot f(x_1, x_2) < f(t \cdot x_1, t \cdot x_2) \text{ para } t > 1$$

En el caso que $t=2$, si duplicamos la utilización de los insumos el producto se duplica. La idea detrás de este escenario es la posibilidad de replicar el mismo proceso productivo y obtener los mismos rendimientos. En cambio, cuando las empresas trabajan con rendimientos decrecientes (crecientes) la duplicación de la utilización de insumos da como resultado un aumento menor (mayor) que el doble en la producción.

En los textos de microeconomía la idea de los rendimientos crecientes está relacionada con indivisibilidades en insumos que no pudieron ser explotados en la escala de producción original. Es decir, insumos que no pueden utilizarse de forma completa, se puede utilizar sólo una porción y lo demás resta inútil para ese nivel de producción puesto en marcha. Asimismo se pueden encontrar

procesos indivisibles como por ejemplo los procesos de producción que están verticalmente integrados, esto es, que la producción de ese bien esté atada a los procesos previos o posteriores de su elaboración.

Un ejemplo del primer caso es un oleoducto, en el que si duplicamos su diámetro duplicando el uso de los materiales, la circunferencia de este se multiplicará por cuatro, lo que implica que se pueda transportar más del doble de petróleo (Varian, 1999). Este aumento desproporcional en los rendimientos tiene límites, si continuamos aumentando la utilización de materiales es posible que se acabe rompiendo con su propio peso. El caso del oleoducto, siempre presente en los manuales, nos muestra que la empresa no siempre trabaja con rendimientos crecientes sino que sólo ocurren en un intervalo de producción. En el punto en que ya no es conveniente el aumento de la escala de producción porque bajan los rendimientos se tiene la escala mínima eficiente.

La microeconomía advierte que en una industria perfectamente competitiva la libre entrada de firmas va a hacer que se produzca en el punto mínimo del costo medio y logra que las empresas tiendan a producir en esta mínima escala eficiente. Sobre este concepto ampliamos más adelante.

En cuanto a los rendimientos decrecientes son difíciles de justificar por la teoría económica *mainstream*. Se supone que un empresario que está utilizando todos los insumos relevantes para la producción si duplica su planta lo hace porque como mínimo pretende sacar el mismo rendimiento o más. Es difícil pensar, tal como dice Petri (2013), que una vez duplicada la planta se excluya por completo la posibilidad de indivisibilidades en insumos o proceso que no hayan quedado sin explotar en la escala original. Así, la microeconomía debe recurrir a explicaciones un tanto inverosímiles para justificar los rendimientos decrecientes a escala, en el corto plazo puede hacernos creer que nos olvidamos de duplicar algún insumo importante y que esto provocó que el aumento de la producción no acompañe. En el largo plazo se encuentran justificaciones por medio de suponer que la replicación de la planta trae problemas de control y coordinación en los empleados por parte de los managers, por la extensión de la división del trabajo o también el aumento del personal (Robinson, 1931).

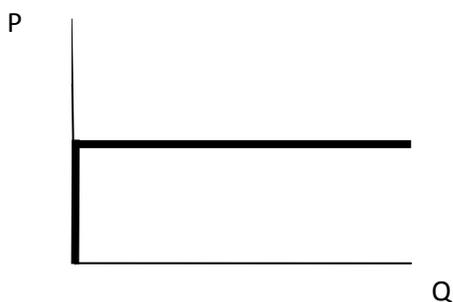
La importancia en el análisis de los rendimientos de las empresas reside en que, de acuerdo a los rendimientos que presente su función de producción, sus curvas de costo implicarán distintas curvas de oferta. La construcción de la oferta de una empresa en competencia perfecta refleja la decisión de maximización de beneficio de una empresa. Tal como vemos en los textos de microeconomía, en competencia perfecta la producción de la empresa no modificara el precio de mercado, sino que su producción será resultado de tomar el precio de mercado y resolver su problema de maximización de beneficio.

Dada la condición de optimización del empresario en competencia perfecta donde $P=CM$ (Precio igual al costo marginal) la curva de oferta tomará valores positivos en el trayecto de pendiente positiva de la curva de CM. Asimismo de acuerdo si estamos en el corto o largo plazo²⁸ el empresario comenzará a ofrecer productos al mercado en el trayecto de la curva de CM que está por encima de su curva de costos variables medios o su curva de costos medios, respectivamente²⁹.

Con rendimientos constantes a escala en el largo plazo la curva de costo marginal coincide con la de costos medios cuando estos son constantes, es decir, que ambos representan la misma línea recta. Así, vemos que la curva de oferta de la empresa va a tomar valores nulos, indeterminados e infinitos, de acuerdo la ubicación del precio de equilibrio.

Puesto que la empresa es tomadora de precios, cuando el precio de mercado es más elevado que su costo medio mínimo de largo plazo, le conviene a la empresa crecer sin límites, replicando su planta infinitas veces. Si el precio es igual a su costo medio mínimo entonces el beneficio máximo de la empresa será cero (los rendimientos son constantes ante un aumento de los costos) por lo que será indiferente para la firma producir más o menos cantidad de producto. Por último si el precio de equilibrio es menor al costo medio mínimo de la firma la oferta será nula.

Gráfico 1: Curva de oferta de la empresa con rendimientos constantes a escala



Fuente: Elaboración propia

Con rendimientos crecientes la oferta de la empresa es infinita, dado los costos medios son decrecientes respecto al precio de mercado. Nunca se logrará maximizar el beneficio, puesto que este aumentará permanentemente conforme aumenta la producción por encima de los costos.

El único caso que podemos determinar una curva de oferta de pendiente positiva es en el de rendimientos decrecientes (ver gráfico 2). En este caso la maximización del beneficio, resulta en valores positivos finitos de oferta y la relación entre los costos y los precios, con el nivel de producción es positiva.

²⁸ Existen críticas a esta división analítica que desarrollaremos más adelante.

²⁹ Ver Varian (1999) cap. 22.

Este último caso parece ser el más sólido en términos de construcción de curva de oferta. Sin embargo, encierra varios reparos, por un lado, por la pérdida de realismo cuando se justifican los rendimientos decrecientes de una empresa por la pérdida de control y coordinación sobre los empleados. Frente a estos planteos Penrose (1955) advierte que

“no existe evidencia empírica que una gran descentralización implique superhombres para su ejecución” (Penrose, 1955: 542)

Por lo que no sería un problema el control de la expansión de la producción por nuevo personal. Asimismo esta autora critica la relación lineal entre crecimiento y necesidad de contratar gerentes especialistas para coordinar los departamentos y no perder eficiencia,

“La coordinación administrativa se vuelve más tenue a medida que aumenta el tamaño, la eficiencia es menos una cuestión de expertos en coordinación y más una cuestión de la operación eficiente de partes prácticamente independientes” (Penrose, 1955: 543).

Por otro lado, existe otro reparo en el marco de la teoría de rendimientos decrecientes, y tiene relación con la necesidad de la teoría microeconómica de verificar empíricamente la existencia de una escala mínima eficiente. Esto se debe a que en competencia perfecta las empresas que trabajan con estos rendimientos saben que en algún punto no les conviene aumentar su escala de producción, ya que sus costos se verán aumentados en mayor proporción. De manera que, dado un nivel de producción a las empresas les conviene para ser más eficientes dividirse y producir en unidades pequeñas. Para frenar la división al infinito Guerrien y Jallais (2008) y Pignol (1998) advierten que en la teoría microeconómica se introduce la categoría de costos fijos y se produce la separación entre corto y largo plazo. A continuación vemos en profundidad las implicancias de esta crítica para la microeconomía.

Sobre rendimientos decrecientes a escala, costos fijos y la curva de oferta de la empresa

Aquí desarrollamos la crítica mencionada sobre los rendimientos decrecientes, los costos fijos y sus implicancias en la curva de oferta de la empresa en competencia perfecta (Guerrien y Jallais, 2008; Pignol, 1998). Estos autores argumentan que los manuales clásicos de microeconomía suponen que para maximizar el beneficio y encontrar un equilibrio tanto a corto como a largo plazo, los rendimientos deben ser decrecientes y que deben existir costos fijos, justamente, para imponer un tamaño mínimo eficiente a las empresas y que éstas no produzcan con pérdidas.

La introducción de los costos fijos tiene dos consecuencias. Aquellos incorporan indivisibilidades en insumos o procesos en la curva de costos medios (que reflejan tres momentos de producción, con costos decrecientes, constantes y crecientes) estos le dan a la curva de costos medios a largo plazo de una empresa la forma de U, y dan como resultado una curva de oferta de mercado discontinua en el punto donde el precio es igual al costo medio mínimo. Por otro lado, sólo en los momentos en que el precio unitario sea mayor al costo medio mínimo las ganancias serían positivas. Esto trae dos problemas, que la curva discontinua de la oferta de mercado atenta contra el equilibrio del mismo. Y por otra parte, los beneficios a corto plazo serán erosionados en el largo plazo por la entrada de empresas, lo que acaba por considerar rendimientos constantes a escala en todos los mercados y provoca una inconsistencia lógica frente al supuesto de las curvas de costo medio a largo plazo en forma de U.

A continuación desarrollaremos ambas críticas:

La función de costos tendrá esta forma entonces: $c(q) = CF + c_v(q)$

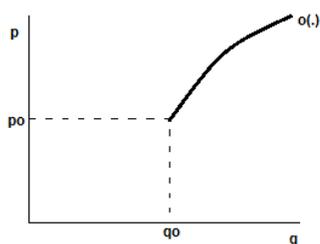
De donde $c(q)$ de producir q unidades se descompone en dos elementos: los costos fijos, CF, y los costos variables $c_v(q)$ en insumos.

Si el costo variable aumenta a un ritmo más elevado que la cantidad producida q (es decir, si el costo marginal aumenta con q), entonces la ganancia de la empresa es máxima cuando el costo marginal es igual al precio del bien producido. Es decir cuando:

$$c'(q) = p$$

La relación $q = o(p)$ entre la cantidad q y el precio p , al cual la ganancia es máxima, define la función de oferta $o(\cdot)$ de la empresa.

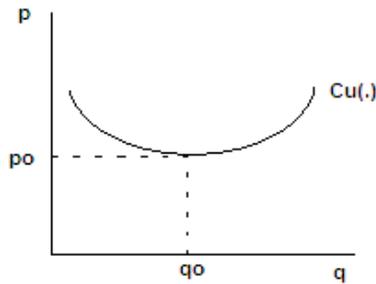
Gráfico 2: La curva de oferta de la empresa



Fuente: Guerrien y Jallais (2008)

El que la oferta sea nula cuando es inferior a p^0 , y por tanto discontinua en p^0 , es consecuencia de la existencia de los costos fijos, CF.

Gráfico 3: La curva de costos medios o unitario a largo plazo



Fuente: Guerrien y Jallais (2008)

El costo unitario pasa por un mínimo en el punto q^0 . El costo unitario mínimo, $c_u(q^0)$, es el precio del umbral, p^0 , necesario para que la empresa tenga una ganancia positiva. El precio anunciado, p , tiene que ser superior a $p^0 = c_u(q^0)$ para que la empresa presente una oferta no nula.

El precio p^0 y la cantidad ofertada a ese precio, q^0 , son los umbrales a partir de los cuales se pueden cubrir los costos fijos. Más formalmente la ganancia $\pi(q)$ al precio dado p ,

$$\pi(q) = pq - c(q)$$

Es positiva cuando el ingreso pq es más grande que el costo $c(q)$, es decir, cuando $pq > c(q)$, o bien:

$$p > \frac{c(q)}{q}$$

La ganancia es positiva cuando el precio dado p es superior al costo unitario (o medio),

$$c_u(q) = \frac{c(q)}{q}$$

Como $c(q) = CF + c_v(q)$, tenemos:

$$c_u(q) = \frac{CF}{q} + \frac{c_v(q)}{q}$$

Por tanto, la curva que representa la función de costo unitario, $c_u(q)$, tiene la forma en U como en el gráfico 3. Cuando la cantidad q es muy pequeña, CF/q es muy grande; en cambio, cuando q es grande, CF/q pierde importancia en relación a $c_v(q)/q$, sobre todo si $c_v(q)$ aumenta a un ritmo más elevado que q , es decir, si el costo marginal es creciente.

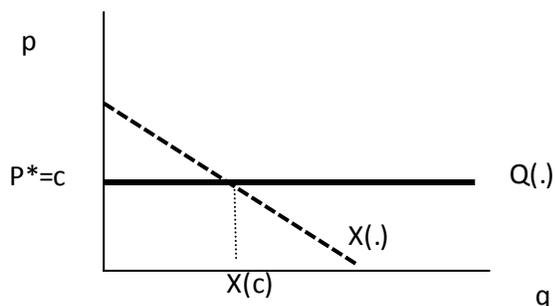
Sobre la existencia o no de equilibrio parcial en escenarios con diferentes rendimientos de escala

El equilibrio parcial en un mercado de competencia perfecta se da por la intersección de la oferta y demanda de este. En este apartado veremos cómo se encuentra el equilibrio en industrias que presenten diferentes rendimientos. Los requisitos para arribar a un equilibrio competitivo a largo plazo, en Mas-Colell et al. (1995) se tiene que dada una función agregada de demanda $x(p)$ y una función de costos $c(q)$, para toda empresa potencialmente activa con $c(0) = 0$, tendremos un vector (p^*, q^*, n^*) de cantidades, precio y número de firmas activas de equilibrio si:

- (i) q^* resuelve la $\text{Max } p^* \cdot q - c(q)$ con $q \geq 0$
- (ii) $x(p^*) = n^* q^*$ Demanda agregada = Oferta agregada
- (iii) $p^* q^* - c(q^*) = 0$ Condición de libre entrada

En el caso de rendimientos constantes a escala, podemos ver que la curva de oferta de la industria, compuesta por la sumatoria horizontal de las ofertas del mercado tendrá una forma horizontal.

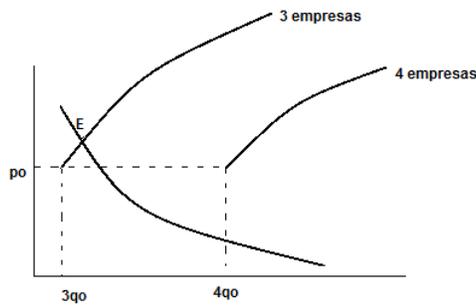
Gráfico 4: Equilibrio con rendimientos constantes a escala



En este caso la curva de oferta de mercado tiene las mismas características que la de la empresa con rendimientos constantes. En la intersección de las curvas vamos a obtener que la producción está determinada pero no así la producción individual de cada empresa, ni el número de firmas.

En el caso de los rendimientos crecientes la oferta como dijimos antes queda indeterminada, es infinita, por tanto el equilibrio parcial no estaría determinado. Pasamos entonces a los rendimientos decrecientes a escala.

Gráfico 5: La no existencia de equilibrio en el largo plazo con rendimientos decrecientes.



Fuente: Guerrien y Jallais (2008)

Los microeconomistas suelen no darle importancia al problema de la discontinuidad de la curva de oferta, ya que según ellos el equilibrio de puede dar de igual manera. Sin embargo, Guerrien y Jallais (2008) nos explican la inestabilidad en el equilibrio de largo plazo que trae aparejada la inclusión de los costos fijos. Cuando hay 3 empresas, la curva de oferta total corta a la curva de demanda en el punto E donde el precio es superior a P_0 , entonces en ese punto E es un equilibrio de "corto plazo", donde las empresas obtienen un beneficio positivo. En el largo plazo se suele decir que el beneficio es nulo porque ingresan empresas atraídas por esa ganancia que les genera producir ese bien (supuesto de libre entrada). Entonces ahora al ser 4 empresas la curva de oferta total no corta a la curva de demanda (a causa de la discontinuidad de la curva de oferta) y ya no hay equilibrio (puesto que la demanda no basta para cubrir los costos fijos).

El texto de Mas-Collel et al. (1995) acepta el no equilibrio a largo plazo con rendimientos decrecientes, y luego trata de "maquillar" esta inconsistencia diciendo:

"Hemos supuesto que la demanda al precio \bar{c} es: $x(\bar{c})$ que es un entero múltiple de \bar{q} (que es un nivel de producción positivo en el que una firma minimiza sus costos). Si no es así, no habrá equilibrio a largo plazo porque la curva de demanda y la curva de oferta de largo plazo correspondiente no se cortarán"(Mas-Colell et al. 1995: 338)

En otras palabras, para que exista un equilibrio a largo plazo la demanda $d(p_0)$ tiene que ser un múltiplo exacto de q_0 ($d(p_0) = n \cdot q_0$, donde n es un número entero) lo que a veces puede ser pura casualidad y poco exacto.

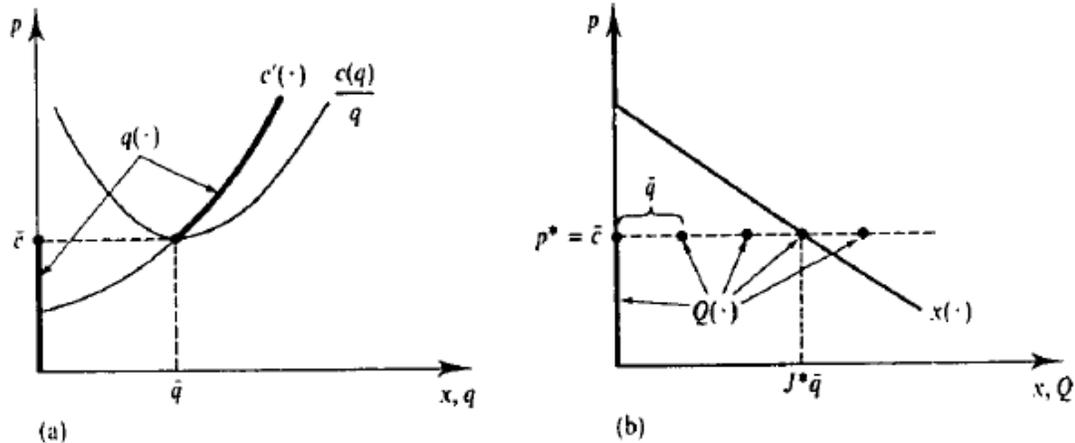
A este problema se lo denomina como "el problema del número entero" y en Mas-Colell et al. (1995) se supera diciendo que el umbral de producción \bar{q} es 'pequeño' y aceptar un equilibrio de largo plazo aproximado. Según ellos:

"Intuitivamente, cuando escala de producción es pequeña, habrá muchas firmas en la industria, y el equilibrio, así no sea estrictamente competitivo, estará

representado por un precio cercano a \bar{c} . Por consiguiente, si la escala eficiente es pequeña en relación con el tamaño de mercado (medido por $x(\bar{c})$) el hecho de ignorar al problema del número entero y considerar las firmas como tomadoras de precio da una respuesta "aproximadamente correcta". (Mas-Colell et al. 1995:339)

En el gráfico 6 más abajo vemos que el nivel de oferta que corresponde con la demanda en el precio de equilibrio cuando la oferta es igual al número de empresas activas J por la escala mínima eficiente. Por una afortunada casualidad parece entonces que la demanda coincide con la tercera empresa activa del mercado. Cuánto más pequeña la escala mínima eficiente \bar{q} la decisión de maximización de las empresas tomadoras de precio se "aproximarán al equilibrio".

Gráfico 6: Equilibrio competitivo a largo plazo cuando los costos medios exhiben una escala eficiente estrictamente positiva



Fuente: Mas-Colell et al. (1995)

Ahora bien, según lo descrito por Mas-Colell encontramos una inconsistencia lógica en la teoría microeconómica. Puesto que si aceptamos en el largo plazo que la producción es pequeña con relación al mercado, los costos de las empresas serían también pequeños y sus costos fijos insignificantes. Esto nos llevaría a contradecir la premisa con la que incorporamos en un primer momento los costos fijos, que tenían como objetivo representar las indivisibilidades de la producción y reflejar una escala mínima eficiente que hacía que la curva de costos medios tome la forma de U. Es decir, por un lado se necesitan los costos fijos para determinar una escala mínima eficiente, pero estos son incompatibles con el equilibrio a largo plazo. De manera que se necesita a su vez que en el largo plazo se desvanezcan estos costos fijos y (solo estén activos los costos variables) para que las indivisibilidades no obstruyan la igualación de la oferta y demanda de mercado. Por otro lado, con el desarrollo analizado identificamos en los manuales básicos de microeconomía (Varian, 1999) el origen de la idea de que la curva de oferta de la industria en el

largo plazo, cuando hayan entrado al mercado un "número razonable de empresas", tomará una forma horizontal. Varian (1999) advierte que si hay un número pequeño de empresas la aproximación del precio al costo mínimo medio en el largo plazo será mala. En síntesis aquí vemos como la teoría neoclásica busca forzar coherencia de la teoría con su "ideología", es decir, en el largo plazo, gracias a la libre entrada y salida de empresas, los beneficios de estas tenderán a cero. De manera que todos los factores serán pagados a sus productos marginales. Esto se debe a que la teoría neoclásica es a la vez que una teoría de los precios, una teoría de la distribución y el empleo. Los precios de la mano de obra y los medios de producción se determinan como los precios de cualquier bien, oferta igual a demanda, donde los precios de los factores corresponden a sus productividades marginales. Y además como los mercados en equilibrio se vacían esta es una teoría del pleno empleo.

Tal como mencionamos en el principio del trabajo, el concepto de competencia ha evolucionado a lo largo de los años en lo que es hoy la "competencia perfecta" y sus características. Cabe mencionar, entonces, que de acuerdo el modelo de equilibrio competitivo en un mercado que desarrollamos en este trabajo, el supuesto necesario para llegar a un equilibrio a largo plazo fue el de libre entrada y salida de empresas, pero a su vez no fue suficiente. Esto se debe al requisito de que en el mercado existan numerosas empresas y de escala de producción insignificante en relación al mercado para arribar a un equilibrio de mercado "aproximado".

Reflexiones finales

En este trabajo investigamos porque los manuales clásicos de microeconomía suponen que en competencia perfecta las empresas (para maximizar el beneficio y encontrar un equilibrio tanto a corto como a largo plazo) deben tener rendimientos decrecientes de escala y a su vez, deben presentar costos fijos. Asimismo pudimos demostrar que la utilización de estos supuestos trae aparejadas dificultades en la determinación de la curva de oferta de mercado y el equilibrio entre oferta y demanda en un mercado particular.

Por un lado vimos la necesidad de la introducción de los costos fijos por la tendencia de las empresas que trabajan con rendimientos decrecientes a dividirse en búsqueda de una mayor eficiencia. A partir de estos supuestos vimos que la construcción de la oferta de mercado era discontinua en el precio de equilibrio. Esta discontinuidad provocada por las indivisibilidades que representaban los costos fijos, traía problemas de inestabilidad en el equilibrio parcial. Esta dificultad intento ser superada por los microeconomistas suponiendo que las empresas de un mercado deben tener una escala mínima eficiente pequeña y deben ser muchas. Pensar en que la producción de las empresas es pequeña, implica decir que los costos medios y costos fijos también

serán más pequeños, esto se contradice con la necesidad de incorporar a estos para reflejar una escala mínima eficiente de las empresas.

Por otra parte, pudimos identificar la intención de la teoría neoclásica de concluir en el largo plazo beneficio cero de las empresas verificando su "capacidad" de explicar la distribución del ingreso en la economía. A su vez, logramos relacionar las implicancias de los requisitos de la conducta y número de las empresas en un mercado para garantizar el equilibrio parcial a largo plazo, con el concepto de competencia perfecta.

Por último, cabe mencionar que logramos reflexionar acerca de la escala mínima eficiente y los rendimientos decrecientes a escala y su correlato con la realidad. Es problemático hoy en día aceptar que para garantizar el equilibrio en los mercados de competencia perfecta se supongan rendimientos constantes a escala en todas las industrias, puesto que si contrastamos con la realidad observamos una tendencia de las empresas (en la mayoría de las industrias) a expandirse lo más que pueden.

III _ Aportes Críticos a la Teoría Neoclásica desde su Teoría de la Ocupación.

Ezequiel Monteforte

Para el caso particular del mercado de trabajo existe una crítica certera en los mismos términos de la Teoría Neoclásica, la realizada por Keynes en su *Teoría General del Interés, la Ocupación y el Dinero*. Esta crítica, aunque interna, como ya mencionamos, tiene una forma particular de abrirse paso: el análisis de la realidad en contraposición con la lógica formal de la ciencia. Keynes es uno de los primeros en realizar el ejercicio de oponer la realidad a la lógica formal y abstracta, verificándose esto, por ejemplo, en la nula modelización de sus teorías y en la no formalización matemática de sus resultados, siendo, sin embargo, este un gran conocedor de estas herramientas. El autor realiza un avance, en la forma de análisis que reproduce una ciencia objetiva y real. Por esta razón, entendemos que los desarrollos de Keynes son un avance en la forma de enfrentarse y explicar la realidad, que le permitió derribar postulados fuertemente arraigados de la teoría neoclásica.

Sin embargo, entendemos que la forma de enfrentarse a la realidad de la manera en que lo hace este autor es recién la punta del ovillo de una forma nueva, superadora, de conocimiento que no explique exteriormente la realidad, sino que pueda reproducirla en sí, que no se base en

representaciones abstractas de la que conforme va pasando el tiempo esta misma las vaya negando³⁰.

A continuación revisaremos sus desarrollos respecto al mercado de trabajo y avanzaremos críticamente en lo que se desprenden tanto de sus desarrollos como de la realidad.

Crítica al mercado de trabajo neoclásico. Los fundamentos Keynesianos.

La Teoría Neoclásica (TNC) tiene dos pilares fundamentales para definir el mercado de trabajo, el que hace a la oferta de trabajo, la elección por parte del trabajador entre ocio y trabajo, y el que hace a la demanda, la necesidad de la empresa de igualar el producto marginal del trabajo al salario real. De estos dos fundamentos para explicar el mercado de trabajo, Keynes solo critica el primero de ellos, el segundo queda intacto y desarrollaremos su crítica más adelante.

Con respecto a la oferta de trabajo, lo que expone básicamente la teoría neoclásica es que ésta se determina de acuerdo al salario de mercado disponible para el trabajador y el "precio" que él le asigne a su ocio. Si el precio del ocio es mayor al salario de mercado, no relegará horas de ocio por trabajo. Si por el contrario el salario es mayor al precio del ocio, el trabajador decidirá relegar tiempo de ocio por tiempo de trabajo. Cuanto mayor el salario más horas de ocio el trabajador estará dispuesto a relegar. Esta sencilla explicación, como siempre un problema de elección, no deja opción al desempleo involuntario. Ya que si existe el desempleo es debido a que el trabajador se resiste a cobrar un bajo salario debido al alto precio que él le asigna al ocio. Por ende la explicación del desempleo es el alto precio que los trabajadores le asignan a su tiempo de ocio, y la solución al desempleo en cualquier circunstancias es que los individuos estén dispuestos a bajar el precio de su fuerza de trabajo, por ende bajar el salario, para que las empresas los puedan contratar.

La TNC admite momentos circunstanciales de desempleo dado por los trabajadores que cambian de empleos –desempleo friccional-, y en última instancia y de acuerdo a situaciones particulares endilgadas a las "instituciones", estado y sindicatos en general, o a las propias decisiones de los trabajadores, podría darse una situación de desempleo involuntario debido a la "rigidez" de los salarios a bajar hasta su nivel de equilibrio.

Sin embargo, a partir de la crisis de la década de 1930, mejor conocida como la Gran Depresión, el nivel de ocupación, el desempleo, comenzó a ser un problema de magnitud

³⁰ Para avanzar en este aspecto ver Monteforte Ezequiel (2013a).

considerable y persistente. El bajar el salario, no era una ya solución, y que la Teoría Neoclásica siga sosteniendo que los desempleados eran involuntarios y que no querían trabajar al salario de mercado, y que por ende preferían morir de hambre, se asemejaba a querer tapar el sol con las manos.

El conocer qué determina realmente, ante las fallidas explicaciones anteriores, el nivel de empleo para revertir su declinación, fue la base de los estudios de Keynes y la primera crítica a la base irreal de la TNC.

“He llamado a este libro Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, recalando el sufijo general, con objeto de que el título sirva para contrastar mis argumentos y conclusiones con los de la teoría clásica [Teoría Neoclásica, EM] en que me eduqué y que domina el pensamiento hegemónico, tanto práctico como teórico, de los académicos y gobernantes de esta generación igual que lo ha dominado durante los últimos cien años. Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales.” (Keynes 2005 [1936]: pp. 15 [3])

“El objeto final de nuestro análisis es descubrir lo que determina el volumen de ocupación” (Keynes 2005 [1936]: pp. 87 [89])

El problema que mueve al autor desde el principio de su obra es la posibilidad del “equilibrio” con desempleo, o más bien, como ya mencionamos, el desempleo involuntario.

Keynes embiste directamente contra este postulado objetando que los trabajadores no tienen la capacidad de fijar los salarios y que este postulado va en contra de las bases teóricas de la Teoría Neoclásica:

“Al suponer tal cosa [la determinación del salario real por la Desutilidad Marginal del Trabajo], la escuela clásica resbala, cayendo en una hipótesis ilícita; porque los obreros en su conjunto no pueden disponer de un medio que les permita hacer coincidir el equivalente del nivel general de los salarios nominales [medido] en artículos para asalariados, con la desutilidad marginal del volumen de ocupación

existente. Puede no existir un procedimiento para que los trabajadores como un todo puedan reducir su salario real a un monto determinado, modificando sus convenios monetarios con los empresarios. Este será nuestro caballo de batalla y trataremos de demostrar que son principalmente otras las fuerzas que determinan el nivel general de los salarios reales. El esfuerzo por dilucidar este problema será una de nuestras mayores preocupaciones. Vamos a sostener que ha existido una confusión fundamental respecto a la forma en que opera en realidad a este respecto la economía en que vivimos.” (Keynes 2005 [1936]: pp. 19 [29])

La primera crítica que realiza el autor es a la supuesta rigidez de los salarios a la baja como necesidad explicativa y su inconsistencia teórica. Keynes plantea que en el caso en que los trabajadores decidieran modificar su salario, por ejemplo a la baja, lo único que pueden modificar es la nominalidad del mismo. Este salario nominal no es lo que le interesa a los empresarios, sino más bien el costo real de esa fuerza de trabajo, por lo que dadas las condiciones generales de competencia, la necesidad de igualar el producto marginal del trabajo con el salario hace que ante una baja de este último, los empresarios trasladen esta diferencia a los precios, produciendo en este caso una deflación. Si juntamos baja de salario nominal y deflación, teniendo en cuenta la necesidad de igualar el producto marginal del trabajo con el salario, el poder adquisitivo de los salarios queda intacto.

“De este modo, si los salarios nominales cambian, debería esperarse que la escuela clásica [neoclásica, EM] sostuviera que los precios [el nivel de precios en general] cambiarían casi en la misma proporción, dejando el nivel de los salarios reales y el de la desocupación prácticamente los mismos que antes, explicando que cualquier pequeña ganancia o pérdida del trabajo, se efectuaría a expensas de las ganancias o pérdidas de otros elementos del costo marginal, que no han sido tocados.” (Keynes 2005 [1936]: pp. 23 [12])

Por ende, se abre la puerta aquí a la posibilidad de que la elección entre ocio y trabajo como determinación del valor de la fuerza de trabajo no sea tal. El trabajador puede bajar su salario pero el empresario necesariamente traslada esta baja, por la necesidad misma de igualar el producto marginal con el costo efectivo de este factor productivo, procesándose de igual manera el caso de la suba del salario, traduciéndose en este caso en inflación. Para así lograr nuevamente su igualación.

“Así, tenemos la suerte que los trabajadores, bien que inconsistentemente, son por instinto economista más razonables que la escuela clásica en la medida en que se resistan a permitir reducciones de sus salarios nominales, que nunca o rara vez son de carácter general; aun cuando el equivalente real existente de estos salarios exceda a la desutilidad marginal del volumen de ocupación correspondiente. Lo mismo que cuando, por otra parte, no se oponen a las disminuciones del salario real que acompañan a los aumentos en el volumen total de ocupación, a menos que lleguen al extremo de amenazar con una reducción del salario real por bajo de la desutilidad marginal del volumen existente de ocupación. Todo sindicato opondrá cierta resistencia, pero como ninguno pensaría en declarar una huelga cada vez que aumente el costo de la vida no presentan obstáculos a un aumento en el volumen total de ocupación, como lo pretende la escuela clásica.” (Keynes 2005 [1936]: pp. 14 [25])

Con este planteo Keynes desarticula el problema de la elección por parte del trabajador entre las horas de ocio y las horas de trabajo, queda totalmente descartado, desgarrando además la Teoría Neoclásica de la Ocupación ya que el precio que se debería determinar en el mercado de trabajo, no se determina en él. El precio de la fuerza de trabajo como muestra Keynes no se determina esencialmente por medio de la oferta y demanda de fuerza de trabajo clásica. Queda desbaratado el mecanismo con el que la TNC explicaba la determinación del nivel de ocupación y el salario real de la economía.

Por esta razón el problema de la ocupación en el corto plazo se objetiva aquí en que de acuerdo a la estructura de costos que determina la forma de la función de la oferta agregada, los empresarios contrataran la cantidad de empleo correspondiente a la masa de ventas que según sus planes, sus expectativas, efectivamente puedan colocar en el mercado.

La inflación como mecanismo de ajuste.

Como ya vimos anteriormente según la teoría Keynesiana cuando aumenta el empleo los precios tienden a incrementarse más que el salario monetario debido a los rendimientos decrecientes. Por esto se demuestra que el salario tiende a caer cuando crece la ocupación y la demanda. En palabras del autor:

“...tendremos, de hecho, una situación en que los precios ascienden gradualmente a medida que la ocupación crece.” Keynes 2005 [1936], pp. 263 [295])

A partir de aquí Keynes abre la puerta para la explicación del ajuste real del mercado de trabajo y el papel de la inflación. En palabras del autor:

“Cuando un nuevo crecimiento en el volumen de la demanda efectiva no produce ya un aumento más en la producción y se traduce solo en un alza de la unidad de los costos, en proporción exacta al fortalecimiento de la demanda efectiva, hemos alcanzado un estado que podría designarse apropiadamente como inflación auténtica” (Keynes 2005 [1936], 269 [303])

Este fragmento pone en superficie la función que se abre para la inflación en Keynes. La inflación se propone aquí como un mecanismo de ajuste no como un resultado inocuo. En el único momento en que el resultado de la suba de precios es inocuo es cuando la totalidad del estímulo se vuelca en inflación, por ende la suba sostenida de los precios para el autor no es necesariamente “inflación verdadera”.

Lo que podemos señalar como eje de desarrollo es la posibilidad de que la inflación funcione como mecanismo de ajuste entre el salario real y la productividad marginal del trabajo, siendo el estado (que es quien implementa la política) el responsable de la forma concreta en que se lleva adelante este ajuste. Esto, necesariamente, es un mecanismo que se da a espaldas de sus protagonistas. El trabajador, o el sindicato en realidad, lucha por un salario determinado de acuerdo al nivel inflacionario tanto pasado, como el esperado. El empresario, traslada la suba del salario a los precios de su mercancía, sin embargo dado que esta en competencia, puede subir el precio solo la proporción que vuelva a fijar la igualdad entre la productividad marginal del trabajo y el salario real. Si sube de más el precio del producto con respecto al de mercado, por las mismas reglas que la Teoría Neoclásica pregona, más tarde o más temprano lo tendrá que bajar para no mermar sus cantidades producidas. Si la presión salarial es tal que no puede trasladar la suba a los precios, si no es superando el producto marginal del trabajo, esta empresa perecerá en la competencia, con la consecuente pérdida de puestos de trabajo. Fenómeno tal que los mismos sindicatos deben cuidar de no alentar, ya que no sería la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores sino más bien de directamente los medios de vida de los trabajadores. Esto da una idea de la fina línea de equilibrio que lleva tanto la disputa salarial de los sindicatos, el papel de la productividad, y ahora, la inflación en este proceso.

Es nuestra intención dejar marcada aquí el núcleo de lo que se desprende de los estudios de Keynes. Sera fruto de nuevas investigaciones la posibilidad de este ajuste en la realidad.

Como conclusión hasta aquí, según Keynes, los trabajadores nada podrán hacer para evitar el desempleo involuntario ya que aun reduciendo su salario nominal –única variable que dominan- no logran establecer el nivel adecuado de salario real y en tanto este no caiga las empresas carecen de estímulo para incrementar la ocupación.

Con esto podemos decir que el autor realiza un gran avance en el camino explicativo sobre los determinantes de la ocupación. Keynes realiza un quiebre en el *mainstream* pudiendo explicar procesos en los cuales la teoría neoclásica ya trastabillaba y al mismo tiempo encuentra el límite de la forma de desarrollo de la economía o “el cuello de botella”, cuando los estímulos a la demanda terminan en “inflación verdadera”, abriendo la puerta a seguir buscando en las determinaciones de la ocupación pero desde otro punto de vista y con otras herramientas.

Crítica del primer postulado

El último aspecto que encontramos que se desprende de la crítica Keynesiana, y de la realidad misma, es acerca del primer postulado que hace al mercado de trabajo que mencionamos anteriormente, la igualdad necesaria entre productividad marginal del trabajo y el salario.

Plantaremos aquí la cuestión de la productividad marginal del trabajo no como un límite abstractamente absoluto sino como una forma relativa de determinación de la remuneración de la fuerza de trabajo teniendo en cuenta que en última instancia tanto el nivel de ocupación como el nivel de remuneración, como ya vimos, depende de la función de oferta agregada. O sea, de cómo entran en interacción los distintos factores productivos. Nos centraremos en esta ocasión en la productividad marginal del trabajo, teniendo en cuenta que críticas más profundas les caben en sí a la determinación de “factores productivos”³¹.

De acuerdo a estadísticas oficiales y distintas estimaciones³² la productividad del trabajo agregada por nación varía considerablemente. Esta productividad, necesariamente está dada de acuerdo a las características productivas de cada nación, a las empresas que se desarrollan a su interior y a su forma particular de hacerlo.

³¹ Marx Karl, Teorías sobre la Plusvalía (1980).

³² Estadísticas OECD. <http://www.stats.oecd.org>, Iñigo Carrera Juan (2004) y Monteforte Ezequiel y Jaccoud Florencia (2013b)

Dado las diferencias empíricas entre productividades del trabajo por nación ¿Qué nos quiere decir la igualdad entre productividad marginal del trabajo y el salario? Hasta aquí como propuesta, ya que la intención en este trabajo no es desarrollar por completo la crítica sino plantear caminos alternativos que nos permitan explicar la realidad, esta igualdad nos marcaría el límite que las empresas al interior de una nación dada, en promedio, tienen para remunerar a la fuerza de trabajo³³. Por esta razón, planteamos la relatividad del primer postulado de la teoría de la ocupación de la Teoría Neoclásica. El gran problema es que ella no nos dice nada acerca de las diferencias de productividad entre naciones, ya que no puede analizar en este nivel, dado la imposibilidad de individualizar a esta y de portarla con una racionalidad determinada.

Lo que se nos plantea aquí es otra negación a la posibilidad de la determinación del salario por el precio del ocio, ya que de una u otra manera cada nación tendría un límite a la remuneración de este factor, no importando en sí la formación³⁴ o la predisposición a trabajar de los individuos.

Keynes llega a la conclusión de que el nivel de empleo y la remuneración se encuentra determinada en la forma particular de la función de oferta agregada, este es su punto de llegada. Podemos corroborar actualmente que uno de los factores componentes de esta función tiene variantes de acuerdo a la nación que nos centremos, planteando un límite concreto a la remuneración de este factor al interior de cada nación. Sin embargo, no podemos decir nada con la Teoría Neoclásica acerca de tanto la posibilidad como la necesidad de esta diferencia de productividades del trabajo.

Esta línea de análisis nos trae aparejado la posibilidad de disparidades salariales entre naciones al margen de todos los parches teóricos que la TNC hizo para salvar sus negaciones reales³⁵. Cabe la posibilidad de que trabajadores con la misma formación, la misma experiencia, y todas las demás cualidades iguales, se remuneren distinto, solo por las características productivas que se objetivan en su nación. Todo esto, desde la TNC, no tiene explicación, ya que de acuerdo a su propio método de análisis, el individualismo metodológico, este aspecto es inconsistente, no puede haber un límite al margen del individuo, tiene que necesariamente ser un problema de elección.

Sin embargo, como ya marcamos, nuestra intención aquí es desplegar apenas lo que se pone en superficie a partir del análisis crítico de la Teoría Neoclásica y de las teorías críticas de ella, en este caso la Keynesiana. El resultado de este ejercicio serán otros caminos para recorrer en

³³ Para un desarrollo de este tema ver Graña J. M. (2013)

³⁴ Por ende también podría trastabillar aquí la Teoría del Capital Humano.

³⁵ Diferencias compensatorias, salarios de eficiencia, capital humano, etc.

búsqueda de una explicación certera acerca de cómo se determina realmente tanto el nivel de ocupación como la remuneración de los trabajadores.

IV _ Individualismo Metodológico y Teoría Neoclásica

Juan Martín Berridi y Fabricio Magliarelli

Como hemos mencionado antes, tomaremos a la teoría neoclásica tal y como se manifiesta en los manuales de enseñanza universitaria y pos universitaria. Siguiendo este vector directriz, buscaremos analizar el punto de partida de esta teoría económica: el individualismo metodológico.

En palabras de Kenneth Arrow, "el punto de partida del paradigma del individualismo metodológico es el simple hecho de que toda interacción social es después de todo una interacción entre individuos. El individuo en la economía o en la sociedad es como el átomo en la química; cualquier cosa que suceda puede ser descrito en última instancia exhaustivamente a partir de los individuos involucrados"³⁶ (Arrow, 1994, traducción nuestra).

Abordaremos, entonces, en este apartado el problema del individualismo metodológico. Antes de comenzar con el tema en sí, urge definir que entenderemos por tal. Como señala Herrera Gómez, de la Universidad de Granada, el individualismo metodológico "a veces es presentado como un proceso *reductivo*, otras veces, como un modelo de explicación *a través de una mano invisible*, y otras como un mero modelo explicativo sin conexión con una precisa filosofía política" (Herrera Gómez, 2003).

En nuestro caso, analizaremos la propuesta de Varian, que afirma que "la economía se basa en la construcción de modelos de los fenómenos sociales, que son representaciones simplificadas de la realidad" (Varian, 1999: 1). Luego, el modelo del que parte es el del comportamiento de un individuo consumidor: "la teoría económica del consumidor es muy sencilla: los economistas suponen que los consumidores eligen la mejor cesta de bienes que pueden adquirir"(Varian, 1999: 21). Y en esa frase se encierra lo que será desarrollado posteriormente.

³⁶ En el texto original de Arrow: "the starting point for the individualist paradigm is the simple fact that all social interactions are after all interactions among individuals. The individual in the economy o in the society is like the atom in chemistry; whatever happens can ultimately be describen exhaustively in terms of the individuals involved".

En primera instancia, partimos de un supuesto ("los economistas *suponen...*"), luego, vemos que realizan una elección racional ("*eligen la mejor cesta*"), y por último, denota la restricción presupuestaria a la que se enfrenta este individuo ("*pueden adquirir*"). Esto es, siguiendo la categorización antes mencionada, un proceso reductivo. Para llevar a cabo esta elección, también se enuncia el supuesto de información perfecta.

Por tanto, partimos, como ya hemos mencionado, de un modelo de individuo, que es racional y tiene información perfecta, y que realiza elecciones. En lo subsiguiente desarrollaremos las limitaciones que presenta esta concepción atomista. Este esquema presenta inconvenientes, a saber: problema del supuesto sobre la racionalidad (que desarrollamos en otro apartado), problema del supuesto de la información perfecta, problema de la agregación, y problema de la explicación de fenómenos sociales.

En primera instancia, el problema de la racionalidad es propio de este planteo pero no del individualismo metodológico en sí. La racionalidad es un supuesto independiente del método que estamos tratando, y su crítica se desarrollara en otro apartado. En segunda instancia, nos enfrentamos al problema de la información perfecta, que también es específico de este planteo particular y no intrínseco al individualismo metodológico en abstracto. Nos abocaremos a su tratamiento en lo subsiguiente, al igual que a la explicación de fenómenos sociales. Finalmente, abordaremos el problema de la agregación, para obtener tanto la curva de oferta como la de demanda del mercado, y el rol de la teoría de los juegos a partir de ello.

Un poco de historia

Mirando en retrospectiva, nos encontramos con que la revolución marginalista fue una revolución individualista-metodológica. Tanto en Jevons, como en Menger y en Walras está presente tal metodología. Podemos observar en el prólogo de los "Principios de Economía Política" de Menger cómo se sostiene esto: "nos hemos esforzado por reducir los más complicados fenómenos de la economía humana a sus elementos más simples, accesibles a la segura observación por dar a estos últimos la importancia que les corresponde por su propia naturaleza y, una vez esto bien establecido, por analizar la evolución normal, según unas reglas, de las más complejas manifestaciones económicas a partir de sus factores constitutivos" (Menger, 1871: 44).

Los "elementos más simples" a los que se refiere Menger son el individuo y sus necesidades. De esta forma estudiando las leyes que explican el comportamiento de los individuos, se podrá

entender el comportamiento de la economía que es totalmente independiente del economista como "las leyes de la química son independientes de la voluntad del químico práctico" (Menger, 1971: 45). A lo largo de toda su obra, el autor partirá de cómo el individuo satisface sus necesidades para explicar todo fenómeno económico.

A partir de esta formulación se desprenden al menos dos individualismos metodológicos presentes en la economía: el que seguirá la escuela austríaca, con Hayek como uno de sus principales figuras, y el que seguirá la economía neoclásica, entendiéndola como aquella síntesis que realiza Marshall entre los clásicos (principalmente la obra de Ricardo interpretada por John Stuart Mill) y la revolución marginalista³⁷.

Ahora bien, desde el punto de vista de las ciencias sociales en su conjunto se puede concebir como precursor de esta metodología a Max Weber (1864-1920). Analizaremos su propuesta de individualismo metodológico y marcaremos las diferencias con el que hemos descrito. Weber nos dice "en trabajos sociológicos las colectividades deben ser tratados como simplemente el resultado y modos de organización de los actos particulares de las personas individuales, ya que estas solas pueden ser tratadas como agentes en una acción subjetivamente explicable" (Heath, J, 2011).

Weber utiliza el término de "acciones" para referirse al subconjunto de comportamientos humanos que son motivados por estados mentales "lingüísticamente formulados" o "significados" (to ser es el comportamiento, disculparse luego es la acción). Sin saber porque un individuo hace lo que hace, no podemos entender porque un nivel agregado de individuos hace lo que hacen. Así estudiando las acciones del individuo se puede acceder a sus motivos que están detrás de escena: "lograr algo cual nunca se puede alcanzar en las ciencias naturales, es decir, la comprensión subjetiva de las acciones del componente" (Heath, J, 2011).

Lo que busca entonces el autor no es privilegiar al individuo de la colectividad, sino más bien privilegiar las acciones de ellos para así poder explicar el fenómeno, "por lo tanto el individualismo metodológico es un término un poco engañoso, ya que el objetivo no es privilegio del individuo sobre la colectividad, sino a privilegiar la acción a nivel de la explicación teórica" (Heath, J, 2011). El entender las acciones del individuo, cómo estas están dadas por estados intencionales, nos

³⁷ Para ampliar sobre la historia del pensamiento económico, "De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico", Axel Kicillof

permite entender el fenómeno social³⁸. Por tanto, la explicación del fenómeno social se desprende de las unidades de análisis: el individuo.

Luego, esta concepción es distinta a la del individualismo que está presente en la microeconomía, que es más bien un atomismo. Así como la física reduce el objeto de estudio a su mínima expresión, partiendo del átomo, la teoría neoclásica considera que el individuo puede ser reducido psicológicamente a un nivel que es pre social, independiente de toda cultura, y luego, una vez caracterizado, hacerlo entrar en relación con otros individuos. En cambio en el individualismo de Weber, se deja abierta la posibilidad de que las intenciones detrás de las acciones sean factores culturales. "Por lo tanto una forma de acentuar la diferencia entre el atomismo y el individualismo metodológico es tener en cuenta que el primero implica una reducción completa de la sociología a la psicología, mientras que el segundo no" (Heath, J, 2011).

Por otra parte, otra diferencia se puede encontrar en el concepto de "racional". En su trabajo sobre los tipos de dominación, Weber define los tipos puros racionales, entendiendo que estos eran ejemplos que no se encontraban en la realidad. Sólo servirían para entender la realidad a través de derivaciones de ellos "es conveniente para el tratamiento de todos los elementos irracionales, afectivamente determinados de comportamiento como factores de desviación de un tipo conceptualmente pura de la acción racional" (Heath, J, 2011). Para Weber la realidad estaba llena de irracionalidades de toda especie, en cambio, en el individualismo metodológico que utiliza la economía neoclásica, se considera al individuo como ser racional, y no se estudia ningún aspecto irracional del mismo. Siguiendo esta visión, se aleja el objeto de estudio de la realidad.

La información perfecta

La información ocupa un lugar central en el modelo neoclásico del que es objeto este trabajo. Una vez reducido al individuo, se estudian las decisiones que este toma para satisfacer sus necesidades y así poder explicar cómo es la elección de consumo que realiza. Recordemos que se estudia sólo el aspecto racional de nuestro individuo por lo que, siguiendo esta metodología, solo se toman en cuenta sus decisiones racionales. Teniendo en cuenta, a su vez, el supuesto de información perfecta, la elección óptima, será, por tanto, la mejor opción en términos absolutos.

Así, "la información se constituye en una socorrida de caja negra que confirma el hipotético teorema de que todos los hombres actúan racionalmente, y cuando así no ocurre se debe a

³⁸ Por la extensión de este trabajo, limitamos nuestro análisis a la concepción weberiana. Una crítica a esta concepción se puede encontrar en Durkheim, E, *El suicidio* (1897).

información deficitaria, no completa. En un ejercicio de ingenuidad, se puede decir que la investigación social del consumo se reduce a saber qué información tienen los consumidores y, por otro lado, las estrategias empresariales relacionadas con el mercado y la distribución y la publicidad, a ofrecer una información lo más perfecta posible, seguramente entendida como la más referencial posible, aquella que en mayor medida refleje la mercancía." (Alonso y Callejo, 1994: 128).

La forma más común que toma la información en los mercados es el de la publicidad, y siguiendo esta concepción "la verosimilitud, lógica radical de la publicidad, no sería información perfecta desde esta perspectiva" (Alonso y Callejo, 1994: 128). De ser así, el mercado carecería de información perfecta, ¿cómo explicar las decisiones que toma el individuo entonces? En la toma de decisiones racionales se necesita en primer lugar, la posibilidad de que exista información perfecta y, si esta existe, en saber utilizarla por parte del individuo para tomar su decisión. Según Elster "los fracasos en la predicción pueden deberse también al hecho de que las personas no hacen buen uso de la información que poseen" (Elster 1990c: 20). Pero si el problema entonces no es la falta de información sino el mal uso de ella, ¿cómo explicar esta falta de aptitud para poder utilizar correctamente esta información? Al mismo tiempo ¿Cómo explicar el buen uso de ella?

"En cualquier caso, la teórica ignorancia, ese defecto de información, parece fundamentalmente cultural, debido a procesos que conforman estructuras cognitivas y formas de relacionarse con la información en particular" (Alonso y Callejo, 1994: 129). Si el individualismo metodológico se apega a resolver el problema de la falta de la información perfecta por esta vía, se ve obligado a admitir que existen condiciones sociales que afectan al individuo, la sociedad formaría al individuo y no al revés, poniendo de cabeza esta metodología.

Por ello el individualismo se ve obligado a explicar las decisiones irracionales a través de la racionalidad. Así Elster elabora conceptos como el de la "racionalidad imperfecta" (Elster 1989) y también Olson conceptos como "ignorancia racional" (Alonso y Callejo, 1994: 128) en un intento de explicar cómo se adapta el individuo racional a la falta de información, o como así también al mal uso de esta, "se es irracional porque racionalmente se quiere serlo" (Alonso y Callejo, 1994: 129).

Aun así, mientras que por un lado no podemos confirmar la existencia de información perfecta en los mercados y por otro aceptamos el mal uso de ella, "el individualismo metodológico no cede un paso y tal distanciamiento de la información perfecta lo achaca mas a defectos de la realidad que a defectos propios de su modelo" (Alonso y Callejo, 1994: 130).

La publicidad hoy en día conforma un papel crucial en los mercados, provocando una distancia cada vez mayor de la forma de la información perfecta. Más que originarse a partir del mercado, comienza a crearlo, produce necesidades y credibilidad de los productos que en él se

encuentran. De esta forma nos vemos imposibilitados a explicar el consumo sin tenerla en cuenta. Así, Alonso y Callejo nos advierten "proponiendo tal atadura, tal prohibición, nos encontraremos ante una de las derivaciones del proceso de abstracción del individualismo metodológico: alejarse de la realidad para mantenerse en un nivel formal analítico, puede llevar a perderla de vista, pues entender nuestras sociedades sin publicidad, dimensión central en las mismas, es hablar de otra sociedad." (Alonso y Callejo, 1994: 126).

Por último tampoco debemos tomar la publicidad como "un producto de las intenciones de unos individuos estratégicamente colocados en el proceso de producción y distribución de mercancías. No es solo cuestión de intenciones sino de estructura y procesos sociales" (Alonso y Callejo, 1994: 126). Es necesario entender a la publicidad y a su surgimiento como un proceso social, para poder comprenderlo.

Acerca de los fenómenos sociales

Según Elster, el mecanismo para alcanzar el resultado en el individualismo metodológico consiste en separar formal y radicalmente lo privado de lo social, las normas sociales, lo subjetivo de lo objetivo. Después se reduce lo subjetivo a lo psicológico en los actores, lo objetivo, a las circunstancias exteriores, para, a continuación, afirmarse que tanto las normas sociales como las circunstancias objetivas no llegan a lo supra individual (Elster 1990). De esta forma vemos que al final del proceso nos queda un individuo totalmente independiente de todo contexto cultural, histórico, social. Así se cae en psicologismo abstraccionista, que universaliza al hombre, a sus necesidades y sus hábitos para satisfacerlas. Alonso y Callejos critican esta metodología: "A través del psicologismo se llega a una antropología esencialista de dudosa operatividad cuando se trata de abordar los hábitos y cambios de hábitos en el consumo en momentos históricos particulares" (Alonso y Callejo, 1994: 127). Esta metodología sería "escasamente útil" para abordar las investigaciones al no tener en cuenta fenómenos históricos, sociales y culturales a la hora de estudiar el consumo.

Vemos por ejemplo que, para Elster, una de las motivaciones que tiene el individuo para consumir es la envidia, pero es imposible explicar la envidia sin llegar a sus raíces sociales. "La relación de exclusión entre lo objetivo y lo subjetivo, lo social y lo psíquico, impide tan siquiera acercarse a los procesos de socialización de los consumidores, tal como se interiorizan culturas de consumo y, sobre todo, las referencias grupales. Se deja de lado el proceso de reproducción social, pero también conceptos tan extendidos en la investigación de mercados y consumo como el de estilo de vida por no mencionar el más conflictivo de clase social" (Alonso y Callejo, 1994: 127).

Así, estos autores concluyen la crítica “la tendencia hacia el psicologismo abstracto, tan presente en el individualismo metodológico, poco ayuda a la investigación sobre el consumo, más si se tiene en cuenta que los sujetos no consumen como individuos aislados: en la pertenencia de una sociedad, a un grupo, lo que marca el contenido y las formas de consumo de los individuos, y ello es lo que abre la posibilidad para considerar el consumo como un fenómeno social total” (Alonso y Callejo, 1994: 127).

Los problemas de agregación

A partir de la metodología individualista, y siguiendo con el modelo neoclásico de Varian, o sea aceptando los supuestos de racionalidad, información perfecta, atomización tanto del consumidor como del productor, se deriva el equilibrio en competencia perfecta. Las curvas de oferta y de demanda no son más que la agregación de las demandas y ofertas individuales. Los integrantes del mercado se consideran tomadores de precios, en tanto que sus decisiones individuales de cuánto demandar y cuándo ofrecer no influyen en la determinación de precios (agentes atomizados).

Entonces, respecto del análisis de competencia perfecta neoclásico, el profesor Morgenstern nos aclara: “Mas, la validez de estos principios no se extiende sino a número muy limitado de casos marginales o a hipótesis, todas en chocante contradicción con la realidad” (Morgenstern, 1944: 347). Y luego agrega: “Luego –gracias a Sraffa- se reconoció que la curva de la oferta colectiva no es aditiva, es decir, que los precios a los que una empresa hiciera oferta dependen de los fijados por otras empresas, y viceversa” (Morgenstern, 1944: 347).

El problema comienza a ser que, al presenciar un número restringido de oferentes, “el comportamiento de uno *depende* del comportamiento esperado y efectivo de los demás” (Morgenstern, 1944: 347, resaltado es nuestro)³⁹. Pero al utilizar el mismo método, nos encontramos con que entre la competencia perfecta y el monopolio, existe un sinnúmero de

³⁹ En “Demand theory reconsidered”, Morgenstern argumenta: “Indeed, one can hardly think of a single case where additivity of supply might be given, except when very short runs are considered, and even this is doubtful. Supply would have to be completely atomistic, i.e. the various individual supply curves would have to be totally independent of each other. But an individual supply curve is generally conceived to be nothing else but a qualified individual cost curve. Firms in the same industry, i.e. producers of the practically homogeneous product whose aggregate supply curve one wishes to construct, compete with each other for raw materials and labor. Thus, their costs become inter-dependent. This removes the possibility of simple addition. There is, further, the still more important likelihood of cooperation among the suppliers” (Morgenstern, 1948: 199).

soluciones particulares a los distintos problemas, sin poder unificarlo en un principio general. Entonces "entre la teoría de la competencia perfecta y la de formas monopólicas de mercado, hay un vacío que no se logró todavía llenar". (Morgenstern, 1944: 347)

Pero ello no termina ahí, sino que "se debe además indicar que el único sostén de la teoría de la competencia perfecta es la suposición de que a un mercado dado concurren un gran número de participantes, pero ella no indica ni siquiera aproximadamente, de qué número se trata" (Morgenstern, 1944: 347).

Así, vemos las dificultades que se plantean para sostener este modelo. Por un lado, el paralelismo con la física es una carga que dificulta la comprensión de los fenómenos sociales y los comportamientos estratégicos que se llevan a cabo en el mercado. Por otro, su capacidad explicativa se reduce a dos tipos ideales, el de competencia perfecta y el de monopolio, dejando a la casuística el estudio de aquello que está en el medio.

Por el lado del consumidor, vemos que el individualismo metodológico del que partimos, con los supuestos que acarrea, nos indica que el individuo representativo realiza sus consumos, ora su maximización de utilidad, considerando que controla todas las variables. Con ello, no consideramos, como mencionábamos anteriormente, la influencia que presentan los demás individuos que componen la sociedad, lo que más que simplificar el objeto de estudio para una mejor comprensión, lo distorsiona y lo deforma. "Cuando varios individuos establecen relaciones recíprocas, la situación es fundamentalmente diferente; el punto de partida del acto de comportamiento de uno cualquiera de ellos, depende de variables que éste domina sólo parcialmente.(...) Pero, el resultado total depende de todas las variables juntas" (Morgenstern, 1944: 348).

Entre los efectos de las influencias que forman al individuo mencionaremos el caso de los efectos "bandwagon", "Veblen", y "snob". El efecto "bandwagon" es el efecto de la moda: los individuos consumen en función de la moda que exista, lo que equivale a decir que consumirán según cómo sea el consumo de otros individuos. El efecto "Veblen" es el de consumir bienes conspicuos, que es aquella utilidad que reporta el consumo de un bien por el status y el renombre que otorga. Y, finalmente, el efecto "snob" es aquel que al individuo le da utilidad consumir aquellos bienes que no son consumidos por otros, su demanda está negativamente correlacionada con la demanda de mercado.

La respuesta a estos tres efectos, que no se explican desde la suma de los individuos sino a partir de la interacción de los mismos, y la consideración de que son seres sociales y no aislados, vino dada por H. Leibenstein, de la universidad de Princeton (Leibenstein, 1950).

La defensa de Leibenstein consiste en crear un concepto nuevo: el principio de *diminishing marginal external consumption effect*. Este efecto permitiría incluir estos tres fenómenos antes mencionados dentro de la teoría neoclásica sin que ello se presente como una patología sin resolución. Más allá de las dificultades que se presentan para resolver las decisiones de consumo en simultáneo al ser interdependientes, que no es nuestro propósito analizar aquí, nos encontramos con la misma solución que antes mencionamos: una suerte de casuística, en donde cada problema particular tiene una resolución particular y no se engloban bajo un principio unificador.

A su vez, también nos encontramos con una contradicción entre el planteo original y la solución de Leibenstein. Nuestro punto de partida es el individuo representativo, del cual se deriva el comportamiento social. Pero vemos que, en lugar de mantener esto, el comportamiento social, sea la moda, el efecto Veblen o cualquier otro de similares características, se determina y/o explica de manera exógena. Abandonamos así la explicación del consumo a partir de la suma de individuos: la arena se nos escurre entre las manos, y nada nos queda.

Por esta razón, argumenta Morgestern, es necesario desarrollar otro mundo conceptual, que sea propio de la economía, y que permita responder a estos inconvenientes. "Tal modelo, lo ofrecen los juegos de estrategia, es decir aquellos juegos sociales, cuyo resultado no depende sólo –como en los juegos de azar- de la casualidad, sino también del comportamiento del jugador y, como sucede a menudo, también de un componente ocasional" (Morgenstern, 1944: 349).

Entonces, nos encontramos con que "el resultado del juego no depende del comportamiento de un solo jugador, sino de la totalidad de ellos y cada uno no domina sino una parte de las variables que en su totalidad determinan el conjunto" (Morgenstern, 1944: 350).

Conclusiones

Finalmente, podemos ver las limitaciones que presenta el modelo neoclásico del individuo representativo. Por un lado, no puede explicar comportamientos sociales de los individuos, tales como los efectos bandwagon, Veblen y snob. La solución que plantea Leibenstein es una solución parcial, ya que se encuentra con la contradicción de adjudicarle al individuo un comportamiento social como pre social. Y más allá de estos conflictos teóricos, se enfrenta a un escollo aún mayor cuando debe explicar la publicidad y su influencia en los individuos.

Por otro lado, no permite dar cuenta de los comportamientos estratégicos que utilizan las empresas por fuera de los modelos puros de monopolio o competencia perfecta, más allá de lo vago de este último concepto. La interdependencia del comportamiento de las empresas hace necesaria una nueva concepción de la teoría neoclásica de la oferta.

En conclusión, el modelo presenta falencias y limitaciones a la hora de explicar y modelar tanto la demanda como la oferta. Los arreglos que se realizan para sostener la hipótesis central nos distancian cada vez más de la realidad, perdiendo el foco de lo que se pretende explicar. Por ello es que se nos presenta la necesidad de reformular nuestro punto de partida en pos de poder comprender de una manera más cabal al mundo en general, y al fenómeno económico en particular, en pos de permitirnos una acción más potente.

Quedará por ver la potencia y el alcance de la teoría de los juegos propuesta por Morgenstern y Von Neumann, y analizar las demás alternativas teóricas.

V _ La pérdida (irrecuperable) de eficiencia provocada por los impuestos.

Julio Fabris

En este apartado nos referiremos a la presentación de los libros de texto (en especial nos referiremos a Varian (1999) de la ineficiencia económica derivada de la existencia de los impuestos. El bien conocido diagrama inserto más abajo (tomado del libro referido) ilustra la idea.

Las curvas de oferta y demanda allí graficadas indican en su cruce el equilibrio de mercado en ausencia de impuestos sobre el bien. La imposición de los mismos conlleva un nuevo equilibrio donde las cantidades negociadas se reducen (q^*), mientras que la contabilización de los excedentes del consumidor y el productor antes y después de la aplicación del impuesto muestra que existe una pérdida de excedentes desde el punto de vista agregado (las áreas B y D). Esta pérdida se deriva de la reducción de cantidades negociadas.

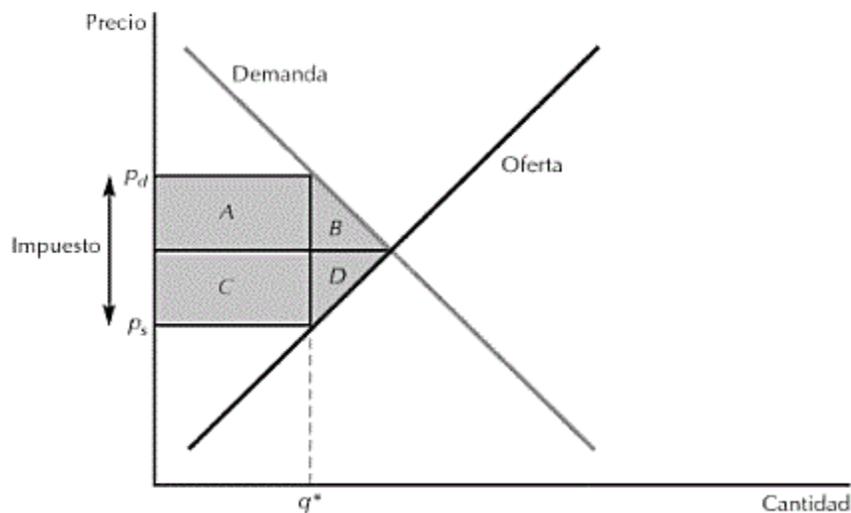


Figura 16.7. La pérdida irreparable de eficiencia provocada por un impuesto. El área $B + D$ mide la pérdida irreparable de eficiencia provocada por el impuesto.

En primer lugar cabría señalar la inadecuación de proponer como base comparativa una economía sin impuestos. La inexistencia de los mismos es un contrafactual que no puede basarse en antecedentes históricos, toda vez que los impuestos anteceden incluso al capitalismo.

Si no es posible financiar al estado mediante los impuestos, ¿de qué manera podría suponerse la existencia de derechos de propiedad? ⁴⁰.

Por otra parte, y aunque es un tema que debería analizarse por separado, la medición de la ineficiencia se realiza por medio del "excedente del consumidor", cuando esta medición ha sido cuestionada por no tener en cuenta los efectos ingreso, es decir que sólo es técnicamente correcta en presencia de preferencias cuasilineales ⁴¹.

Sin embargo, nuestra crítica al análisis de Varian no se basará en los cuestionamientos anteriores sino en la unilateralidad del análisis, que lleva al alumno de microeconomía a concluir que los impuestos son "malos" desde un punto de vista económico.

Esta visión sugerida, cuyo origen no es otro que el extremo liberalismo de los autores de los textos, se estructura a partir de dos mecanismos. Por una parte proponer como único objetivo deseable la eficiencia paretiana y por otra parte excluir del análisis el uso de los fondos recaudados.

⁴⁰ Para una crítica de los contrafactuales utilizados en economía ver por ejemplo Machaj (2012)

⁴¹ Ver por ejemplo Willig (1976), Hausman (1981) y Auerbach (1985).

Respecto de la primera cuestión, conviene subrayar que la eficiencia perdida a la que hace referencia el título es la eficiencia paretiana, cuya definición ⁴² deja en claro sus limitaciones. La eficiencia paretiana sólo apunta a la eficiencia del intercambio y no de la producción ni el consumo (aquí aplicarían otros conceptos como los de eficiencia tecnológica y de no derroche) y aún en este estrecho sentido, no aborda la posibilidad de redistribuciones de las dotaciones que podrían mejorar el bienestar agregado ⁴³.

Por lo tanto no parece aceptable decir simplemente que los impuestos empeoran la eficiencia del sistema económico. Habría que puntualizar claramente que el término empleado es un término técnico (abreviado), cuyo significado no coincide con el del habla común ⁴⁴.

En palabras de Varian

“...pero la eficiencia no es el único objetivo de la política económica. Por ejemplo, la eficiencia apenas guarda relación con la distribución de la renta o la justicia económica.

Aún así, es un objetivo importante, por lo que merece la pena preguntarse en qué medida un mercado competitivo es eficiente en el sentido de Pareto.”

Ante este razonamiento cabría entonces contraargumentar que la distribución de la renta y la justicia económica también son objetivos importantes. ¿ Por qué para Varian no merece la pena investigar estos tópicos ?

La fijación de los microeconomistas con la eficiencia paretiana tiene probablemente su origen en que ésta no pone en cuestión la injusta distribución de la riqueza, toda vez que no es posible empeorar el bienestar de una persona con la finalidad de mejorar el de otra,... o el de cientos de otras. Este concepto tan limitativo ha sido objeto de críticas fundadas, especialmente desde el punto de vista ético ⁴⁵.

La segunda estrategia para fundamentar el argumento de ineficiencia se basa en no analizar el uso de la recaudación impositiva. En palabras de Varian :

⁴² “Una situación económica es eficiente en el sentido de Pareto si no es posible mejorar el bienestar de una persona sin empeorar el de alguna otra”

⁴³ Con una función de bienestar agregado aditiva y funciones de utilidad idénticas, la redistribución de la riqueza favoreciendo a los individuos más pobres redundaría en una elevación del bienestar agregado, por ejemplo.

⁴⁴ Según el Diccionario de la lengua española Espasa-Calpe (2005), eficiencia es la capacidad para lograr un fin empleando los mejores medios posibles (eficacia no siempre es sinónimo de eficiencia).

⁴⁵ Para una crítica interesante puede verse Sen (1997)

“El estado recauda ingresos gracias al impuesto; por otra parte, los consumidores que reciben los servicios suministrados con estos ingresos se benefician de él, aunque no es posible saber en qué medida hasta que no se sabe en qué se gastan dichos ingresos.

Partamos del supuesto de que los ingresos fiscales se devuelven a los consumidores y a los productores o, en otras palabras, que los servicios suministrados mediante los ingresos del Estado tienen exactamente el mismo valor que los ingresos gastados en ellos.”

Con el supuesto del párrafo anterior, el autor deja de lado el caso que sería más lógico suponer, esto es que la recaudación se destina a la provisión de un bien público.

Como el mismo texto explica en uno de sus últimos capítulos, aunque sin relacionar esos contenidos con lo dicho en este, la provisión de bienes públicos por el estado es más eficiente que su provisión privada. Por lo tanto la situación compatible con la comparación adoptada al inicio (una economía sin impuestos) sería que la recaudación volviera a los consumidores y productores **aumentada**, dada la mayor eficiencia de la provisión pública ⁴⁶.

Este dilema tiene una vasta historia en la economía del bienestar, y no resulta conveniente ignorar su desarrollo. Ya en 1947 Pigou prevenía que en la evaluación de los proyectos públicos debería incluirse la contabilización de las pérdidas debidas a su financiamiento mediante impuestos. Por lo tanto existía tempranamente la idea de una relación entre los impuestos y los bienes públicos. De todas maneras esta sugerencia de Pigou dio lugar a varios trabajos en los que se aborda esta problemática ⁴⁷.

Según estos estudios, la provisión de bienes públicos cuya característica sea la de ser complementarios de los bienes gravados, no sólo es más eficiente que la provisión privada de los mismos, sino que también puede reducir la ineficiencia paretiana provocada por la imposición ⁴⁸. Por ejemplo, la construcción de una autopista costada mediante impuestos a la nafta, al ser la ruta y los combustibles bienes complementarios, reduciría la ineficiencia de la imposición debido al incentivo al consumo del bien gravado ⁴⁹.

⁴⁶ O más exactamente, que la solución de las ineficiencias del sector privado a través de la provisión de los bienes públicos financiados con la recaudación, más que compense la ineficiencia paretiana ocasionada por el impuesto sobre el bien.

⁴⁷ Que se resumen en Auerbach (1985)

⁴⁸ Atkinson y Stern (1974)

⁴⁹ Otra razón por la que podría darse la reducción de la ineficiencia es por un efecto ingreso si los bienes gravados son, en promedio, inferiores.

Por lo tanto la presentación del texto de Varian respecto de la pérdida irrecuperable de la eficiencia provocada por los impuestos aparece como una visión unilateral del hecho económico analizado (los impuestos).

Esta unilateralización se presenta en dos dimensiones. Por una parte debido a que el análisis se realiza con base en el limitado concepto de ineficiencia paretiana y por otra parte porque en el análisis se ignoran argumentos en contrario que llevarían a conclusiones distintas, a saber que la provisión de bienes públicos corrige ineficiencias la provisión privada de los mismos.

Finalmente, también respecto de esto último, el autor no menciona conocidos trabajos de la especialidad que muestran que la financiación de bienes públicos mediante impuestos sobre otro bien podría no generar ineficiencia paretiana en dicho mercado si el bien gravado resulta ser complementarios del bien público en el consumo. En ese caso, el aumento del consumo provocado por el suministro del bien público anularía la causa de la mencionada ineficiencia.

Bibliografía

- Alcoberro, R. (2007): "¿Homo economicus o idiota moral?", Disponible en: <http://www.alcoberro.info/V1/liberalisme5.htm>.
- Alonso, L. y Callejo, J. (1994): "Consumo e individualismo metodológico: una perspectiva crítica". *Revistas Científicas Complutenses*, vol. 16.
- Anzer, C. (2004), ""How rational is rational choice", *European Political Science EPS*, Vol. 3, Nº 2.
- Arrow, K, (1994): "Methodological individualism and social knowledge". *The American economic review*, volume 84, issue 2.
- Atkinson, A. y Stern, N. (1974): "Pigou, taxation and public goods", *Review of Economic Studies* 41, 119-28.
- Auerbach, A. (1985): "The theory of excess burden and optimal taxation" en Auerbach A. y Feldstein, M. (editores) *Handbook of Public Economics*. Vol. 1 , Elsevier, North Holland.
- Becker, Gary (1962): "Irrational behavior and economic theory", *Journal of Political Economy*, 70, pp. 1-13.
- Chávez, J. y Molina, A. (2007): "La Justicia Transicional: de la Razón a la Racionalidad y de la Racionalidad a la Razón" en Espinosa, M. L. (editora) *ANTIPODA Revista de Antropología y Arqueología*, Nº 4, 225-242, Universidad de Los Andes, Bogotá.
- Clark, J. B. (1899): "The distribution of wealth : a theory of wages, interest, and profits", *Cosimo Classics*, Nueva York.
- Cournot (1897): "Researches on the Mathematical Principles of the Theory of Wealth". A. M. Kelley, [1838], Nueva York.
- Durkheim, E (1897): "El Suicidio". (1985). Ed. Akal Universitaria, Madrid.
- Edgeworth F. Y. (1881): "Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences", C. K. Paul & Co, Londres.
- Forman, E. y Selly, M. A. (2001:) "Decision by Objectives: How to convince others that you are right", *World Scientific*, 150-171.
- Friedman, M. (1986): "La metodología de la Economía Positiva". Reproducido en F. Hahn y M. Hollis (comp.), "Filosofía y teoría económica", Fondo de Cultura Económica, México.
- Gómez, R (2002): "El mito de la neutralidad valorativa en la economía neoliberal" *Energeia, Revista Internacional de Filosofía y Epistemología de las Ciencias Económicas*, pp: 32-51.
- Graña, J. M. (2013): "Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La Industria Manufacturera en Argentina desde mediados del siglo pasado", Tesis Doctoral, Mimeo.
- Gravelle H. y Rees R. (2004): "Microeconomía". Tercera edición, Editorial Pearson Educación S.A., Madrid.
- Guerrien B. y Jallais S. (2008): "Microeconomía. Una presentación crítica", Ediciones Maia, Madrid.
- Hausman, D. (1992): "The Inexact and Separate Science of Economics", *Cambridge University Press*, 13-22.
- Hausman, J. (1981): "Exact Consumer's Surplus and Deadweight Loss", *American Economic Review* 71, 666-74.

Heath, Joseph (2011), "Methodological Individualism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (primavera 2011 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/methodological-individualism/>>.

Herrera Gómez, M (2003): "Individualismo metodológico y liberalismo". Revista internacional de sociología, número 34.

Huber, J., Payne, J. y Puto, C. (1982): "Adding Asymmetrically Dominated Alternatives: Violations of Regularity and the Similarity Hypothesis" en Luce, M. F., McGill, A. y Peracchio, L. (editores) *Journal of Consumer Research*, Vol. 9 | No. 1, 90-98, The University of Chicago Press.

Iñigo Carrera, J. (2007): "La formación económica de la sociedad argentina" - Volumen I – Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004. 1ª ed. Buenos Aires, Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2008): "El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia". 1ª ed. Buenos Aires, Imago Mundi.

Jevons, W.S. (1871-1998): "La Teoría de la Economía Política". Estudio preliminar de Manuel Jesús González, traducción de Juan Pérez-Campanero y revisión de Carlos Rodríguez Braun. Ediciones Pirámide, S. A. Madrid.

Kennedy, D. (2011): Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación, Tesis Doctoral, Mimeo.

Keynes, J. M. ([1936] 2005): "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero". Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Kicillof, A. (2010): "De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico". Eudeba, Buenos Aires.

Kicillof, A. (2007): "Fundamentos de la Teoría General. Las consecuencias teóricas de Lord Keynes". Eudeba, Buenos Aires

Knight, F. H. (1921): "Risk, Uncertainty and Profit". Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Co, Boston MA.

Krugman Paul y Wells Robin. (2007). "Introducción a la economía: Microeconomía". Editorial Reverte, Barcelona.

Lagueux, Maurice (1997) : "The Rationality Principle and Classical Economics", Universidad de Montreal, Canadá.

Lerliche Guzman, C. E. y Caloca Osorio, O. R. (2007): "¿Homo economicus vs. homo del error" creencial? Prolegómenos de una teoría". *Análisis Económico*, vol. XXII, N° 51, pp. 157-178, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México.

Machaj, M. (2012): "In Counterfactuals We're all Dead" , *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 15 | N° 4 , 443–455

Marshall, A. (1931): "Principios de Economía. Introducción al estudio de esta Ciencia". Octava edición inglesa, Ed. El consultor bibliográfico, España [1890].

Marx, K. (1980): "Teorías sobre la Plusvalía". Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Marx, K. (2006): "El Capital. El proceso de producción del capital". Siglo XXI editores, Buenos Aires.

Mas-Colell, A. Whinston, D. y Green, J. (1995): "Microeconomic Theory", Oxford University Press.

Mas-Colell, A.; Whinston, M.D.; y Green, J.R. (1995): "Microeconomic Theory". Oxford University Press.

Menger, K (1871): "Principios de economía política". Unión Editorial SA, Madrid.

- Monteforte, E. (2012): "La precariedad laboral. ¿Resultado o necesidad del modo de acumulación Argentino?" VI Encuentro internacional de Economía Política y Derechos Humano.
- Monteforte, E. (2013a) "La fragmentación ideológica entre punto de partida, método de investigación y método de exposición y su unidad en el método de conocimiento dialéctico". VI Jornadas de Economía Crítica. Mendoza.
- Monteforte, E. (2013b) "Las condiciones de vida de los trabajadores y la estructura productiva Argentina. La post-convertibilidad en perspectiva". 11 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires. FCE-UBA.
- Morgenstern, O (1948): "Demand theory reconsidered". The quarterly journal of economics, vol. 62, n° 2. Oxford University Press.
- O'Boyle, E. J. (2007): "Requiem for Homo Economicus", Journal of Markets and Morality, Vol. 10, Nº 2, pp.321-337.
- Ortiz, J. (1997), "La Constelación Racional": Universidad Nacional Abierta, Caracas.
- Penrose, E. T. (1955): "Limits to the Growth and Size of Firms", The American Economic Review. Vol 45. Nº2. Papers and Proceedings of the Sixty-seventh Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 531-543.
- Petri, F. (2013): "Advanced Microeconomics: value distribution employment", Universidad de Siena.
- Pignol, C. (1998): "Los rendimientos a escala y beneficio nulo en el equilibrio competitivo: una aproximación crítica". CRIFES, Universidad de Paris 1, Pantheon-Sorbonne.
- Plata, L., Mejía, I (2010): "¿Racionalidad clásica o racionalidad limitada?" ponencia leída en las XVI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- Ricardo, D. (2004): "Principios de Economía Política y Tributación", [1817], Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- Robinson, E. A. G. (1931): "The structure of competitive industry". Nisbet & Co LTD, Cambridge University Press, Londres.
- Rubinstein, A (2006): "Lecture Notes in Microeconomic Theory: The Economic Agent". , Princeton University Press. Nueva Jersey, Estados Unidos.
- Sen, A. y Forster, J. (1997): "On Economic Inequality", Oxford University Press, Oxford.
- Sen, Amartya (1986): "Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica". Reproducido en F. Hahn y M. Hollis (comp.), Filosofía y teoría económica, Fondo de Cultura Económica, México.
- Simon, Herbert (1955): "A Behavioral Model of Rational Choice", Quarterly Journal of Economics.
- Simon, Herbert (1982): "Models of Bounded Rationality", Vol. 2, Cambridge, MIT Press.
- Simon, Herbert (1986): "Rationality in Psychology and Economics", The Journal of Business, 59, 4.
- Smith, A. (2006): "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones"[1776], Fondo de Cultura Económica, México.
- Sraffa, P. (1926): "Las leyes de los rendimientos en régimen de competencia", en Ensayos sobre la teoría de los precios, de Stigler y Boulding (1968), pp 147-165, Tercera edición, Ediciones Juan Bravo, Madrid.
- Stigler, G. J. (1957): "Perfect Competition, Historically Contemplated", Journal of Political Economy, Vol. 65, Nº 1, pp. 265-288, The University of Chicago Press.

Tversky, A. y Simonson, I. (1993): "Context-Dependent Preferences" en Cachon, G. P. (editor) Management Science. Vol. 39 | N° 10, 1179-1189, INFORMS.

Varian, H, (1999): "Microeconomía Intermedia". Antoni Bosch, Barcelona.

von Neumann J, Morgenstern O (1947): "Theory of Games and Economic Behavior". : Princeton University Press , Princeton, Nueva Jersey.

Willig, R. (1976): "Consumer Surplus without apology", American Economic Review 66, 589-97.