

ANÁLISIS HISTÓRICO DEL DESARROLLO DE LA TEORÍA DE LA DECISIÓN CON ENFOQUE EN EL VALOR DE USO

Nicolás Miranda Bustos¹

¹ Graduado de Ingeniería Económica - UPSA.

Resumen

El presente artículo tiene como fin brindar soporte de contenido histórico en relación a algunos de los conceptos más utilizados dentro del estudio de la teoría económica y más específicamente, dentro de la microeconomía.

Como lo indica el título, el principal enfoque es el estudio del valor y cómo este concepto ha ido variando a lo largo de los años, aunque se cubren otros conceptos comunes de la microeconomía como los inicios de las curvas de indiferencia, la optimización y las generalizaciones que los economistas encuentran prácticas para definir el comportamiento humano.

En la primera parte se analiza el concepto del valor por parte de los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo y las distintas aplicaciones que se dieron para este concepto.

Posterior a este análisis se estudian las raíces filosóficas que dictaron el progreso de la teoría del valor para el campo de la economía y cómo esta idea se fue complejizando hasta su implementación para elaborados modelos predictivos que se sustentan en una fuerte aplicación de las matemáticas.

Palabras claves: Teoría del valor-trabajo, valor subjetivo, historia económica.

Abstract

The purpose of this article is to provide historical content support in relation to some of the most used concepts within the study of economic theory and more specifically, within microeconomics.

As the title indicates, the main focus is the study of value and how this concept has varied over the years, although other common concepts of microeconomics are covered, such as the beginnings of indifference curves, optimization, and generalizations that economists find practical in defining human behavior.

The first part analyzes the concept of value by classical economists such as Adam Smith, David Ricardo and the different applications that were given for this concept.

After this analysis, the philosophical roots that dictated the progress of the theory of value for the field of economics are studied and how this idea became more complex until its implementation for elaborate predictive models that are based on a strong application of mathematics.

Keywords: Labor Theory of Value, subjective value, economic history.

Introducción

La teoría de la decisión consiste en caracterizar inicialmente a las personas “*como si*” éstas fueran agentes económicos completamente racionales

que saben precisamente qué es lo quieren, tienen facultades cognitivas ilimitadas y velan por el interés individual por encima de todo (Thaler, 2016).

1 La expresión “*como si*” es un término que se hizo común cuando Milton Friedman lo utilizó en defensa de las críticas hacia a la teoría de la elección señalando que los axiomas y supuestos que describen el comportamiento de las personas tienen poco valor normativo (Heukelom, 2014).

La teoría de la decisión ha cursado muchas variantes a lo largo del tiempo y se atribuye que el último cambio importante que ésta ha sufrido fue con la publicación de *La Teoría de Juegos y del Comportamiento Económico* por Von Neumann y Morgenstern (1947). La

importancia especial de esta publicación la describen Kahneman y Tversky (2016) de la siguiente forma:

Establecieron [Von Neumann y Morgenstern] varios principios o axiomas cualitativos que gobernarían las preferencias de quien toma una decisión racional. Sus axiomas incluían la transitividad (si A es preferible a B y B es preferible a C, entonces A es preferible a C) y la sustitución (si A es preferible a B, entonces una posibilidad de obtener A o C es preferible a una posibilidad de obtener B o C), junto con otras condiciones de naturaleza más técnica (p. 573).

Adicionalmente a este marco conceptual está el supuesto de la información completa acerca de todo lo que se relaciona con las decisiones que se van a tomar por parte del hombre (Ferguson C. E., 1971). Para ejemplificar este supuesto se puede tomar el caso de un agente económico que desee comprar una vivienda. Este agente conocerá el precio de venta de todos los inmuebles que estén dentro del alcance en el que esté dispuesto a vivir, también conocerá las características de cada uno de estos inmuebles; por lo cual, inequívocamente comprará el inmueble que mejor satisface sus necesidades y que esté dentro de sus capacidades de adquisición, o dicho en el argot de la teoría económica, este agente maximizará su utilidad, pero ajustándose a sus restricciones presupuestarias.

El agente responsable de tomar decisiones siempre sabe identificar lo que es más valioso para él y siempre actúa acorde para obtener precisamente eso que considera valioso. Además de saber reconocer exactamente cuál es la opción que se considera más deseable, los economistas también idearon un modelo teórico acerca de cómo opera el proceso mental de la toma de decisiones de las personas.

El desarrollo que se cursó para llegar a equipar a este personaje teórico de las características necesarias para un detallado proceso de análisis sobre qué es valioso y cómo se determina eso que se considera valioso fue largo y problemático puesto que ni siquiera existía un consenso sobre lo que es propiamente el valor (Ferguson J., 1998).

El objetivo de este trabajo es exponer una reseña histórica sobre cómo se fue adaptando el proceso de la toma de las decisiones dentro de la literatura económica a través del tiempo hasta la moderna teoría de la decisión.

La teoría clásica del valor

Inicialmente el enfoque acerca del valor no estaba siquiera relacionado con el consumidor, es decir no se veía desde el lado de la demanda sino por el lado de la oferta.

Para muchos eruditos del campo en cuestión, la economía como tal, llegó a ser una rama de estudio seria posterior a la publicación de *“La Riqueza de las naciones”* por Adam Smith, cuya primera publicación fue en 1776 (Das Gupta, 1960).

Adam Smith dedicó la primera parte de su obra maestra a hacer un estudio de lo que él consideraba que era el valor de un bien, aunque no era éste el aspecto central, visto desde su perspectiva, para el análisis económico (Das Gupta, 1960).

Inicialmente en *“La Riqueza de las Naciones”* (2016) se hace una distinción de lo que es el valor de uso y el valor de cambio. El primero corresponde a la *“utilidad”* que tiene un bien para quien lo posee y el segundo se refiere al *“poder de adquirir otros bienes”*. De esta forma lo que realmente buscaba Smith era encontrar cuál era la medida más apropiada del valor en lugar de explícitamente darle una definición a este concepto.

Centrándose en el valor de uso de un bien, Smith no creía que fuera posible asignar un bien *índice* para comparar el precio de los otros bienes, debido a que todos los bienes son afectados por modificaciones constantes de los precios, incluso el oro, la plata y el trigo, productos a los cuales Smith consideraba que eran los mejores referentes para esta tarea, pero no lo suficientemente buenos (Smith, 2016).

Dado que no creía que existiera algún producto que pudiera representar el valor de uso de los demás bienes, Smith optó por usar el trabajo como medida del *valor real* (2016).

La razón por la cual el trabajo era la referencia del valor de uso de todos los bienes en *La Riqueza de las Naciones* (2016) es porque para Smith el valor intrínseco de éste no está sujeto a las variaciones de las apreciaciones por parte de las personas a lo largo del tiempo. Lo que significa que a un artesano del siglo XVIII el costo de su trabajo, en términos de apreciación, es igual al de un artesano del siglo XXI, y para Smith este costo es la felicidad del artesano. Smith (2016) lo define de la siguiente forma:

Puede sostenerse que iguales cantidades de trabajo, en todo tiempo y lugar, tienen el mismo valor para el trabajador. En su estado normal de salud, fuerza y temperamento, de habilidad y destreza, sacrificará siempre la misma porción de su *tranquilidad, libertad y felicidad* [las cursivas han sido aplicadas]. El precio que paga deberá ser siempre el mismo, cualquiera sea la cantidad de bienes que recibe a cambio. En realidad, a veces comprará más de estos y a veces menos; pero lo que cambia es su valor [de los bienes], no el del trabajo que los compra (p.59).

Smith hacía una distinción de su regla del valor-trabajo ya que creía que ésta solamente aplicaba a cabalidad en pueblos poco desarrollados y rudimentarios,

ya que en sociedades capitalistas el valor de cambio de un bien se veía complejizado debido a la acumulación de capital y a las apropiaciones de las tierras debido a que estas condiciones influían significativamente en el precio de los mismos bienes. Por el otro lado, en una economía simplista, donde no se paga renta por la tierra donde se trabaja y donde los recursos necesarios para la elaboración de los productos se obtienen de forma gratuita; el precio de venta de un bien es igual al valor del trabajo del fabricante y este es igual al valor de uso del propio del propio bien. Por ejemplo, si cazar un alce cuesta el doble de trabajo que cazar un castor, entonces el valor de cambio del alce debería ser el doble en relación al del castor (Smith, 2016).

En una economía capitalista por su parte, para Smith (2016) el valor de cambio de un bien dependía del costo de los salarios pagados a los trabajadores, del costo de la tierra en la que se trabaja y del costo de los bienes de capital necesarios para la producción. Sin embargo, en última instancia todo obedece a la regla del valor-trabajo, ya que tanto el capital que se utiliza en la elaboración de un producto como la renta que se paga por la tierra estaba pagado por el trabajo que alguien realizó en algún momento.

Las ideas de Smith acerca del valor fueron ampliamente aceptadas por sus contemporáneos y esta inspiró a David Ricardo, uno de los economistas más influyentes de todos los tiempos, a realizar su propia teoría del valor (Ferguson, 1998).

Ricardo estaba en esencia de acuerdo con las ideas de Smith acerca de que el valor de un bien dependía del trabajo que se le aplicara al mismo, aunque complejizó el análisis en algunos puntos como el valor de cambio de los bienes que no son fáciles de reproducir o que no se pueden reproducir en absoluto (Tsoulfidis, 1998).

Otro aporte distintivo que logró elaborar Ricardo acerca del valor de la tierra es que a medida que se intensifica el empleo de capital y trabajo en esta, los rendimientos de la misma van disminuyendo. Particularmente en el contexto de la época, cuando las mejores tierras ya eran trabajadas, con el tiempo la agricultura se comenzó a desplazar a tierras cada vez menos fértiles y con menor producción por hectárea. En realidad, esta idea no era nueva, ya la habían trabajado Malthus y Turgot con anterioridad, pero fue Ricardo el primero que logra formular con claridad esta ley económica (Ferguson, 1998).

Ricardo creía que las ganancias que se reciben de la producción estaban inversamente relacionadas con los salarios que se pagan a los trabajadores o como él indica “Además de la alteración en el valor relativo de los artículos, ocasionada por la mayor o menor cantidad de trabajo requerido para producirlos, están también sujetos a fluctuaciones derivadas de un alza de los salarios, y la consecuente baja de las ganancias” (Ricardo, como se cita en Ferguson, 1998, p.104).

Esto último es un complemento de las ideas de Turgot que sugieren que a lo largo del tiempo el salario real de los trabajadores se mantiene casi fijo y justo por encima del nivel de subsistencia (Ferguson, 1998).

Esta idea de que los salarios tienen relación inversa respecto a las ganancias inspiró a Karl Marx a desarrollar sus críticas más importantes al sistema capitalista y situando al obrero en una posición antagónica de los dueños de los recursos de producción. Vale la pena recalcar que, contrario a la creencia popular, la Ley del Valor-Trabajo no es una inventiva de Marx, sino de Ricardo y Smith los principales impulsores de una economía capitalista (Tsoulfidis, 1998).

Con la difusión de la teoría del valor-trabajo por parte de capitalistas y socialistas, esta noción de cómo medir el

valor era casi indiscutible hasta que otros investigadores dieron una propuesta completamente distinta.

El valor enfoque psicológico como alternativa al valor-trabajo

En 1854 se publicó la única edición de “*El desarrollo de las leyes del cambio humano*” por el no muy célebre economista alemán Hermann Henrich Gossen. En su libro Gossen expone una idea revolucionaria para la teoría del valor, alegando que el valor no se lo debería buscar en los bienes, sino, en las personas mediante márgenes psicológicos. La obra de Gossen inicia con la siguiente frase “el hombre necesita disfrutar de la vida y hace de esto su aspiración principal para aumentar al máximo su felicidad” (Gossen, como se cita en Ferguson, 1998, p.151).

También Gossen desarrolla con claridad el concepto de lo que hoy se conoce como utilidad marginal. Por desgracia para Gossen, al estar expuesta su obra principalmente por formulaciones matemáticas, no logra despertar el interés de ningún público y manda a destruir todas las copias que pudo encontrar de su libro (Ferguson, 1998).

Posterior a la publicación de “*El desarrollo de las leyes del cambio humano*” uno de los más célebres economistas ingleses, William Stanley Jevons, se introdujo en el campo del valor brindándole un enfoque similar al de Gossen basándose expresamente en la psicología y utilizando el cálculo utilitarista de Bentham (Ferguson, 1998).

Jeremy Bentham fue un filósofo inglés que adaptó la doctrina moral hedonista, proveniente de la antigua Grecia, hasta darle forma a su propio cuerpo filosófico llamado “*utilitarismo*” (Lieberman D., 1999).

El hedonismo consiste en identificar cómo una acción moralmente correcta a

aquella que devengue la mayor cantidad de placer a un individuo o, visto desde la otra cara de la moneda, aquella acción que devengue el menor grado de dolor al individuo (Román y Montero, 2013).

El hedonismo se caracteriza por el uso extremo del individualismo, donde las personas únicamente deben buscar el placer individual por encima del colectivo debido a que la persecución del placer colectivo se puede contraponer con el placer individual, lo cual impediría el goce máximo de este (Román y Montero, 2013).

Estas fueron las ideas base sobre las que Bentham edificó sus más notorias contribuciones a las ciencias sociales y la materia prima de su propio cuerpo filosófico.

Para exponer mejor la idea del *utilitarismo* de Bentham se exhibe la siguiente cita:

La naturaleza ha colocado a la humanidad bajo el dominio de dos señores soberanos: el dolor y el placer. A ellos solos corresponde determinar lo que debemos hacer, así como lo haremos... Ellos nos gobiernan en todo lo que hacemos, en lo que decidimos, en lo que pensamos; todo esfuerzo que podamos hacer para librarnos de su dominio sólo servirá para demostrarlo u confirmarlo... El principio de utilidad reconoce esta dominación y la acepta como fundamental del sistema, el cual tiene por objeto construir la felicidad con las manos de la razón y el derecho. Los sentimientos en lugar del sentido, con los caprichos en vez de la razón y con la oscuridad en vez de la luz (Ferguson, 1998, p.83).

Al aceptar que una sociedad se desarrolle bajo la moral utilitarista es posible que los intereses de algunas personas se contrapongan con los intereses de otras, por lo que Bentham acuñó su célebre frase: "En caso de confrontación o

contienda, siendo igual la felicidad de cada parte, prefiriéndose la felicidad del mayor a la del menor número" (Rivera, 2011, p. 60).

Esta felicidad del mayor número no hace distinción en extracto social alguno u otras formas de caracterización de los humanos por lo cual Bentham creía en una búsqueda de felicidad democrática donde la felicidad de una persona, por más humilde sea su condición, era tan importante como la felicidad de cualquier otra persona (Lieberman D., 1999).

Si bien en esta breve exposición de lo que es el principio utilitarista se entienden los conceptos fundamentales, todavía no está claro cuál es la diferencia de este cuerpo filosófico en relación al hedonismo, la diferencia principal se encuentra en la siguiente cita escrita por Bentham (como cita Rivera, 2011):

Por principio de utilidad se quiere decir aquel principio que aprueba o desaprueba cualquier acción de que se trate, según la tendencia que parece tender a aumentar o disminuir la felicidad de la parte cuyo interés está en juego; o, en otras palabras, promover u oponerse a ella. Digo de cualquier acción, y por tanto no sólo de toda acción de un individuo privado, sino de cualquier medida de gobierno (p.72).

El hedonismo no considera en sus principios el rol del gobierno sobre la sociedad mientras que el utilitarismo si y esta implicación es la más importante diferencia ya que Bentham entiende que el fin último de toda sociedad es "el mayor bien para el mayor número" que si bien considera que la forma de alcanzarlo es mediante la búsqueda individual del placer, éste no ignora el rol del gobierno en una sociedad.

Probablemente la razón más importante por la que Jevons se inclinó a utilizar el principio utilitarista como el rector de

sus ideas aplicadas a la economía, es por los cálculos de placer que Bentham creía posibles. Para Bentham el placer que devenga cada bien se puede medir y es la suma de estos placeres individuales lo que determina el bienestar de una sociedad.

Por lo que una función de utilidad individual adopta un enfoque cardinal donde:

$$U = U_1(X_1) + U_2(X_2) + \dots + U_n(X_n)$$

Donde U es la utilidad total de un individuo y ésta está compuesta por la suma de la utilidad que se percibe por el consumo de diversos bienes o por la realización de diversos actos (Ferguson C. , 1971).

Pero a diferencia de Bentham, Jevons no creía que todas las personas tenían las mismas apreciaciones de utilidad para los mismos bienes por lo que en este aspecto la visión de utilitarismos que adoptó fue más similar a las ideas propuestas por John Stuart Mill, ahijado de Bentham el más importante discípulo su cuerpo doctrinal.

Al igual que Gossen, las ideas de Jevons en relación a una teoría subjetiva del valor no progresaron y la teoría del valor-trabajo seguía siendo la predominante. En este caso fue debido a que Jevons decidió abarcar en otros temas y fue labor de otros completar estas ideas.

Karl Menger fue quien consiguió instaurar la teoría del valor subjetivo de forma satisfactoria iniciando por duras críticas hacía la teoría del valor- trabajo. Una de sus más célebres críticas dirigida a esta teoría es la que se expone a continuación (Menger, como se cita en Stigler, 1937):

No hay conexión alguna necesaria y directa entre el valor de un bien y las cantidades de mano de obra y otros de orden superior se aplicaron a su producción [. . .] Si se encuentra un diamante accidentalmente o fue obtenido de un pozo de diamantes

con el empleo de un millar de días de trabajo es completamente irrelevante para su valor (p. 171).

En cuanto a la propuesta de valor de Menger, él creía que el valor de un bien dependía solamente de la apreciación del bien por parte de quien lo consume y terminó de formular el concepto de utilidad marginal indicando que el valor de los bienes no es universal y que a medida que estos son consumidos, la valoración por parte del consumidor decrece (Stigler, 1937). Para ilustrar esto se toma el caso de una persona hambrienta, si a esta persona se le ofrece una cesta de manzanas, el valor que le asigne a estas dependerá de cuán hambrienta esté esta persona y cuánto le gusten las manzanas; a medida que esta persona vaya comiéndose las manzanas se percatará que la primera manzana fue más valiosa que la segunda, la segunda fue más valiosa que la tercera y así sucesivamente.

A pesar de la claridad de la exposición de Menger sobre la utilidad marginal, sería un error atribuirle a él todo el crédito debido a que estas ideas son las que se encuentran inherentes en el concepto de la ley de los rendimientos decrecientes de Ricardo y según Ferguson (1998): “la utilidad marginal estaba implícita en el estudio de John Stuart Mill sobre las leyes de demanda y oferta [. . .] Las aportaciones de los austriacos se basan sobre todo en un mayor refinamiento y claridad de exposición” (p. 163).

Dentro de la última cita se habla de “*los austriacos*”, estos fueron los discípulos de Menger que ayudaron a difundir y complejizar las ideas del valor subjetivo. Entre los principales miembros de la escuela austriaca se encuentran Friedrich Von Weiser y Bohm-Bawerk (Ferguson, 1998).

El siguiente paso que dio la teoría económica para determinar cómo las personas toman sus decisiones fue el de pasar de un plano de lo abstracto de la

utilidad a elaborar un concepto preciso y concreto. Este proceso se dio con la elaboración de las curvas de indiferencia de Edgeworth y los aportes que brindaron a esta representación Antonelli y Fisher (Ferguson C. , 1971).

Los aporte de estos investigadores los llevó a concluir que lo más conveniente para desarrollar teorías y darle sentido práctico a estos concepto era entender a la utilidad como “una cualidad medible que generalmente no es aditiva” (Ferguson C., 1971, p.21).

Por lo que si bien la utilidad mantenía su carácter cardinal, esta ya no era el agregado de numerosas “utilidades” individuales pero seguían estando estas relacionadas. Por lo cual la notación matemática pasaría a ser la siguiente:

$$U = U (X_1, X_2, \dots, X_n) \quad (2)$$

El problema de este enfoque de la utilidad es la independencia de satisfacción que brinda cada bien por ser consumido. En la práctica, la utilidad del pan está relacionada con la mantequilla. Por lo cual este carácter es insostenible.

El siguiente en realizar un aporte significativo en la evolución de esta rama teórica fue Vilfredo Pareto. Este, tuvo como maestro a Leon Walras, otro de los protagonistas en la revolución de la teoría de la utilidad marginal. Pareto retribuyó a Walras siendo un fiel discípulo, promoviendo sus ideas y complementándolas con nuevas teorías (Biografías y vidas. La enciclopedia biográfica en línea., 2020).

Pareto mediante sus aportes logró ser pieza clave para la elaboración de la teoría de la elección y precursor de la microeconomía. Para Bruni (2010) los principales logros de Pareto fueron los siguientes:

Entre 1899 y principios de 1900, Pareto, se desligó de la primera generación de

marginalistas-hedonistas, buscando dos objetivos fundamentales y distintivos frente a estos, para ser considerado su principal legado a la ciencia económica contemporánea:

- a) Ordinalismo, o el remplazo de una función de utilidad cardinal por una ordinal, por transformación de las curvas de indiferencia cardinales de Edgeworth en curvas ordinales.
- b) La interpretación de ofelimity como un índice de preferencias o la emancipación de su teoría de la elección y equilibrio del hedonismo. En el periodo final de 1899 Pareto construyó su teoría económica en “el factor al descubierto de la elección”, sin tener que dejar el recurso de la importante medida ni tampoco la existencia de la utilidad. (p. 93-94).

Con el enfoque ordinal para reemplazar el enfoque cardinal, se logró solucionar el problema que conllevaba la descripción de utilidad de la ecuación (2). De esta forma se abandonó la anterior caracterización de la utilidad y ésta pasó a ser una cualidad que se encontraba en orden de preferencias. Adicionalmente, dejó de lado las raíces filosóficas hedonistas del utilitarismo, pero conservo su estructura teórica, a esto denominó como ofelimity.

En cuanto a la descripción de las personas Pareto creía que las acciones que éstas realizan tienen un componente racional y otro componente irracional. Donde, además alegó que la economía solamente debía estudiar el carácter racional de las personas y que la sociología debía encargarse del carácter irracional. Sin embargo, aclaró que al final estos estudios independientes se tienen que sintetizar en uno solo para un entendimiento más próximo del hombre (Bruni, 2010).

Pareto creía que dentro del estudio racional de las personas no había solamente que lidiar con la acción lógica,

sino también con “las decisiones que los individuos realizan considerando solamente las cosas que estos prefieren” y dejando de lado para la sociología las elecciones “que los individuos realizan considerando el efecto de estas elecciones tendrían en otros individuos”. De esta forma nace el hombre egoísta de la economía (Pareto, como se cita en Bruni, 2010, p. 96).

A pesar de las críticas de Pareto al enfoque cardinal, en sus escritos siguió implementando dicho sistema por lo que sus trabajos no reflejaban la debida consistencia y causó la crítica de muchos importantes economistas como Paul Samuelson y Oskar Lange. Pareto con el tiempo fue perdiendo el interés en la economía y dedico sus últimos años al estudio de la sociología, por lo que dejó incompletas muchas de sus ideas y fue labor de otros completarlas, entre los que destacan: Hicks, Allen y Samuelson.

Paralelamente a los trabajos de Pareto, el economista inglés Alfred Marshall se percató que la teoría del valor subjetivo contiene el serio error y que, si bien resuelve la mayor parte de las preguntas relacionadas al valor de uso, no resuelve la interrogante del valor de cambio, que vendría a ser en términos generales el precio de los bienes.

Para resolver este problema Marshall demostró que la oferta y la demanda trabajan en simultáneo para determinar el precio. El inglés afirmó que “tal como no podemos especificar cuál de las dos hojas de un par de tijeras es la que corta. Así tampoco podemos decir que sólo la oferta o la demanda determinan el precio” (A. Marshall, como se cita en Nicholson, 2008).

Con las décadas posteriores Hicks y Allen lideran el proceso de desarrollar las ideas de Pareto respecto a cómo *la parte racional de las personas* toma sus decisiones, en donde se introducen algunos elementos fundamentales de la

teoría microeconómica como la recta de restricción presupuestaria, los óptimos del consumidor y se complejiza el análisis matemático del campo.

Fue en 1944 cuando John Von Neumann y Oskar Morgenstern publican la “*Teoría de juegos y del comportamiento económico*” donde mediante algunos de los axiomas, que se mencionan al inicio de este artículo, simplifican el actuar generalizado de las personas. En 1947 Paul Samuelson publica *Fundamentos del análisis económico* donde “planteó una serie de modelos de optimización. Samuelson demostró la importancia que tiene fundar los modelos del comportamiento en postulados matemáticos bien especificados, de modo que permitan aplicar las distintas técnicas de optimización matemáticas” (Nicholson, 2008, p. 16).

Conclusiones

Existen pocos conceptos que sean tan abstractos como lo es el valor, como prueba de esto es el hecho que durante décadas numerosos investigadores de distintos campos no lograron llegar a un consenso de lo que realmente este término significa.

A pesar de que en algún momento de la historia existió una interpretación predominante de lo que es el valor, como lo fue a finales del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX, donde se asumía que el valor estaba representado por el costo del trabajo que se implementa para la elaboración de bienes, esa interpretación no logró persistir en los años y fue reemplazada por ideas posteriores acerca de un valor subjetivo.

Con las teorías del valor subjetivo se fueron complejizando algunos análisis como las preferencias sobre los valores cardinales de la utilidad y la optimización como principio rector de la elección de las personas al momento de desempeñar una acción.

Las caracterizaciones sobre el comportamiento de las personas no son perfectas y todavía se tiene mucho que desarrollar, pero lo importante en este aspecto es no pecar de creer que una teoría es absoluta y que no puede ser mejorada, porque la historia ha demostrado que cualquier teoría o incluso ley puede ser sustituida a la luz de nueva evidencia.

Posterior a los aportes de Pareto y quienes los complementaron, el estudio de la economía siguió una marcada tendencia por los años venideros, basándose principalmente en elaborados modelos matemáticos y con claras generalizaciones de lo que es el comportamiento de las personas.

Referencias

- Biografías y vidas. La enciclopedia biográfica en línea. (19 de Noviembre de 2020). *Biografías y vidas. La enciclopedia biográfica en línea*. Obtenido de <https://www.biografiasyvidas.com/biografia/p/pareto.htm>
- Bruni, L. (2010). Pareto's legacy in modern economics. *The case of. OpenEdition Journals*, 93-111. Obtenido de <https://journals.openedition.org/ress/759?lang=en>
- Das Gupta, A. (1960). Adam Smith on Value. *Indian Economic Review*, 105-115. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/29793223?read-now=1&seq=1>
- Ferguson, C. E. (1971). *Teoría Microeconómica*. Fondo de Cultura Económica.
- Ferguson, J. (1998). *Historia de la economía*. Fondo de Cultura Económica.
- Kahneman, D., y Tversky, A. (2016). Elecciones, Valores y Marcos. En D. Kahneman, *Pensar Rápido, Pensar Despacio* (págs. 569-592). Debate.
- Lieberman, D. (1999). Jeremy Bentham: Biography and intellectual biography JEREMY BENTHAM: BIOGRAPHY AND INTELLECTUAL BIOGRAPHY. *History of Political Thought*, 187-204.
- Nicholson, W. (2008). *Teoría microeconómica principios básicos y aplicaciones*. Monterrey: Cengage.
- Rivera Sotelo, A. (2011). El utilitarismo de Jeremy Bentham ¿fundamento de la teoría de Leon Walras? *Cuadernos de economía*, 55-76.
- Román Alcalá, R., y Montero Ariza, M. (2013). Repensar el hedonismo: De la felicidad en Epicuro a la sociedad hiperconsumista de Lipovetsky. *Series filosóficas*, 191-210. Obtenido de <http://revistas.uned.es/index.php/endoxa/article/viewFile/9371/8928>
- Stigler, G. (1937). The Economics of Carl Menger. *Journal of Political Economy*, 229-250. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/1824519?seq=1#metadata_info_tab_contents
- Thaler, R. (2016). Todo lo que he Aprendido con la Psicología Económica. Grupo Planeta.
- Tsoufidis, L. (1998). Ricardo's Theory Of Value and Marx's Critique. *History of Economic Ideas*, 69-88. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/23722515?seq=1>