



El valor razonable y su repercusión en las decisiones gerenciales

THE REASONABLE VALUE AND ITS IMPACT ON MANAGEMENT DECISIONS

Recibido: 26/01/2020

Aceptado: 27/03/2020

Alisva Cárdenas-Pérez¹

1. Docente Titular Tiempo Completo de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE – Ecuador.
Estudiante del Doctorado en Ciencias Contables de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela.
Email: aacardenas@espe.edu.ec ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0483-6262>

Para Citar: Cárdenas-Pérez, A. (2020). El valor razonable y su repercusión en las decisiones gerenciales. Revista Publicando, 7(24), 49-58. Recuperado de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2082>

Resumen:

El valor razonable, constituye un concepto controversial entre los investigadores contables y económicos, por tanto, es el objeto de estudio central de este artículo cuyo objetivo es reflexionar sobre la consecuencia de la aplicación del valor razonable en los estados financieros dentro del proceso de toma de decisiones que se debe realizar en la práctica desde la gerencia. Para este trabajo de investigación se utilizó una metodología cualitativa, apoyada en la recopilación de información secundaria en donde se revisan autores clásicos de la teoría del valor, así como reflexiones actuales realizadas por otros investigadores, develando sus posturas filosóficas, para luego discutir la repercusión de su aplicación. Se intenta con esto abrir un campo interesante para este tipo de investigaciones dentro de las ciencias sociales.

Palabras claves: Valor razonable, costo histórico, decisiones gerenciales, teoría del valor, precio justo.

Abstract:

The fair value constitutes a controversial concept among accounting and economic researchers, therefore it is the central object of study of this article whose objective is to reflect on the consequence of the application of fair value in the financial statements within the decision making process that must be done in practice from the management. For this research work, a qualitative methodology was used, supported by the collection of secondary information in which classic authors of the theory of value are reviewed as well as current reflections made by other researchers, revealing their philosophical positions, and then discuss the repercussion of their application. This is intended to open an interesting field for this type of research within the social sciences.

Keywords: Fair value, historical cost, managerial decisions, marginal utility, fair price.



INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo de investigación es reflexionar sobre la repercusión de la aplicación del concepto contable de valor razonable en los estados financieros en lo referente a la toma de decisiones gerenciales. El enfoque teórico que se ha dado es cualitativo, basado en la metodología documental en donde se realiza la indagación de los principales autores clásicos que han estudiado el concepto económico de valor desde sus inicios, llegando a autores más contemporáneos que investigan en el campo del valor razonable como una concepción propia de la contabilidad.

Esta investigación nace de la necesidad de encontrar las similitudes y divergencias dentro de la concepción del valor razonable para la economía y la contabilidad, en base a esto encontrar los puntos de tensión en los que ambas ciencias necesitan llegar a acuerdos conceptuales que faciliten la aplicación del valor razonable en los estados financieros, pero que, además, permitan una adecuada toma de decisiones por parte de la gerencia dentro de las empresas.

El presente artículo inicia sintetizando las teorías de los autores clásicos que fundamentan la teoría del valor en la ciencia económica; posteriormente pasa a establecer los momentos existentes en la teorización del concepto de valor. Una vez analizado el concepto de valor en la ciencia económica, se pasa a analizar esta misma concepción en la contabilidad, en donde se hace una reflexión del concepto de valor razonable; finalmente se establece la repercusión en las decisiones gerenciales de la aplicación de esta concepción contable en los estados financieros.

El valor razonable desde su enfoque clásico: La teoría del valor en la economía

Al empezar a hablar de valor es imposible dejar de nombrar a Adam Smith (1776), un referente de gran importancia, quien en su obra “La riqueza de las naciones”, empieza a dar una visión del significado de valorar en función del razonamiento que se hace como ser humano mediante la determinación de qué y cuánto es lo que cuesta obtener o producir un bien o servicio con los factores de producción existentes en ese momento.

Es por ello por lo que para abordar esta primera parte se hará un recorrido por los autores clásicos de la teoría del valor, conforme las diferentes corrientes filosóficas clásicas han ido aportando un poco de su conocimiento a esta concepción. Cuando se empieza a definir el término valor, lo más probable para los investigadores contables y económicos es que se venga a la mente la concepción de precio. Es en este último constructo “*precio*” en donde la contabilidad ha tenido serias observaciones dadas principalmente por economistas neoclásicos, puesto que los contadores, se basan en el registro de estos bienes mediante la obtención de precios bajo teorías económicas clásicas formuladas por economistas como Adam Smith (1776), David Ricardo (1817), J. S. Mill (1848) y Karl Marx (1867). A continuación, se resumen en una tabla los autores clásicos que estudiaron el valor como un objeto propio de la economía, se intenta resumir sus teorías y el enfoque epistemológico empleado en su proposición.

Tabla 1. Autores clásicos de la teoría del valor

Autor clásico	Obra publicada	Teoría del valor propuesta	Enfoque epistemológico
Adam Smith	<i>An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations</i> (1776)	Teoría del valor – trabajo: el valor es la cantidad de trabajo que se puede recibir a cambio de una mercancía.	Positivista: La posibilidad de intercambiar bienes o pagar en moneda por ellos hace aparecer la noción de valor. El valor tiene dos significados: <i>el valor de uso</i> , o utilidad, y <i>el valor de cambio</i> . Smith se centra sobre todo en el segundo. (Smith, Quintana & Blas: 1996)



David Ricardo	<i>Principles of Political Economy and Taxation</i> (1817)	Teoría del valor trabajo: el valor de cambio de las mercancías se determina por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, no es exacto en aquellas sociedades donde la producción de los bienes requería capital y trabajo. Con respecto al valor del trabajo (salario), Ricardo consideró igualmente que vendría por el número de horas destinadas a la producción de los bienes de subsistencia, que permitiera mantener al trabajador y a su familia.	Positivista: afirma que los salarios dependen del precio de los alimentos, que a su vez dependen de los costes de producción, los cuales dependen de la cantidad de trabajo necesario para producir los alimentos.
John Stuart Mill	<i>Principles of Political Economy</i> (1848)	Teoría del intercambio: La utilidad es el factor determinante del valor de cambio de un bien; es decir, está a la par con su coste de producción.	Positivista: el autor se declara a favor del positivismo de Auguste Comte y contrario al intuicionismo de Hamilton.
Karl Marx	<i>Das Kapital - Kritik der politischen Ökonomie</i> (1867)	Teoría del valor-trabajo: El trabajo no es “valor” por naturaleza, es lo que produce valor exclusivamente por la organización social en el cual es empleado. Una característica intrínseca del trabajo es producir, crear, transformar. Ahora bien, el valor de las mercancías se mide por el número total de horas de trabajo indiferenciadas y <i>socialmente necesarias</i> empleadas en ellas	Positivista: La sustancia del valor hace abstracción de la utilidad de un objeto porque es una característica cuantitativa, no una cualitativa como el valor de uso. La sustancia del valor es el trabajo socialmente necesario para producir cierta cantidad de una mercancía con las condiciones medias de trabajo. La magnitud del valor es la magnitud de la sustancia del valor, que es el tiempo de trabajo invertido en la mercancía. (Marx:1980)

Fuente: *Elaboración propia.*



Bajo lo indicado, se puede decir entonces que el primer momento que atraviesa el concepto de valor dentro de su concepción económica, es aquel en que la economía heterodoxa supone que la única forma de valorar un bien o

servicio es considerando la cantidad de trabajo que se ha invertido para obtenerlo y el precio que ha costado cada unidad de trabajo empleada, es decir la remuneración de cada uno de los trabajadores.

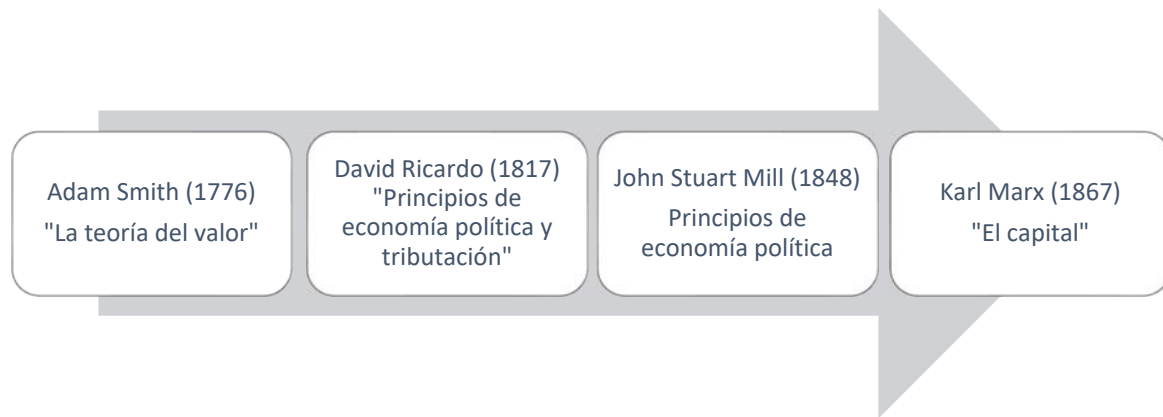


Figura 1. Autores que delimitan un primer momento de la teoría del valor (objetividad del valor)

De lo anterior, se puede decir que las teorías del valor formuladas en el siglo XVIII, no solamente que dieron la base para la contabilización del valor, ayudando al desarrollo de otras teorías como la del precio de adquisición, en donde la contabilidad se ha afianzado para la valoración de los activos, considerando que los bienes, derechos y obligaciones deben ser registrados por el precio al cual se ha adquirido el bien o por el costo en el cual se incurrió para haberlos producido, a este último concepto se lo conoce como coste histórico. Por tanto, el precio de adquisición no es otra cosa más que aquel que se obtiene mediante la sumatoria de los gastos incurridos en la producción de bienes o servicios; quizá la mejor definición es la igualdad del valor al precio de coste de producción.

Esta teoría del valor traída de la ciencia económica se arraigó fuertemente en la práctica contable durante más de un siglo, más es en la llegada del siglo XIX que esta forma cartesiana de valorar un bien empieza a cambiar con la publicación de

las teorías *marginalistas* formuladas por Jules Dupuit (1844), William Stanley Jevons (1871), Carl Menger (1871), Alfred Marshall (1892), y León Walras (1896).

Con la aparición de estas teorías se dio paso a una nueva concepción y forma de obtener los precios de los bienes o "precio justo", basándose en la subjetividad del valor dado por el mercado, en donde entra en aplicación el modelo de oferta y demanda de competencia perfecta adjudicado a Alfred Marshall (1892), siendo esta forma de obtener el "precio" la generalmente aceptada por los economistas en la actualidad y que se difunde en las aulas universitarias.

A continuación, se presenta un resumen de estas propuestas marginalistas, en un intento de hacer un recorrido en el tiempo de la evolución de estas bajo el enfoque subjetivista, es decir, considerando al sujeto como el artífice de la existencia del valor en las diferentes actividades económicas que se llevan a diario.



Tabla 2. Autores neoclásicos de la teoría del valor

Autor neoclásico	Obra publicada	Teoría del valor propuesta	Enfoque epistemológico
Jules Dupuit	<i>De la Mesure de l'Utilité des Travaux Publics</i> (1844)	Define la utilidad total de una obra pública como la suma de los precios máximos que podría cobrar un monopolista ejerciendo una discriminación perfecta y que es igual a los costes de los mejores usos alternativos.	Subjetivista: La medida de la utilidad de un producto es el impuesto que impediría su consumo, es decir, mientras más se ponga un impuesto a un bien, su precio subirá lo que hará que su consumo disminuya. (Alvarado: 2013)
William Stanley Jevons	"La Teoría de la Economía Política" (1871)	La utilidad de la última unidad adicional consumida de un bien determinado determina los precios de mercado de ese bien. Consecuentemente, el grado de utilidad variará con la cantidad de mercancía consumida, por lo que a medida que la cantidad de la mercancía consumida aumente disminuirá su utilidad, lo que significa que la utilidad marginal será decreciente.	Subjetivista: La utilidad sería el determinante directo del valor, quedando el trabajo como un determinante indirecto y dependiendo de la cantidad de mercancía que haya en poder de un consumidor, así variará la utilidad. Jevons considera que la utilidad no debe ser tratada como una magnitud absoluta. (Conde: 2010)
Carl Menger	"Principios de economía política y tributación" (1871)	El valor de los bienes se fundamenta en la relación de los bienes con nuestras necesidades, no en los bienes mismos. Según varíen las circunstancias, puede modificarse también, aparecer o desaparecer el valor.	Subjetivista: El valor no es algo inherente a los bienes, no es una cualidad intrínseca de los mismos, ni menos aún una cosa autónoma, independiente, asentada en sí misma. Es un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y de su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de su conciencia. Para Menger, lo único objetivo son las cosas o, respectivamente, las cantidades de cosas, y su valor es algo esencialmente distinto de ellas, es un juicio que se forman los hombres sobre



Leon Walras	"Estudios de economía social" (1896)	El fundamento del precio, o valor de cambio, se encuentra en la relación existente en el mercado entre la escasez relativa de las mercancías y la utilidad que éstas proporcionan al consumidor.	la significación que tiene la posesión de estas para la conservación de su vida o, respectivamente, de su bienestar.
Alfred Marshall	"Elementos de la economía de la industria" (1892)	Teoría de la utilidad marginal del dinero: Consideraba a la utilidad y los costos como los determinantes conjuntos del valor. El índice de la cuantía de utilidad de un bien sería la cuantía máxima de dinero que un consumidor estaría dispuesto a pagar por una unidad adicional. La utilidad marginal del dinero se supone constante, y lo que está dispuesto a pagar un sujeto por un bien indica la diferencia en la utilidad esperada del consumo.	Subjetivista: Aunque en el fondo reconocía que la utilidad era un elemento determinante del valor, la relegaba a un plano de relatividad, al igual que la escasez, ya que ninguno de esos dos elementos podía, por sí solo, determinar el valor de los bienes. Sin embargo, para Walras la utilidad es una aptitud objetiva aun cuando depende de la apreciación de los sujetos. Subjetivista: La propuesta de Marshall es que el valor de un bien se fija en el equilibrio de su oferta y su demanda. Con esto generalizó el concepto de la utilidad marginal dentro de la teoría de la demanda y tomó el dinero como una medida, no de los deseos, pero sí del móvil de la acción para satisfacerlos

Fuente: *Elaboración propia.*



La contraposición a la primera corriente objetiva del valor hace que en lo posterior se promueva el marginalismo como un segundo momento en la escuela de pensamiento económico, a fin de difundir y situar sus reacciones contrarias a la escuela clásica en el mundo académico. Bajo la

corriente subjetiva, el valor da importancia a la última unidad producida y no a la primera, pues es en esta última en donde el cliente obtiene una utilidad marginal inferior que tiende a disminuir conforme se sigue adicionando una unidad más.

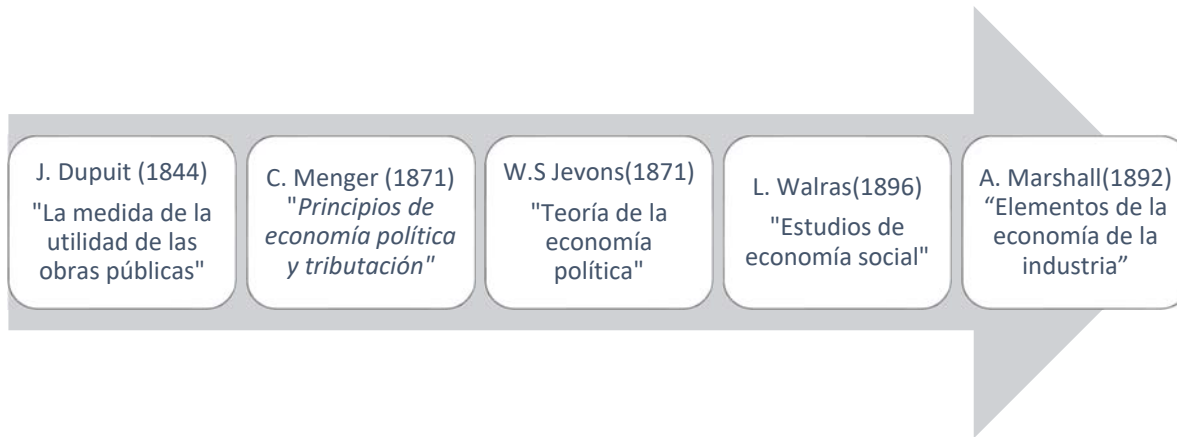


Figura 2. Autores que delimitan un segundo momento de la teoría del valor (subjetividad del valor)

Para Conde (2010), al hablar sobre la teoría de la utilidad marginal es importante advertir que

La teoría de la utilidad marginal no se ha mantenido igual con el paso de los años. Cada escuela económica ha ido manteniendo, eso sí, una defensa en mayor o menor grado de cada una de sus variantes habida cuenta del bagaje ideológico y filosófico de cada escuela. Sí, en cambio, mantienen un elemento común: los precios comerciales son consecuencia de una relación entre una cosa, el bien, y un sujeto racional, el consumidor, el cual resulta ser el medidor necesario para estimar la utilidad de un bien, entendiendo la utilidad como el grado de satisfacción que proporciona el consumo de dicho bien. Pero, como decía, hay matices que merece la pena señalar. (p.17)

Entonces, se puede decir que la corriente marginalista no se ha quedado estática, sino que ha tenido un proceso de evolución, que no obstante sí mantiene a los precios comerciales como una relación entre el bien y el consumidor, mismo que partiendo desde la hipótesis de ser un sujeto

racional es el mejor medidor de la satisfacción que ese bien le puede proporcionar.

Sin embargo, en el recorrido de los pensadores económicos que se ha realizado en esta investigación, la autora ha podido advertir que aún en los momentos actuales, no existe una forma o unidad objetiva de medir la utilidad, por tanto su análisis queda abierto al ámbito de la subjetividad, de lo psicológico, de la introspección, siendo esto un escenario variante en donde proliferan muchas ideas y doctrinas extraeconómicas.

Consecuencias de la aplicación del valor razonable en los estados financieros dentro del proceso de toma de decisiones gerenciales

Lo dicho hasta aquí supone que la contabilidad no está exenta de asumir una responsabilidad en el uso de este conocimiento, sin embargo, no es menos cierto lo afirmado por Casal y Vilorio (2007) sobre que la contabilidad desde su aparición formal por medio de Luca Paciolo en 1494 no ha logrado ubicarse en este sitio de importancia debido a que se



ha venido estancando en una continua repetición de un modelo contable frío y alejado de la realidad empresarial actual, en donde todo se resume a la ecuación básica de la contabilidad $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$, aparentando una equidad entre lo perteneciente a una empresa y lo adeudado por ella, pero considerando al capital de los socios como parte indispensable para la existencia de este equilibrio.

Quizá lo expresado por estas autoras, podría deberse a que la ecuación básica de la contabilidad -para poder ser registrada *contablemente*- tiene implícita una unidad de medida, en la cual los bienes tangibles o intangibles, propios o en deuda, se transforman a un concepto de valor por medio de la obtención de su precio, sin pretender inferir que el precio de un bien es igual a su valor, pues sería lo más conveniente a efectos matemáticos; sin embargo esto no conlleva a una verdadera valoración de los bienes o servicios en términos de valor razonable y por tanto no es lo que reflejan los estados financieros empresariales, es decir, los mismos están basados en una perspectiva de precio de adquisición o costo histórico.

Antes de continuar, es necesario considerar que habrán contadores que defiendan el uso de la teoría clásica positivista para la determinación del valor razonable o precios de los bienes de una empresa, y que se rebelan contra el modelo neoclásico subjetivista de oferta y demanda de Marshall, basando su postura en el razonamiento lógico de que el modelo de competencia perfecta no es una realidad sino que éste se expresa de mejor forma por medio de modelos de competencia imperfecta que distorsionan el mercado, como monopolios, duopolios, monopsonios, entre otros, lo cual no permite la obtención de un “valor razonable” que pueda ser registrado en los estados financieros *contablemente*.

Precisamente por esta objeción de los contadores resulta necesario abordar este tema para encontrar un punto concordante en el uso de ambas teorías económicas [una de corriente clásica referente al precio por costo histórico – usada por los contadores- y otra de corriente neoclásica referente al precio por valor-utilidad – usada por los economistas], que, a pesar de buscar el mismo fin, son aparentemente contrarias.

Volviendo al tema que nos ocupa, lo dicho hasta aquí pretende establecer una “sinergia” entre la contabilidad y la economía de forma interdisciplinar; sin duda esto implicará un gran avance para la ciencia contable, pero más importante

aún, será un valioso aporte al desarrollo económico y social, proporcionando una mejor comprensión de los hechos, objetos y del entorno que nos rodea.

A tenor de lo expuesto, a fin de poder establecer alguna forma adecuada de llevar a efecto esta interdisciplinariedad entre las ciencias contables y económicas en la determinación del valor razonable, es preciso dar respuesta a algunas interrogantes que son importantes tener claras, empezando por estas: ¿Existen diferencias en la contabilidad y la economía respecto al valor razonable? y ¿cómo influyen esas diferencias?

En primer lugar, es necesario reflexionar que, si el valor razonable obtenido mediante métodos contables es el mismo que el obtenido mediante métodos económicos, en ambas ciencias [contables y económicas], la utilidad económica obtenida al vender un bien debe ser la misma que se registra contablemente. No obstante, el valor razonable que se obtiene contablemente no es el mismo que se obtiene económicamente.

Álvarez (2009), demostró que en microcontabilidad se aplica la teoría clásica y la teoría neoclásica del valor utilidad generalmente de manera combinada, esto implica una aplicación del modelo subjetivo (teoría neoclásica) al modelo objetivo (teoría clásica) lo cual trae como consecuencia una afectación en los resultados, dado que contablemente se fija el valor de los bienes en base al costo de factores (salarios y rentas), valor de reposición, valor de entrada mercantil o costo histórico.

Sin embargo, una vez se venden, la diferencia correspondiente al beneficio se contabiliza como ganancia (utilidad contable), pero la venta de estos bienes se realizan a “precios de mercado” Marshall, (1892), en base a la oferta y demanda existente o por una asignación de precios que dan las pautas organismos reguladores, es decir que “se utiliza la teoría económica clásica para la asignación de precios pero se utiliza la teoría económica neoclásica para explicar la demanda real de los bienes en el mercado” (Álvarez, 2009).

Lo expuesto conlleva a una fuerte repercusión en las decisiones gerenciales, empezando por el razonamiento inherente de quien lleve esa función en cuanto a dilucidar cómo obtener el valor razonable de los bienes o servicios que oferta, enfrentándose continuamente a la disyuntiva de hacerlo en términos de costo histórico, precio de adquisición



o bajo un precio marginal. Por supuesto esta repercusión no solamente va en función del estado personal del gerente de la empresa sino también lo hace a nivel de mercado, cuya sumatoria de oferta empresarial individual para una oferta agregada puede ocasionar una tensión entre lo subjetivo de un precio en términos de utilidad marginal y lo objetivo del mismo precio obtenido en términos de costo histórico o precio de adquisición.

Respecto a este punto, es preciso reflexionar en lo mencionado por Casal y Viloria (2007) en donde señalan que la contabilidad no ha escapado de una realidad que desde el principio de la ciencia contable se ha venido dando al utilizar métodos cuantitativos positivistas como la linealidad cartesiana, el mecanicista de Newton y el positivista de Augusto Comte, si para la contabilidad lo importante es llevar un registro contable “frío” de los costos de producción de una empresa u organización, entonces puede establecer la cantidad ofertada posible (Álvarez, 2009) y si establece la oferta puede acercarse a determinar el “precio justo” que debería solicitar por un bien o producto. Por tanto, el registro contable “frío” de los costos de producción permite una aproximación al “precio justo” de los bienes ofertados (Smith, 1776).

De igual forma, si para la economía neoclásica, lo importante es determinar la satisfacción que una unidad adicional de un bien otorga al consumidor, entonces puede establecer la cantidad demandada que ese bien tendrá dentro de un mercado específico (Marshall, 1892), y si puede establecer la demanda puede también determinar el “precio justo” que los consumidores estarían dispuestos a pagar por una determinada cantidad de bienes (Jevons, 1871-1998). Por lo cual, la determinación del nivel de satisfacción que otorga una unidad adicional de un bien al consumidor permite definir el “precio justo” de los bienes demandados.

Por consiguiente, el uso del valor razonable repercute en las decisiones gerenciales al crear una aparente contradicción en la forma de determinarlo, buscando un “precio justo”, es posible notar que podría existir un punto coincidente entre lo subjetivo y lo objetivo del valor razonable, pues ambos enfoques –desde diferentes posiciones teóricas– buscan obtener las cantidades idóneas de oferta o demanda que las lleve irreversiblemente a encontrar un “precio de equilibrio” que satisfice tanto a los ofertantes como a los demandantes.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

De lo revisado en esta investigación, se puede decir que es posible encontrar una solución válida a este problema de la contabilidad que rebasa lo netamente mecanicista, positivista y carente de contenido social, al buscar la determinación de un “precio justo” o valor razonable que se base en un “acuerdo” entre los ofertantes y demandantes, y si ese precio es un “acuerdo” entonces este problema de la contabilidad podría buscar una solución desde la subjetividad como método que al encontrar puntos coincidentes permitan a los directivos tomar decisiones gerenciales adecuadas y acordes al entorno económico, social y legal en el que operan.

Las decisiones gerenciales se ven afectadas directamente por la postura del Gerente de la empresa, pues aún sin saberlo, determina el futuro de la empresa que guía en cuanto a la obtención de sus niveles de ingresos que no dependen únicamente del mercado sino también de la forma en que se establece el “precio justo” del bien o servicio que se oferta, lo cual le dará un lugar dentro de ese mercado de ofertantes que puede ir desde uno altamente posicionado hasta aquel en el cual la empresa saldrá del mercado.

Por tanto, este estudio no tiene por objetivo dar soluciones a los actores del mercado escogidos (Gerentes), sino identificar las posibles repercusiones gerenciales que llevan el uso de un conocimiento tan básico, pero a la vez poco conocido como es el valor razonable o “precio justo”, con esto motivar a la investigación de este campo de estudio que pocos comprenden dentro del ámbito empresarial y que, paradójicamente, muchos gerentes dan por sentado entender e incluso dominar.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, A. A. S. (2013). La utilidad: Balance desde las perspectivas de las escuelas neoclásica y austriaca. *revista nacional de administración*, 4(1), 27-48.
- Álvarez, H. (2009). La dicotomía valorativa en el modelo contable NIC-NIFF: Una reflexión a la luz de la teoría económica del valor. *Revista Lúmina*, N. 10. Enero – Diciembre, 2009. Págs. 59-97.
- Casal, R.; Vilorio, N.; (2007). La Ciencia Contable, su historia, filosofía, evolución y su producto. *Actualidad Contable Faces*, 10() 19-28. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25701503>
- Conde, S. J. A. (2010). Valor, trabajo, demanda y Estado: esbozo de una teoría circularista-sintética del valor-trabajo.
- Dupuit, J. (1844). “De la mesure de l'utilité des travaux publics”, *Annales des Ponts et Chaussées*, s. II, 2nd semester, pp. 332 – 375; English translation “On the Measurement of the Utility of Public Works”, by R.H. Barbac, *International Economic Papers* (1952), n. 2, pp. 83-110.
- Dupuit, J. (1844). De la mesure de l'utilité des travaux publics. In: *Revue française d'économie*, volume 10, n°2, 1995. pp. 55-94; doi: 10.3406/rfeco.1995.978. Recuperado de http://www.persee.fr/doc/rfeco_0769-0479_1995_num_10_2_978 el 20/11/2018
- Jevons, W.S. (1871-1998). *La Teoría de la Economía Política*. Estudio preliminar de Manuel Jesús González, traducción de Juan Pérez-Campanero y revisión de Carlos Rodríguez Braun. Ediciones Pirámide, S. A. Madrid. PP. 277.
- Marshall, A. (1892). *Principles of Economics*, London, Macmillan.
- Marx, K. (1817). *El Capital*. Crítica de la Economía Política. Fondo de Cultura Económica. Edición en español de 1959. Reimpresión de 1974.
- Marx, K. (1980). *Contribución a la crítica de la economía política*. Siglo xxi.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. London. Macmillan.
- Rosanas, J. (2011). Pero ¿qué es el *managment*? *Revista de antiguos alumnos del IEEM*. Universidad de Navarra. España. Pág. 31-36.
- Ruggles, N. (1957). El aspecto actual de la teoría marginalista de la formación de los precios. *Revista de Economía Política*, (18). Consultado el 28/11/2018. Recuperado de: <http://www.cepc.gob.es/Publicaciones/Revistas/fondo-historico?IDR=11&IDN=925&IDA=31487>
- Smith, A. (1776-1982). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica de México. México, D.F. Pp. 917.
- Smith, A., Quintana, E. F., & Blas, L. P. (1996). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Consejería de Educación y Cultura.
- Stevens, S.S. (1946). On the Theory of Scales of Measurement. *Science*, 103, No.2684, 677-680.

