

## **SOBRE LA INFLUENCIA DE KARL POLANYI EN ARTHUR OKUN Y OTROS ECONOMISTAS KEYNESIANOS**

---

**Autor:** Saúl N. Keifman

**Fuente:** Revista de Economía Política de Buenos Aires, Año 15 Vol 23 (noviembre 2021), pp 9-29

**Publicado por:** Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

---

### **ABSTRACT**

This article examines the influence of the author of *The Great Transformation* (1944) on Arthur Okun. Polanyi's explicit influence on Okun is reflected in his discussion on the desirability of limiting the role of the market in a democratic society and guaranteeing a minimum level of welfare for the entire population in *Equality and Efficiency: the Big Tradeoff*. It is also argued that Okun's distinction in *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, between auction markets and customer markets, is strongly reminiscent of Polanyi's similar classification in *Trade and Market*, and *The Livelihood of Man*, because of the importance Okun assigns to fairness as an explanatory factor of price rigidity, which refers to the embedded character of exchanges as proposed by Polanyi. The importance of fairness in the explanation of price (and wage) rigidity is later taken up by other Keynesian and behavioral economists such as George Akerlof, and Daniel Kahneman, Jack Knetsch and Richard Thaler, largely under the influence of Okun.

**Palabras clave:** Historia del pensamiento económico, keynesianismo, fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, economía conductual.

Saúl N. Keifman (2021). SOBRE LA INFLUENCIA DE KARL POLANYI EN ARTHUR OKUN Y OTROS ECONOMISTAS KEYNESIANOS. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (23). 9-29. Recuperado a partir de <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/REPBA/article/view/2164>



Esta revista está protegida bajo una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International. Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.



## SOBRE LA INFLUENCIA DE KARL POLANYI EN ARTHUR OKUN Y OTROS ECONOMISTAS KEYNESIANOS

### KARL POLANYI'S INFLUENCE ON ARTHUR OKUN AND OTHER KEYNESIAN ECONOMISTS

*Recibido 16/9/2020. Aceptado 25/10/2021*

---

Saúl N. Keifman\*

#### ABSTRACT

This article examines the influence of the author of *The Great Transformation* (1944) on Arthur Okun. Polanyi's explicit influence on Okun is reflected in his discussion on the desirability of limiting the role of the market in a democratic society and guaranteeing a minimum level of welfare for the entire population in *Equality and Efficiency: the Big Tradeoff*. It is also argued that Okun's distinction in *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, between auction markets and customer markets, is strongly reminiscent of Polanyi's similar classification in *Trade and Market*, and *The Livelihood of Man*, because of the importance Okun assigns to fairness as an explanatory factor of price rigidity, which refers to the embedded character of exchanges as proposed by Polanyi. The importance of fairness in the explanation of price (and wage) rigidity is later taken up by other Keynesian and behavioral economists such as George Akerlof, and Daniel Kahneman, Jack Knetsch and Richard Thaler, largely under the influence of Okun.

*Palabras claves: Historia del pensamiento económico, keynesianismo, fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, economía conductual*

---

\* *Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires, Argentina.*

*CONICET-Universidad de Buenos Aires. Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP), Argentina.*

*Universidad Nacional de Tres de Febrero. Centro de Investigación y Docencia para la Economía del Desarrollo, Argentina.*

*Códigos JEL: B11, B22, D9, E7*

## 1. Introducción

El presente artículo examina la influencia del autor de *The Great Transformation* (1944) sobre Arthur Okun, uno de los economistas keynesianos más destacados en las décadas de 1960 y 1970. Entre 1947 y 1953, Karl Polanyi enseñó Historia Económica General (a nivel de postgrado) en la Universidad de Columbia, Nueva York, redefiniendo la materia como “el lugar ocupado por la vida económica en la sociedad”. En Columbia, Polanyi dirigió entre 1953 y 1958 el Proyecto Interdisciplinario que se ocupó de los aspectos económicos del desarrollo institucional trabajando con varios de sus alumnos y ex alumnos. Buena parte de las investigaciones realizadas en dicho proyecto se conocieron con la publicación de *Trade and Market in the Early Empires* (1957), una obra que le dio un gran impulso al avance del enfoque sustantivo de la economía.<sup>1</sup> Antes, en 1948-1952, Polanyi había obtenido financiamiento del *Columbia Council for Research in the Social Sciences* para continuar el camino abierto con *The Great Transformation* a través de la búsqueda de una reformulación de la historia económica general sobre bases conceptuales amplias. Sin embargo, el fruto de estas indagaciones recién vio la luz en su obra póstuma *The Livelihood of Man* (1977) compilada por Harry W. Pearson.

Arthur Okun estudió en la Universidad de Columbia donde obtuvo su título de grado en 1949 y su doctorado en economía en 1956. Okun fue designado luego profesor de la Universidad de Yale, y ocupó distintos cargos en el Consejo de Asesores Económicos del Presidente durante las administraciones de John F. Kennedy y Lyndon B. Johnson, que llegó a presidir en 1968-1969 y en el cual realizó importantes contribuciones al análisis y formulación de políticas económicas y sociales. En los últimos años de su corta vida (1929-1980), Okun fue *Senior Fellow* de la influyente *Brookings Institution*.

---

1 En “*The Economy as Instituted Process*” (capítulo XIII de *Trade and Market*), Polanyi distingue entre dos significados del término “económico” que se han combinado pero que tienen raíces diferentes. El significado sustantivo de “económico” deriva de que para vivir el ser humano depende de la naturaleza y sus semejantes, y se refiere a la interacción del primero con su entorno natural y social para proveerse de los medios de satisfacción de sus necesidades materiales. La definición formal del término “económico” es la más familiar para los economistas y corresponde a la “relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos” para expresarlo en las palabras de Lionel Robbins (1932). Según Polanyi, el enfoque sustantivo se aplica a todas las sociedades mientras que el formal solo a la sociedad de mercado.

---

La influencia explícita de Polanyi en Okun se ve reflejada en la discusión que éste desarrolla en *Equality and Efficiency: the Big Tradeoff* sobre la conveniencia de limitar el rol del mercado en una sociedad democrática y garantizar un nivel mínimo de bienestar para toda la población, un tema de gran actualidad. Se postula además que la importante distinción que propone Okun en *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, al clasificar los mercados de bienes en mercados de subasta y mercados de clientela, tiene fuertes reminiscencias del Polanyi de *Trade and Market*, y de *The Livelihood of Man*, especialmente por la importancia que Okun le asigna a la equidad como factor explicativo de la rigidez de precios en los mercados de clientela, que remite al carácter enraizado (*embedded*) de los intercambios basados en lo que Polanyi llamaba “equivalencias”. La importancia de la equidad en la explicación de la rigidez de precios (y de salarios) es retomada luego por otros economistas keynesianos y conductuales como George Akerlof, y Daniel Kahneman, Jack Knetsch y Richard Thaler, en buena medida, por la influencia de Okun.

## **2. La influencia explícita de Polanyi en Okun: Igualdad y Eficiencia, las tensiones de una democracia capitalista**

En su célebre obra *Equality and Efficiency: the Big Tradeoff*,<sup>2</sup> Okun (1975) discute la conveniencia de limitar el rol del mercado en una sociedad democrática y garantizar un nivel mínimo de bienestar para toda la población. El propósito central del libro es la fundamentación de políticas que reduzcan la desigualdad y eliminen la pobreza sin un costo excesivo en términos de eficiencia.

Okun comienza examinando las tensiones que originan en una democracia capitalista como la de Estados Unidos, el imperio del principio de la igualdad en el sistema político, y el imperio del principio del mercado en el sistema económico con su secuela de generación de grandes desigualdades de ingresos. El capítulo I, titulado “Derechos y dólares” plantea la contradicción mencionada en los siguientes términos:

---

<sup>2</sup> En el prólogo de la reedición de esta obra en 2015, Lawrence Summers subraya la vigencia de su filosofía económica y destaca el cuidado y rigor en la formulación de la visión de Polanyi sobre los sistemas sociales más amplios en los cuales deben residir los mercados.

---

Tal es la doble vara de una democracia capitalista: profesar y perseguir un sistema político y social igualitario y generar simultáneamente disparidades enormes en el bienestar económico. ... En la medida que el sistema tiene éxito, genera una economía eficiente. Pero la persecución de la eficiencia necesariamente crea desigualdades. Y en consecuencia la sociedad enfrenta una disyuntiva [*tradeoff*] entre igualdad y eficiencia. (p. 1).

La distribución igualitaria de derechos sociales y políticos entre los ciudadanos y habitantes de una democracia, impone en sí misma límites al rol del mercado ya que los mismos no deben comprarse ni venderse por dinero. ¿Cuál es el fundamento de esta distribución igualitaria de derechos inalienables? Según Okun hay tres motivos que la justifican: la libertad, el pluralismo y el humanismo. Al analizar el pluralismo, Okun formula la primera referencia a Polanyi basada en "Our Obsolete Market Mentality" (1947):

Otro camino hacia el dominio de los derechos, que enfatiza el pluralismo y la diversidad, puede esbozarse siguiendo los lineamientos desarrollados por mi maestro, Karl Polanyi. Tal como él lo percibió, la red de relaciones en una sociedad viable debía descansar en una amplia base de motivos e intereses humanos. La ganancia material es (a lo sumo) uno de los muchos motivos que impulsan la actividad económica. A su vez, la economía es solo una de las dimensiones de la sociedad y debe estar "enraizada" [*embedded into*] en una sociedad exitosa. Polanyi deploraba la "sociedad de mercado" en la cual todas las otras relaciones estarían subordinadas al mercado. Los derechos pueden verse entonces como una protección contra la dominación del mercado que surgiría si todo pudiera ser comprado o vendido por dinero. (p. 12).

---

Más adelante advierte contra:

El imperialismo de la valuación de mercado da cuenta de su contribución, y de su amenaza a otras instituciones. Puede destruir todos los otros valores a la vista. Si los votos fueran canjeados al mismo precio que las tostadoras, no valdrían más que las tostadoras y perderían su significación. (p. 13).

Poco después afirma de manera rotunda:

La sociedad necesita mantener al mercado en su lugar. El dominio de los derechos es parte de los frenos y contrapesos al mercado diseñados para preservar valores que no están denominados en dólares. (p. 13).

Luego de mencionar otros mecanismos extra-mercado (premios no monetarios, convenios voluntarios basados en el afecto y la fraternidad), además de la igualdad de derechos, concluye que:

Estos diversos mecanismos mantienen al mercado en su lugar y evitan que la sociedad se convierta en una gigantesca máquina expendedora. Son el aglutinante que mantiene unida a la sociedad. (p. 14).

---

La segunda referencia de Okun a Polanyi (1944) se relaciona con la problemática de las leyes de pobres y aparece en el contexto de una enérgica defensa del derecho a la supervivencia:<sup>3</sup>

a una existencia decente—a un mínimo de nutrición, cuidado de la salud y otros elementos esenciales para la vida” (p. 16),  
“... cuya satisfacción [Okun consideraba] un paso urgente y conveniente hacia la igualdad económica... (p. 18).

La tercera mención a Polanyi se produce al fundamentar la conveniencia de imponer restricciones al intercambio para prohibir contratos hechos en condiciones de extrema necesidad que puedan comprometer la dignidad humana de aquellos individuos que obren por desesperación. Los ejemplos ofrecidos incluyen la prohibición del trabajo infantil y de los contratos de trabajo de largo plazo, y la conveniencia de establecer leyes del salario mínimo y de seguridad laboral.<sup>4</sup> La idea se redondea con la siguiente afirmación:

De este modo, la prohibición de ciertos intercambios protege a una serie de derechos e instituciones de la contaminación por el mercado. (p. 20).

---

3 Ante el agravamiento de la situación social en las zonas rurales de Inglaterra causada por los cercamientos de campos y ejidos (*commons*), la inestabilidad del comercio internacional y la declinación de la producción artesanal debido a la incipiente Revolución Industrial, los jueces del condado de Berkshire reunidos en Speenhamland el 6 de mayo de 1795 reinterpretaron la antigua Ley de Pobres y decidieron otorgar subsidios que garantizaran el “derecho a la vida” no solo a los enfermos y ancianos sino también a los desocupados, los ocupados que no ganaran lo suficiente y a sus familias. Estos subsidios fueron legalmente prohibidos por la reforma a la Ley de Pobres sancionada en 1834, que solo autorizó las ayudas “puertas adentro” en las infames casas de trabajo (*workhouses*), crudamente descritas por Charles Dickens en *Oliver Twist*. Según Polanyi (1944, capítulo 7) esta reforma, que jugó un papel crucial en la constitución del mercado de trabajo en Inglaterra, tuvo consecuencias sociales devastadoras por la abolición del “derecho a la vida”.

4 Hay aquí una gran afinidad con el análisis de las consecuencias de la constitución del trabajo en “mercancía ficticia” (Polanyi, 1944, capítulo 14) aunque sin mención explícita del mismo.

---

---

A continuación, sin embargo, Okun advierte que las prohibiciones:

... también pueden ser manipuladas para aislar instituciones inequitativas, opresivas y jerárquicas de la ventilación por el mercado. [tal como ocurrió con] ... el régimen de castas, las obligaciones feudales, la inalienabilidad de la tierra combinada con el mayorazgo [*entailed land*] y la membrecía gremial ... que servían para promover tanto la desigualdad como la ineficiencia económica. (p. 20).

En esta línea, Okun interpreta que las discusiones sobre arreglos sociales del pasado de Polanyi ilustran que, en las sociedades primitivas, antiguas, medievales y modernas, el mercado ha sido restringido más frecuentemente para preservar el poder desigual y la jerarquía de los menos que para garantizar los derechos de los más, aunque aclara que dudaba que Polanyi concordaría con su generalización (p. 20-1). La sección concluye con una advertencia de resonancia actual:

Que las consecuencias sociales de mantener el mercado en su lugar sean positivas o negativas depende de lo que se coloque en los otros lugares. La decisión de llenarlos con igualdad de derechos es solo característico de la democracia. (p. 21).

La última referencia a Polanyi aparece en la discusión crítica del tema de los incentivos en el capítulo II titulado “Los argumentos a favor del mercado”. Okun plantea que no está claro que:

... los incentivos para el esfuerzo de producir bienes vendibles deban tomar la forma de poder adquisitivo sobre bienes vendibles. (p. 43).

y citando “Our Obsolete Market Mentality” señala que otras sociedades pueden proporcionar incentivos de otros tipos. La discusión concluye con la siguiente provocación:

---

Que la economía capitalista avanzada utilice principalmente incentivos pecuniarios para el esfuerzo productivo... ¿es un progreso o un retroceso?" (p. 44).

Creemos que las referencias mencionadas, que forman parte del eje central de los argumentos de *Equality and Efficiency*, y fueron escritas más de dos décadas después del encuentro entre Polanyi y Okun, dan testimonio cabal del profundo impacto que el profesor había causado en su estudiante.

### **3. La influencia probable de Polanyi en Okun: *Prices and Quantities***

#### **3.1 Las innovaciones de *Prices and Quantities***

En *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis* (1981), su obra cumbre y póstuma, Okun se propone la ambiciosa tarea de desarrollar la función de oferta agregada a fin de entender el nuevo problema de la inflación persistente. Este proyecto implicaba fundamentar la oferta agregada a partir de una profunda revisión y análisis del funcionamiento de los mercados de trabajo, productos y activos, en una línea diferente a la seguida por la literatura neoclásica de los microfundamentos de la macroeconomía, anticipándose en buena medida a los "nuevos keynesianos".<sup>5</sup> El libro retoma la visión de la economía esbozada en "Inflation: Its Mechanics and Welfare Costs" (1975) donde predominan mercados que no ajustan sus excesos de oferta o demanda vía ajustes de precios, a saber, *customer markets* en el caso de productos y *career markets* en el caso del trabajo.

En relación a los mercados de productos, Okun introduce una importante distinción en el capítulo 4: los mercados de subasta (*auction markets*) contrastan con los mercados de clientela (*customer markets*). Los mercados de subasta corresponden al caso típico de los manuales de microeconomía, es decir, a aquel cuyos precios (flexibles) se determinan por el libre juego de la oferta y la demanda. En contraste, los precios de los mercados de clientela son rígidos, o sea, poco sensibles a las variaciones de la demanda que se traducen más bien en variaciones de las cantidades vendidas que

---

<sup>5</sup> Véase Mankiw y Romer (1991) para una compilación comprehensiva de esta literatura.

---

en fluctuaciones de precios; en otras palabras, los precios de estos mercados no son *market clearing*. Esta distinción tiene por supuesto antecedentes; quizás el más conocido sea la diferenciación establecida por John Hicks (1974) entre los mercados de bienes de precios flexibles (*Flexprice goods*) y los mercados de bienes de precios fijos (*Fixprice goods*).

Sin embargo, la discusión que desarrolla Okun (1981) sobre las razones que llevan a que los precios sean rígidos en algunos mercados es superlativa e innovadora especialmente por la introducción de elementos institucionales al análisis y las consideraciones de justicia y equidad (*fairness*), yendo así más allá de las consideraciones relativas a la estructura y concentración de los mercados. En palabras de Okun:

La visión del mercado de clientela no considera que la inflexibilidad de los precios sea una consecuencia necesariamente adversa del oligopolio. Por el contrario, reconoce que el vínculo entre el comprador y el vendedor es un arreglo institucional inherentemente deseable que economiza los gastos de ir de compras, probar productos y otros costos de transacción. Esta visión sugiere que muchas firmas que han formado una clientela lo han logrado valorando que los clientes las consideren confiables y equitativas [*fair*]<sup>6</sup> (p. 178).

Antes, Okun había explicado que los precios de los mercados de clientela sí suelen reaccionar ante aumentos de costos, generando una asimetría en la flexibilidad de los precios que surge, en parte de:

... contratos implícitos o convenciones que introducen un concepto de equidad en las relaciones entre oferentes y clientes según los cuales los aumentos de precio basados en aumentos del costo son aceptados generalmente como equitativos, mientras ... los que podrían basarse en aumentos de la demanda se descartan por inequitativos. (p. 170).

---

<sup>6</sup> La sección 4 fundamenta la traducción de *fair*.

---

### 3.2 Los probables antecedentes en *Trade and Market* y *Livelihood of Man*

Conjeturamos que la clasificación de los mercados de productos, el enfoque institucional y el énfasis en la equidad en relación a los mercados de clientela tienen antecedentes claros en la obra de su profesor Karl Polanyi, especialmente, “Aristotle Discovers the Economy” (1957), “The Economy as Instituted Process” (1957) y *Livelihood of Man* (1977). En el artículo sobre Aristóteles aparece el intercambio según equivalencias, es decir, el “precio justo” enraizado (*embedded*) en relaciones sociales más amplias (por ejemplo, redistributivas) que es luego retomado por los escolásticos de la Edad Media. Las otras dos referencias desarrollan la distinción entre intercambios según precios fijados desde afuera en *set-price markets* y el intercambio en *price-making markets*, afín a la distinción entre mercados de clientela y mercados de subasta.

#### 3.2.1 *Set-price markets* y *price-making markets*

En *The Economy as an Instituted Process*, Polanyi plantea que las economías adquieren unidad y estabilidad a través de la combinación de unos pocos patrones que él llama “formas de integración”. Los principales patrones que habrían existido son: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. La reciprocidad se vincula con agrupamientos simétricos, la redistribución supone un centro y el intercambio (como forma de integración), implica un sistema de mercado (1957: 250).

En términos más generales, el intercambio (sea o no una forma de integración) no es lo mismo que el mercado. El intercambio es un movimiento de apropiación mutua de bienes que cambian de manos. Puede darse a tasas o equivalencias fijadas o negociadas. El último caso se limita a un tipo definido de institución de mercado, el mercado formador de precios (*price-making markets*). Las instituciones de mercado comprenden una multitud de oferentes y/o una multitud de demandantes. El intercambio a tasas fijadas ocurre bajo formas de integración basadas en la reciprocidad o en la redistribución; si además existen multitudes de oferentes y de demandantes, tenemos un mercado de precios fijados (*set-price markets*). El intercambio a través de mercados formadores de precios, constituye otra forma de integración. (1957:266-7).

---

Los sistemas de precios pueden contener a medida que se desarrollan en el tiempo capas de equivalencias originadas históricamente bajo diferentes formas de integración. Max Weber señaló que debido a la falta de una base de costeo el capitalismo occidental no se habría desarrollado de no ser por la red medieval de precios estatuidos y regulados, las rentas consuetudinarias, etc., un legado del gremio y el feudo. (1957: 269)

### 3.2.2 Aristóteles y el precio justo

La interpretación de las observaciones económicas de Aristóteles (*Política*, *Ética Nicomaquea*) han sido víctimas, según Polanyi, de un malentendido originado en la extrapolación de las características de los mercados actuales a la Atenas de su época. En rigor, Ática se encontraba entonces en una transición. La economía tradicional dominada por el *oikós* (economía doméstica), un estado redistributivo e intercambios regulados (que trataremos luego), empezaba a acusar el impacto del incipiente desarrollo de una institución nueva, el mercado formador de precios (*price-making market*) y el ascenso de una nueva clase asociada a éste, motivada por el afán de lucro.

Así Aristóteles distinguió entre el comercio que servía para restaurar la autosuficiencia de los *oikós*, que “acordaba con la naturaleza”, y el que perseguía otros fines, que era contrario a la naturaleza. Los precios deberían servir para reforzar el vínculo de la comunidad, pues en caso contrario el intercambio no continuaría y la comunidad cesaría de existir. Este precio o “equivalencia” no se determinaba en el mercado. El concepto mediador en ambos casos es la autosuficiencia de la comunidad. Aristóteles no intentó ofrecer en su *Ética Nicomaquea* una teoría de la determinación de precios de mercado que igualaran oferta y demanda (1957: 82).

Charles Gide destaca que para Aristóteles el intercambio es justo si ninguna de las dos partes es más rica ni pobre después del acto que antes (1941: 8). Según Polanyi, en la percepción del Estagirita, el precio negociado en el mercado podría beneficiar a una de las partes a expensas de la otra y minar así la coherencia de la comunidad. El comercio lucrativo era antinatural y la fluctuación de precios indeseable. En cambio, el precio natural, generado por costumbre, ley o proclamación, lejos de ser una valua-

ción impersonal de los bienes intercambiados, expresaba una estimación mutua de los status de los productores (1957: 88-9).

Schumpeter reconoce que Aristóteles buscó sin duda un canon de justicia en la determinación de los precios y lo encontró en la “equivalencia” entre lo que el hombre da y recibe. Tras mencionar la condena de Aristóteles del precio de monopolio por “injusto”, conjetura que ese canon de justicia conmutativa era el precio normal de competencia (1954: 61). Es claro que Schumpeter cae en el error de extrapolación antes mencionado. Por otra parte, considera que el maestro de Alejandro además de preocuparse por la ética de los precios, intentó sin éxito analizar los mecanismos reales de mercado (1954: 60n). Más adelante examinaremos esta oposición entre “ética de los precios” y “análisis de los mecanismos reales de los mercados”.

El experto argentino en ética aristotélica, Osvaldo Guariglia, coincide en lo esencial con la interpretación de Polanyi (apoyada también por el conocido estudioso de la economía de la antigua Grecia, Moses Finley), tanto respecto al carácter de la economía antigua como del problema que trató de resolver el filósofo. Guariglia precisa que la perspectiva desde la cual Aristóteles considera el valor de cambio es moral:

... Aristóteles pretende establecer un criterio objetivo que presida el intercambio justo y lo busca en *dos criterios* coadyuvantes: (a) una forma de proporcionalidad, ..., que en este caso debe tener en cuenta no el *mérito* sino el *status* digamos profesional de cada una de las partes involucradas. ... (b) Una exigencia de control de sí por parte de cada uno de los miembros que realizan el intercambio que se centra en la *necesidad*... (1997: 277-8).

### 3.2.3 Los escolásticos y el precio justo

Los escolásticos retomaron y desarrollaron la noción de precio justo esbozada por Aristóteles. Basándose en aquél, Tomás de Aquino consideró que el precio justo es el que asegura la equivalencia de la justicia conmutativa. Introdujo la distinción entre precio y valor (*quantitas valoris*) que corres-

---

ponde a la distinción entre el precio pagado en una transacción individual y el precio que consiste en la evaluación que el público hace de la mercancía (*justum pretium... in quandam aestimatione consistit*). Retomaremos más adelante el importante concepto del precio justo como “evaluación del público”. En ausencia de tales evaluaciones, Tomás de Aquino reconoció que dentro de su concepto de precio justo debía considerarse el elemento de valor subjetivo del objeto para el vendedor, pero no el elemento de valor subjetivo del objeto para el comprador. Duns Scotus relacionó el precio justo con el costo, es decir, el gasto en dinero y esfuerzo de los productores o comerciantes (*expensae et labores*) (Schumpeter, 1954: 93).<sup>7</sup>

Charles Gide clarifica el concepto. Para los escolásticos, en todo intercambio hay un precio razonable, un precio justo, basado en los gastos incurridos por el vendedor o la privación sufrida por la cesión de la cosa, pero que no debe basarse en las necesidades del comprador. El vendedor no debe abusar de las necesidades del comprador, de su indigencia (*indigentia*) para aumentar el precio en consecuencia. Hacerlo sería un pecado. Los escolásticos condenaron la tesis según la cual el precio pagado libremente por el comprador es necesariamente justo y rechazaron el adagio “toda cosa vale la suma pagada por ella”. El hecho de que la víctima de una injusticia la consienta no alcanza para justificarla. El precio corriente o “natural”, es un hecho, pero en una esfera superior existe otro precio, un precio justo dictado por la moral, la religión y que debería ser el mismo que el de la ley. (1941: 11-2).

Hay dos puntos claves que nos interesa destacar de esta breve revista del precio justo para los escolásticos: (i) la idea de que existe una “evaluación del público” de lo que es el precio justo, que reaparecerá modernamente como “estándar comunitario”; (ii) el rechazo al abuso de la necesidad del comprador, que puede generar rigidez de precios frente a variaciones de la demanda.<sup>8</sup>

---

7 Schumpeter (1954: 93) interpreta que el precio justo de los escolásticos no puede ser otro que el precio normal de competencia. Pero ¿qué sentido tiene hablar de precio normal de competencia en la Edad Media?

8 Un árbitro anónimo señaló que un antecedente de la “evaluación del público” y del “estándar comunitario” aparece en el concepto de *communis estimatio* desarrollado por el legista Paulus del Imperio Romano en el siglo III y recuperado luego por los escolásticos de la baja Edad Media (Haberfeld 2021).

---

### 3.3.4 La funcionalidad del precio justo

Adelantaremos una proposición. Creemos que hay una confusión alrededor del concepto de “precio justo” entre lo normativo y lo positivo. La interpretación usual, basada en una concepción de mercados desenraizados de la sociedad donde los intercambios son de carácter impersonal y esporádico, suele considerar la noción de precio justo como puramente normativa y, a menudo, ingenua y hasta ignorante, cuya aplicación o bien es inocua o bien perjudicial. Si en cambio se considera que los intercambios ocurren en contextos donde las personas interactúan de manera repetida, es decir, insertas en una red de relaciones sociales, el concepto puede interpretarse en un sentido positivo que describe una condición de legitimidad que permita dar continuidad a los intercambios.<sup>9</sup>

En esta última concepción, el precio justo permite la continuidad y la expansión de los intercambios. Esta es la visión desarrollada por Polanyi en *Livelihood of Man* (1977). En la sociedad Nuzi (Mesopotamia) del siglo V antes de nuestra era, se practicaba el *ditennutu*, el libre intercambio del uso de tierra, personas, ganado, dinero, vehículo u otros bienes, por cualquiera de estos bienes, bajo la condición de que el uso de las dos partes pudiera considerarse igual. La condición vital era la **ausencia de ganancia de una de las partes a expensas de la otra**. Las implicancias de este pensamiento antiguo son cruciales para comprender el desarrollo temprano de la institución del “precio justo”, el precursor del precio. Las equivalencias entre unidades de diferentes bienes debían expresar proporciones que resultaran de las condiciones existentes en tal sociedad y que contribuyeran a mantenerlas. La justicia expresada en la equivalencia refleja cuán justa es la sociedad. Esta es la lógica del precio justo postulado por los escolásticos y determinado por la autoridad municipal o los gremios. El rol económico de la justicia en los imperios antiguos consistió en remover la prohibición tribal sobre las transacciones a través de la eliminación del estigma de la ganancia con sus implicancias disruptivas. Se libera así una fuerza econó-

---

9 Jean Gerson, *canciller de la Universidad de París en el siglo XV proponía extender la regulación de los precios del vino y el pan a todas las mercancías para evitar los “altercados inútiles e impíos” que se producían todos los días entre vendedores y compradores. Tal regulación, decía, “será una fuente de paz entre los hombres de buena voluntad y de gloria para Dios” (Gide, 1941:12-3).*

---

mica que multiplica la productividad del trabajo en la agricultura basada en el control de las inundaciones. La proclamación de las equivalencias es una de las funciones principales del rey antiguo, la cual provee una sanción semi-religiosa de las transacciones que regulaba (1977: 70-74). Polanyi concluye así:

Desde las primeras colonias comerciales de Asiria, las leyes de Eshunna, el Código de Hammurabi, hasta la Mishná y el Talmud de Babilonia 2500 años después; en realidad, hasta la época de Tomás de Aquino o tal vez bastante después, el precio justo fue el único precio al cual las transacciones se consideraban legítimas. (1977:74)

#### **4. Del *just price* al *fair price* y la herencia de Okun**

Volveremos a Okun a través de sus herederos contemporáneos. Pero antes, un breve párrafo sobre el paso de *just price* a *fair price* y su significado. Un examen exhaustivo demandaría un artículo entero. *Just* se origina en el latín y *fair* tiene origen anglosajón. En inglés, las palabras provenientes del latín suelen aparecer en el lenguaje académico y el jurídico-político. Las palabras de origen anglosajón son de uso más coloquial y popular. El diccionario provee acepciones similares para *just* y *fair*, pero hay quizás dos matices sutiles. En primer lugar, *just* parece más correlacionado con lo legal legítimo. En segundo lugar, otro matiz aparece si vinculamos *just* con *justice* y *fair* con *fairness*; *fairness* suele traducirse como equidad, que es un criterio de justicia, pero no el único; entonces, *fair* puede interpretarse como equitativo.<sup>10</sup> Estos giros sutiles del sentido se corresponden con los cambios históricos producidos: *homo aequalis* privilegiará la equidad como criterio de justicia, las normas sociales de la sociedad civil no necesitan sanción de las autoridades legales para ser operativas. Un punto especialmente notable que aparece en los herederos de Okun es el de la fuerza de la reciprocidad (aquella forma de integración predominante en las socie-

---

<sup>10</sup> John Rawls (1971, 2001) propone *justice as fairness* como el criterio a adoptar en materia de justicia distributiva.

---

dades tribales simétricas) como explicación del *fair price* en las transacciones económicas contemporáneas.

#### **4.1 Akerlof, Yellen y la hipótesis del salario justo (*fair wage*)**

George Akerlof<sup>11</sup> desarrolla en “Labor contracts as a partial gift exchange” (1982) una teoría alternativa del contrato implícito laboral con un énfasis sociológico que se centra en el carácter de “intercambio de dones” del contrato de empleo donde el intercambio se basa parcialmente en normas de conducta endógenamente determinadas. El autor reconoce explícitamente su filiación:

La dependencia de los contratos implícitos de normas de conducta (en lugar de la distribución del riesgo)<sup>12</sup> capta aspectos importantes de la descripción de Okun (1975, 1981) que no han sido analizados en el marco [teórico] de Azariadis-Bailey. (1982: 544-5).

El artículo explica el desempleo involuntario, el punto ciego de la teoría neoclásica, en términos de la respuesta de la firma a la conducta del colectivo de trabajadores, ya que el esfuerzo de los trabajadores depende de las normas determinantes de un día de trabajo justo (*fair days' work*). Para afectar tales normas, la firma puede pagar más que el salario que vacía el mercado (*market-clearing wage*). El colectivo de trabajadores, a su vez, responde ante el “don” de un salario mayor, con el “don” de un mayor esfuerzo aumentando su productividad. Así se introduce una rigidez en el salario real y, como consecuencia, desempleo involuntario. Las ramas de actividad y/o firmas que pagan consistentemente un salario que mayor que el que vacía el mercado, constituyen el denominado segmento primario del mercado de trabajo, mientras que las que pagan el nivel de salario que vacía el mercado constituyen el llamado segmento secundario del

---

11 Ganador del premio Nobel de Economía del año 2001 junto con Joseph Stiglitz y Michael Spence.

12 Azariadis y Bailey explicaban la rigidez salarial como resultado de un contrato implícito entre un trabajador adverso al riesgo y un empresario neutral al riesgo, por medio del cual el trabajador aceptaba un salario fijo pero inferior al promedio que habría obtenido con un salario flexible.

---

mercado de trabajo (1982: 543-4 y 560), lo cual explicaría el mercado dual de trabajo descrito por Peter Doeringer y Michael Piore (1971). Akerlof toma el concepto de intercambio de dones del clásico antropológico “*Essai sur le don*” de Marcel Mauss, que enfatiza la importancia de la reciprocidad en las sociedades llamadas “primitivas”. Akerlof y Janet Yellen (1988, 1990) reformulan el modelo anterior postulando la hipótesis del salario-esfuerzo justo (*fair wage-effort hypothesis*) basándose en la teoría de la equidad (*equity*) de la psicología social y la teoría sociológica del intercambio social. Según esta versión, los trabajadores tienen una concepción de lo que es un salario justo y regulan su esfuerzo de acuerdo a la relación entre salario efectivo recibido y el salario justo deseado. Estos modelos de salarios de eficiencia<sup>13</sup> basados en el intercambio de dones y consideraciones de equidad han sido muy influyentes y han inaugurado una enorme literatura.

#### **4.2 La equidad como restricción a la búsqueda de ganancias**

En “Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market” Daniel Kahneman<sup>14</sup>, Jack Knetsch y Richard Thaler<sup>15</sup> (1986), retoman explícitamente la idea de Okun (1981) de que la equidad estaba detrás de la rigidez de precios y salarios, pero la llevan más lejos aun al ofrecer evidencia de que también actúa como restricción a la maximización de beneficios (1986: 728-729). La consecuencia no es menor, como lo señalan los mismos autores, ya que Akerlof y Yellen (1985) habían demostrado que pequeños desvíos respecto a la maximización de beneficios en la fijación de precios y salarios, generan grandes fluctuaciones en las cantidades reales de empleo y producción con poco efecto sobre los beneficios (desvíos de segundo orden respecto al beneficio máximo). Los autores resumen el contenido del artículo en los siguientes términos:

Por medio de encuestas telefónicas se obtuvieron pautas comunitarias de equidad en la determinación de precios y

---

<sup>13</sup> Las teorías de salarios de eficiencia proponen una asociación positiva entre el salario recibido por el trabajador y su esfuerzo. Yellen (1984) resume diversos modelos de salarios de eficiencia. Akerlof y Yellen (1986) ofrece una selección de artículos de esta literatura.

<sup>14</sup> Ganador del premio Nobel de Economía del año 2002 con Vernon Smith.

<sup>15</sup> Ganador del premio Nobel de Economía del año 2017.

---

salarios. En los mercados de clientela y de trabajo es aceptable que una firma aumente los precios (o recorte los salarios) cuando peligran los beneficios y que mantengan los precios cuando bajan los costos. No se considera equitativo explotar desplazamientos de la demanda aumentando los precios o recortando los salarios. Varias anomalías de mercado se explican al suponer que las pautas de equidad influyen en la conducta de las firmas. (1986: 728)

Nótese: (a) son las pautas de equidad-justicia de la comunidad las que influyen sobre la fijación de los precios, (b) el rechazo a aumentar las ganancias a expensas de los clientes (aumentando el precio cuando sube la demanda del bien) o de los trabajadores (recortando los salarios cuando sube el desempleo). La afinidad de *fair price or fair wage behavior* con la noción de *just price* es evidente, así como también su relevancia como concepto de la economía positiva.

## 5. Conclusión: la resonancia actual de Polanyi y Okun

Desde Akerlof (1982) y Kahneman *et al* (1986) la literatura económica, teórica y empírica, que incluye los temas de *fairness*, *equity* y reciprocidad ha explotado. Estamos lejos del reino absoluto del *homo economicus*, y buena parte de la investigación de frontera de los últimos treinta años se desarrollado en esta dirección a lo largo de la llamada economía conductual (*behavioral economics*) y de la economía experimental.<sup>16,17</sup>

Polanyi le dedicó un gran esfuerzo al estudio de las instituciones de la economía a lo largo de la historia y en distintas sociedades con el fin de entender mejor nuestra sociedad y desnaturalizar las categorías del análisis económico de la corriente principal. En tal sentido, su iluminación de la importancia de las formas de integración distintas al mercado como la reciprocidad y la redistribución en las sociedades precapitalistas ha sido

---

16 Para dos exposiciones accesibles véase, por ejemplo, la sección sobre "Fairness and Social Preferences" de Camerer, Loewenstein y Rabin (comp.) (2004) y el capítulo 2 de Akerlof y Shiller (2009).

17 Una muestra pequeña de trabajos recientes en esta literatura incluye Bowles 2017, Bruhin *et al* 2019, Cappelen y Tungodden 2019, DellaVigna *et al* 2019, Fehr y Schurtenberger 2018, y Gintis 2016.

---

un aporte fundamental. La crisis del 2008 ha probado que su crítica de la utopía del mercado autorregulado basado en la codicia y el hambre, desarrollada en la *Great Transformation*, es de rigurosa actualidad. Tal vez Karl Polanyi se sorprendería de la supervivencia fáctica actual de la reciprocidad y las consideraciones de equidad y justicia, y de su fertilidad teórica para entender el capitalismo contemporáneo, impulsada gracias a su discípulo Arthur Okun.

---

### Referencias bibliográficas

- Akerlof, George (1982). Labor contracts as partial gift exchange, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97, No. 4, (Nov.), pp. 543-569.
- Akerlof, George y Robert Shiller (2009). *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press.
- Akerlof, George y Janet Yellen (1986). *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ (1988). Fairness and Unemployment, *American Economic Review, Papers and proceedings*, 78: 44-49.
- \_\_\_\_\_ (1990). The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CV, mayo, No. 2.
- Bowles, Samuel. (2017). *The Moral Economy: Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*, Yale University Press.
- Adrian Bruhin, Ernst Fehr, Daniel Schunk (2019). The many Faces of Human Sociality: Uncovering the Distribution and Stability of Social Preferences, *Journal of the European Economic Association*, Volume 17, Issue 4, agosto, 1025-1069.
- Camerer, Colin, George Loewenstein y Matthew Rabin (comp.) (2004). *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press.
- Cappelen, Alexander W. y Bertil Tungodden (2019). *The Economics of Fairness*, Edward Elgar.
- DellaVigna, Stefano, John A. Ulrike Malmendier y Gautam Rao (2019). Estimating Social Preferences and Gift Exchange with a Piece-Rate Design, *mimeo*, junio.
- Doeringer, Peter y Michael Piore (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, M. E. Sharpe.
- Fehr, Ernst y Ivo Schurtenberger (2018). Normative foundations of human cooperation, *Nature Human Behaviour* 458, Vol. 2, julio, 458-468.
- Gide, Charles (1941). *Le Juste Prix*, Presses Universitaires de France, París.
- Gintis, Herbert (2016). *Individuality and Entanglement: The Moral and Material Bases of Social Life*, Princeton University Press.
- Guariglia, Osvaldo (1997). *La Ética en Aristóteles o la Moral de la Virtud*, Eudeba.
- Haberfeld, Leandro (2021). La escolástica hispanoamericana como contracara del mercantilismo, *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, Año 15, Vol. 22, mayo, pp 119-142.
- Hicks, John R. (1974). *The Crisis in Keynesian Economics*, Basic Books.
- Kahneman, Daniel; Jack L. Knetsch y Richard Thaler (1986). Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, *American Economic Review*, Volume 76, No. 4, mayo, 728-741.
- Mankiw, N. Gregory y David Romer (comp.) (1991). *New Keynesian Economics*, MIT Press.
- Okun, Arthur (1975). Inflation: Its Mechanics and Welfare Costs, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1975, No. 2, pp. 351-401.
- \_\_\_\_\_ (1975). *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Brookings Institution.
-

- 
- \_\_\_\_\_ (1981). *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, Brookings Institution.
- Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation*, Rinehart.
- \_\_\_\_\_ (1947). Our Obsolete Market Mentality, *Commentary* 3:109-17.
- \_\_\_\_\_ (1957). Aristotle Discovers the Economy, en Polanyi et al.
- \_\_\_\_\_ (1957). The Economy as Instituted Process, en Polanyi et al.
- \_\_\_\_\_ (1977). Harry W. Pearson (comp.) *The Livelihood of Man*, Academic Press.
- Polanyi, Karl; Conrad M. Arensberg y Harry W. Pearson (comp.) (1957). *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*, The Free Press, Glencoe, Illinois.
- Robbins, Lionel (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Mcmillan.
- Schumpeter, Joseph A. (1954). *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, Nueva York.
- Yellen, Janet. (1984) Efficiency Wage Models of Unemployment, *American Economic Review*, Vol. 74, No. 2, mayo, pp. 200-205.
-