



Unidad 4. Teoría del valor: Objetiva y Subjetiva.

- 4.1. Teoría objetiva del valor.
 - 4.1.1. Mercancías: valor de uso y valor de cambio.
 - 4.1.2. Trabajo y valor.
 - 4.1.3. Formas del valor.
 - 4.1.3.1. Forma simple, concreta o fortuita.
 - 4.1.3.2. Forma total o desarrollada del valor.
 - 4.1.3.3. Forma general del valor.
 - 4.1.3.4. Forma dinero del valor.
 - 4.1.4. Componentes del valor.
- 4.2. Teoría subjetiva del valor.
 - 4.2.1. Necesidades y bienes.
 - 4.2.1.1. Necesidades.
 - 4.2.1.2. Bienes.
 - 4.2.2. Teoría del valor utilidad.
 - 4.2.2.1. Utilidad y escasez
 - 4.2.2.2. Utilidad marginal
 - 4.2.2.3. Principio de equimarginalidad
 - 4.2.2.4. Valor de uso y valor de cambio
 - 4.2.2.5. Necesidad y demanda
 - 4.2.3. Comparación crítica de la teoría del valor



Objetivos particulares de la unidad

Al concluir el aprendizaje de la unidad, conocerás la esencia y las nociones generales de valor, necesidades y utilidad desde el punto de vista de las teorías objetiva y subjetiva del valor a la luz de las teorías clásica y marxista.



4. TEORIA DEL VALOR: OBJETIVA Y SUBJETIVA. (4.1. a 4.2.3.)

Recordarás que en los capítulos anteriores hemos hablado varias veces del concepto de valor el cual es la base de toda la ciencia económica. Sin embargo mencionamos dos corrientes principales, la escuela clásica y marxista con su teoría objetiva del valor, que tiene como fundamento la cantidad de trabajo social que se utiliza para producir las mercancías; y la escuela marginalista que plantea la teoría subjetiva del valor, basada en la idea de que éste es algo individual, dependiente de la necesidad o la escasez.

Son dos corrientes de pensamiento no solamente diferentes, sino antagónicas, que toman como base supuestos y métodos totalmente diferentes y por supuesto, llegan a distintas conclusiones.

Ambas corrientes se han enfrentado al dilema de ser incapaces de explicar fenómenos económicos, por lo que se mantiene, como en sus orígenes, el carácter histórico, provisional y político del pensamiento económico.

Por eso, para comprenderlas mejor, en este capítulo revisaremos en forma más detallada cada una de estas corrientes de pensamiento.

La teoría objetiva del valor

Mercancías, valor de uso y valor de cambio

Si tu hermano pequeño, el preguntón, te dijera, oye, ¿Qué es una mercancía?
Quizá la primera respuesta que llegaría a tu cabeza sería es algo que se compra y se vende, como el pan o la leche
pero, ¿por qué se puede comprar o vender?
pues porque alguien la necesita
y ¿por qué la puede necesitar alguien?



Pues porque carece de ella y le es útil o necesario

Y ¿como puede llegar a carecer de las cosas que le son necesarias?

Pues porque no sabe hacerlas y otras personas las producen

¿Y las cosas que no se producen como el aire o el agua, pueden ser mercancías?

Seguro terminarás comprándole algún dulce y enviándolo a paseo.

Pero, realmente, ¿que hay de relevante en el diálogo anterior?

En su libro “Contribución a la crítica de la economía política” y luego en su primer tomo de “El Capital”, Carlos Marx abordó este problema. La mercancía –dijo- es la célula económica de la sociedad capitalista y toda la riqueza de la sociedad se presenta como “un inmenso arsenal de mercancías”.

Pero el pan y la leche **no siempre fueron mercancías** a pesar de que se han producido y consumido durante millones de años. **Solo se convirtieron en mercancías cuando apareció el capitalismo**, por eso podemos decir que la producción de mercancías es algo específico del capitalismo, **es una forma de relación social** que surgió en un momento de la historia y que tendrá que desaparecer.

Ya hemos visto en capítulos anteriores como la división del trabajo y el desarrollo de la tecnología permitieron disponer de excedentes que dieron lugar intercambio y luego al comercio, pero **solamente cuando toda la producción social se organizó no para producir satisfactores, sino para producir cosas (bienes o servicios se dice ahora) destinadas específicamente al intercambio, es cuando podemos hablar de capitalismo**, el capitalismo es por definición producción de mercancías.



Y para que esto ocurriera **se tuvo que quitar al individuo la posibilidad de producir él mismo sus satisfactores**, lo que ocurrió a lo largo de miles de años y no siempre fue un proceso sencillo y pacífico; en muchos momentos de la historia ocurrió mediante una extrema violencia.

Como recordarás, todavía hace unos cientos de años, durante el feudalismo, la gente producía ella misma la mayoría de las cosas que necesitaba para su consumo, hasta que el capitalismo triunfó y a la mayoría de la población se le arrebató la tierra y los medios de producción y se les obligó por hambre y miseria a vender su propio cuerpo como tiempo destinado a trabajar para otros a cambio de un salario. **La capacidad humana de trabajo se convirtió en mercancía.** Luego el avance tecnológico, la producción en masa, la fabricación de nuevas necesidades –porque también ellas se fabrican-, de nuevos satisfactores y procesos cada día más complicados, han hecho imposible que nadie pueda, bajo la forma de existencia del capitalismo- producir sus satisfactores.

Teniendo esto en mente es más fácil comprender que es una mercancía: es una forma de relación social basada en el intercambio de satisfactores. Esos satisfactores, que denominamos mercancía, pueden responder a una necesidad real, como alimentarse, o imaginaria, como los sueños que fabrica la televisión, pero siempre tienen dos cosas en común: un **valor de uso** y un **valor de cambio**.

- ◆ El valor de uso es la capacidad de los bienes o de los servicios para satisfacer una necesidad real o imaginaria y es por tanto el móvil final del intercambio de mercancías
- ◆ El valor de cambio es la relación cuantitativa entre dos o más bienes o servicios

¿Pero en base a qué se establece esa relación cuantitativa?



Para explicarlo necesitamos comprender la relación entre **TRABAJO Y VALOR**

Y bien, te levantas en la mañana, tomas un succulento desayuno y sales a la escuela. Tus dos pesos te alcanzan para un boleto del metro con el cual puedes recorrer varios kilómetros y llegar a tu destino, pero también los puedes cambiar por unos cuatro chicles sabrosísimos que mascarás unos minutos y se irán a la basura o a la suela de algún descuidado, o se los puedes regalar al pedigueño que va pasando por ahí y tener a cambio la satisfacción de sentirte “benévolo” por un rato, quizá demasiado pequeño, porque ahora tendrás que caminar, mientras piensas que dos pesos ya no rinden como en tiempos de la “Bartola”

¿Que tienen en común esas posibilidades?, ¿satisfacen todas alguna necesidad real?, ¿en todos los casos hablamos de mercancías?, ¿todas ellas tienen algo que ver con el valor de cambio?, ¿también la sensación de benevolencia es una necesidad y tiene un valor de cambio?

Pues para comprenderlo mejor regresemos otra vez al pasado, porque todo se ve más claro desde lejos.

Cuando todavía no existía el dinero ya la gente intercambiaba sus productos en las pequeñas aldeas. Era por supuesto algo ocasional tener sobrantes, pero como “en pueblo chico todos se conocen” era fácil saber quien había hilado un poco más de tela y quien tenía una mesa de más que pudieran intercambiar. Y como todos sabían hacer y normalmente hacían sus propios bienes de consumo, sabían **cuanto tiempo de trabajo** “costaba hacerlos” y no se dejaban timar. El intercambio que entonces era simple “trueque” o como diríamos ahora “cambalache”, era ocasional y así ocurrió durante cientos, si no miles de años mientras el intercambio se fue haciendo mas regular.



Pero había algo muy claro para todos los que participaban en el intercambio, las cosas se cambian en proporción al tiempo que necesitaba el común de la aldea para producirlos, “el común”, porque tampoco podía ser referencia considerar el tiempo del “inexperto o del holgazán” que “gastan” mucho tiempo para hacer las cosas. ***La medida del valor de cambio es así el tiempo de trabajo social promedio que se necesita para producirlas.*** Esa era la regla y era fácil de seguir porque todos sabían y podían producir las cosas que se cambiaban.

El trabajo es entonces la fuente del valor, pero ¿qué clase de trabajo es ese? Porque –señala Marx- **el trabajo concreto** del panadero que hace pan o del sastre que hace ropa, el tuyo cuando te pones a estudiar, no produce mercancías, **produce bienes, valores de uso**. Pero si consideramos el trabajo uniforme, igual, de todos los panaderos, de todos los sastres o de todos los estudiantes de contaduría en su labora de producir conocimiento, el trabajo aparece como algo más uniforme y si observamos con cuidado el trabajo del “ama de casa”, veremos que su trabajo se reparte entre lavar, planchar, cocinar, barrer, llevarte a la escuela (Ha!!!), resolver tu tarea de matemáticas, etc., pero siempre hay algo en común en el trabajo que desarrolla en cada una de esas actividades y si consideramos a todas las “amas de casa”, casi todas desarrollan las mismas actividades en el mismo tiempo. Y si tu tuvieras que ocuparte de esas mismas actividades te tardarías el doble de tiempo, pero con la práctica y un poco de “maña”, finalmente lo lograrías. ¿Qué significa? Pues que existe –aunque no se note a simple vista- un tipo de trabajo uniforme, indiferenciado, general, es decir **trabajo abstracto que es la fuente del valor de cambio** y que es producto de la evolución social.

Esa era la regla y sigue siendo ahora, aunque con la aparición de dinero y el concepto de “precio” y de “costo”, la división del trabajo, la especialización, la utilización de maquinaria, nuevas tecnologías, el comercio mundial y muchas otras complicaciones, ya no aparece tan claro, pero los ingenieros y ustedes



contadores de alto nivel, se ocuparán entre otras cosas de ir detallando, desglosando, cuantificando y prorrateando cada concepto para conocer la medida exacta del valor.

Ahora bien, ¿Cómo se complicó todo, al grado que ahora no es posible notar a primera vista que estamos intercambiando tiempo de trabajo social contenido en los bienes o servicios que intercambiamos como mercancías?

Pues sigamos la historia que, como dijo Marx, siempre avanza.

Las Formas de valor

Ya vimos que la forma más simple del valor se da en tiempos muy lejanos cuando comienza a aparecer el excedente y el intercambio es ocasional, esta forma se denomina **Forma simple, concreta o fortuita del valor**, imagina solo por facilidad el ejemplo siguiente:

$$\underbrace{1 \text{ boleto del metro}}_{\text{Forma relativa}} = \underbrace{4 \text{ chicles}}_{\text{Forma equivalencia}}$$

Tu boleto asume en el intercambio una forma relativa, porque está expresada en relación a cualquier otra mercancía; los chicles asumen la función de equivalente. Ambas formas del valor son inseparables y antagónicas.

Pero tu boleto también lo puedes cambiar por cualquiera otra cosa que necesites, siempre que encuentres alguien que la tenga y la quiera cambiar. Si consideras todas las posibilidades de cambio de tu boleto tendrás que

1 boleto del metro = 4 chicles

1 boleto del metro = 100 % de satisfacción benevolente

1 boleto del metro = 5 canicas

1 boleto del metro = 1 taco de canasta



y así puedes seguir considerando tus posibilidades de cambio hasta que agotes todos los productos disponibles para el intercambio. Esta lista de posibilidades es denominada **Forma total o desarrollada**. En realidad no es más que la suma de muchas formas simples, pero hay un cambio fundamental. **Aparece una forma general o equivalente general.**

4 chicles
100 % de satisfacción benevolente
5 canicas
1 taco de canasta

} = 1 boleto del metro

Así exactamente ocurrió en la historia a lo largo de milenio el intercambio en base al trabajo social necesario se fue haciendo cada vez más regular y una de las mercancías, por sus características especiales se fue convirtiendo en equivalente general. Ya has leído que en algún momento y lugar fueron las pieles, en otro plumas de Quetzal, lana, plata, oro y con el tiempo y la costumbre, cuando finalmente una mercancía específica se convirtió en el referente social del intercambio adquirió la **forma dinero del valor**, se transformó en dinero. Y esa misma regularidad y costumbre propició que cada vez se recordara menos que en realidad lo que se cambia es tiempo de trabajo social, porque el dinero también contiene trabajo (de extracción y procesamiento del metal, acuñación, etc.) y ese olvido y confusión dio lugar a la creencia de que el dinero tiene algo de especial y misterioso que le confiere un valor por si solo. Este fenómeno de olvido, autoengaño e inversión de la realidad fue denominado por Marx “**fetichismo de la mercancía**” el dinero “poderoso caballero” se convierte en un fetiche que atesoran los avaros y lleva al odio y al crimen. Pero es un poder real en cuanto expresa la forma más abstracta y avanzada de una relación social.

Interesante historia, dirás, pero ¿para que me sirve conocerla como contador o administrador o informático?



Pues regresemos al presente y veamos los **COMPONENTES DEL VALOR DE LAS MERCANCIAS**

Citamos al principio que la riqueza capitalista es un “inmenso arsenal de mercancías”, las fábricas producen mercancías y existen fábricas que producen fábricas también como mercancía, la fuerza de trabajo se vende como mercancía, es decir, todo el sistema de producción es mercancía y como tal es la expresión y concreción del tiempo de trabajo social necesario materializado en las cosas.

Pero ya sabemos que **la fuente única del valor es el trabajo vivo**, el que desempeñas cada nuevo día porque una vez que lo has terminado se concreta en el producto o servicio al que fue destinado y se “cosifica”, muere. No es difícil comprender lo que esto significa, pregúntale al “ama de casa”, día a día hay que barrer, limpiar, lavar, cocinar, etc., y luego llegas tú y ¡zaz!, hay que volver a limpiar y cocinar...

Pero tiene también otro significado, cuando llegas a la fábrica y construyes un torno que será empleado para producir piezas de motor, ocupas un mes para producirlo y lo vendes. Ya sabemos que tu motor vale un mes de trabajo social promedio (si es que tienes la destreza media de los fabricantes de tornos y no eres indolente o perezoso) y aunque te haya quedado bonito y lo creaste con amor, nadie te pagará más, ese es su valor, no importa si lo expresas en tiempo de trabajo o en su forma de equivalente general o en su forma dinero en pesos o en dólares.

Y como buen contador que eres, sabes que el fabricante de piezas de motor que pagó un mes de tiempo de trabajo social promedio, o su equivalente en pesos. No puede transferirlo a las piezas de motor como si valiera dos meses o su equivalente monetario. Porque los auditores de hacienda exigirán el comprobante y aunque inventes que te timaron cobrándote el doble, el “precio promedio” de ese



producto en el mercado es de un mes y se aplica la regla de valoración. Pero incluso si Hacienda no te “pesca”, cuando, contento, le entregues la factura al comprador de las piezas de motor que fabricaste con tu torno, notará que el precio que le cobras es muy elevado y perderás un cliente. Porque en el mercado las mercancías **se cambian por su valor**, y aunque exista eso del “fetichismo” el valor de un producto es el tiempo de trabajo social necesario materializado en él y una vez producido ya no lo puedes cambiar. Una vez realizado y concretado el trabajo, se petrifica. Por eso se dice que la maquinaria y equipo, que contablemente se **denomina “Capital constante” es trabajo muerto y solo transfiere su valor**, mientras que el **“Capital variable” que esta constituido por la fuerza de trabajo contratada, es trabajo vivo y es la fuente del “nuevo valor”**.

Y como ya vimos en otro capítulo de donde sale la ganancia, podemos resumir que el valor total de cualquier mercancía en términos económicos está constituido por capital constante, capital variable y plusvalía:

$$c + v + pv = \text{valor total}$$

que en términos contables se puede expresar como capital fijo mas capital circulante más ganancia:

$$CF + CV + g = \text{precio de la mercancía}$$

La Teoría subjetiva del valor

Necesidades y bienes

Si un **“marginalista”** o subjetivo siguiera el dialogo que realizaste con tu hermano al principio de este capítulo, ¿cómo resolvería la cuestión?



Seguramente olvidaría todo y se centraría en un solo problema: **las necesidades y las características de los bienes para satisfacerlas**. Porque los marginalistas dicen que el ser humano es un ser profundamente egoísta y hedonista que está lleno de necesidades y va por el mundo buscando con que satisfacerlas, los bienes.

Pero **la percepción de la necesidad es algo individual y psicológico**, prácticamente imposible de medir, por lo cual los modernos marginalistas han dejado de prestarle atención; en su lugar se han concentrado en algo más fácil de cuantificar, **la conducta del consumidor y la teoría de la elección**.

Porque, por ejemplo, cuando dices que “tienes hambre” ¿es hambre de bistec o de verduras o de fruta o de pizza o de...? Y si tienes “mucho hambre” ¿cuánta es? Y si en vez de un succulento bistec te ofrecen un enorme plato de espinacas ¿será posible que tu hambre se sacie más rápidamente? Y si te encuentras con tu adorada novia que también tiene mucha hambre y llegan al restaurante ¿quieren el mismo platillo?, ¿satisfacen su apetito con la misma cantidad de alimento?, claro que no, ¡siempre pide postre!

Como puedes notar, los conceptos de necesidad y de satisfacción son muy relativos, los mercadólogos se ocupan de ellos y hablan de su “calidad, cantidad e intensidad” y clasifican los bienes por “su naturaleza, satisfacción o pertenencia”, y terminan inventando necesidades que nadie tiene, pero a la vuelta de unos meses y miles de comerciales, todos creen tenerlas; pero todo eso es, como dijimos muy convencional y la economía dejó de considerarlo.

Por eso **la economía subjetiva fundó su teoría del valor no en las necesidades, sino en la UTILIDAD Y EN LA ESCASEZ**.



Y aunque la **“utilidad”** definida como la capacidad de los bienes para **satisfacer necesidades**, también es bastante subjetiva, porque un revolver tendrá distinta utilidad para el policía que para el ladrón, para el soldado que para la población que es atacada, es un concepto más “manejable”. Y aunque la escasez de dinero es bastante fácil de percibir, pero la escasez de viajes a Saturno, para millones de personas puede pasar inadvertida. Son estos conceptos la base de la teoría marginalista, por algo se denomina subjetiva.

Pero ¿cómo fue posible que una teoría con fundamentos tan “relativos” tuviera éxito?

Pues como recordarás de capítulos anteriores, la historia comienza en el siglo XIX, como reacción contra la teoría objetiva del valor. **Agustín Cournot** publicó su libro “Investigaciones acerca del principio matemático de la teoría de la riqueza” donde intentó presentar una economía fundada en proposiciones de validez formal y así la economía empezó a llenarse de símbolos y gráficas que presentaban **posiciones estáticas** que se movían en busca de posiciones óptimas de **“equilibrio”** y, como los avances en el cálculo diferencial permitieron hablar de cambios de posición cada vez más pequeños, “marginales”, el enfoque de esta corriente de economistas dejó de ocuparse de las cantidades totales y se ocupó de los pequeños cambios. Surgió así la **Microeconomía**. El creador del principio marginal fue Von Thunen.

Muy pronto algunos economistas que no estaban de acuerdo con las peligrosas conclusiones a que llevaba la teoría objetiva del valor, se dieron cuenta del potencial de este nuevo enfoque para, simplemente, desconocerla y refundar la economía. Fueron Stanley Jevons, Karl Menger y León Walras quienes hicieron esta tarea.



¿Y que hizo ese Von Thunen? Comenzó presentando un “modelo” en donde imaginó una ciudad “aislada” alrededor de la cual había campos y más campos cada vez más lejanos. Trazó círculos concéntricos y concluyó que a medida que aumenta la distancia, los productos agrícolas que llegan a la ciudad son más caros, eso es lo que hace que cambien los patrones de cultivo, porque, si todos cultivasen lo mismo, algunos no podrían vender.

La lógica es enfocar un problema y hacer supuestos que lo simplifiquen al máximo, “lo aíslen” y construir con ello un “modelo” de funcionamiento. Luego es fácil utilizar la matemática para observar todos los cambios posibles y obtener conclusiones. Pero no fue por esto por lo que se recuerda a Thunen. Él cimentó la teoría marginal. Al analizar los factores de la producción, hizo variar la cantidad de mano de obra mientras mantenía constante el capital y concluyó que el ingreso neto es óptimo cuando el producto marginal es igual al costo marginal de los factores..

El siguiente paso lo da Gossen en su libro “Desarrollo de las leyes de las relaciones humanas y las leyes que de ahí habrán de derivarse para la acción humana”, donde concluye que “el valor del último átomo disminuye según aumenta la cantidad del bien” y que “la utilidad total de una cantidad dada de un bien que proporciona varios usos está en su máximo cuando la utilidad marginal es igual para todos los usos”

El paso final, como ya dijimos, lo dieron Jevons, Menger y Walras, quienes establecieron el principio de marginalidad como el centro de la nueva economía.

Veamos ahora con un poco de detalle esta corriente.



La teoría del valor utilidad

Resumiendo lo anterior ya sabemos que el concepto subjetivo del valor se basa en la necesidad (percibida individual y subjetivamente) y en la satisfacción que ofrecen los bienes (también llamada utilidad). Que el valor subjetivo depende de la abundancia o escasez de los bienes, puesto que algo tan abundante como el oxígeno del aire, no tiene valor (hasta que alguien encuentre como quitártelo, mientras ya se comienza a vender embotellado y light) y algo tan escaso como los diamantes o las obras de Picaso, tienen mucho valor (aunque a algunos no les sirvan para nada) y, finalmente, sabemos que hay un principio de saciedad que dice que cuando tienes mucha hambre, y puedes comer todo lo que te plazca, a medida que comes más y más hamburguesas, o pizzas o hot dogs o taquitos de suadero o lo que más te guste, te iras “llenando” y cada nueva pieza te dará menos satisfacción, hasta que digas ¡ya basta!

Esto último es lo que se llama “**utilidad marginal decreciente**” y es uno de los pilares de la teoría económica subjetiva.

El ejemplo clásico es la producción agrícola: si tienes una hectárea de tierra de cultivo de magnífica calidad y –para aislar el modelo- no utilizas técnicas intensivas de cultivo, ni riego, ni rotación, ni fertilizante, ni semilla mejorada, ni mejores tecnologías o mayor experiencia, ni nada que cambie la situación, tendrías algo como lo siguiente:

Trabajadores	Producto obtenido (ton)	Producto Marginal
1	10	0
2	18	8
3	25	7
4	30	5
5	33	3
6	33	0



Pasa más o menos lo mismo con el uso de las máquinas o con la cantidad de bienes que consumes, a medida que aumentas **en una unidad** una variable, la cantidad de **incremento marginal del producto de ésta, es cada vez menor**. La productividad marginal, se dice, disminuye.

Cuando dos bienes son **sustituibles** entre sí, por ejemplo en el caso del hambre igual lo puedes saciar con 250 gramos de bistec o 500 gramos de pizza o 100 gramos de espinaca, se dice que en esas proporciones exactas los **productos alcanzan su máxima productividad marginal** (en este caso respecto de tu hambre) y **son equivalentes entre sí**, o como dicen los subjetivistas, en esas cantidades exactas **se cumple el principio de equimarginalidad**.

Con esos conceptos los fundamentos de la teoría subjetiva quedaban completos, pero quisieron –quizá solo por responder a la teoría objetiva- diferenciar un valor de uso y un valor de cambio y empezaron a entrar en contradicciones.

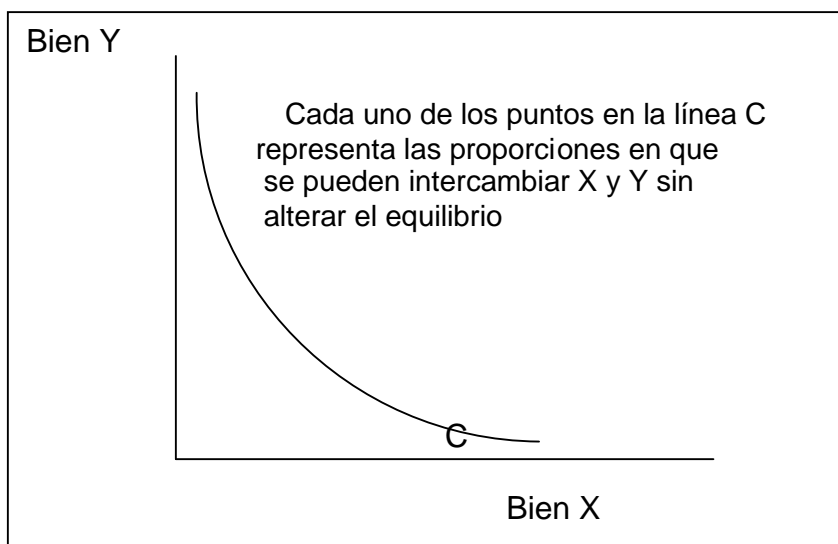
Valor de uso y valor de cambio en la teoría subjetiva.

El **valor de uso subjetivo** ya lo conocemos, es la satisfacción psicológica que proporciona un bien ante una necesidad. **El valor de cambio no podía ser subjetivo**, tenía que ser mensurable porque “la realidad es terca” y no se pueden cambiar más que equivalentes, y le dieron un atributo objetivo en base a la productividad marginal, es decir el valor de cambio definido como la proporción en que se intercambian dos bienes corresponde a la utilidad marginal que cada uno de ellos ofrece.

A partir de esto se podía definir ya un concepto agregado de demanda. Utilizando el principio de equimarginalidad, la utilidad marginal decreciente y el concepto de valor de cambio, la demanda podía trazarse como un continuo de posiciones de equilibrio que combinara todas las transacciones potenciales entre distintos bienes, de tal forma que se mantuviera el mismo nivel de satisfacción.



Resultó una curva suave con pendiente negativa que seguramente ya has visto antes, apareció por primera vez en la obra de Cournot, pero un economista de principios del siglo XX quien la difundió por el mundo, Alfred Marshall



Comparación crítica de las teorías del valor

¿Que podemos concluir de estas dos diferentes teorías del valor, la objetiva y la subjetiva?

Pues primeramente, como hemos reiterado, que son totalmente distintas y antagónicas, no solamente por sus orígenes y fundamentos, sino porque realmente la teoría subjetiva fue desarrollada para combatir el enfoque objetivo.

Por ello no hay punto de contacto posible, aunque los avances en una y otra corrientes parecen en ocasiones tratar aspectos similares y algunas de sus técnicas o de sus conclusiones podrían asimilarse, se requeriría un esfuerzo de depuración bastante grande.

¿Cuales son entonces las principales diferencia entre estas dos teorías? En forma muy resumida se pueden enunciar las siguientes:



- ◆ La teoría objetiva toma como base el valor trabajo de carácter social, la subjetiva la satisfacción psicológica individual
- ◆ La teoría objetiva busca desentrañar las leyes históricas del desarrollo de la producción y la distribución, la subjetiva parte de condiciones ideales imaginadas para establecer equilibrios con las cuales se construya la realidad
- ◆ La teoría objetiva trata de agregados económicos y del problema de la distribución, la subjetiva de cantidades microeconómicas y del consumo individual de productos
- ◆ La teoría objetiva lleva a conclusiones de política de cambio social, la subjetiva también deriva conclusiones de política pero su enfoque es individualista y normativa