

EL INDIVIDUO SOCIAL Y EL ORGANISMO ECONÓMICO

Kenneth Ewert Boulding

EL INDIVIDUO SOCIAL Y EL ORGANISMO ECONÓMICO

Por **Kenneth Boulding**

Capítulo segundo del libro: "Reconstrucción de la Economía", Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1971. *A Reconstruction of Economics*, John Wiley and Sons, Inc. New York, 1950..

Para citar este texto puede utilizar el siguiente formato:

Boulding, Kenneth E. "El individuo social y el organismo económico" en [Textos Selectos de EUMEDNET](#). Accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/textos/07/boulding-organismo.htm>

El individuo social y el organismo económico

Cualquier teoría que se establezca en el marco de un sistema ecológico -como debe hacerse en el caso de una teoría económica y social- tiene que desarrollar una teoría del organismo individual. La conducta y relaciones de las poblaciones, es decir, de los agregados, están formadas por la conducta de los individuos que las componen. A Por lo tanto, no podemos comprender realmente la conducta de las poblaciones sin conocer algo acerca de la conducta de; los individuos, y los determinantes de su nacimiento, crecimiento, tamaño y muerte. No estamos proponiendo una "teoría general" del organismo que se aplique con una diluida generalidad a criaturas tan diversas como ba1lico, conejos, tenias, profesores, adventistas del séptimo día, productores de leche, surtidores de gasolina, oficinas gubernamentales y sonetos. Ni siquiera es deseable tener una "teoría general" de este tipo, que se aplique a todos los diversos organismos de la sociedad. Necesitamos, más bien, un *continuum* de teorías; de lo contrario, se corre el peligro de que la generalidad degenere en mera vaguedad, y no queremos meter organismos tan diversos como la familia, la corporación, la iglesia y el estado en la camisa de fuerza de una Única teoría. No obstante, todos los organismos se ajustan a ciertos modelos muy amplios de forma y de cambio, a pesar de la ilimitada variedad en los detalles. Todos los organismos muestran un "ciclo vital" de nacimiento, crecimiento, decadencia y muerte y todos los organismos muestran modelos característicos de conducta a corto plazo, en periodos demasiado cortos como para que se evidencie en ellos el ciclo vital. El primero es el problema a largo plazo, y el segundo, el problema a corto plazo. A largo plazo, estaremos todos muertos, como dice Keynes. A corto plazo, comemos, bebemos y, ocasionalmente, somos felices. El teórico, sin embargo, debe contemplar la muerte -o al menos, la transfiguración- tanto como el regocijo.

La homeostasis del balance

La teoría más simple posible acerca del organismo, a corto plazo, es la teoría de la "homeostasis", para usar un término tomado de la fisiología. Es la concepción según la cual existe algún "estado" del organismo que éste está dispuesto a mantener, y que cualquier perturbación de tal estado ocasionará una conducta por parte del organismo, tendiente a restablecer el estado deseado. Así, el cuerpo humano tiene un complejo equilibrio físico-químico que incluye, por ejemplo, una temperatura constante y ciertas concentraciones determinadas de distintas sustancias en sus distintas partes. Si se perturba el equilibrio, surgen "necesidades" que inducen al cuerpo a actuar en procura del restablecimiento de su condición óptima.

La teoría más simple de la empresa consiste en suponer que hay una "homeostasis del balance", es decir, que hay alguna cantidad deseada para cada uno de los distintos ítem del balance, y cualquier perturbación de esta estructura producirá fuerzas que restablecerán el statu qua. De esta manera, si un cliente compra un producto terminado, esto hace decrecer las provisiones de producto terminado de la empresa e incrementar sus provisiones de dinero. Para restablecer el statu qua, la empresa debe invertir la cantidad de dinero incrementada, a fin de producir más producto terminado. De acuerdo con estos supuestos, la producción de una empresa y, en realidad, la producción de toda la sociedad, es una necesidad impuesta por el hecho del consumo. Debemos tejer más tela y fundir más hierro por lo que corrompen la polilla y la herrumbre. Todo acto de producción, por supuesto, altera las provisiones de materia prima y mercancías en vía de fabricación, que también deben ser remplazadas. Por lo tanto, el consumo "causa" directamente la producción en un sistema de este tipo y, nótese esto, sin intervención alguna de un sistema de precios o de cualquier supuesto acerca de la maximización de los beneficios o de cualquier otra variable.

La teoría de la homeostasis y el concepto de una "estructura de partida doble" o balance pueden aplicarse, con distintos grados de significación, a cualquier organismo social. Un colegio, por ejemplo, debe remplazar sus alumnos del último año por los' del penúltimo, los del penúltimo por los de segundo, los de segundo por los de primero y éstos por una nueva clase de aspirantes.' Debe mantener su prestigio y su posición renovando los miembros de su claustro a medida que éstos se retiran o ascienden. Debe mantener sus instalaciones a medida que éstas; se deprecian. Principios similares se aplican a iglesias, sindicatos y todos los otros organismos sociales.

Así, el balance es a una empresa lo que su "estado" es a un cuerpo: describe la estructura de la empresa en términos de las distintas cantidades de sus partes. Todo lo que le sucede a una empresa puede describirse en términos de un balance "dinámico" -es decir, una película de los cambios del balance ya que todo lo que afecta a la empresa en cualquier forma provoca cambios en el balance. El concepto de balance del economista será, por supuesto, considerablemente más amplio que el del contador; incluirá muchos ítem intangibles que las convenciones contables no permitirían incluir, y también descompondrá los ítem con un detalle mucho mayor que el del contador.

De esta manera, el "activo" del balance del economista consistirá en una lista detallada de todas las cantidades de los diversos tipos de bienes de la empresa, junto con sus valores. Estrictamente, cada población homogénea de bienes debería figurar en lista separada, y debería incluirse todo aquello que reflejara, la "posición" de la empresa. La lista incluirá caja, depósitos en bancos, valores de distintos tipos, cuentas por cobrar, las cantidades de todas las clases de mercancías, terminadas, en vía de fabricación o materias primas poseídas por la empresa, las cantidades de todas las diferentes clases de edificios, tierra, maquinaria, etc. El balance del contador se detiene habitualmente en este punto, aunque ocasionalmente se incluye un ítem para el "crédito", que refleja el valor de la posición de la empresa en el mercado. En la descripción del economista tendría que encontrarse, quizás, alguna consideración acerca de la posición de la empresa en el mercado y también alguna referencia a sus recursos potenciales. Así, en una sociedad libre, los trabajadores no aparecen en el balance de las empresas, como lo harían en una sociedad de esclavos: sin embargo, las oportunidades dadas al trabajo asalariado, y las otorgadas al trabajo directivo pueden representar cuentas positivas para una empresa. En contaduría, a veces, se reconoce esto cuando, por ejemplo, una empresa obtiene una póliza de seguros gracias a los servicios de un hábil director, lo cual indica que su muerte o

remoción representaría una verdadera pérdida de haberes para la empresa. En forma similar, la alta moral de la fuerza de trabajo potencial o real de la empresa puede ser también un rubro del activo en la descripción económica, incluso aunque el mercado no establezca, habitualmente, un valor para factores de este tipo.

Cada inventario físico de bienes se *valúa* de acuerdo con algún *precio*. Un precio es, esencialmente, una relación transformacional en la que una cantidad física de bienes puede transformarse en una cantidad de valor (dólares). Es necesario hacer esto a fin de sumar las cifras del inventario de bienes. No podemos sumar toneladas de acero, latas de pintura, libras de goma y cantidades de automóviles; sin embargo, si reducimos la cantidad física de estas cosas a su equivalente en dólares, o a su equivalencia en alguna otra "medida de valor", podemos sumar los "dólares" para obtener un total.

El "precio" de caja y depósitos en bancos es la unidad, ya que las cantidades físicas de estos bienes son medidas en "dólares". Lo mismo puede valer para algunos títulos, aunque frecuentemente existe una relación transformacional entre su "volumen", que se mide en dólares convencionales, y su valor en dólares "reales". Los inventarios pueden evaluarse de acuerdo con distintos principios, por ej., "precio de costo o de mercado, cualquiera sea el menor", "FIFO", "LIFO", pero cualquiera sea el principio de evaluación habrá algún "precio" o coeficiente de transformación, es decir, la proporción entre el valor y la cantidad física correspondiente. Los edificios, y otros capitales fijos son valorados generalmente como unidades; el "precio" y el valor son iguales. Aquí, nuevamente, encontramos diversos métodos de evaluación. Sin embargo, cualquiera sea el método, el *significado* de la evaluación es siempre igual: se trata de descubrir un "equivalente en dólares" para cada unidad física de bienes, que represente, al menos, una tasa potencial de transformación de bienes no líquidos en bienes líquidos.

El "pasivo" del balance muestra la distribución del valor total de bienes entre las distintas cuentas; visto de otra manera, identifica a los proveedores o fuentes de recursos representados por los bienes. Algunas obligaciones pueden ser contractuales, en tal caso están dadas en valores fijos en dólares (bonos, cuentas a pagar, documentos a pagar, etc.). El exceso del valor total de obligaciones (que es igual, por supuesto, al valor total de bienes) sobre las obligaciones contractuales es la obligación residual, o el capital neto. No parece haber prácticamente nada, en el mundo de los organismos vivos, que corresponda al pasivo de un balance:

los organismos vivos tienen "bienes", evidentemente, pero todos sus bienes son capital neto, ¡y no tienen deudas! Nuevamente, esto es una consecuencia del hecho de que los átomos que constituyen los organismos vivos no son superiores a los organismos que componen, y son, hasta donde sabemos, bastante pasivos en sus relaciones con ellos: los "átomos" de los organismos sociales son individuos humanos que están muy lejos de ser pasivos y que son -o deberían ser- superiores a los organismos que componen. Por lo tanto, en el mundo de la sociedad, un organismo puede procurarse recursos de un gran número de individuos distintos, a menudo separados por muchos canales intermedios y organismos intermediarios. En última instancia, las obligaciones de las cuentas de un banco o de otra empresa, tienen que ser adjudicadas a los capitales netos de individuos. Pero el pasivo de una empresa puede consistir, en parte, en el activo de otra, cuyo pasivo, a su vez, consista parcialmente en el activo de otra, y seguir así la cadena hasta que se llegue al activo de personas individuales.

La dinámica del balance

El problema siguiente es *¿qué cambios* pueden tener lugar en la posición de la empresa? Todo lo que le ocurre a una empresa puede expresarse por cambios en su balance: si tuviéramos una película del balance completo, conoceríamos cada cambio *objetivo* y cada *evento* de la historia de la empresa. Estos cambios son de varios tipos: (i) compras y ventas de mercancías; (ii) compras y ventas de trabajo; (iii) transformaciones de un bien en otro a través de la producción (por ej., de trigo en harina); (iv) consumo de bienes no directamente atribuible a transformaciones (depreciación, además del uso); (v) revaluaciones de bienes, es decir, cambios en los precios o relaciones de valor mediante las que se expresan las cantidades físicas en cantidades de valor (dólar); (vi) creación o destrucción de obligaciones de distintos tipos (por ej., mediante la solicitud o el reintegro de préstamos). Muchos cambios consisten en combinaciones simultáneas de uno o más de los tipos dados, pero todos los cambios objetivos pueden analizarse como uno o más de estos seis tipos.

Las compras y las ventas consisten en la transformación de bienes por medio del intercambio: una compra representa la disminución de los bienes en dinero y un incremento de bienes no líquidos. Así, si una empresa compra 1.000 bushels de trigo a u\$s 2.00 la tonelada, el ítem de "caja" o "depósitos en bancos" del balance disminuye en u\$s 2.000; el ítem "trigo" del balance aumenta en 1.000 bushels. La convención contable habitual consiste en valorar las compras por el precio pagado por ellas, es decir, se supone que se intercambian valores iguales, de modo que en el caso citado más arriba el trigo sería valuado en u\$s 2.000 y, en términos de valor, la transacción consistiría en un trueque de u\$s 2.000 de un ítem (caja) a otro ítem (trigo), y queda inalterado el valor total de los bienes. En forma similar, una venta representa un cambio de bienes no líquidos a bienes líquidos (dinero): si fueran vendidos 1.000 bushels a u\$s 2.00 el bushel, la transacción representaría un trueque interno en el balance, donde u\$s 2.000 pasan del ítem "trigo" al ítem "caja". Así, las compras y las ventas representan *transformaciones de bienes por medio del intercambio*. El intercambio consiste, normalmente, en una transferencia de bienes no líquidos a dinero, o viceversa; es bastante posible, sin embargo, un intercambio en forma de trueque, en el que se transforma un tipo de bienes no líquidos en otro.

Los beneficios surgen del intercambio, como veremos más claramente en el capítulo siguiente, por el incremento del valor de los bienes mientras éstos son poseídos. Supongamos que un hombre compra 1.000 bushels de trigo a u\$s 2.00 por bushel y los vende, más tarde, a u\$s 2.50. También es cierto entonces que la *compra*; implica entregar u\$s; 2.000 de dinero por un valor de u\$s 2.000 en trigo, y la venta implica entregar un valor de u\$s 2.500 en trigo por un valor de u\$s 2.500 de dinero. En el intervalo entre la compra y la venta, el valor del trigo se ha incrementado, de u\$s 2.000 a u\$s 2.500, a causa del aumento de su precio. Es este aumento en el valor, y no el intercambio mismo, lo que constituye el beneficio. Este beneficio, por supuesto, "se convierte" en dinero solo el día de la venta, si por "conversión" entendemos la transformación de los bienes en su forma original. La conversión, sin embargo, no es lo mismo que la ganancia.

El intercambio no es el único método de transformación de bienes: éstos pueden ser transformados también por medio de la *producción*. Generalmente, la producción significa la creación simultánea de una o más clases de bienes por medio de la destrucción de otros tipos de bienes, y es su resultado neto el remplazo de los bienes destruidos por los bienes producidos, es decir, la transformación de *los* bienes destruidos en *los* bienes producidos. Los bienes destruidos o consumidos constituyen el "costo" de los bienes producidos, desde el punto de vista de la empresa. Así, en la producción de 1.000 toneladas de harina pueden consumirse 1.250 toneladas de trigo, cierta cantidad de maquinaria y equipamiento, y debe emplearse también cierta cantidad de dinero para comprar trabajo. Los cambios operados en el balance como resultado de esta operación productiva consisten, por lo tanto, en (i) un incremento en el ítem harina (la "producción") e (ii) una disminución en los ítem caja, trigo y maquinaria (los "costos de producción"). Estos incrementos y disminuciones pueden ser evaluados, por supuesto, en términos de dólares. Si la operación ha sido provechosa, el valor del incremento de harina debería ser mayor que el valor de las disminuciones en los otros ítem. Ésta es la esencia del proceso de creación de beneficios: la

manipulación (transformación) de los bienes a fin de conseguir un incremento en su valor total.

Debe observarse la peculiar naturaleza de las compras de trabajo. Desde el punto de vista de la empresa, la compra de trabajo consiste en una transformación de los bienes líquidos en bienes no líquidos. En primera instancia, por supuesto, a medida que se realiza el trabajo, el trabajador crea una obligación salarial contra la empresa, que, lógicamente, debe aparecer en el pasivo del balance: por el solo hecho de su trabajo, el trabajador está proporcionando recursos a la empresa, está creando bienes y tiene una obligación generalizada por el valor de estos bienes creados, o al menos, por parte de este valor. Un pago de salario cancela la obligación salarial; desde el punto de vista de la empresa representa una disminución de los bienes líquidos / una disminución correspondiente de las obligaciones contractuales. El uso del trabajo, más el pago de salario, se transforma, entonces, en una disminución de los bienes líquidos (dinero) igual al monto pagado *como* salario, y en un aumento de otros bienes, producidos por el trabajo.

En general, tendríamos que esperar que cada disminución de un bien diera *como* resultado un aumento correspondiente de algún otro bien. A veces, sin embargo, los *efectos* del consumo de un bien están tan difusamente esparcidos a lo largo del proceso, que resulta imposible especificar qué bienes se han incrementado como consecuencia del consumo. En términos contables, tal consuma de bienes recibe el nombre de "pérdida". Los salarios de los ejecutivos son, frecuentemente, de este tipo. También son de este tipo algunos de los gastos generales fijos y los gastos de mantenimiento, por ej., serenos. En principio, sin embargo, podemos suponer que los bienes no serán consumidos salvo que su valor sea remplazado) por lo menos, en el balance total, de modo que todo consumo voluntario de bienes, en principio, tendría que considerarse como una transformación. Hay algunos problemas dificultosos relacionados con el consumo imprevisto o indeseado de bienes, como, por ej., cuando el fuego quema un edificio. Habitualmente, estas pérdidas pueden ser cubiertas en forma suplementaria mediante el seguro, cuyo costo representa un tipo de depreciación de los bienes asegurados. También hay problemas dificultosos relacionados con la depreciación, que surgen en la discusión del ingreso nacional: la depreciación es una forma de consumo de capital (bien) que tiene lugar, frecuentemente, en forma casi independiente del uso del bien. Cuando el trigo se transforma en harina, no hay duda alguna acerca de la relación entre la disminución del trigo y el incremento de la harina. Hay muchas dudas, en cambio, acerca de si la depreciación de los molinos de trigo está relacionada con el incremento de la harina, ya que los molinos podrían haberse depreciado en la misma medida, incluso si no se hubiese producido harina en absoluto.

La quinta categoría de cambios del balance -revaluación de los bienes- no afecta al balance "físico", es decir, la lista de cantidades físicas de bienes. Afecta, sin embargo, al balance en "dólares" y al valor total de los bienes y, también, en la otra parte del balance, al capital neto. Así, si un balance contiene 1.000 búshels de trigo a u\$s 2.00 el búshel, esto se registra en el balance en dólares como u\$s 2.000. Si el precio en que se evalúa el trigo aumenta a u\$s 2.50, el valor en dólares de la misma cantidad de trigo es de u\$s 2.500. Si no hay otros cambios en el balance, el capital neto so habrá incrementado en u\$s 500, incluso aunque no hayan tenido lugar cambios de ninguna especie en el balance físico. Es difícil el problema de si los cambios ocasionados por estas revaloraciones deben considerarse "espurios" o no. Si todos los precios cambiaran en la misma proporción, y todos los valores de un balance cambiaran también en la misma proporción, evidentemente, todos aseguraríamos que habría un cambio en el tamaño de la unidad contable: esto no tendría más significación que el cambio de una coma decimal. Sin embargo, si hubiera cambios en los precios relativos de los distintos ítem de un balance, este cambio sería significativo, ya que un precio. en el sentido de un coeficiente de evaluación, es un "peso" mediante el cual se tasa la significación de un ítem físico. Supongamos, por ej., que la empresa A tiene 2.000 toneladas de carbón y 100 toneladas de trigo, mientras la empresa B tiene 200 toneladas de carbón y 550 de trigo. Si el precio del carbón es de u\$s 10 por tonelada, y el del trigo es de u\$s 40 por tonelada, ambas empresas tienen bienes valuados en u\$s 24.000. Supongamos ahora que el precio del carbón aumenta a u\$s 20 y el del trigo baja a u\$s 20 por tonelada. Los bienes de la empresa A tienen ahora un valor neto de u\$s 42.000, mientras que los de la empresa B valen solo u\$s 15.000, a pesar de que no ha habido ningún cambio en la estructura física de sus respectivos balances. El cambio, sin embargo, es significativo: A está en mejor situación, ya que ha mantenido sus bienes principalmente en una forma que ha incrementado su significación, mientras que B está en peor situación, ya que ha conservado sus bienes en una forma cuya significación ha disminuido. Esto no equivale a decir, sin embargo, que los precios del mercado son la verdadera medida de la "significación" de los bienes, pero no podemos descartar la posibilidad de que se operen cambios relativos en la significación "real", los cuales afectarán los valores significativos totales de los bienes.

La sexta categoría de cambios, creación y destrucción de obligaciones contractuales o "títulos" puede determinar cambios en ambas partes del balance. Si una empresa solicita un préstamo de u\$s 1.000, el resultado de esto consiste en sumar un haber de u\$s 1.000 en caja y una obligación de u\$s 1.000 en pagarés. De la misma manera, el reintegro de un préstamo implica una resta de caja y una resta igual de pagarés. Sin embargo, el otorgamiento de un préstamo (empréstito) solo da por resultado, en forma inmediata, cambios en el activo: hay una disminución en caja y un incremento correspondiente en títulos de alguna especie, por ej., documentos a pagar.

Cambios en el activo y en el pasivo

Los cambios en la estructura del balance pueden describirse como *activos* o *pasivos*. Los cambios del activo son consecuencia de lo que la empresa *hace* y los inicia la empresa misma: compras de materias primas o de trabajo, préstamos de dinero, iniciación de una campaña propagandística, son ejemplos de esto. Los cambios del pasivo son consecuencia de lo que *le pasa* a una empresa. Algunos de ellos son iniciados por otros organismos. Las ventas son, habitualmente, de este tipo, aunque pueden implicar algún tipo de actividad. Otros resultan de cambios meramente externos, tales como la depreciación y la caída en desuso.

Los cambios del activo implican frecuentemente pasividad por parte de algún otro organismo: las compras, por ej., implican, habitualmente, pasividad por parte del vendedor, aunque puede haber excepciones a esta regla, como cuando hay regateo. La "actividad" de una empresa (o de cualquier otro organismo) no se limita, necesariamente, a la conducta "activa". Puede consistir también en establecer los términos en que tienen lugar los cambios pasivos y controlar, así, indirectamente, el volumen de estos cambios pasivos. De esta manera, una empresa puede ofrecer un producto a la venta, dejando a cargo de los compradores la cantidad del producto que será vendida (esto es, desde el punto de vista de la empresa, transformada en dinero) en un tiempo dado. La tasa de transformación, sin embargo, será determinada en parte por el precio o razón transformacional: en general, cuanto más alto sea el precio, menos venta habrá en un tiempo dado (ley de demanda). Por lo tanto, una empresa puede ser capaz de afectar la tasa de transformaciones pasivas, mediante la manipulación del precio -también, quizás, el precio de venta de su producto. En un organismo que opera bajo el principio de la homeostasis pura, todo evento "pasivo" será compensado por un evento "activo". Si pudieran suprimirse todos los eventos pasivos, podría mantenerse la homeostasis si no se hace nada en absoluto. El cavilar del avaro sobre su acopio de riquezas es, quizás, la aproximación más estrecha a esta condición. Lo que impulsa a la mayoría de los organismos a la actividad es el hecho de que hay ciertos eventos pasivos inevitables, tales como la depreciación o el consumo interno, y por lo tanto, puede ser necesaria una actividad sumamente compleja para compensar estas inevitables depauperaciones de bienes.

La teoría estática de la empresa

Aunque el principio de la homeostasis es muy útil, es evidente que se trata solo de una primera aproximación a una teoría del organismo y falla en varios puntos. En primer lugar, no dice nada acerca de lo que determina el estado de equilibrio mismo. En biología puede suponerse generalmente que esto está dado por la constitución genética; en los organismos sociales, en cambio, la posición de equilibrio del organismo mismo está, en un grado considerable, bajo el control del director del organismo. Así, en el caso de la empresa, una primera aproximación teórica se puede construir sobre la base de una supuesta homeostasis del balance, pero debemos ir más allá para discutir el problema de lo que determina el óptimum o equilibrio del balance mismo, en tanto está también, en alguna medida, bajo el control de la empresa. Esto nos llevaría directamente a la teoría del "ciclo vital", y en realidad se podría haber esperado que la famosa analogía de Marshall acerca de los árboles del bosque hubiera llevado nuevamente a los economistas a discutir las fuerzas que determinan el nacimiento, crecimiento, declinación y muerte de una empresa. De hecho, la teoría de la empresa y del organismo económico en general no se ha desarrollado a lo largo de estas líneas, sino más bien a lo largo de las líneas de la teoría del equilibrio estático de la conducta "maximizadora". Desgraciadamente, el concepto de balance no se ha ampliado en ninguna medida al desarrollarse la teoría estática de la empresa, de modo que tal como se la presenta habitualmente en los libros de texto, la empresa es una extraña criatura sin sangre, desprovista de balance, de cualquier estructura de capital perceptible, de deudas, y aparentemente, comprometida simultáneamente en la compra de insumos y en la venta de productos a tasas constantes. A pesar de su debilidad, como veremos después, una gran parte de la teoría estática de la empresa se puede salvar y presentar bajo la forma de una teoría de balance; no obstante, incluso aunque se ha hecho esto, no tenemos todavía una teoría del ciclo vital, sino tan solo una teoría de una posición de equilibrio de todas las variables de la empresa.

La teoría estática considera a la empresa como un proceso de transformación de valores de insumo en valores de producción. Los valores de insumo y los valores de producción están funcionalmente relacionados, en primer lugar, por medio de la función de producción física, que relaciona cantidades de insumos físicos con productos físicos, y en segundo lugar, por medio de funciones de mercado, que relacionan cantidades de insumos y productos con sus valores. Estas funciones de mercado pueden incluir también ciertos otros insumos y productos, como en la teoría del precio de venta. La combinación de todas estas funciones, sin embargo, nos da una gran función que relaciona todas las variables implicadas -insumos, productos, precios, etc. en lo que puede llamarse una "función de oportunidad", ya que muestra todas las oportunidades o posibles combinaciones de todas las variables posibles que tienen relación con la empresa. Una de estas variables -en la teoría elemental, el rendimiento neto, o la diferencia entre el valor de los productos y el valor de los insumos se supone maximizada, y la posición de todas las otras variables de la función de oportunidad en la que este "maximans" está maximizado, se considera como la posición de equilibrio de la empresa. La teoría de la familia sigue líneas completamente similares, salvo en que en este caso el "maximans" no es una variable objetiva tal como el rendimiento

neto, sino un vector de una variable subjetiva (utilidad). El principio de maximizar un "maximans" bajo las limitaciones impuestas por una función de oportunidad es básico para lo que se llama, habitualmente, "análisis marginal". En realidad, todo el análisis marginal, con ser tan elaborado, es, simplemente, el desarrollo en detalle de este principio de maximización fundamental.

La teoría estática de la empresa, aunque no es una verdadera teoría del "ciclo vital", puede arrojar alguna luz no solamente sobre el tamaño de equilibrio de la empresa, sino también sobre sus condiciones de nacimiento y muerte. Se supone, generalmente, que una empresa no nacerá si en el máximo rendimiento neto de esta empresa potencial, dicho rendimiento neto es negativo. Por otra parte, se supone que siempre que haya para una cierta empresa una oportunidad de existir con un rendimiento neto positivo, esa empresa nacerá. De igual manera, si una empresa existente descubre que su rendimiento neto es negativo como consecuencia de algún cambio desfavorable en su función de oportunidad -a causa de una disminución en la demanda de su producto, de los precios crecientes de sus insumos o de cambios adversos en su función de producción puede continuar existiendo durante un tiempo pero eventualmente saldrá del ramo ("morirá"), puesto que los recursos que están organizados en ella pueden encontrar un empleo más provechoso o ventajoso en otro ramo. Los economistas no parecen haber aplicado nunca este principio a la unidad familiar, pero, evidentemente, puede aplicarse. Así, una familia nace cuando dos personas jóvenes deciden que las ventajas netas que resultan de vivir juntas son positivas. Esto puede ocurrir o bien a causa de un cambio favorable en las funciones de mercado (el joven obtiene un empleo mejor) o bien a causa de un cambio favorable anticipado en la función combinada de utilidad y producción (se enamoran), o bien, simplemente, a causa de la oportunidad del encuentro de factores productivos (hombre y mujer) cuya combinación se considera ventajosa. La unidad familiar se desintegra (muere) cuando uno de los cónyuges parece (agotamiento de los recursos naturales) o cuando se considera que la relación de la pareja no es provechosa y se disuelve voluntariamente por separación o divorcio. El análisis estático no arroja quizás mucha luz sobre el tamaño de la unidad familiar que, frecuentemente, está determinado por el azar. Cada vez más, sin embargo, vemos que en la sociedad "económica" moderna, el número de hijos se planea mediante un balance de las ventajas y desventajas, y bajo estas circunstancias, tendemos, incluso, a considerar que el tamaño de la familia, como el de la empresa, crece junto con la demanda de su producto.

Insuficiencias de las teorías de la "conducta maximizadora"

El tipo de teoría representado por el análisis marginal estático no arroja mucha luz, sin embargo, sobre algunas otras formas sociales. En su intento de construir un modelo de sindicato, por ej., los economistas del trabajo no han encontrado particularmente útil el principio de maximización. Suponer, por ej., que los sindicatos desean maximizar algún "maximans" objetivo tal como la ley general de salarios de sus miembros, o el salario medio de los miembros empleados, no parece ser un principio de interpretación provechoso para el análisis de la conducta real de los sindicatos. La razón de esto aparentemente es la debilidad de todas las fuerzas tendientes a conciliar la política de un sindicato con estos equilibrios. La teoría de la maximización es provechosa solo en la medida en que se establecen fuerzas dinámicas razonablemente fuertes cuando las variables implicadas divergen de los valores que arrojan un máximo para el "maximans". No tiene ninguna utilidad postular un equilibrio a menos que conozcamos algo acerca de la potencia de las fuerzas dinámicas que tienden a hacer retroceder a las variables a sus valores de equilibrio, una vez que se ha producido alguna perturbación. En la teoría de la empresa, e incluso en la de la familia tomada como una unidad económica, hay algunas razones para suponer que puede encontrarse un "maximans" significativo, en el sentido de que las divergencias de la posición óptima originan fuerzas que harán regresar a esa posición al organismo.

Debería observarse que no es necesario tener un "maximans" *objetivo* para satisfacer esta condición. El éxito relativo del análisis por curvas de indiferencia en el tratamiento de problemas de conducta económica individual y de unidades familiares es una prueba de que se pueden derivar proposiciones significativas de la teoría de la conducta maximizadora, incluso cuando lo que se maximiza es un vector de elección puramente subjetivo y cuando, por lo tanto, la conducta maximizadora es simplemente una manera de expresar los modelos, reales o potenciales, de la conducta humana. Puede suceder, sin embargo, que el máximo mismo no sea un "pico" sino una ancha meseta, donde pueden aparecer amplias variaciones en las variables que controla el organismo, sin que disminuya el "maximans". Puede ocurrir también que cuando el "maximans" decline por debajo de su valor máximo, se produzca una pequeña *tensión* en el organismo, y por lo tanto, las fuerzas que tienden a cambiar las distintas variables sean demasiado débiles como para superar las resistencias al cambio. En ambos casos, no hay un "punto" de equilibrio, sino un amplio *campo* de equilibrio neutral,

dentro del cual, el equilibrio está bastante indeterminado. Ésta es probablemente la causa por la cual los economistas del trabajo tienen una convicción tan firme acerca de que un sindicato no maximiza nada, y de que se deben buscar criterios diferentes para su conducta.

Toda teoría de un organismo singular puede construirse *formalmente*, por supuesto, bajo el principio de la conducta maximizadora, mediante la suposición de que lo que se maximiza es el "beneficio", significando con ello simplemente una cantidad o vector que está por debajo de un máximo en cualquier posición del organismo en que éste se aparte del equilibrio. En este sentido, sin embargo, incluso los árboles, los pájaros y las flores "maximizan" el beneficio y puede dudarse acerca de si la teoría formal tiene mucho valor interpretativo. La razón por la cual el principio

de maximización de las ganancias en la empresa y del beneficio en la familia produjo resultados valiosos es que la divergencia con respecto al "maximans" es *reconocida conscientemente* como un estímulo para la acción y, por lo tanto, como una fuerza que tiende a hacer volver al organismo al equilibrio, una vez que éste se ha apartado de él. En biología, sin embargo, y con respecto al equilibrio de muchos organismos sociales, la "maximización de los beneficios" es una solución puramente formal, incapaz de fuerza interpretativa alguna, ya que la divergencia del "maximans" con respecto a su valor máximo no es una fuerza operativa que incite al organismo al cambio.

Está claro que el concepto de posición de *equilibrio* de un organismo es un concepto mucho más general que el de posición de máximo, en especial si la divergencia con respecto al equilibrio está relacionada con las fuerzas dinámicas que dan origen a cambios del organismo. Así, en el caso de un sindicato, podría ser bastante apropiado postular como salario de equilibrio, no el que maximiza un monto salarial, ni el que maximiza cualquier otra cosa, sino el que tiene una proporción definida con respecto a algún otro salario de alguna otra ocupación. Podría ocurrir perfectamente que el temor al descontento de los miembros de un sindicato fuera lo que guiara a sus dirigentes, y que, a su vez, la causa del descontento no fuera ningún nivel absoluto de salarios, sino más bien, la odiosa comparación con los salarios del vecino. O podríamos suponer también que el descontento de los miembros estuviera relacionado con la longitud del lapso transcurrido desde el último aumento de salarios, de modo tal que el salario de "equilibrio" aumentara continuamente y, si los salarios estuvieran estacionarios, la divergencia entre el salario real y el salario de equilibrio también aumentara continuamente. Es evidente que podrían construirse muchos modelos como éstos, de los cuales algunos podrían resultar provechosos para interpretar situaciones reales, sin que ninguno implicara "maximización" alguna, salvo en el sentido más formal y vacío.

No quiero decir con esto que deba minimizarse la importancia de la teoría de la conducta maximizadora; en realidad, nosotros mismos emplearemos algunos capítulos en elaborarla. Sin embargo, esta teoría es, a lo sumo, un caso especial de la teoría más general de la homeostasis, y no puede arrojar más que algunos destellos sobre el problema dinámico del "ciclo vital". Una teoría de la evolución de un organismo a través del tiempo debe ser, más bien, una teoría del desequilibrio, que una teoría del equilibrio. En realidad, el verdadero equilibrio no existe en el mundo de la naturaleza, ya que todas las cosas están sometidas a procesos irreversibles de entropía. Quizás necesitaríamos desarrollar una teoría de las "presiones hacia el cambio" que operan contra ciertas resistencias, las cuales ceden ante ciertas "presiones" críticas, de manera similar al principio del "todo o nada" de las neuronas o el tubo de vacío. Puede ser que la mayor parte de la conducta humana no siga los modelos de la maximización cuerda y reflexiva de las ventajas, sino más bien, en primer término, el principio de inercia (nadie hace algo a menos que tenga que hacerlo) y en segundo término, en principio del menor esfuerzo (si hay que hacer algo, se hace lo que sea más fácil). Nada prueba que la línea del menor esfuerzo sea lo mismo que la línea de la mayor ventaja, excepto la larga y lenta retribución de la selección natural. Incluso este tipo de teoría dinámica, sin embargo, no nos da, necesariamente, un "ciclo vital" y no explica el movimiento inexorable e irreversible hacia el equilibrio de la muerte. El individuo, la familia, la empresa, la nación y la civilización, todos siguen la misma ley inflexible, y la historia de cualquier organismo es sorprendentemente similar al crecimiento y caída de poblaciones en vía de extinción, como en el caso del equilibrio inestable de la Fig. 3.

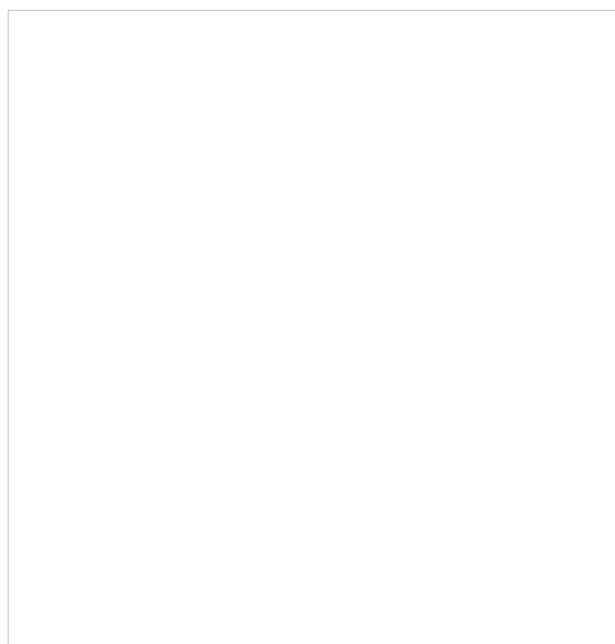


FIG. 15. El ciclo vital.

Una vez más, el concepto de una línea de vector puede ser provechoso aquí para explicar la historia vital de un organismo, o incluso de cualquier población parcial. Supongamos que en la Fig. 15, A representa toda la población del organismo, y B una población relativamente pequeña dentro de ella. Se puede suponer que el valor de equilibrio de A es independiente del valor de B , y que la curva A será una línea recta perpendicular al eje A . Suponemos que B es competitiva con A , de modo que la curva B (punteada) tiene una inclinación negativa. Suponemos además que la curva B corta al eje A en H , en un valor de A menor que el valor de equilibrio. Entonces, desde cualquier punto entre O y H del eje A , B "nacerá", crecerá, alcanzará un máximo donde la línea, de vector corta a la curva B y luego declinará hacia cero en el punto A . Los organismos singulares siempre parecen estar en

