

HISTORIA DE LAS TEORÍAS DEL VALOR Y DEL PRECIO

Parte I

Juan C. Cachanosky

I. Introducción

Durante mucho tiempo la historia del pensamiento económico enseñó que Adam Smith fue el padre de la economía política. Posteriormente, esta idea se fue abandonando a medida que iban apareciendo escritos de pensadores anteriores. En realidad es muy difícil, tal vez imposible, ponerle fecha de nacimiento a una ciencia. De todas maneras, para hacer algo de justicia al pensador escocés, fue con Adam Smith con quien la economía política empezó a cobrar importancia científica.

La economía nació como un desprendimiento de la moral y la ética; la profesión de economista es muy reciente. Adam Smith mismo era un "filósofo moral". Las primeras reflexiones sobre temas económicos trataban de contestar a las siguientes preguntas: ¿Cuál es el precio justo? ¿Es justo cobrar interés por un crédito en pesos? ¿Es lícito el comercio? Las primeras reflexiones sobre economía no respondían a las preguntas: ¿Qué es un precio? o ¿Cómo se determina un precio? Lo que preocupaba a los primeros pensadores era la *justicia*. Los temas económicos eran una parte de largos tratados de justicia y ética; más concretamente, el tema económico era: *la justicia en los cambios*.

Los temas de valor y precio fueron los primeros en llamar la atención de los filósofos morales. El precio justo y la usura (o cobro de interés) eran los más importantes en la vida cotidiana, por lo tanto no es sorprendente que hayan sido los primeros en ser abordados por estos pensadores. A medida que se trataba de dar una respuesta más refinada a qué es el "precio justo", los pensadores se vieron forzados a contestar las preguntas: ¿Qué es y cómo se determina un precio? y ¿por qué el precio de un bien sube o baja? Así, paulatinamente la teoría se fue introduciendo en el campo de la moral y la justicia. De a poco la teoría económica fue creciendo hasta transformarse en una ciencia propia que sólo daba respuesta a las relaciones de causa y efecto con independencia de los juicios morales. Se puede decir que con *The Wealth of Nations*, de Adam Smith, esta separación fue muy importante y en este sentido podemos decir que este filósofo fue el verdadero padre de la economía política.

Por su parte, los temas del valor y del precio fueron los primeros en ser tratados por la teoría económica. Estos temas nacieron con muchas confusiones, lo cual es lógico por tratarse de las primeras incursiones. Pero una de las cosas que intentará mostrar este trabajo es que aún hoy continúan rodeados de muchas confusiones semánticas y conceptuales.

Por esta razón, antes de entrar en la evolución histórica de estas teorías conviene definir los términos para evitar mayores confusiones. *Valor* y *precio* no son lo mismo, pero se tiende a confundirlos bastante, y así ocurrió también en la historia del pensamiento. En el uso cotidiano solemos preguntar, por ejemplo: ¿cuánto vale un kilo de pan?, ¿cuánto vale una casa?, ¿cuánto vale un automóvil?, etc., y se nos responde, por ejemplo: \$3. Ahora bien \$3 ¿es el valor o el precio de los artículos? ¿Son el valor y el precio la misma cosa?

Como veremos, desde muy antiguo los pensadores distinguían entre *valor de uso* y *valor de cambio*. Podemos definir valor de uso de una mercancía como la satisfacción o placer que su posesión da a una persona; y valor de cambio de una mercancía como la cantidad de otras mercancías que se pueden obtener a cambio de ella. Por ejemplo, la fotografía de un hijo puede tener un altísimo valor de uso para su madre y, sin embargo, ningún valor de cambio. *Valor de uso* y *valor de cambio* son dos conceptos muy distintos aunque, como veremos, estén íntimamente relacionados.

En este trabajo identificaremos *valor* con *valor de uso* y *precio* con *valor de cambio*. Sus determinantes son distintos, y por ese motivo conviene tenerlos claramente separados en el aspecto analítico.

La teoría del valor tiene que dar respuesta a la pregunta: ¿qué es lo que determina el grado de satisfacción o placer que la posesión de un bien da a una persona? La teoría del precio tiene que dar respuesta a la pregunta: ¿qué es lo que determina la cantidad de un bien que tenemos que entregar para obtener una unidad de otro bien?

A continuación trataremos de ver muy brevemente cómo evolucionaron a lo largo de la historia del pensamiento económico las respuestas a estas preguntas. En esta primera parte analizaremos la evolución de las teorías del valor y del precio desde Aristóteles hasta los economistas clásicos inclusive. En la Parte II¹ analizaremos la evolución de las escuelas marginalistas desde sus orígenes hasta nuestros días. Me resulta más interesante citar directamente a los pensadores que contar lo que ellos decían. De manera que el artículo es básicamente una selección de citas de los párrafos más relevantes en que los pensadores se refirieron al valor. Por razones de espacio es imposible citar a todos los que contribuyeron en este importante tema de la teoría económica, de manera que confío en que la "muestra" sea lo suficientemente representativa.

II. Aristóteles (384-322 a.C.)

Aristóteles, como casi todos los filósofos griegos, se preocupaba por la manera de lograr una sociedad justa; por lo tanto, trató tangencialmente los temas económicos cuando se relacionaban con la justicia. Fundamentalmente los problemas económicos estaban relacionados con la justicia en los cambios y los trata en varias obras, de modo que no hay una exposición muy sistemática. De todas maneras, hizo las primeras reflexiones sobre el valor y el precio que dieron

¹ Se publicará en *Libertas* de octubre de 1994.

lugar a un intenso debate que se prolonga hasta nuestros días. Independientemente de sus aciertos y errores, su principal contribución fue haber comenzado a abordar el tema.

En primer lugar, en el Libro I, capítulo 3 de *Política* distingue claramente entre el concepto de valor de uso y valor de cambio (o, si se quiere, entre valor y precio). Si bien no utilizó estos términos, los dos conceptos están muy claros, como se puede ver en la siguiente cita:

Toda propiedad tiene dos usos que le pertenecen esencialmente, aunque no de la misma manera: el uno es especial a la cosa, el otro no lo es. Un zapato puede a la vez servir para calzar el pie o para verificar un cambio. Por lo menos puede hacerse de él este doble uso. El que cambia un zapato por dinero o por alimentos con otro que tiene necesidad de él, emplea bien este zapato en tanto que tal, pero no según su propio uso, porque no había sido hecho para el cambio.²

Si bien Aristóteles distinguió claramente entre valor de uso y valor de cambio, hay que recordar en qué contexto lo hace y por qué lo hace. Él no estaba hablando de valor o de precio, sino de las distintas maneras de adquirir bienes que tienen las personas, una de las cuales es el intercambio. De manera que no se puede decir que haya hecho la distinción *conscientemente* para resolver o tratar el problema del valor. Obsérvese además que no está empleando los términos *valor de uso* o *valor de cambio*. Si bien varios historiadores del pensamiento económico atribuyen a Aristóteles haber sido el primero en distinguir entre estos dos tipos de valor, no se puede concluir que se haya dado cuenta de la importancia que tenía dicha distinción para el problema del valor. Es más, ni siquiera se planteó el problema del valor, al menos en esta parte de su obra.

En la *Ética a Nicómaco* es donde Aristóteles toca más detenidamente el tema de valor y precio, pero tratando de resolver un problema de criterios de justicia. El capítulo 5 del Libro V de *Ética* se titula "La reciprocidad o el talión no puede ser la regla de la justicia".

Aristóteles está buscando algún criterio que sirva para administrar justicia y comienza analizando la reciprocidad, o el talión, diciendo: "Es la doctrina de los pitagóricos, que han defendido lo justo diciendo de una manera absoluta que consiste en dar exactamente a otro lo que se ha recibido". Aristóteles afirma que hay muchos casos en los cuales esta doctrina no sirve, pero cree que es el tipo de justicia que debe regular "las relaciones comunes de los ciudadanos" y que "la reciprocidad proporcional y no estrictamente igual es el lazo mismo de la sociedad".³

Hecha esta introducción, pone un ejemplo que se ha convertido en una cita clásica de la historia del pensamiento económico. De ella se han extraído las más

² Aristóteles, *Política*, Biblioteca Omeba, 1967, vol. 1, p. 546.

³ Aristóteles no era partidario de la igualdad ante la ley. Por ejemplo, afirmaba que: "[...] si el que ha dado golpes es un magistrado, no debe ser golpeado a su vez; y si, por el contrario, alguno ha golpeado al magistrado, no basta golpear al agresor, sino que necesita mayor castigo". *Ética*, p. 144.

diversas interpretaciones acerca de si este filósofo tenía una teoría subjetiva y objetiva del valor. Dice Aristóteles en este párrafo:

Puede representarse esta reciprocidad proporcional de servicios por una figura cuadrada, en la que se combinen los términos opuestos en el sentido de la diagonal. Sea, por ejemplo, el arquitecto A, el zapatero B, la casa C, el calzado D. El arquitecto recibirá del zapatero la obra que es propia del zapatero; y en cambio, le dará la obra que él mismo hace. Si hay desde luego entre los servicios cambiados una igualdad proporcional, y en seguida hay reciprocidad de buenos servicios, las cosas pasarán como ya lo he dicho. De otra manera, no hay ni igualdad ni estabilidad en las relaciones, porque puede suceder que la obra del uno valga más que la del otro, y es necesario igualarlas. Esta regla tiene aplicaciones en todas las demás artes [...].⁴

En la cita hay dos conceptos claros: 1) para que haya justicia en los intercambios, lo que se entrega tiene que ser "igual" a lo que se recibe. Como Aristóteles no aclaró nunca qué es lo que hay que igualar, este párrafo y otros dieron lugar a muy variadas interpretaciones por parte de pensadores posteriores e historiadores del pensamiento económico. 2) Hay implícita una noción "objetiva" del valor cuando afirma: "[...] puede suceder que la obra del uno valga más que la del otro [...]".

Estos dos conceptos están relacionados. Las teorías del valor se han dividido globalmente en dos grandes grupos: objetivas y subjetivas. Las teorías objetivas sostienen que el valor está en las cosas, mientras que las subjetivas sostienen que el valor lo da el individuo. Nadie que sea partidario de una teoría subjetiva puede coherentemente decir que una cosa vale más que otra, salvo a título personal. Una mercancía no tiene "un" valor sino tantos valores como individuos. Siempre que se dice que una cosa vale más o menos que otra se está emitiendo un juicio subjetivo, es la apreciación de una persona en un momento y circunstancia particular. No solamente los individuos valoran de distintas maneras una misma cosa, sino que, además, pueden valorar diferente una misma cosa en distintos momentos y circunstancias. Es muy probable que un físico o un ingeniero valoren en forma muy distinta una calculadora científica que un abogado. Una misma persona seguramente valorará de manera diferente a un médico cuando está enferma que cuando está sana. Mil kilos de oro no tienen ningún valor para una persona si se encuentra encerrada con ellos e incomunicada en la caja fuerte. Y todavía podemos ir más lejos, si preguntamos, por ejemplo, para qué sirve un destornillador. La respuesta inmediata parece ser: Para colocar y sacar tornillos. Pero también puede servir para romper un vidrio, hacer agujeros en la pared, trabar una puerta, abrir una lata, provocar un cortocircuito, etcétera. Hay una tendencia a objetivar la utilidad de una cosa con el uso más frecuente que se le da o con el propósito que tuvo en mente su

⁴ Aristóteles, *Ética*, pp. 144-45.

inventor. Pero en realidad es la mente de las personas la que asocia y descubre distintas formas de uso.

En el último párrafo citado de Aristóteles parece ser muy claro que este pensador tenía una idea objetiva del valor, y, como veremos, esta idea de valor objetivo fue tomada y seguida por los doctores escolásticos.

Algunos historiadores del pensamiento económico han intentado sostener la tesis de que Aristóteles tenía una teoría subjetiva del valor. Uno de los más conocidos dentro de esta corriente de pensamiento es Emil Kauder, que dice:

Generalmente se acepta que Aristóteles fue el primero en crear el concepto de valor de uso, pero generalmente se ignora que *tenía un conocimiento muy amplio* de este terreno. Sólo Oscar Kraus, de Praga, que fue un estudioso de Aristóteles y de la escuela austríaca de economía, presentó un cuadro completo de los pensadores aristotélicos que muestra similitudes con las teorías austríacas, que son muy posteriores.⁵

El mismo Kauder agrega:

"[...] el padre de nuestra ciencia económica escribió que el agua tiene una gran utilidad y un pequeño valor [de cambio]. Con estas pocas palabras Adam Smith ha convertido en basura y desperdicio el pensamiento de 2000 años. La oportunidad de comenzar en 1776, en lugar de 1870, con un conocimiento más correcto de los principios del valor, se ha perdido".⁶

En contraposición con la opinión de Kauder, podemos citar la opinión de Ludwig von Mises, uno de los representantes más importantes de la escuela austríaca; según este economista:

Una arraigada falacia afirma que las cosas y servicios intercambiados son de igual valor [...]. Esta falacia frustró el tratamiento de Aristóteles de los problemas económicos y, durante casi dos mil años, el razonamiento de todos aquellos para quienes las opiniones de Aristóteles eran terminantes.⁷

Como se puede ver, la diferencia entre Kauder y Mises no era de matiz.

Uno de los más grandes problemas es que Aristóteles nunca aclaró *qué* es lo que hay que igualar para que el intercambio sea justo. En la cita 4 queda claro que para él hay que igualar los valores de las cosas para que el intercambio sea justo. Uno se puede preguntar: ¿estaba hablando del valor de uso o del valor de cambio? Si se estaba refiriendo al valor de uso, o utilidad de los bienes, estaba

⁵ Emil Kauder, "Genesis of the Marginal Utility Theory", *The Economic Journal* (septiembre de 1953).

⁶ *Ibíd.*, p. 650.

⁷ L. von Mises, *Human Action*, Henry Regnery, 1966, pp. 203-04.

equivocado. El intercambio entre dos personas se produce *cuando hay disparidad* y no *cuando hay igualdad* de valoraciones. Dos personas intercambian cuando respectivamente valoran más lo que reciben que lo que entregan. Cuando Aristóteles dice que: "[...] no habría cambio ni asociación posible [...] si no se llegase a fijar entre las cosas una especie de igualdad" está cometiendo, como dice Mises, un gran error. No se entiende cómo Kauder y Kraus pueden ver en Aristóteles a un precursor de la escuela austríaca cuando estaba desarrollando una teoría del intercambio totalmente opuesta.

Pero en realidad Aristóteles no se estaba refiriendo al valor de uso sino al valor de cambio o precio de las mercancías, como puede verse claramente en la siguiente cita:

Sea una casa A; diez minas B; una cama C. Sea A la mitad de B, es decir, que la casa valga cinco minas o sea igual a cinco minas. Supongamos también que la cama C sólo valga la décima parte de B. Con estos datos se ve fácilmente cuántas camas se necesitan para igualar el valor de la casa, es decir que se necesitan cinco.⁸

Lo que Aristóteles debe responder en este caso es: ¿qué es lo que hace que se tenga que entregar x cantidad de una mercancía para obtener una unidad de otra? Para seguir su ejemplo, "cuántas" determina cuántas camas hay que entregar para "igualar" el valor de una casa. Hoy responderíamos inmediatamente que la oferta y la demanda. Pero Aristóteles nunca dijo esto; por lo tanto, cualquier interpretación que se quiera hacer acerca de lo que quiso decir es una conjetura no refutable. A los economistas clásicos se los ha criticado por tener una teoría del valor objetiva o del costo de producción. En realidad, como veremos, los clásicos no tenían una teoría del valor. Igual que Aristóteles, ellos se referían al valor de cambio o precio de las mercancías.

En el siguiente párrafo parece quedar implícito que los individuos intercambian porque cada uno necesita más lo que el otro tiene, y que cuando habla de igualdad se refiere al valor de cambio y no al valor de uso:

[...] cuando dos hombres no necesitan el uno del otro, ya se encuentre en este caso el uno o el otro, no hacen cambios. Así como se ven precisados a hacerlos cuando el uno necesita lo que el otro posee; y teniendo necesidad de vino, por ejemplo, da en cambio el trigo que tiene y de que puede disponer. Es imprescindible, pues, igualar las cosas de una y otra parte.⁹

Parecería que Aristóteles sostiene que el intercambio se realiza porque los hombres necesitan unos de otros, pero que ese intercambio tiene que hacerse a un precio justo, "igualar las cosas de una y otra parte". Los historiadores del pensamiento económico que le atribuyen a Aristóteles un anticipo de la teoría de

⁸ Aristóteles, op. cit., p. 147

⁹ Aristóteles. *Ética*, p. 145.

la utilidad marginal citan los siguientes párrafos en defensa de su punto de vista, pero éstos no pertenecen a la *Ética* sino a *Tópicos*:

También pueden sacarse argumentos de las destrucciones y las pérdidas, de las generaciones y de las adquisiciones, lo mismo que de las contrarias y de todas las cosas. En efecto, las cosas cuya destrucción debe temerse más son preferibles. Lo mismo sucede con la pérdida y con las contrarias; porque aquello cuya pérdida o la contraria debe evitarse es preferible. Mas a la inversa sucede en las generaciones y adquisiciones de las cosas, porque aquello cuya generación y cuya adquisición tienen preferencia es igualmente preferible.¹⁰

y en otro párrafo dice Aristóteles:

Además, es preciso preferir la cosa que, añadida a la más pequeña, hace al todo más grande. La misma observación tiene lugar cuando se quita en lugar de añadir, porque aquello que, quitado de una cosa, hace al resto más pequeño, ello mismo es más grande, puesto que basta que se le quite para que el resto sea más pequeño.¹¹

Parece que hay que poner mucha buena voluntad para encontrar en estos párrafos una insinuación de la teoría de la utilidad marginal, y más aun si uno se detiene a examinar el contexto de donde fueron tomados.

Pero si tomamos un párrafo de *Retórica*, podemos ver que Aristóteles estaba encerrado en la famosa paradoja del valor que se le atribuye a los economistas clásicos, según la cual cosas muy útiles pueden tener poco valor de cambio y cosas poco útiles, un alto valor de cambio:

Y también lo más raro es mayor bien que lo abundante, como el oro y el hierro, aunque es más útil; pero su posesión es mayor bien porque es más difícil. De otra manera, es lo abundante mejor que lo raro, porque su utilidad excede, pues muchas veces excede a pocas, de donde se dice: "lo mejor es el agua"¹²

Este párrafo parece mostrar que los clásicos no retrocedieron respecto de lo que Aristóteles dijo acerca del valor sino, todo lo contrario, plantearon más clara y explícitamente los mismos problemas que tenía el filósofo griego.

Como dijimos anteriormente, Aristóteles no estaba preocupado por problemas económicos; a él le interesaba la manera de alcanzar una sociedad justa. Lamentablemente, eligió un mal ejemplo (el intercambio) para ilustrar el criterio de la ley del talión.

¹⁰ Aristóteles, *Tópicos*, Biblioteca Omeba, 1967, vol. 4, pp. 355-56

¹¹ *Ibid.*, p. 362.

¹² Aristóteles, *Retórica*, Centro de Estudios Constitucionales, 1971, p. 37.

Para realizar una interpretación más justa no es conveniente agarrarse de párrafos aislados; lo importante es el contexto. Muy posiblemente lo que Aristóteles quiso decir sea mucho más simple, y podría ser lo siguiente: todos los bienes tienen un precio (independientemente de que lo fije el mercado o el gobierno) y si alguien intenta vender más caro o comprar más barato de ese precio el intercambio es injusto. Es como el turista desinformado que paga un precio superior al que habitualmente se paga en el mercado o al que ha fijado el gobierno. Esta interpretación parece mucho más factible que tratar de atribuirle razonamientos sofisticados sobre la determinación del valor y el precio de las cosas. Como veremos más adelante, los escolásticos también hablaban del precio justo, que podía ser tanto el que fijaba el mercado como el que fijaba el gobernante. Y visto en el contexto de la obra, parece difícil pensar que Aristóteles considerara que el "precio justo" era el precio de mercado. Este pensador era, muy proclive a la reglamentación de la vida de los ciudadanos. El no creía que la sociedad o el mercado estuviesen regulados por leyes espontáneas o naturales. La siguiente cita muestra claramente su pensamiento:

Una ciudad de la que saliesen una multitud de artesanos y pocos guerreros no sería nunca un gran Estado, porque es preciso distinguir un gran Estado de un Estado populoso. Ahí están los hechos para probar que es muy difícil, y quizás imposible, organizar una ciudad demasiado populosa; y ninguna de aquellas cuyas leyes han merecido tantas alabanzas ha tenido, como puede verse, una excesiva población. La ley es la determinación de cierto orden; las buenas leyes producen necesariamente el buen orden; pero el orden no es posible tratándose de una gran multitud.¹³

Aristóteles, a diferencia de Platón, defendía la propiedad privada, pero esto no implica que los individuos pudiesen hacer libre uso y disposición de su propiedad. El Estado tenía que regular mediante "buenas leyes" las relaciones sociales.

Las obras de Aristóteles permanecieron perdidas durante muchos años. Su pensamiento se enseñaba de boca en boca. Cuando los romanos invadieron Grecia encontraron las obras en manos de un acaudalado comerciante y las llevaron a Roma. A partir de ahí comenzó una lenta reconstrucción de los papiros que habían sido deteriorados en varias partes por la humedad y los gusanos.

III. San Agustín (345-430)

San Agustín parece haber dicho lo mismo que Aristóteles pero en forma mucho más clara. La siguiente es una de las citas clásicas:

¹³ Aristóteles, *Política*, p. 639. Para una exposición detallada de la oposición de Aristóteles a un mercado libre, ver T. J. Lewis, "Acquisition and anxiety: Aristotle's case against the market", *Canadian Journal of Economics* (febrero de 1978): 69-90.

[...] cada cosa recibe un valor diferente proporcionado a su uso. Por esta razón, atribuimos más valor a algunos objetos insensibles que a otros sensibles. Tanto es así, que si de nosotros dependiera nos gustaría eliminar cosas vivientes del orden de la naturaleza, bien sea porque no sabemos qué lugar ocupan en el esquema de la naturaleza, o bien porque, si lo sabemos, las valoramos menos que a nuestra propia conveniencia. ¿Quién no prefiere tener pan en su casa en lugar de ratones, o dinero más que moscas? Pero, ¿por qué sorprendemos cuando en el valor que se asigna a los hombres mismos, cuya naturaleza es ciertamente de suprema dignidad, un caballo resulta con mucha frecuencia más caro que un esclavo o una joya más preciosa que una sirvienta? Puesto que cada hombre tiene el poder de formar su mente como desee, hay poco acuerdo entre la elección de un hombre que tiene *verdadera* necesidad de un objeto y del que ansía su posesión solamente por placer. [La cursiva es mía].¹⁴

Éste es un párrafo donde aparece claramente una visión subjetiva de las necesidades humanas y que es similar a lo dicho por Aristóteles. Pero San Agustín, igual que Aristóteles, al hablar del verdadero valor de las cosas se estaba refiriendo al valor de cambio y no al valor de uso, como se puede ver claramente en la siguiente cita:

El día fijado se reunió una gran multitud silenciosa y expectante, y se cuenta que les dijo: "Queréis comprar barato y vender caro". Aquel actor, bien como resultado de su propio examen o de observar la experiencia ajena, llegó a la conclusión de que el deseo de comprar barato y vender caro es muy común a todos los hombres [...]. Ciertamente es un vicio [...]. Yo mismo conozco a un hombre a quien se le ofreció un libro; vio que el vendedor desconocía su *verdadero* valor, y por eso pedía tan poco por él y, sin embargo, ese hombre dio al vendedor, ignorante como estaba, el justo precio, que era muchísimo mayor. Hemos conocido a personas que, movidas por motivos humanitarios, han vendido barato a sus conciudadanos trigo por el que habían pagado un alto precio. [Las cursivas están agregadas].¹⁵

Obsérvese que está hablando del "verdadero" valor, o sea el precio, de las cosas. Pero San Agustín, igual que Aristóteles, no explicó cómo se establece ese "verdadero" valor. ¿Lo establece el mercado o el gobierno? Dada la poca simpatía de San Agustín hacia los ricos, parece más probable suponer que ese verdadero valor lo establecía el gobierno. Pero esto no es más que una conjetura no refutable.

¹⁴ San Agustín, *La ciudad de Dios*.

¹⁵ Citado por Bernard W. Dempseyen "Just Price in a Functional Economy". *The American Economic Review* (septiembre de 1934): 475.

IV. San Alberto Magno (1193-1280)

San Alberto Magno fue un gran defensor de la doctrina del justo precio esbozada por Aristóteles.

Hay siempre un justo término medio entre el beneficio y la pérdida. Este término medio se conserva cuando en un contrato voluntario la situación antecedente es equivalente a la consecuente, es decir, antes y después del contrato. Una capa, por ejemplo, tenía antes del contrato un valor de cinco; si se recibieron cinco por ella, la situación consecuente al contrato es la misma que la antecedente. Nadie puede quejarse, por lo tanto, de haber sido perjudicado [...].

Tal cambio, sin embargo, no tiene lugar a través de una igualdad de las cosas intercambiadas, sino más bien de acuerdo con el valor de una cosa en proporción relativa al valor de la otra con la debida consideración de la necesidad que es la causa de la transacción.¹⁶

Pero San Alberto Magno da un paso más respecto de Aristóteles, ya que introduce un criterio para saber cómo se determina el "justo término medio". En el siguiente párrafo podemos ver que esa igualdad entre lo que se da y lo que se recibe está determinada por el costo de producción:

De acuerdo con este análisis, el carpintero debe recibir el producto del curtidor y, a su vez, dar a éste lo que conforme a un intercambio justo le pertenece [...], y cuando no se conserva esta igualdad no se mantiene la Comunidad, ya que *no se restituye trabajo y costo*. Verdaderamente, todo podría venirse abajo si el que hace un contrato por tantas mercancías de tal tipo no recibe una cantidad y calidad similar, ya que no se puede construir un Estado con un solo tipo de trabajadores. Por lo tanto, el cambio no se hace propiamente de modo absoluto, sino comparando su valor de acuerdo con su uso y necesidad: de otra forma no sería un intercambio.¹⁷ [Las cursivas están agregadas.]

Obsérvese que, tanto en esta cita como en la anterior, la necesidad se incluye para explicar la causa o motivo del intercambio, pero no el valor de uso o de cambio. El agregado de San Alberto Magno a Aristóteles es el criterio para determinar cómo se establece la famosa "igualdad" entre lo que se entrega y lo que se recibe, y este criterio es el costo de producción. De todas maneras, tampoco este pensador explica cómo se determinan el valor y el precio de las cosas.

V. Santo Tomás de Aquino (1225-1274)

¹⁶ *Ibíd.*, p. 476

¹⁷ *Ibíd.*, p. 476

Santo Tomás sigue a Aristóteles y a Alberto Magno casi palabra por palabra. Los temas de valor y precio están tratados en forma relevante en dos de sus obras; una de ellas es *Comentarios a la Ética a Nicómaco* y la otra es la *Suma Teológica*. Igual que Aristóteles, Santo Tomás incluye estos temas dentro de un punto más amplio que es el "Tratado de justicia". Para ubicarnos en la época, el lucro y el interés estaban condenados por la Iglesia Católica¹⁸ y lo que intenta hacer Santo Tomás es explicar por qué la búsqueda del lucro y el cobro de interés no siempre es pecado. Para esto decide abordar el problema a través del "precio justo". Veamos primero algunos párrafos extraídos de *Comentarios a la Ética a Nicómaco*. En el siguiente párrafo sigue estrictamente a Alberto Magno, sosteniendo que el precio justo es el que compensa el costo de producción:

Pues es preciso, para que haya una justa conmutación, que sean dados tantos pares de zapatos por una casa o por el alimento de un hombre, cuanto el constructor o el agricultor excede al zapatero en trabajo y gastos. Si esto no se observa no habrá conmutación de las cosas ni los hombres intercambiarán sus bienes entre sí.¹⁹

Por otra parte, afirma:

Por tanto si *primero* se encontrará una igualdad según proporción, de modo tal que se pongan por un lado tantos zapatos contra una casa (ya que muchos más gastos realiza el constructor al hacer una casa que el zapatero al hacer un par de zapatos) [...].²⁰

y luego de decir que hacen falta muchos pares de zapatos para comprar una casa, sostiene:

[...] si el agricultor diera un modio de trigo por un par de zapatos habría en la obra *trabajo* excesivo y habría también exceso de daño, porque querría dar más de lo que recibe.²¹ [Las cursivas están agregadas.]

Siendo Santo Tomás uno de los intérpretes más reconocidos de Aristóteles, estas citas parecen descalificar a aquellos que han querido ver en el filósofo griego a un precursor de la teoría subjetiva del valor. Claramente, Santo Tomás está identificando el precio justo con el costo y trabajo invertidos en la producción del bien. Esto no quita que haya escrito otros párrafos donde la subjetividad aparece en escena, por ejemplo:

¹⁸ Para mayor detalle véase R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism - A Historical Study*, Harcourt, Brace and Company, 1926. También M. Grice-Hutchinson, *El pensamiento económico en España (1177-1740)*, Editorial Crítica, 1982, pp. 36-46.

¹⁹ Santo Tomás de Aquino, *Comentarios a la Ética a Nicómaco*, CIAFIC Ediciones, 1983, p.285.

²⁰ *Ibíd.*, p. 284.

²¹ *Ibíd.*, p. 286.

Dice [Aristóteles] que todas las cosas pueden igualarse porque pueden medirse por medio de algo, como se ha dicho. Ese algo que las mide a todas según la verdad de las cosas es la indigencia, que contiene a todas las cosas que pueden conmutarse, en cuanto todas se refieren a la indigencia humana, pues no son evaluadas según la dignidad de su naturaleza, de otro modo un ratón -que es un animal sensible- tendría un precio mayor que una perla -que es una cosa inanimada-, sino que el precio de las cosas se impone según la indigencia que de su uso tengan los hombres.²²

Este párrafo sigue inmediatamente después del que afirma que el precio justo es el que compensa el trabajo y el costo de las partes que intercambian, lo que parece bastante contradictorio. Pero inmediatamente aparece otro problema: *el intercambio entre dos personas no se realiza si las indigencias (o necesidades) están igualadas*. Las personas intercambian cuando cada uno valora más lo que recibe que lo que entrega. Inclusive podemos ir más allá y afirmar que cuanto mayor sea la diferencia entre el valor de lo que se entrega y el de lo que se recibe, tanto mejor (o justo) va a ser el intercambio porque ambas partes están recibiendo algo que valoran mucho a cambio de algo que valoran poco. Santo Tomás entró en una contradicción de la que no pudo salir. Más coherente fue su maestro San Alberto Magno, ya que distinguió, dentro de su error, entre el motivo del intercambio, o sea las distintas valoraciones, y el precio justo que venía dado por el costo de producción.

En la *Suma Teológica* Santo Tomás sigue el mismo razonamiento. El artículo 1 de 2, 2, cuest. 77 lleva el siguiente título: "Si puede alguien lícitamente vender una cosa más cara de lo que vale". Como se puede ver, el mismo título tiene implícita una teoría objetiva. Si por *valor* Santo Tomás entendía *valor de uso*, entonces, si hay libertad de contratación, es imposible vender una cosa en más de lo que vale ya que nadie la compraría. Sería una inconsistencia lógica de Santo Tomás decir que el valor es subjetivo y al mismo tiempo escribir este título. Parece, entonces, que la palabra *valor* tiene aquí más bien un contenido objetivo, y es muy posible que se esté refiriendo al *precio* del producto. De este modo, el título está preguntando si es lícito vender una cosa a un precio superior al que habitualmente se pacta en el mercado. Conviene recordar que, en realidad, no hay "un" precio para un determinado tipo de producto. Para un mismo tipo de producto hay tantos precios como transacciones. En cada compraventa se establece un precio; que la mayoría de las transacciones se repitan al mismo precio es otro problema. Si la contratación es voluntaria, el precio pactado libremente *siempre es justo*, porque una transacción voluntaria se realiza sólo si cada una de las partes valora más lo que recibe que lo que entrega, aunque esto se aparte de lo que habitualmente se paga en el mercado. Si todas las transacciones tuvieran que realizarse siempre al mismo precio, entonces los precios nunca subirían o bajarían. Santo Tomás concluye que vender una cosa más cara de lo que vale es injusto e ilícito:

²² *Ibíd.*, p. 285.

[...] el valor de una cosa destinada al uso del hombre se mide por el precio a ella asignado, a cuyo fin se ha inventado la moneda, como Aristóteles señala. Por consiguiente, si el precio excede el valor de la cosa, o, por el contrario, la cosa excede el valor del precio, no existiría ya igualdad de justicia. Por tanto, vender una cosa más cara o comprarla más barata de lo que realmente vale es en sí mismo injusto e ilícito.²³

Algunos historiadores del pensamiento económico sostienen que para Santo Tomás el precio justo es el precio de mercado. Ahora bien, "precio de mercado" es todo precio pactado en una transacción voluntaria, sin compulsión. Si esta conclusión fuese cierta, Santo Tomás no podría haber escrito que vender o comprar una cosa más cara o más barata de lo que "realmente" vale es injusto e ilícito. En una economía libre el único precio injusto o ilícito es el que surge de la compulsión o el fraude. Por otra parte ¿quién determina lo que realmente vale una mercancía? La cita muestra claramente que Santo Tomás tenía en mente una teoría objetiva; tiene que haber un agente externo al mercado que determine el valor real de las cosas, de lo contrario, es cada individuo en cada transacción el que está valorando subjetivamente la mercancía, y el precio le parecerá alto o bajo en función de su valoración particular. De todos modos, también está claro que no se está refiriendo al valor de uso sino al valor de cambio. La interpretación más probable, igual que en el caso de Aristóteles, parece ser el caso en que por estar mal informado alguien compre o venda a un precio más alto o más bajo que el que se vino pagando históricamente.

Dentro de la *Suma Teológica* Santo Tomás no explica qué es o cómo se determina el valor real de las cosas y lo más explícito que dijo está, como vimos, en los *Comentarios a la Ética a Nicómaco*, o sea, en los costos y el trabajo que requirió la producción de la mercancía. En la *Suma Teológica* hay una insinuación más leve a favor de los costos y el trabajo como determinantes del precio justo o verdadero valor. Siguiendo nuevamente a Aristóteles, analiza si es lícito en el comercio vender una cosa a mayor precio que el que se compró, distinguiendo dos tipos de comercio: 1) natural o necesario y 2) para obtener lucro. El primero se realiza cuando una persona entrega algo que posee y no necesita a cambio de otra cosa que necesita, y el segundo consiste en comprar y vender mercancías para obtener un lucro.

[...] la segunda especie de cambio es la de dinero por dinero u objetos cualesquiera por dinero, no para subvenir a las necesidades de la vida, sino para obtener algún lucro, y este género de negociación es, propiamente hablando, el que corresponde a los comerciantes. Según Aristóteles, la primera especie de cambio es laudable, porque responde a una necesidad natural; mas la segunda es con justicia vituperada, ya que

²³ Santo Tomás de Aquino, *Suma Teológica*, Biblioteca de Autores Católicos, 1956, tomo 8, p. 666.

por su propia causa fomenta el afán de lucro que no conoce límites, sino que tiende al infinito.²⁴

Este párrafo también descalifica la interpretación de que Santo Tomás pensaba que el precio justo es el precio de mercado. Si Santo Tomás identificara al precio justo con el precio de mercado, tendría que haber llegado a la conclusión opuesta porque las ganancias, es más, las grandes ganancias, *si el mercado es libre*, son reflejo de que se ha contribuido a aumentar el bienestar del resto de las personas. Sin embargo, Santo Tomás parece tener una visión más mercantilista del mercado según la cual *las ganancias de unos son las pérdidas de otros*. En la siguiente cita trata de rescatar un aspecto de la actividad comercial pura (para obtener ganancias) que Aristóteles había condenado definitivamente:

[...] el lucro, que es el fin del tráfico mercantil, aunque en su esencia no entrañe algún elemento honesto o necesario, tampoco implica nada vicioso o contrario a la virtud. Por consiguiente, no hay obstáculo alguno a que este lucro sea ordenado a un fin necesario o aun honesto, y entonces la negociación resultará lícita. Así ocurre cuando un hombre destina el *moderado* lucro que adquiere comerciando al sustento de su familia o también a socorrer a los necesitados, o cuando alguien se dedica al comercio para servir al interés público; esto es para que no falte a la vida de la patria las cosas necesarias, pues entonces no busca el lucro como un fin, sino como una remuneración de su trabajo.²⁵ [Las cursivas están agregadas.]

El lucro es justo o no según el fin para que se lo emplee, de manera que un comerciante que obtuvo una ganancia de \$ 100 y la destina a alimentar a su familia estaría dentro de lo honesto y lo justo, pero otro que también obtuvo \$ 100 y los destina a un gasto que alguien determina como suntuario está obteniendo una ganancia injusta. Sin embargo, *si el mercado es libre*, los dos habrán prestado el mismo servicio a la comunidad. La conclusión de Santo Tomás suena muy incoherente. Un partidario del mercado libre condena solamente las ganancias que se obtienen por privilegios legales otorgados por el gobierno. No hay nadie que pueda determinar qué es y qué no es lujo. En realidad, si descontamos el consumo imprescindible para vivir, como alimentarse o abrigarse, todo lo demás es lujo. Lo que diferencia al hombre de los animales es que puede elevarse por encima de estas necesidades vitales, puede aumentar su calidad de vida dándose lujos. Comer con cubiertos no es necesario para la vida, tampoco lo es un espejo, los cosméticos, la música, las sillas o el portero eléctrico. Generalmente se identifica con "lujo" aquello que consumen unos pocos, pero el lujo de hoy por lo general se transforma en la "necesidad básica"

²⁴ *Ibíd.*, p. 677.

²⁵ *Ibíd.*, p. 677.

de mañana, por ejemplo, las heladeras, los ventiladores, las computadoras e inclusive los automóviles.

Por último, a continuación tenemos una cita que refuerza la idea de Santo Tomás de que el precio justo está dado por el costo y el trabajo de producir el bien:

[si el comerciante] lo vendiere a mayor precio después de haberlo mejorado, parece recibir el precio de su trabajo.²⁶

Dados estos párrafos tan claros, es difícil comprender cómo M. Grice-Hutchinson pudo llegar a la siguiente afirmación: "La teoría del valor predominantemente subjetiva que sostenían San Alberto y Santo Tomás [...]".²⁷ A una conclusión similar llega Alejandro Chafuen cuando afirma que: "La tradición escolástica relegaba a un segundo plano el tema del costo de producción como determinante del precio y realizaba *la utilidad* y la estimación general que se realizaba en el mercado". Más adelante veremos lo que sostenían el resto de los escolásticos, pero si hay algo claro en Santo Tomás es que lo único que realizaba era el costo y el trabajo como criterio de precio justo, en especial en el párrafo que citamos de *Comentarios a la Ética a Nicómaco*. Chafuen cita el siguiente párrafo de Santo Tomás para defender su afirmación: "el precio de las cosas objeto de comercio no se determina según la jerarquía de su naturaleza, puesto que algunas veces se vende más caro un caballo que un esclavo, sino según la utilidad que los hombres obtienen".²⁸

En realidad, éste es el único párrafo que se puede citar de 2.2. cuest. 77 en favor de una teoría subjetiva. Pero si uno lee sin apasionamiento todo el contexto de donde se extrajo la cita, se podrá apreciar que el párrafo citado es el que queda en *segundo plano*. Cabe agregar que en este párrafo Santo Tomás repitió casi con puntos y comas a San Agustín (ver la cita 13). Si Santo Tomás hubiese tenido realmente una teoría subjetiva, no podría haber escrito que es injusto e ilícito vender una cosa más cara de lo que vale, o que la ganancia tiene que ser *moderada*, o que está justificada si se ha realizado un proceso productivo y se le ha incorporado trabajo. Todas estas afirmaciones parecen poner a Santo Tomás como un precursor de la teoría del valor agregado. También el famoso historiador Raymond de Roover²⁹ ha tratado de conciliar los párrafos contradictorios de Santo Tomás. De Roover interpreta que Santo Tomás se refería a los costos de producción porque pensaba que: "[...] el precio de mercado tendería a coincidir con el costo o a oscilar alrededor de este punto como el vaivén de un péndulo".³⁰ Parece un poco forzado sostener que Santo Tomás estaba a principios del siglo X pensando en el equilibrio de competencia perfecta donde los precios tienden a

²⁶ *Ibíd.*, p. 678.

²⁷ M. Grice-Hutchinson, *op. cit.*, p. 114.

²⁸ A. A. Chafuen y otros, *Cristianismo y libertad*, Fundación para el Avance de la Educación, 1984, p. 109.

²⁹ Raymond de Roover, "El concepto de precio justo: teoría y política económica", *Estudios Públicos*, vol. 18 (otoño de 1985). Publicado originalmente en *Journal of Economic History*, vol. 18 (1958). M. Grice-Hutchinson fue más allá y admitió que "[...] Santo Tomás reconoce que el trabajo y los costos entran en la determinación del precio [...]" ,*op. cit.*, p. 113.

³⁰ *Ibíd.*, p. 26

igualarse con los costos. Pero aunque sea cierto que Santo Tomás tenía esto en mente, no se desprende que el precio justo sea el que determina el costo, como él lo sostenía. El mismo de Roover tiene que admitir que "Tomás de Aquino no explica el problema en forma clara en ninguna parte [...]";³¹ en otras palabras, la conjetura que hace de Roover no es verificable.

Parece más acertada la conclusión a la que llega H. R. Sewall cuando dice que para Santo Tomás la utilidad no desempeña el papel más importante, sino que lo hacen los costos:

Si bien Santo Tomás no dejó de reconocer que las cualidades de utilidad de un bien muchas veces influyen en la estimación de su importancia y, por lo tanto, ayudan a construir el valor, le asigna a la utilidad un lugar entre los factores que deben ser considerados en el cómputo de precio, pero el énfasis en su discusión está en los factores de costo.³²

Debemos recordar que Santo Tomás estaba, igual que Aristóteles, preocupado por muchos otros temas; los temas económicos no despertaban en absoluto su interés. Tal vez sea responsabilidad de algunos historiadores del pensamiento económico haberle hecho decir más cosas que las que realmente dijo. El pensamiento de Santo Tomás es mucho más simple y sencillo; a él le parecía injusto e ilegal que los comerciantes se aprovecharan de la ignorancia de algunos para vender más caro o comprar más barato que el precio que habitualmente se pagaba en el mercado. Pero no le interesó preguntarse cómo se determina el precio o valor de las cosas. Santo Tomás no dice que el precio justo sea el de mercado o que no lo sea. Simplemente, no analizó el problema porque no le interesaba.

VI. Los escolásticos

John Duns Scoto (1265-1308). Este pensador cree agregar dos puntos "sustanciales" a lo que San Agustín y Santo Tomás habían dicho sobre el "precio justo", que quedan expresados así:

Además de las normas dadas anteriormente [las de San Agustín y Santo Tomás] sobre lo que es justo y lo que no lo es, yo añado otras dos. La primera es que el intercambio debe ser útil para la comunidad, y la segunda es que tal persona debe recibir en el intercambio una recompensa por su diligencia, prudencia, interés y riesgo. Esta segunda regla se deduce de que todo aquel que sirve a la comunidad honestamente debe vivir de su

³¹ *Ibíd.*, p. 26

³² H. R. Sewall, *The Theory of Value Before Adam Smith*, Augustus M. Kelley, Publishers, 1971, p. 20. Igualmente acertada es la conclusión de Richard H. Tawney: "El verdadero descendiente de las doctrinas de Santo Tomás es la teoría del valor trabajo. El último de los escolásticos fue Karl Marx", *Religion and the Rise of Capitalism*, Penguin Books, 1987, p. 48.

trabajo. Pero el que almacena mercancías es también útil y necesario a la comunidad y debe, por lo tanto, vivir del producto de su trabajo. Y, por otro lado, un hombre puede vender su esfuerzo y su atención por un justo precio. Pero el hombre que transporta mercancías de un país a otro tiene que desplegar una gran actividad, ya que debe investigar los recursos y las necesidades del país. Por lo tanto, puede fijar un precio correspondiente a su trabajo que supere lo estrictamente necesario para su mantenimiento y el de aquellos que trabajan bajo sus órdenes, y también una cantidad que lo compense por el riesgo que corre; puesto que si transporta o custodia mercancías (en un almacén, por ejemplo), lo hace a su propio riesgo, y es justo que en virtud de ese riesgo esté titulado para recibir una recompensa. Y esto resulta especialmente cierto si de vez en cuando surge alguna pérdida, de la que no es en absoluto culpable, en este servicio a la comunidad; ya que un mercader dedicado al transporte pierde de tiempo en tiempo un barco cargado de porcelana fina, y el encargado de su custodia pierde ocasionalmente en un fuego accidental las valiosas mercancías que almacena para el uso de la comunidad.

De estas dos condiciones, que son requisito de la justa transacción, se deduce, de modo evidente, que algunos reciben la denominación de negociantes en sentido vituperado: son aquellos que ni transportan ni almacenan, ni mejoran con su trabajo un artículo vendible, ni garantizan el valor de algún objeto de venta, o los que carecen del necesario conocimiento para poderlo valorar por sí mismos. Estas gentes, que tan sólo compran para vender inmediatamente bajo ninguna de las dos condiciones previamente expuestas, deberán ser eliminadas por la comunidad y exiliadas. Tales personas son denominadas *regratiers* por los franceses porque evitan el intercambio sin trabas de aquellos que desean comprar o realizar una transacción económica, y como resultado encarecen el precio de un artículo vendible y usable, tanto para el comprador como para el vendedor. De este modo, el contrato es defectuoso para ambas partes.³³

Los puntos que Duns Scoto dice "agregar" ya estaban expuestos claramente por Santo Tomás, quien, como vimos, sostenía que la ganancia del comercio no es ni buena ni mala, sino que todo depende del fin a que esté destinada. Y el segundo "agregado", que el comerciante debe recibir una recompensa por su trabajo, costos y riesgo, también fue claramente expuesto por Santo Tomás.

Raymond de Roover sostiene que el pensamiento de Duns Scoto es opuesto al de Santo Tomás, ya que considera que el primero tenía una teoría del valor basada en los costos y el segundo en la utilidad, pero, como vimos, esto en realidad no es cierto. De Roover pone a Duns Scoto como fundador de una escuela propia que funda el precio justo en el costo de producción y menciona

³³ Citado por Bernard W. Dempsey, op. cit., pp. 482-83.

como principales seguidores al escocés John Mayor (1469-1550) y al portugués Johannes Consobrinus (m. 1546).³⁴

Johannes Buridanus (1300-1358). Buridanus fue uno de los primeros pensadores que pusieron más énfasis en la necesidad como base del valor:

El valor de los bienes se calcula por la necesidad humana [...] y, por ende, la satisfacción de necesidades es la medida real de los bienes económicos. Pero parecería que esta satisfacción se mide por la necesidad; ya que la satisfacción es mayor cuando la necesidad satisfecha es importante [...] como lo muestra el hecho de que el vino es más apreciado cuando es escaso, porque lo necesitamos más.³⁵

Buridanus se acercó mucho al concepto de marginalidad pero no logró precisarlo. Por un lado pone el acento en la necesidad como determinante del valor y por otro en la escasez, pero no llega a unirlos formalmente. El hecho de haber puesto el acento en la subjetividad del valor no implica que Buridanus fuese un partidario de la libertad de precios; él, como la mayoría de los escolásticos, era partidario de la fijación de los precios por parte de los reyes. Decía que los precios debían fijarse: "*secundum utilitatem et necessitatem totius communitatis*" y no "*penes necessitatem ementis vel vendentis*".³⁶ Si dividimos a los escolásticos entre los que defendían el precio justo sobre la base del costo de producción y los que lo defendían sobre la base de la utilidad o necesidad, no debemos concluir que unos propugnaban el control de los precios y los otros no. Ambos estaban a favor de precios controlados; sólo diferían en los elementos que el rey debía tener en cuenta: los costos o las necesidades.

San Bernardino de Siena (1380-1444). San Bernardino señala que los bienes pueden tener dos tipos de valor: 1) natural y 2) de uso. El primero es objetivo y el segundo subjetivo. Los bienes vendibles son valuados en el mercado por su valor de uso. Pero aparece una inconsistencia, porque San Bernardino sostiene que el valor de uso está determinado por tres factores: 1) *virtuositas*, que es la cualidad intrínseca del bien, 2) *raritas*, que es su escasez, y 3) *complacibilitas*, que es la estimación común de un bien. Dice San Bernardino:

[...] este valor puede ser considerado desde tres perspectivas: virtuositas, raritas, complacibilitas.³⁷

La *virtuositas* es un elemento objetivo, es algo que está en las cosas; pero en realidad el valor no está en las cosas, sino en los hombres. Pero ¿qué es una cualidad intrínseca? La cualidad que pueda tener un bien no es la que le da valor;

³⁴ R. de Roover, op. cit., p. 424.

³⁵ Citado por M. Grice-Hutchinson, *Ibíd.*, pp. 27-28.

³⁶ "De acuerdo con la utilidad y necesidad de toda la comunidad" y no "con las pretensiones del vendedor". Citado por R. H. Tawney, op. cit., p. 289.

³⁷ Citado por A. A. Chafuen, *Christians for Freedom*, pp. 95-96.

sólo cuando el hombre se da cuenta de que alguna de esas cualidades puede ser útil, el bien adquiere valor. Mientras no se percate de la existencia de dicha utilidad el bien no tiene valor, por más que la cualidad del bien esté allí presente. Además, para reforzar la importancia que tiene la mente humana en la formación del valor, podemos agregar que los bienes no tienen una cualidad sino tantas como se le pueda ocurrir al hombre. Como vimos anteriormente, un destornillador, por ejemplo, sirve para poner o sacar tornillos, pero también puede servir para abrir una lata, como pisapapel, de adorno, para trabar una puerta, para provocar un cortocircuito, para romper un vidrio, y podemos seguir pensando infinidad de aplicaciones posibles para un destornillador, como para cualquier objeto. En realidad hay tantas *virtuositas* como ideas de utilidad en la mente del usuario. Para qué puede servir un bien es una creación puramente intelectual, y por lo tanto subjetiva. Obviamente uno no puede pretender volar con un destornillador, pero no se puede hablar de "la" cualidad intrínseca, sino de "las" cualidades intrínsecas de los bienes, y de éstas existen tantas como a la mente humana se le pueda ocurrir.

La confusión que ha surgido en torno a este tema se puede deber a que cualidad y utilidad no pueden ser separadas. Para que un bien sea útil tiene que tener ciertas cualidades que sirvan para satisfacer las necesidades de un hombre; sin ellas el bien puede perder valor, pero pierde valor porque ha dejado de ser útil. Utilidad y cualidad son como dos caras de una misma moneda. Pero, para poner el caballo delante del carro, es la necesidad humana la que convierte en útil una cualidad y por esta razón el valor es subjetivo. Los que sostienen que un bien tiene valor porque posee alguna cualidad están suponiendo, sin darse cuenta, que esa cualidad ya es útil, o sea que el bien ya tiene valor.

La *complacibilitas* sí es un factor subjetivo. Sin embargo, de la manera como está definida puede servir para explicar cómo se forma el "precio" del bien, pero no su "valor de uso". El valor de uso es totalmente subjetivo, hay tantos como personas.

La *complacibilitas* se definió como la estimación común, pero, por un principio básico de individualismo metodológico, sólo los individuos valoran; hablar de la sociedad, comunidad o país que valora no tiene sentido.³⁸

En la determinación del "precio" San Bernardino es más exacto. Recordemos que, como todos sus antecesores, estaba preocupado por el precio justo.

El precio justo es el que se adecua a la valuación del lugar, o sea, a lo que el objeto de una venta es comúnmente valorado en tal momento y lugar.³⁹

³⁸ Como dice L. von Mises; "El peor enemigo de un pensamiento claro es la tendencia a hipostatizar, i.e. a atribuirle sustancia o existencia real a construcciones o conceptos mentales", *The Ultimate Foundation of Economic Science*, Sheed Andrews and McMeel, Inc., 1978, p.78.

³⁹ Citado por H. R. Sewall, op. cit., p. 25.

Según de Roover, para San Bernardino el precio justo estaba determinado por:

[...] la estimación hecha en común por todos los ciudadanos de una comunidad (*æstimatio a communitatibus civilibus facta communitis*).⁴⁰

Por último, San Bernardino incluía la *raritas* (la escasez) en su análisis:

El agua es generalmente barata donde es abundante. Pero puede ocurrir que en la montaña, o en otro lugar, el agua sea escasa, y no abundante. Puede muy bien ocurrir que el agua sea mucho más estimada que el oro, si el oro es más abundante en este lugar que el agua.⁴¹

Igual que en el caso de Buridanus, San Bernardino se acercó mucho a una teoría de la utilidad marginal, pero también sugería el control de los precios por parte de los reyes y les aconsejaba tener en cuenta, entre otros factores, el costo de producción. Según H. R. Sewall:

San Bernardino también enumeraba los ítem que debían ser considerados por las autoridades públicas para la fijación de precios legales. Estos eran la utilidad natural del bien, su abundancia o escasez, el peligro, la fatiga y el trabajo [*industry*] de aquellos que lo produjeron y lo preservaron, o bien los inconvenientes que sufrieron por el bien de otros. Consideraba que la retribución por servicios personales debía depender del carácter del servicio, si es especializado o no, y su dignidad.⁴²

Se podría concluir que San Bernardino, como la mayoría de los escolásticos, estudiaba la formación de los precios para que los príncipes pudiesen fijar precios con más exactitud, pero estaba bastante lejos de defender la libertad de los mercados.

San Antonino de Florencia (1389-1459). San Antonino tenía la misma teoría que San Bernardino. En la siguiente cita se puede apreciar claramente esta influencia y también la de Aristóteles y Santo Tomás.

El valor de un artículo descansa en una consideración triple: 1) sus cualidades intrínsecas; 2) su escasez, y 3) el deseo que despierte en nosotros.

⁴⁰ R. de Roover, "Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith", en *The Quarterly Journal of Economics* (mayo de 1955).

⁴¹ Citado por A. A. Chafuen, *Christians for Freedom*, p. 96.

⁴² H. R. Sewall, op. cit., p. 26.

Las cualidades intrínsecas de una cosa se conocen por el modo en que, en virtud de sus propiedades inherentes, nos resulta más eficaz para nuestro uso. Así, el buen pan de trigo tiene para nosotros más valor que el pan de cebada, y un caballo poderoso tiene más valor para hacer un viaje que un asno.

En segundo lugar, el valor de un objeto vendible se establece atendiendo a su escasez; es decir, las cosas que se encuentran raramente o con dificultad son más necesarias en proporción porque, debido a su escasez, sentimos una mayor necesidad de ellas y hay menos oportunidad de poseerlas, y el grano vale más en épocas de hambre y escasez que cuando hay para todos en abundancia [...].

En tercer lugar, un objeto vendible se juzga también por el efecto grato que ejerce sobre nosotros; esto es, de acuerdo con el grado en que agrada a nuestra imaginación el uso de tal objeto. Así, una parte no pequeña del valor de los objetos vendibles surge del placer de la voluntad en obtener mayor o menor satisfacción en el uso de esto o de aquello. Un caballo resulta más agradable a una persona que a otra, y un adorno agrada más a ésta que a aquélla.

El tercer factor que hay que considerar respecto del valor de un objeto es que difícilmente podremos determinarlo excepto presunta y probablemente, y esto no con exactitud matemática, sino dentro de una gradación referente a épocas, lugares y personas [...].

En cuanto al segundo principio, a saber, que existe un margen apropiado dentro de cuyos límites pueden variar los precios, debe hacerse notar que este margen se puede conocer de tres formas: 1) por la ley; 2) por la costumbre y 3) por el juicio práctico. En primer lugar, por la ley - *extra De empt. et vend, Cum Dilecti*-. Este margen apropiado se conoce también de otra manera, ya que, como Scoto dice en su comentario citado más arriba, la experiencia muestra con suficiente claridad que la cuestión se deja ordinariamente en manos de aquellos que realizan el intercambio, de modo que, con las consideraciones debidas a las necesidades mutuas, juzgan por sí mismos para dar y recibir cosas equivalentes [...].

Así, por regla general, los contratos van acompañados de un cierto obsequio real o concesión. Es, por lo tanto, bastante probable que cuando las partes contratantes estén recíprocamente satisfechas deseen concederse algo mutuamente en tanto que no se han alejado excesivamente de la perfecta justicia.

El mismo margen de precio se puede conocer, en tercer lugar, guiándose por el juicio práctico, ya que éste dicta que cuando una cosa, en sí misma, vale diez, es tan preciada de su propietario como para valer doce. Si me propongo poseerla, no debo dar solamente los diez que vale por sí misma, sino tanto como valga para su propietario, de acuerdo con su deseo de conservarla.⁴³

⁴³ Citado por B. W. Dempsey, op. cit., p. 484.

Como puede verse, San Antonino utiliza los tres conceptos de San Bernardino, *virtuositas*, *raritas* y *complacibilitas* para explicar la determinación del valor [de cambio] de los bienes. Pero comienza a introducir algún grado de flexibilidad ya que el "precio justo" puede variar dentro de ciertos límites. En realidad, este concepto ya se encontraba en el *Talmud*, que aceptaba un desvío del 16,6% respecto del precio justo.⁴⁴ Los escolásticos lo extendían hasta el 50%.

Estos límites a las fluctuaciones de precios muestran que tampoco San Antonino era partidario de un mercado libre; los precios debían estar acotados. En la siguiente cita sigue a Santo Tomás palabra por palabra condenando las ganancias excesivas:

La idea de negocio no implica nada vicioso o contrario a la razón. Por lo tanto, debería estar ordenado a un fin honesto y necesario, y de esta forma es tenido por legal; como, por ejemplo, ocurre cuando un negociante ordena la ganancia *moderada* que persigue con el fin de cubrir decentemente sus necesidades y las de su familia y ayudar también al pobre. Ni tampoco es posible la condena cuando emprende un negocio como un servicio público necesario para el Estado y pretende obtener una ganancia, no como un fin, sino como remuneración a su trabajo, observando el resto de las debidas consideraciones citadas. Pero si hace de la ganancia su fin último, buscando únicamente aumentar *enormemente* su riqueza y guardarla para sí, debe condenarse su actitud.⁴⁵ [Las cursivas están agregadas.]

Francisco de Vitoria (1483-1546). Este pensador fue el fundador de la Escuela de Salamanca. Varios historiadores del pensamiento económico sostienen que esta escuela es la que sentó las bases de las modernas teorías del valor y del precio.

Francisco de Vitoria dice en forma muy explícita que los costos no deben tenerse en cuenta para determinar el "precio justo", de lo cual no se desprende que sostenga que el "precio justo" sea el precio de mercado, sino que se deben buscar otros parámetros para que el rey establezca el precio justo:

[...] respecto del precio de las cosas no se atiende a la naturaleza de las mismas, cuando entre la cosa que se vende y la que se compra no existe ninguna proporción, pues son de diversa especie, sino que se atiende a la estimación y convenio común de los hombres. v. gr., se vende un caballo por oro; según su naturaleza no hay ninguna equivalencia entre ambos porque el caballo es más perfecto y difiere en especie del oro. También el siervo se vende por oro y es más perfecto que él y ningún oro

⁴⁴ Véase E. Kleiman, " 'Just price' in Talmudic literature", *History of Political Economy*, vol. 19, n° 2, 1987.

⁴⁵ Citado por B. W. Dempsey, op. cit., p. 483.

puede igualar su perfección; queda pues que el precio de la cosa ha de ser buscado en la común estimación de los hombres.⁴⁶

En este párrafo el fundador de la escuela de Salamanca sigue a los pensadores anteriores al afirmar que las cosas vivas son objetivamente superiores a las no vivientes, pero que el precio se debe establecer teniendo en cuenta la estimación común y no esta jerarquía filosófica. Vitoria pone los mismos ejemplos: caballos, siervos y joya. En la siguiente cita, afirma que los costos no son un criterio para determinar el precio justo:

Se sigue de este principio que dondequiera que se halla cosa venal de modo que existen muchos compradores y vendedores de ella, no se debe tener en cuenta la naturaleza de la cosa ni el precio al que fue comprada, es decir lo cara que costó Y con cuántos trabajos y peligros, v.gr., Pedro vende trigo; al comprarlo no se deben considerar los gastos hechos por Pedro y los trabajos, sino la común estimación "a cómo vale". [Si un vendedor vendiera más caro el trigo] teniendo en cuenta los gastos y trabajos, vendería injustamente porque sólo debe venderlo, según la común estimación en la plaza, "a cómo vale la plaza".

Vitoria comienza a diferenciarse más clara y explícitamente de sus antecesores. Los costos no deben tenerse en cuenta para la determinación del precio justo sino la estimación común "a cómo vale la plaza", que parecería indicar que es el precio de mercado.

Si bien el avance analítico de Vitoria es importante, todavía le queda una mezcla de varios conceptos. No logra separar el plano normativo del positivo. Cuando habla de la formación del precio dice que no se "debe" tener en cuenta los costos de producción y el trabajo. En realidad lo que se "debe" tener en cuenta al querer vender o comprar una cosa es totalmente irrelevante para la formación de los precios. El vendedor puede intentar computar los costos de producción, o cualquier cosa que se le ocurra al pedir un precio por su producto. Lo que se "debe" tener en cuenta para pedir un precio es un problema del vendedor. Se trata de un factor totalmente subjetivo y la teoría económica no tiene nada que decir en esa materia. A la teoría económica sólo le interesa cómo concretamente se determinan los precios en el mercado. La teoría económica no se pregunta qué es lo que se "debe" incluir en la formación de los precios. Lo que se pregunta es, por ejemplo, si los costos tienen concretamente algo que ver en la determinación de los precios.

Debido a esta confusión de los planos normativos y positivos, Vitoria entra en contradicción, porque está sosteniendo que un vendedor vendería "injustamente" si lo hiciera a un precio superior a la estimación común. Como ya dijimos, no existe "el" precio de mercado de una mercancía, lo que existe son tantos precios como transacciones y el mercado hace que esas transacciones

⁴⁶ Citado por A. A. Chafuen en "Los fundamentos escolásticos de la economía de mercado", *Cristianismo y libertad*, p. 110.

tiendan a realizarse dentro de cierto margen debido a la competencia. Precio de mercado es todo precio pactado en una transacción voluntaria, luego ¿cómo se puede vender algo a un precio injusto *si la transacción es voluntaria*? Como los escolásticos no lograron desprenderse de una concepción objetiva del valor, no pudieron abandonar el concepto de precio justo. Si el valor es subjetivo, hay tantas valoraciones como personas, no existe eso que los escolásticos llaman la "estimación común"; la estimación es puramente individual, depende de cada persona. Si los escolásticos se hubiesen dado cuenta de este punto, se habrían visto obligados a abandonar la idea de "precio justo". Cuando dos personas realizan una transacción voluntariamente, el precio se determina sobre la base de sus respectivas valoraciones y cualquier precio que convengan "es" un precio de mercado *aunque se aparte mucho de lo que "habitualmente" se paga*.

La diferencia entre los escolásticos que defendían el criterio del costo para determinar el precio justo y los que defendían la "estimación común" es simplemente que apelaban a parámetros "objetivos" distintos para determinar cuándo un precio era justo o injusto. El hecho concreto es que el rey podía intervenir para fijar límites máximos y mínimos a los precios de los bienes cuando no estaba de acuerdo con las valoraciones del comprador y el vendedor. Alguien viene a imponer externamente un criterio distinto, supuestamente "objetivo", para la determinación de los precios.

Vitoria afirmaba que el precio legal, el fijado por el rey, puede ser justo; esto implica que el que fija el mercado puede ser injusto, de manera que no es correcto afirmar que este autor creía que el precio justo era el precio de mercado. Para decidir de otra manera, para Vitoria el precio de mercado es justo siempre y cuando no difiera de lo que él considera que es un precio justo.

También cabe señalar que realiza una distinción entre bienes de primera necesidad y de lujo y considera que los costos sí pueden tenerse en cuenta para determinar el precio justo de los segundos. Esta distinción es importante porque entonces, globalmente, el pensamiento de Vitoria podría resumirse de la siguiente manera: los costos de producción son un buen criterio para determinar el precio justo de los bienes de lujo, pero en el caso de los bienes de primera necesidad hay que tener en cuenta las necesidades de la gente o la estimación común. Por esta razón estos autores estaban a favor del control de precios de los bienes de primera necesidad. Luego puede haber precios libres determinados por los costos en un caso y precios máximos determinados por la necesidad para los bienes de primera necesidad, en el otro.

Martín de Azpilcueta (1493-1586). Azpilcueta también es un continuador fiel de Santo Tomás, sobre todo en lo que se refiere a una ganancia moderada. Esta idea de la ganancia moderada es consistente con la teoría del precio justo de Azpilcueta que, a su vez, es prácticamente idéntica a la de Aristóteles ya la de Santo Tomás (preferimos mantener la ortografía de la época):

[...] para que la compra y venta sean justas, es menester que lo que se compra vala tanto, quanto el precio que por ello se da; y al revés,

el precio sea tanto, quanto ello vale. Y assi como también, para que qualquier arrendamiento sea justo, es menester que vala tanto el uso de la cosa arrendada, quanto precio se de por el; y al revés tanto se de por el, quanto vale: Assi para que el cambio o trueco sea justo y licito, es menester que lo que una parte da a la otra sea ygual valor con la que toma.⁴⁷

Como se puede ver, pasados más de 1800 años desde Aristóteles, la idea de "igualar" lo que se entrega y lo que se recibe sigue vigente y ambigua o contradictoria cualquiera que sea la explicación que se le quiera dar.

Azpilcueta, igual que sus otros colegas escolásticos, recomienda el control de los precios por parte del rey. La siguiente cita reafirma la idea de justicia en los cambios basada en la "igualdad" en las cosas que se cambian y aconseja control de precios para los productos:

[...] los contratos nombrados por especial nombre, diffieren de los que no lo tienen tal; pero conviene con ellos en quanto (para que sean justos) también requieren que lo que se da o haze por una parte valga tanto, quanto vale lo que se da, haze por la otra, conforma a aquella solemne regla de Scoto: Que en todos los que propiamente son contratos, en que uno da a otro, sin animo de donar libremente, ha de aver ygualdad entre lo que una parte da o haze, y entre lo que la otra da o haze; y, por consiguiente, para que este contrato sea licito, es necesario que lo que se da al cambiador, porque dé cedula, y haga dar por él en otra parte los dineros, que se dé su justo salario, y que no tome el mas del. Qual empero sea justo y qual injusto, por falta o por sobra, *deve se recorrer a la ley*, en falta della a la costumbre, si la ay; y a falta de ellas, al alvedrío de prudente y buen varón.⁴⁸

Podemos ver que al tratar de establecer qué es un precio justo cita a la ley en primer término, las costumbres en segundo lugar y al prudente y buen varón en tercero y no hace mención alguna del acuerdo voluntario de las partes, que es la única fuente del precio del mercado.

Tomás de Mercado (1500-1575). Mercado es uno de los representantes más importantes de la escuela de Salamanca. Es uno de los que más se oponen al mercado libre; de todas maneras, su análisis del valor y de la formación de los precios es en muchos aspectos correcto. Siguiendo fielmente a Aristóteles ya Santo Tomás, Mercado realiza las siguientes reflexiones:

Dice Santo Tomás (que es nuestro príncipe) propio es de la justicia hacer igualdad en los contratos humanos. E igualdad es ajustar dos cosas

⁴⁷ M. de Azpilcueta, *Comentario resolutorio de cambios*, Consejo Superior de Investigación Científica, 1965, pp. 25-26.

⁴⁸ *Ibíd.*, p. 41.

disímiles. Como un caballo y cien ducados en la esencia tan diferentes, vienen a ser iguales en la estima si los vale. Y la justicia que mercándose el caballo, se den por él los cien ducados, y no menos aunque se pueda con algún engaño, o fuerza haber por lo menos. Así se da a cada uno lo que pertenece con igualdad. Al que compra, su caballo, al que vende, otro tanto dinero (como dije en el valor).⁴⁹

Mercado, igual que Aristóteles y Santo Tomás, defiende la propiedad privada frente a la comunal, pero con regulación estatal en el uso y disposición. En realidad, desde el punto de vista económico y de la asignación eficiente de los recursos, lo que importa es que el propietario pueda usar y disponer de su propiedad. La titularidad legal no es suficiente para el proceso de mercado. Un propietario que tiene que hacer con su propiedad lo que el Estado le dice es, a los fines prácticos, un funcionario público. Desde el punto de vista del mercado, no hay propiedad privada donde hay regulaciones y controles por parte del Estado. Tomás de Mercado no oculta su desprecio por los mercaderes y su búsqueda de ganancias:

El deseo del mercader es el universal de todos, aunque como dice San Agustín, es con toda su generalidad vicioso, conviene a saber, querer mercar barato, y vender caro, y tiene más el tratante: que no solamente lo desea y apetece sino lo ejercita, y procura. El intenso deseo de la república es al contrario, que se venda lo más barato que se pudiese. Porque le pertenece promover toda la utilidad y provecho de los vecinos. De aquí que tiene autoridad para tres cosas. La primera para expeler y quitar de la ciudad los mercaderes, especialmente extranjeros: y poner de su mano tres, lo trece, que lo sean dándoles para ello caudal bastante, con que traigan todo lo necesario, y tasando todas las mercancías a precio, que se ahorre de más del costo para costas. Expulse los extranjeros, porque siempre sabios los juzgaron por perniciosos a la ciudad.⁵⁰

Si este representante de la escuela de Salamanca hubiese sido partidario de precios libres, no tendría por qué expulsar a ningún mercader. Por el contrario, debería dirigir sus quejas contra las regulaciones y controles que limitan la competencia, encareciendo los productos. Para defenderse de los mercaderes la república también tiene facultad:

[...] para establecer, y promulgar leyes, que se guarden en los contratos, y tasar, y poner precios, en la ropa por el cual estén obligados todos a vender en conciencia. Porque *es su oficio apreciar y dar valor a todas las cosas que sirven a la vida humana, las cuales de suyo no tienen, o si lo tienen, no es justo*, ni conviene que se siga, o se considere, lo que de ellas de suya valen, sino lo que pueden servir, y aprovechar al hombre,

⁴⁹ Tomás de Mercado, *Suma de tratos y contratos*, Editorial Nacional, 1975, p. 111.

⁵⁰ *Ibíd.*, p. 155.

por cuya causa fueron producidas y se conservan como parecen por ejemplos.⁵¹

Para Mercado es, entonces, función del gobierno "apreciar y dar valor a *todas* las cosas que sirven a la vida humana". Dice posteriormente:

[...] todos están obligados a vender cada cosa por lo que vale. Este es un dictamen natural de la razón que sin doctor ninguno, ni ley positiva lo enseña a todas las naciones. Más cual sea justo precio de cada una, la naturaleza no lo tasa, ni señala [...]. Puessi la naturaleza no tasa cuánto han de valer, cuántos reales, cuántos ducados: a quien más conforme a razón pertenecerá proveer esto, siendo tan necesario, que a la república. Cuyo oficio es suplir con ordenaciones, lo que la naturaleza falta [...]. y como la ley natural, de quien se deriva la civil, es la ley divina, que mana de Dios, y la culpó en nuestros corazones. Por esta razón dicen los sabios que la potestad y jurisdicción seglar, que establece estas pragmáticas viene también del cielo mediante la natural. Por lo cual es muy justo aprecie, y tase ella los bastimentos, y las demás cosas venales. Siendo tan necesario haya en ellas: y no habiéndola puesto la naturaleza.⁵²

Agrega luego:

Porque vender uno al precio puesto, no es solamente ley del rey (que si lo fuera, pudiérase dudar si obliga o no) siendo ley divina, y natural, que es de mayor fuerza, y que a todos obliga.

Así los eclesiásticos, obispos y dignidades, religiosos, canónigos y todos los demás que por derecho canónico son exentos de la jurisdicción seglar, están justamente obligados a guardar la tasa en lo que la hubiese: no por estar sujetos a las ordenanzas reales, sino porque están sujetos ala ley natural. Y la ley natural es: que siempre se venda por justo precio, y la misma ley natural también, dicta, qué precio justo es el que pone la república, mayormente los principales della, el rey o príncipe que la gobierna. Y así para la tasa, que ellos ponen, vendiendo por más precio, no es tanto quebrantar el mandato real, cuanto violar y traspasar el divino, y agraviar el prójimo.⁵³

Para fijar precios las autoridades del reino deben tener en cuenta los siguientes elementos:

Débase considerar lo que a ellos [los mercaderes] les cuesta, las cosas que hacen en traerlo, el riesgo a que los exponen, por mar o por tierra, el tiempo que tienen ocupando en ello su dinero, hasta que se saca,

⁵¹ *Ibíd.*, p. 158.

⁵² *Ibíd.*, p. 160.

⁵³ *Ibíd.*, p. 160

ya junto esto, añadiendo un moderado interés, se hallará, y pondrá el precio justo. Lo cual aunque parece verificarse solamente en la ropa, que viene de afuera: proporcionadamente se puede aplicar en los frutos, y cosecha de la tierra: que también tiene sus gastos, y peligros. Mirar lo que cuestan los peones, la tierra, los pastos, y los demás labradores y pastores, pues es ganancia de todos, y bien universal que ellos ganen. Aunque si hay de aquel género de ropa ya en la ciudad: también se ha de considerar la abundancia, y falta que hay de ella: al tiempo que se tasa ésta, que de nuevo vino. Qué tanta puede haber ya en la república, que no se le puede conceder ganancia al recién venido: antes sea menester, pierda por la razón y coyuntura que llegó [...].

Puesto el precio para aumentarlo, o disminuirlo basta, o debe bastar una de tres circunstancias, o todas ellas. Conviene a saber, si hay agora muchas más mercaderías, o muchas menos, que cuando se apreciaron, si hay muchos, o pocos compradores, o más, o menos dineros, y se suelen vender de contado.⁵⁴

En términos modernos Mercado se acerca a la posición de un ingeniero social que cree que puede, como diría Adam Smith, arreglar el funcionamiento de la sociedad de la misma manera que se arreglan las piezas en un tablero de ajedrez. Señala muy claramente que los gobernantes deben tener en cuenta los costos, peligros y estado de la oferta y la demanda para fijar el "precio justo".

Este pensador de la escuela de Salamanca, como muchos otros, piensa que son las necesidades las que dan origen al valor de las cosas, piensa que la oferta y la demanda son "algunos" (otros son los costos) de los factores que los reyes y príncipes deben tener en cuenta para fijar los precios.

Luis de Molina (1535-1601). Luis de Molina es otro destacado representante de la escuela de Salamanca. Dado el espacio que Molina le asigna al tema del precio justo en su libro, se lo puede considerar como el autor escolástico que más detenidamente analizó el problema. Molina comienza analizando el tema de la siguiente manera:

Para conocer si la compra-venta es justa o injusta se atiende, fundamentalmente, al precio. Por eso examinaremos en esta disputa las clases de precio que existen y, en la siguiente, aquellos elementos que nos ayudarán a juzgar más fácilmente si el precio es o no justo.⁵⁵

Molina, igual que todos los escolásticos, pierde de vista el único criterio para saber si el precio fue justo o no: *si la transacción fue desarrollada en forma voluntaria o no*. Ninguno de los doctores escolásticos menciona este punto clave; todos ellos buscaron otros criterios.

⁵⁴ .Ibíd., p. 168.

⁵⁵ Luis de Molina, *La teoría del precio justo*, p. 159.

Molina distingue entre dos tipos de precios: 1) el legal, y 2) el natural, y los define de la siguiente manera:

Las cosas tienen un precio justo, que viene fijado por la autoridad pública mediante la ley o decreto público [...]. La generalidad de los doctores, juntamente con Aristóteles, 5 *Ethic. c. 7*, llaman legal o legítimo a esta clase de precio, significando que se trata de un precio puesto por la ley. Ciertamente el precio legal es indivisible, de forma que si a cambio de la mercancía que se vende se recibiera más de dicho precio, la venta sería injusta y debería restituirse el exceso. Lo que acabamos de decir debe entenderse de cuando la ley que estableció el precio legal fue una ley justa, lo que veremos más adelante.

Otro precio es el que las cosas tienen por sí mismas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público. Aristóteles, en el *lugar citado*, y muchos otros autores llaman a éste precio natural [...] lo llaman natural porque nace de las mismas cosas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público, pero dependiendo de muchas circunstancias con las cuales varía, y del afecto y estima que los hombres tienen a las cosas según diversos usos para los que sirven.⁵⁶

El precio natural, a diferencia del legal, es divisible. Esto quiere decir que puede variar dentro de ciertos límites.

[...] Los doctores distinguen tres clases de precio justo: supremo o riguroso, medio o moderado e ínfimo o piadoso. Esta distinción sólo tiene lugar en el precio justo natural, no en el legítimo o legal [...]. El precio que dista poco de la mitad del margen total, tanto si es al lado riguroso como al piadoso, se computa como medio y se lo llama medio o moderado. Los otros dos precios constituyen los márgenes extremos.⁵⁷

Cualquier persona puede vender sin cometer injusticia dentro de estos márgenes, por lo tanto el precio justo natural es divisible o sea que puede adoptar distintos valores. Esa posición es defendida por Cayetano, Juan de Medina, Soto, Covarrubias y los doctores comúnmente.⁵⁸

Para Molina el precio legal es posterior al natural y, en cierto modo, lo presupone; por lo tanto comienza analizando el segundo, a pesar de que la presentación la hizo en forma inversa. Molina divide el precio natural también en dos grupos: 1) el de los bienes que comúnmente se están vendiendo en un cierto lugar o región y 2) el de los bienes que se venden por primera vez. Este pensador de Salamanca considera que hay varios factores que influyen en la determinación

⁵⁶ *Ibíd.*, pp. 159-60.

⁵⁷ *Ibíd.*, pp. 160-61.

⁵⁸ *Ibíd.*, p. 161

del precio natural de los bienes. Al exponer el primero sigue a San Agustín casi palabra por palabra:

Debe considerarse en primer lugar, que el precio se considera justo o injusto no en base a la naturaleza de las cosas consideradas en sí mismas -lo que llevaría a valoradas por su nobleza o perfección-, sino en cuanto sirven a la utilidad humana, pues en esa medida las estiman los hombres y tienen un precio en el comercio y en los intercambios [...]. Cuanto acabamos de exponer explica que los ratones, aunque por su naturaleza sean más nobles que el trigo, no se estimen ni aprecien por los hombres, pues no le son de utilidad alguna. También se explica así que la casa se suele vender justamente por un precio mayor que el precio que se vende un caballo e incluso un esclavo, siendo así que tanto el caballo como el esclavo son por naturaleza mucho más nobles que la casa.⁵⁹

En segundo lugar Molina cita la *complacibilitas* de San Bernardino:

Debemos observar, en segundo lugar, que el precio justo de las cosas tampoco se fija atendiendo sólo a las cosas mismas en cuanto son de utilidad al hombre, como si, "caeteris paribus", fuera la naturaleza y necesidad del empleo que se les da lo que de forma absoluta determinase la cuantía del precio; sino que esa cuantía depende, principalmente, de la mayor o menor estima en que los hombres desean tenerlas para su uso. Así se explica que el precio justo de la perla, que sólo sirve para adornar, sea mayor que el precio justo de una gran cantidad de grano, vino, carne, pan o caballos, a pesar de que el uso de estas cosas, por su misma naturaleza, sea más conveniente y superior al de la perla [...]. Se explica así, también que objetos antiguos de hierro y arcilla que, roídos por el paso del tiempo, nosotros no estimamos, los japoneses lo estimen en mucho por su antigüedad [...]. Estos hechos y otros semejantes se deben exclusivamente a la estimación por la que los hombres, en sitios y lugares diferentes, quisieron apreciar en más una cosa que otra; y no parece deban condenarse los intercambios que los hombres realizan de acuerdo con la estimación común de las cosas en sus respectivas regiones, aunque algunas veces puedan mover a risa debido a la primitividad y costumbres de quienes las intercambian, tema del que ya nos ocupamos al hablar de los esclavos. En resumen, el precio justo de las cosas depende, principalmente, de la estimación común de los hombres de cada región; y cuando en alguna región o lugar se suele vender un bien, de forma general, por un determinado precio, sin que en ello exista fraude, monopolio ni otras astucias o trampas, ese precio debe tenerse por medida y regla para juzgar el justo precio de dicho bien en esa región o lugar,

⁵⁹ *Ibíd.*, p. 168.

siempre y cuando no cambien las circunstancias con las que el precio justificadamente fluctúa al alza o a la baja.⁶⁰

En esta cita podemos ver que Molina es mucho más claro y preciso que sus predecesores en lo que se quiere decir por "precio justo". Molina se acerca mucho más a una identificación del precio justo como igual al de mercado.

En la siguiente cita podemos ver cómo inclusive Molina analiza los motivos de las fluctuaciones de los precios sobre la base de una rudimentaria idea de oferta y demanda:

Debe observarse, en tercer lugar, que son muchas las circunstancias que hacen fluctuar el precio de las cosas al alza o la baja. Así, por ejemplo, la escasez de los bienes, debida a la mala cosecha o a causas semejantes, hace subir el justo precio. La abundancia, sin embargo, lo hace descender. El número de compradores que concurren al mercado, en unas épocas mayor que en otras, y su mayor deseo de comprar, lo hacen también subir. Igualmente la mayor necesidad que muchos tienen de algún bien especial en determinado momento, supuesta la misma cantidad de dicho bien, hace que su precio aumente, como sucede con los caballos, que valen más cuando la guerra está próxima que en tiempos de paz. De igual forma, la falta de dinero en un lugar determinado hace que el precio de los demás bienes descienda, y la abundancia de dinero hace que el precio suba. Cuanto menor es la cantidad de dinero en un sitio, más aumenta su valor y, por tanto, "caeteris paribus", con la misma cantidad de dinero se pueden comprar más cosas.⁶¹

Molina ya deja de hacer referencia a la ganancia "moderada" de sus antecesores y aprueba que los comerciantes puedan obtener "grandes" beneficios debido a la suerte o pericia. La siguiente cita, criticando a los que usan el costo de producción como parámetro para determinar el precio justo, es muy categórica al respecto:

De lo expuesto hasta aquí parece ser falsa la opinión de Scoto, al que sigue Mayor. Estos autores afirman que el precio justo que deben seguir los comerciantes no es el que acabamos de exponer, sino que deben computarse todos los gastos en que incurrieron los comerciantes al comprar, trasladar y conservar los bienes; más aún, que debe computarse también el pago justo por los trabajos realizados y por la diligencia puesta por los comerciantes, así como por los peligros a que se expusieron, de forma análoga a como se computarían si, motivados por la recompensa sirvieran con su actuación a la República. Y añaden esos autores: si los comerciantes vendieran los bienes al precio que aproximadamente se sigue de aplicar este criterio, estarían vendiendo al precio justo, pero si lo

⁶⁰ *Ibíd.*, pp. 168-69.

⁶¹ *Ibíd.*, pp. 169-70.

superaran notablemente, estarían vendiendo a un precio injusto [...]. Que esta regla y su corolario es falsa consta por lo expuesto hasta este momento, y así la rechazan comúnmente los doctores; por ejemplo, Soto, Juan de Medina, Covarrubias y Contado. *Porque el precio de los bienes no debe estimarse en base al lucro de los comerciantes o al daño de los mismos, sino en base a la estimación común en el lugar en que se venden, consideradas todas las circunstancias concurrentes*; y esto es así aunque los comerciantes, por falta de suerte o de habilidad, obtengan escaso beneficio o sufran pérdidas, o aunque obtengan grandes beneficios por haber tenido suerte o haber trabajado con pericia.⁶²

De todas maneras Molina no logra abandonar totalmente la idea de que el mercado libre podría generar precios injustos, incurriendo en alguna contradicción respecto de los párrafos anteriores. En las siguientes citas Molina sostiene que el precio justo fluctúa dentro de márgenes máximos y mínimos:

Los doctores están de acuerdo en afirmar que peca quien vende por encima de la mitad del justo precio o compra por debajo de dicha mitad, y que, tanto en el fuero externo como en el interno de la conciencia, estaría obligado a restituir [...] así pues, cuando alguno compra por debajo de la mitad del justo precio está obligado o a aumentar el precio hasta alcanzar el justo o a rescindir el contrato, devolviendo la mercancía y recibiendo el precio entregado. Cuando se vendió algo por encima de la mitad del justo precio se está obligado a restituir el exceso cobrado sobre el justo precio o a rescindir el contrato, entregando íntegro el precio recibido y recuperando la mercancía, según se prefiera.⁶³

Seguidamente Molina se muestra de acuerdo con este criterio de la fluctuación del precio justo dentro de un rango máximo y mínimo:

[...] la opinión común de los teólogos y juristas defiende *con razón* lo contrario, es decir, que quien rebasa los límites del precio justo o valor de un bien, ya sea en la compra-venta, en el alquiler o en cualquier otro contrato, peca y está obligado a restituir hasta alcanzar el margen del justo precio o valor del bien, aunque la diferencia no supere la mitad del justo precio. Pero será mortal o venial el pecado según será mayor o menor la cuantía en que se aparta del justo precio. Así lo afirman Santo Tomás, Cayetano, Conrado, Juan de Medina, Soto, Navarro, Covarrubias y muchos otros a los que Covarrubias y Navarro citan.

Podemos probar esta opinión, en primer lugar, con la argumentación de Santo Tomás. Porque la compra-venta y demás contratos semejantes se pensaron e introdujeron en la sociedad para utilidad común como afirma Aristóteles, *I Polit.*, ya que los unos

⁶² *Ibíd.*, pp. 172-73.

⁶³ *Ibíd.*, pp. 179-80.

necesitamos de los otros; ahora bien, lo que se introdujo en la sociedad para utilidad común de las partes no debe gravar a uno más que a otro, tal como pide el derecho natural al prescribir que no hagas a otro lo que no quieres que te hagan a ti. Pero sería gravar a uno más que a otro si en la compra-venta no se guardase la igualdad entre el bien y el precio que por él se paga -o entre cualesquiera cosas que se intercambian-; luego sería ir contra la justicia conmutativa, que tiene como función establecer la igualdad en las transacciones. *Por todo esto, el salirse del margen total del justo precio constituye un pecado contra la justicia y obliga a restituir.*

Podemos probarlo, en segundo lugar, recurriendo a la explicación que el jurisconsulto Pablo nos ofrece de la primera carta a los Tesalonicenses: "Que nadie falte ni se aproveche de su hermano en este punto, pues el Señor se vengará de todo esto". Que nadie, comenta Pablo, oprima a su hermano vendiendo, por ejemplo, a más de lo que el bien valga o, de cualquier otro modo, intercambiando bienes de forma que no se respete la equivalencia. Y Agustín comenta: Por introspección, o también por experiencia de los demás, creyó aquel célebre Minus que el deseo de comprar barato y vender caro era común a todos. Pero siendo en realidad un vicio, puede uno adquirir en este punto la justicia con la que resistirlo. Así, pues, Agustín lo condena como vicio contrario a la justicia, añadiendo que conoció a un hombre que pagó por un códice un precio mucho mayor que el que le pedía el vendedor, ignorante éste de su precio. Según piensan muchos, este hombre fue el mismo Agustín.

Podemos probarlo, en tercer lugar, porque, como reconocen los defensores de la opinión contraria a la nuestra y se establece en el derecho civil y canónico, si alguno vendiera por dieciséis aquello cuyo precio justo riguroso es a lo sumo diez, estaría obligado a restituir en la cuantía en que superó las diez unidades del precio justo, pues rebasó la mitad del mismo. Se deduce de ello, por tanto, que pecó contra la justicia en toda esa cuantía, pues, de lo contrario, si sólo pecó en la cuantía en que sobrepasó la mitad del justo precio, estaría obligado a restituir sólo uno. Así, pues, debemos concluir que todo lo que se recibe por encima del precio diez, se recibe faltando a la justicia y debe restituirse. Sería ciertamente, extraño que habiendo recibido dieciséis por lo que sólo vale diez, se estuviera obligado a restituir seis unidades, pero habiendo recibido sólo quince, no tuviera que restituirse nada.

Los doctores que defienden la opinión común hacen notar, acertadamente, que si alguno rebasa el margen del justo precio de buena fe y por ignorancia, aunque no cometa pecado alguno, debido a su ignorancia, sí está obligado a restituir la cantidad en que sobrepasó el justo precio, en el momento en que se descubra el error.⁶⁴

⁶⁴ *Ibíd.*, pp. 191-93.

Por último, tenemos un párrafo que muestra nuevamente que Molina no creía totalmente en el precio de mercado como precio justo:

En cuanto a que "tanto vale una cosa cuanto puede conseguirse por su venta", debe decirse que esta afirmación es verdadera si se entiende de la siguiente manera: "cuanto puede conseguirse por su venta" dentro del margen justo, pues interpretándola así sólo se estaría diciendo que el justo precio no es indivisible.⁶⁵

Podríamos concluir que, si bien Molina realiza un análisis bastante claro de los motivos que provocaron cambios en los precios, termina, de alguna manera, contradiciéndose al seguir la tradición escolástica de los límites superiores e inferiores que debe tener el "precio justo". Molina está en desacuerdo con la afirmación de que una cosa vale tanto como pueda conseguirse por su venta sin límite alguno y tampoco confía en el mercado para modificar los precios cuando cambian las circunstancias que él mismo describió con mucha claridad como determinantes de los precios:

Cuánto deba aumentar o disminuir el precio al variar alguna de las circunstancias mencionadas debe juzgado el criterio de los prudentes.⁶⁶

F. G. Gamacho, que escribió la introducción al libro de Molina, ha llegado a una buena conclusión respecto del pensamiento de este autor: "Los pocos autores que se han ocupado de la teoría molinista del justo precio suelen saltar, una vez mencionada la utilidad como fuente del valor económico, a la estimación común del justo precio, identificando esta estimación común con la estimación del libre mercado [...]. No se puede saltar con la facilidad que estos autores saltan de la estimación común al libre mercado; es necesario, antes de dar este salto identificador de ambos conceptos, analizar el contenido que en ellos se encierra y comprobar si los contenidos permiten o no la identificación".⁶⁷ Debería ser bastante obvio que si uno no saca de contexto los párrafos de estos autores y los toma aisladamente, los autores de la escuela de Salamanca estaban bastante lejos de identificar el precio justo con el precio de mercado.

Luis Saravia de la Calle (1544-?). Se ha identificado a este pensador de la escuela de Salamanca con un "subjetivismo extremo" y con la "culminación de un movimiento gradual".⁶⁸ Tal vez este juicio se deba a un párrafo muy contundente de Saravia en que rechaza decididamente que los costos de producción tengan algo que ver con los valores y los precios de los bienes:

Aquellos que miden el justo precio por el trabajo, los costos, y el riesgo incurrido por la persona que comercia la mercancía o la produce, o

⁶⁵ *Ibíd.*, pp. 194-95.

⁶⁶ *Ibíd.*, p. 172.

⁶⁷ *Ibíd.*, p. 25.

⁶⁸ M. Grice-Hutchinson, *The School of Salamanca*, p. 29. Citado en *Ibíd.*, pp. 81-82.

por los costos de transporte o los gastos de viaje hacia y desde la feria, o por lo que tiene que pagar a los factores por su trabajo, riesgo, y esfuerzo, están en un gran error, y lo están más aquellos que permitirían una cierta ganancia de un quinto o un décimo. Porque el precio justo surge de la abundancia o escasez de las mercancías, mercaderes, y dinero, como se ha dicho, y no de los costos, trabajo, y riesgo. Si tuviésemos que considerar el trabajo y el riesgo para fijar el precio justo, ningún mercader sufriría pérdidas, ni la abundancia o escasez de bienes entraría en consideración.

Los precios no se fijan comúnmente en base a los costos. ¿Por qué un fardo de tela traído por la tierra de Britania con un gran gasto debería valer más que uno que es transportado más económicamente por mar? O tomemos la ropa que traigo a casa de la feria en mi caballo y que me costó más que llevé en la carreta. Tengo ambos fardos en mi tienda y los vendo al mismo precio, y sería injusto pedir más por una que por la otra, cuando ambas fueron tejidas al mismo tiempo y son de la misma cualidad, color, etc. [no]. ¿Por qué un libro escrito a mano debería valer más que uno impreso, cuando el último es mejor a pesar de que haya costado menos producirlo? El precio justo no se encuentra sumando costos sino por estimación común [...].⁶⁹

Como se puede ver, el párrafo es muy contundente y daría la impresión de que Saravia afirma que el precio justo lo determina el mercado. Pero, igual que en el caso de Molina y Mercado, Saravia simplemente está sugiriendo que los gobernantes deben buscar un criterio distinto del de los costos para fijar los precios. Pero los precios los determina el gobierno:

Excluyendo el fraude y la malicia, el justo precio de una cosa es el precio que comúnmente se vende en el momento y lugar de la operación, en efectivo, y teniendo en cuenta las particulares circunstancias y modos de venta, la abundancia de mercancías y dinero, la cantidad de compradores y vendedores, la dificultad de conseguir los bienes, y el beneficio que se obtendrá por su uso, *de acuerdo al juicio de un hombre honesto*.⁷⁰

El oficial público que fija el precio justo de las mercancías no considera los costos sino la escasez o abundancia de los bienes en la ciudad [...].⁷¹

Como se puede ver, Saravia cree que el oficial público puede fijar el justo precio, es más, tal vez crea que "debe" hacerlo. Los pensadores de la escuela de Salamanca no están en contra de la fijación de precios por el rey, pero dan guías

⁶⁹ Citado en *Ibíd.*, pp. 81-82.

⁷⁰ *Ibíd.*, p. 79.

⁷¹ *Ibíd.*, p. 82.

diferentes de la de los costos para que los funcionarios públicos no cometan errores.

De todas maneras, desde el punto de vista teórico el análisis de Saravia es básicamente correcto, ya que sostiene que los precios se determinan por la oferta y la demanda y que los costos de producción no tienen influencia alguna en su determinación. Si esta oferta y demanda pudiesen ser conocidas, como parecen suponer los pensadores de Salamanca, los funcionarios públicos estarían en condiciones de fijar los mismos precios que el mercado.

Domingo de Soto (1495-1546). En el caso de Soto es todavía más claro que estaba en contra de la libertad de precios. En última instancia, le parecía que había que aceptarla como un mal inevitable. Siguiendo a Aristóteles y a San Agustín, Soto sostiene que los precios de los bienes no se determinan sobre la base de su naturaleza sino sobre la base de las necesidades humanas. Por esto, los hombres prefieren tener granos y no ratones en su casa, como ya había señalado San Agustín. Luego sigue razonando:

Al estudiar el problema del precio justo, tenemos que considerar varias cosas, que se agrupan en tres clases. Debemos primero tener en cuenta la demanda que existe por el artículo, y su abundancia o escasez. *Luego, debemos pensar en el trabajo, problemas y riesgos de la transacción*. Finalmente, debemos considerar si el intercambio es para mejor o para peor, para beneficio o para perjuicio del vendedor, si los compradores son pocos o numerosos, y todas las otras cosas que un hombre prudente debe tener en cuenta apropiadamente.⁷² [Las cursivas están agregadas.]

Soto no es tan categórico como Saravia en la eliminación del costo (o al menos del trabajo, dificultades y riesgo) de producción en la determinación del precio justo.

Siguiendo a los pensadores que ya hemos visto, también Soto sostiene que hay dos tipos de precios justos:

El precio justo de un artículo es doble: el legal y el natural. El legal es indivisible; pero el precio natural o discrecional es, en sentido amplio, divisible.⁷³

Para Soto el precio justo debe ser fundamentalmente legal:

[...] para ver por qué es necesario que los precios sean controlados, debemos darnos cuenta que el asunto es de primera importancia para la república y sus gobernantes, quienes, a pesar de los argumentos repetidos más arriba, deberían fijar realmente los precios de todos los artículos.

⁷² *Ibíd.*, p. 84.

⁷³ *Ibíd.*, p. 85.

Pero, puesto que no tienen posibilidad de hacerlo en todos los casos, ese trabajo es dejado a la discreción de los compradores y vendedores. El precio que resulta es denominado precio natural porque refleja la naturaleza de las mercancías, y la utilidad y conveniencia que traen.⁷⁴ [Las cursivas están agregadas.]

Para Soto el precio de mercado no es la mejor opción; se trata de un *second best*, debido a que los oficiales públicos no pueden fijar los precios de todos los productos. En cuanto a la divisibilidad del precio natural, Soto sigue los mismos criterios que sus antecesores, aunque no queda claro si el precio natural lo fija el mercado, a través de la oferta y la demanda, o un hombre prudente y justo:

Los precios no controlados no son indivisibles sino que disfrutan de cierta flexibilidad dentro de los límites de la justicia, un extremo es llamado el precio *rigidus*, el otro precio *pius*, y el medio precio *discretus*. Si un artículo puede ser vendido con justicia en diez ducados, entonces también puede ser vendido por once o por nueve [...].

El precio natural no está determinado por el juicio de un mercader individual, sino por la opinión de un hombre prudente y justo [...].⁷⁵

La cita nos deja entrever que para Soto lo fija el mercader y no la oferta y la demanda; por lo tanto, parece requerirse la opinión de un "hombre prudente y justo". Esta conclusión parece ser coherente con la siguiente cita, que refleja nuevamente la oposición de Soto a la determinación de los precios en forma totalmente libre:

Puesto que las joyas y otros objetos preciosos fueron mencionados [...] deberíamos distinguir entre éstos y los bienes ordinarios. Tales cosas son menos necesarias a la república y pueden ser vendidas a cualquier precio que un comprador prudente y bien informado quiera pagar. Los caballos finos, las joyas, los halcones caen dentro de esta clase. Nosotros buscamos estas cosas para el adorno, dignidad y esplendor de la nobleza: y es para la magnificencia de los magnates tenerlos en gran estima. Pero los alimentos, las ropas y otras cosas del estilo, son necesarias a la república. No permitan que el fraude o la malicia entren en su regateo: lo que significa, lector, que usted no debe vender tales cosas como alimentos a cualquier precio que pueda conseguir.⁷⁶

En su afán por dar criterios para la determinación del precio justo algunos escolásticos realizaron importantes avances teóricos que permitían explicar las fluctuaciones de los precios. Así esbozaron una rudimentaria ley de la oferta y la demanda hablando de la cantidad de compradores y vendedores, la urgencia por

⁷⁴ *Ibíd.*, p. 85.

⁷⁵ *Ibíd.*, pp. 85-86.

⁷⁶ *Ibíd.*, p. 88.

comprar o vender, la escasez o abundancia de mercancías y de dinero, etcétera. El economista moderno hoy sabe que esta explicación es imprecisa y confunde, para citar un ejemplo, oferta con cantidad de vendedores. Pero a pesar de estas imprecisiones los escolásticos realizaron un importante avance respecto del planteo de Aristóteles en torno al precio justo, y aun respecto de la solución que intentó dar Santo Tomás. Muchas veces el entusiasmo religioso o ideológico ha encasillado a los pensadores escolásticos dentro de una tradición liberal, empañando los verdaderos y valiosos aportes de esta escuela, en especial la de Salamanca. Estas interpretaciones han exagerado inútilmente sus importantes aportes. Un análisis global indica que los escolásticos, incluyendo los de Salamanca, preferían los controles de precios a los precios libres, lo cual no invalida el hecho de que recorrieron un largo y valioso camino desde los primeros pasos dados por Aristóteles, con muchos y tal vez inevitables errores. No se pueden pretender de los hombres avances impecables en el terreno de la ciencia. Los escolásticos realizaron muy buenas contribuciones a la ciencia económica, pero de ahí a concluir que ya habían desarrollado la teoría de la utilidad marginal o que identificaban el precio justo con el precio de mercado hay una gran diferencia que hace perder perspectiva respecto de sus grandes aportes al pensamiento económico; fundamentalmente, que la necesidad es la base del valor y que la cantidad de vendedores y compradores desempeña un papel importante en la formación de los precios. Esto no se encontraba en Aristóteles, San Agustín, San Alberto Magno o Santo Tomás, pero cada uno de ellos fue dando pequeños e importantes pasos que les permitieron pasar de un análisis puramente ético o moral de las cuestiones económicas a uno más teórico.

VII. Los italianos

En Italia surgieron algunos pensadores que realizaron aproximaciones bastante acertadas a la teoría del valor. Uno de los iniciadores de esta corriente de pensamiento fue Gian Francesco Lottini (?-1548) que tenía mucha influencia de Aristóteles y estaba interesado por temas políticos. El trío más famoso fue, sin embargo, Davanzati-Montanari-Galiani. Los mejores aportes de estos pensadores fueron realizados en el campo de la teoría monetaria. Las teorías del valor y del precio llamaban poco su atención, sólo en la medida en que las necesitaban para desarrollar un tema de moneda. De todas maneras, unas pocas citas nos pueden dar una idea de sus pensamientos.

Bernardo Davanzati (1529-1606). A Davanzati se lo puede considerar como el fundador de la escuela italiana, y su tema principal es el valor del dinero. Al explicar las causas que influyen sobre el valor del dinero hace referencia, marginalmente, al valor de las cosas. Uno de sus párrafos más citados es el siguiente:

¿ Qué es más importante para la vida que el trigo? Y, sin embargo, diez mil granos de trigo se venden por un grano de oro. ¿ Cómo puede ser, entonces, que cosas que por naturaleza son tan valiosas valgan tan poco en oro? ¿ Y de acuerdo a qué principio es que una cosa vale mucho más que otra?⁷⁷

Davanzati está planteando claramente la famosa paradoja del valor. Sin embargo, aunque trata de resolverla no logra llegar hasta el centro del problema.

Una rata es una cosa desagradable pero en la prisión de Caslino se vendió una en 200 florines debido a la gran escasez, y no era cara porque el que la vendía se moría de hambre, y el que la compraba se perdía de escapar.⁷⁸

Una diferencia importante que podemos encontrar entre Davanzati y los escolásticos (incluyendo a los escolásticos italianos, como San Antonino de Florencia) es que este pensador pone el origen de la utilidad de un bien en el hombre y no en las cosas. Como vimos, los escolásticos prefieren hablar de la capacidad que tienen las cosas para satisfacer necesidades, con lo que le dan a la teoría del valor un toque más objetivista, a pesar de que están hablando de utilidad.

Geminiano Montanari (1633-1687). Montanari, igual que Davanzati, se ocupa principalmente del tema monetario y marginalmente del valor, y deja clara su posición subjetivista, como lo muestran las siguientes citas:

Entiendo que una cosa abunda, no cuando hay una gran cantidad de ella en términos absolutos, sino cuando hay una gran abundancia en relación a la necesidad, estima, y deseo que el hombre tiene por ella.⁷⁹

Agrega luego:

[...] dada una cantidad de dinero en circulación, cambiar la estima que los hombres tienen por las cosas implica cambiar su precio; más alto si el deseo es mayor, y más bajo si los bienes caen en desagrado.⁸⁰

Ferdinando Galiani (1728-1787). Según Emil Kauder: "Con Galiani y Turgot la valuación subjetiva se vuelve la piedra fundamental de un sistema de razonamiento. Esta teoría tuvo que ser defendida contra el nuevo sistema clásico que estaba basado en el costo-trabajo".⁸¹ Más adelante veremos que los economistas fueron malinterpretados. Es cierto que cometieron muchos errores e

⁷⁷ Citado por H. R. Sewall, op. cit., p. 53.

⁷⁸ *Ibíd.*, p. 54.

⁷⁹ Citado por H. R. Sewall en *Ibíd.*, p. 56.

⁸⁰ *Ibíd.*, pp. 56-57.

⁸¹ E. Kauder, *A History of Marginal Utility Theory*, p. 27.

inconsistencias, pero en la teoría del valor no estaban tan equivocados como generalmente se cree. No obstante, Kauder tiene razón en que Galiani realizó una importante contribución a la teoría del valor, por lo menos más avanzada que las de sus otros dos colegas italianos. Las siguientes citas muestran la posición eminentemente subjetiva de Galiani. En primer lugar cabe destacar que le parecían erradas afirmaciones como la siguiente: "un becerro natural es más noble que uno de oro, pero menos apreciado" o "una libra de pan es más útil que una libra de oro". Según Galiani estas afirmaciones ignoran:

[...] el hecho de que los términos más o menos útil son términos relativos y que su importancia corresponde a diferentes estados de las personas.⁸²

Define *utilidad* como "[...] la aptitud que una cosa tiene de procurar felicidad",⁸³ y en el siguiente párrafo realiza un esbozo de una teoría del valor basada en el binomio *utilidad-escasez*, aunque sin llegar a plantear explícitamente la utilidad marginal:

Es evidente que el aire y el agua, que son los elementos más útiles para la vida humana, no tienen valor porque no son escasos. Por otro lado, una bolsa de arena de las playas de Japón puede ser escasa, pero no tendrá valor puesto que no tiene una utilidad particular.⁸⁴

Finalmente, también explica los efectos de la moda sobre el valor de las cosas:

[la moda] tiene el efecto de causar que la utilidad de las cosas varíe al provocar que la utilidad de las cosas cambie al variar su uso.⁸⁵

Galiani dio vueltas muy cerca del tema de la utilidad marginal, haciendo referencia a los conceptos de utilidad y escasez pero sin llegar a formular formalmente la teoría, y prácticamente no hizo mención de cómo se relacionaba con la formación de los precios.

Daniel Bernoulli (1700-1782). Bernoulli fue contemporáneo de Galiani y escribió un artículo que ha hecho que algunos lo consideraran el descubridor de la teoría de la utilidad marginal. Según E. Kauder: "En 1738 Daniel Bernoulli descubrió por primera vez la utilidad marginal".⁸⁶ El artículo lleva el nombre de

⁸² Citado por H. R. Sewall, op. cit., p. 93

⁸³ *Ibíd.*, p. 93.

⁸⁴ Citado por M. Grice-Hutchinson, *The School of Salamanca*, p. 64.

⁸⁵ H. R. Sewall, op. cit., p. 93.

⁸⁶ E. Kauder, *A History of Marginal Utility Theory*, p. 32.

"Specimen Theoriae Novae de Mensura Sortis".⁸⁷ El tema del artículo es la toma de decisiones en condiciones de riesgo. El supuesto descubrimiento de la teoría de la utilidad marginal que le atribuye Kauder es, dentro del artículo, una introducción al tema central.

Los párrafos de Bernoulli citados por Kauder para sostener su punto de vista son los siguientes:

Un prisionero rico que posee dos mil ducados pero necesita dos mil ducados para comprar su libertad, valorará estos dos mil ducados adicionales más que otro hombre que tiene menos dinero que él.⁸⁸

Si bien "puede" ser cierto que el prisionero valore más dos mil ducados adicionales que otro hombre que tiene menos dinero, esto no es una ley universal y el mismo Bernoulli afirma que casos como éstos son excepciones. Pero luego da un paso totalmente inválido diciendo:

La utilidad resultante de cualquier incremento pequeño en la riqueza será inversamente proporcional a la cantidad poseída previamente.⁸⁹

La teoría de la utilidad marginal hace referencia a bienes específicos y no a la "riqueza" o "ingreso" de las personas. La teoría de la utilidad marginal tiene que poder explicar por qué las personas valoran más un bien que otro. Bernoulli no dijo una sola palabra sobre este punto central. Es más válida la afirmación de Mises que la de Kauder cuando afirma que: "[...] ni Bernoulli ni los matemáticos y economistas que adoptaron su modo de razonamiento tuvieron éxito en resolver la paradoja del valor".⁹⁰

Los pensadores de la escuela italiana fueron, en comparación con los escolásticos, bastante más subjetivistas al explicar el origen de la utilidad. También se acercaron tanto como algunos escolásticos a la teoría de la utilidad marginal. En cuanto a la formación de los precios, no hay una explicación detallada; los escolásticos fueron muy superiores en este terreno.

VIII. Los franceses

Richard Cantillon (?-1717). Para Cantillon las cosas tienen un doble precio, o valor de cambio, uno intrínseco (que podría asociarse con el precio justo de Aristóteles y de los escolásticos) y otro determinado por la necesidad de los individuos al que llama "precio de mercado". Como veremos más adelante, los

⁸⁷ Publicado en *Comentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, tomo V, 1738, pp. 175-92. Existe una traducción al inglés, que es la utilizada en este trabajo con el nombre de "Exposition of a New Theory on the Measurement on Risk", *Econometrica* (enero de 1954).

⁸⁸ E. Kauder, *A History of Marginal Utility Theory*, p. 32.

⁸⁹ E. Kauder, *A History of Marginal Utility Theory*, p. 33. 9OL. van Mises, *Human Action*, p. 126.

⁹⁰ L. van Mises, *Human Action*, p. 126.

clásicos hacían la misma distinción. En el siguiente párrafo explica cómo se determina el precio real de las cosas y las diferencias que puede tener con el precio de mercado:

Con estos ejemplos e inducciones, pienso que se comprenderá que el Precio o valor intrínseco de la cosa es la medida de la cantidad de Tierra y de Trabajo que entró en la producción, teniendo relación con la fertilidad o producto de la Tierra y la calidad del Trabajo.

Pero a veces ocurre que muchas cosas que tienen realmente este valor intrínseco no se venden en el Mercado de acuerdo a este valor: dependerá de los Humores y Fantasías de los hombres y de sus consumos. Si un caballero construye Canales y levanta Terrazas en su Jardín, el valor intrínseco será proporcional a la Tierra y Trabajo; pero el Precio en realidad no siempre seguirá estas proporciones. Si él ofrece vender el Jardín posiblemente nadie le dará la mitad de los gastos en que incurrió. También es posible que si varias personas lo quieren puede recibir el doble del valor intrínseco, o sea el doble del valor de la Tierra y gastos en que incurrió. Si los Agricultores de un País siembran más maíz que el usual, mucho más de lo necesario para su consumo del año, el valor real e intrínseco del maíz corresponderá a la Tierra y Trabajo que entraron en su producción; pero como hay una gran abundancia de él y hay más vendedores que compradores el Precio de Mercado del maíz necesariamente caerá por debajo de su valor intrínseco. Si por el contrario los Agricultores siembran menos maíz del necesario para el consumo habrá más compradores que vendedores y el Precio de Mercado del maíz aumentará por encima de su valor intrínseco.

Nunca hay variación en los valores intrínsecos, pero la imposibilidad de hacer que la proporción de las mercancías producidas y la producción de un País concuerde con la del consumo provoca una variación diaria, y una perpetua ondulación de los Precios de Mercado. Sin embargo, en las Sociedades bien organizadas el Precio de Mercado de los artículos cuyo consumo es tolerablemente constante y uniforme no varía mucho respecto de este valor intrínseco; y cuando no hay años de una producción muy escasa o abundante, los Magistrados de la Ciudad pueden fijar los Precios de Mercado de muchas cosas, como el pan y la carne, sin que nadie tenga alguna causa para quejarse.⁹¹

En Cantillon podemos observar un importante avance analítico respecto de los escolásticos. Prácticamente no hay dudas acerca de lo que quiere decir, independientemente de que su teoría sea correcta o no. Al hablar de "valor intrínseco" se refiere al precio de largo plazo, el precio al cual tiende el mercado. El valor de uso o subjetivo está implícito en la explicación del "precio de mercado", ya que para Cantillon éste varía, entre otras cosas, según las

⁹¹ Richard Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général*, Augustus M. Kelley, 1964, pp. 29-31.

necesidades de los compradores y vendedores. La determinación del precio de mercado la explica así:

Supongamos el Carnicero de un lado y los Compradores del otro. El precio de la Carne se fijará después de cierta negociación, y una libra de Bife será valuada en piezas de plata en una proporción muy cercana a la que tendría todo el Bife ofrecido para la venta en el Mercado respecto de toda la plata traída para comprar Bife.

A esta proporción se llega por regateo. El Carnicero mantiene alto su Precio según la cantidad de Compradores que ve; los Compradores, por el contrario, ofrecen menos si piensan que el Carnicero tendrá pocas ventas: el Precio fijado por algunos es seguido por los otros. Algunos son más inteligentes subiendo sus mercancías, otros en bajadas. Aunque este método de fijar los precios de Mercado no tiene una fundamentación geométrica exacta, puesto que a veces depende del apuro o tranquilidad de unos pocos Compradores o Vendedores, no parece que pueda hacerse de una manera más conveniente. Está claro que la cantidad de Producto o Mercancía ofrecida para la venta, en proporción al número de compradores, es la base sobre la que se fija o se supone que es fijado el Precio de Mercado; y que por lo general estos precios no varían mucho respecto del valor intrínseco.

Tomemos otro caso. A varios *maîtres d'hôtel* les fue dicho que compren guisantes verdes ni bien lleguen. Uno de los señores ordenó la compra de 10 cuartillos por 60 libras, otro 10 cuartillos por 50 libras, un tercero 10 por 40 libras, y un cuarto 10 por 30 libras. Si estas órdenes van a ser cumplidas debe haber 40 cuartillos de guisantes verdes en el Mercado. Supongamos que sólo hay 20. Los Vendedores, viendo que hay muchos Compradores, mantendrán sus Precios altos, y los Compradores ofrecerán los Precios que les fueron prescriptos: por lo tanto aquellos que ofrecen 60 libras por 10 cuartillos serán los primeros en estar servidos. Los Vendedores, al ver, más tarde, que ninguno superará los 50, venderán los otros diez cuartillos a ese precio. Aquellos que tenían ordenes de no exceder las 40 y 30 libras se irán sin comprar. Si en vez de 40 cuartillos hubiese 400 no sólo los *maîtres d'hôtel* conseguirán los nuevos guisantes muy por debajo de las sumas autorizadas, sino que además los Vendedores para competir entre sí bajarán los precios de sus nuevos guisantes casi hasta su valor intrínseco, y, en este caso, muchos *maîtres d'hôtel* no tenían ordenes comprarán algunos.

Muchas veces ocurre que los Vendedores que son muy obstinados en mantener altos sus precios en el Mercado pierden la oportunidad de vender sus Productos y Mercancías con provecho y son, por lo tanto, perdedores. También puede ocurrir que por pegarse a sus precios tal vez puedan vender en mejores condiciones otro día.

Los Mercados distantes pueden afectar los precios del Mercado, de donde, por ejemplo: si el maíz es muy caro en Francia subirá en Inglaterra y en otros países vecinos.⁹²

La explicación que nos da Cantillon de la formación de los precios en el mercado sigue los lineamientos que habían dado los escolásticos, ya que hace referencia a la cantidad de compradores, vendedores y mercancías. Sin embargo, podemos apreciar un avance importante en la explicación de cómo y por qué estas cantidades hacen subir los precios o los hacen bajar. La explicación de los escolásticos parece algo superficial o apresurada en comparación con la de Cantillon.

Así como a los escolásticos les preocupaba el "precio justo", con Cantillon aparece la preocupación por el "valor real", o de largo plazo. Podríamos decir que el "valor real" de Cantillon es el equivalente al "precio justo" de los escolásticos; después de todo, se supone que ambos reflejan el "verdadero" valor de las cosas. Ese valor real Cantillon lo identifica con la cantidad de tierra y trabajo empleados en producir el bien.

Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781). Turgot analiza el tema del valor y del precio en un artículo sin terminar, "Valeur et monnaies", y en *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*. Comencemos por la siguiente cita del artículo:

El valor expresa el placer relativo a nuestras necesidades por el cual los bienes y dones de la naturaleza son considerados como que se adaptan a nuestro placer, a la satisfacción de nuestros deseos. Uno dice que un estofado no vale nada cuando es desagradable a nuestro gusto [...]. Los adjetivos malo, mediocre, bueno, excelente, caracterizan los diferentes grados de este tipo de valor [...]. Aunque este placer puede ser siempre relativo a nosotros, sin embargo, al explicar la palabra valor tenemos en vista una cualidad real, intrínseca al objeto y por el cual sirve para nuestro uso [...].⁹³

Esta cita refleja cierto grado de inconsistencia porque pone un ingrediente objetivo en la utilidad. Ya realizamos algunas reflexiones respecto de que los bienes no tienen cualidades "intrínsecas" para satisfacer necesidades. Son los individuos los que "ven" en un objeto la capacidad de satisfacer sus particulares necesidades. Como ya dijimos, un objeto tiene tantos usos como la mente pueda inventar; lo único objetivo son sus cualidades físicas, pero las necesidades que puedan satisfacer dependen de que la mente humana perciba y relacione las cualidades físicas con la necesidad a satisfacer. En la siguiente cita Turgot se desvía totalmente del elemento subjetivo:

⁹² *Ibíd.*, pp. 117-21.

⁹³ Citado por H. R. Sewall, *op. cit.*, pp. 96-97.

[...] [otro determinante del valor es] la mayor o menor dificultad que enfrenta el hombre al procurarse el objeto de su deseo, puesto que es bien evidente que entre dos cosas igualmente útiles e igualmente excelentes, aquella que requiere más problemas de adquisición le parece a él mucho más preciosa, y empleará más cuidado y esfuerzo en procurarse esta cosa por sí mismo.

Esta es la razón por la cual al agua, a pesar de su utilidad, no se la considera como preciosa en el país donde abunda [...] pero en el desierto tiene un precio infinito.⁹⁴

Algunos han interpretado que en este párrafo Turgot estaba haciendo referencia a la "escasez"; dicha interpretación puede estar justificada por la cita que sigue. Sin embargo, también podría interpretarse como que se refería a la "cantidad de esfuerzo laboral" que requiere producir un bien. La expresión "mayor o menor dificultad que enfrenta el hombre" es bastante confusa. En el siguiente párrafo, en cambio, hace referencia explícita a la escasez:

Es necesario remarcar que esta estima que se le atribuye a la escasez está, nuevamente, basada en un tipo de utilidad particular, porque es más útil que uno se provea por adelantado con una cosa difícil de obtener [...].⁹⁵

En la cita Turgot parece considerar como sinónimos a la escasez y a la dificultad de adquisición. Si bien en algunos casos pueden coincidir, en otros no. Por ejemplo, un bien puede ser producido con un alto costo, lo cual lo convierte en escaso. Pero, como señaló David Ricardo, también hay bienes que no pueden producirse más; una mayor producción no es difícil, sino imposible (por ejemplo, una pintura o una escultura). De todos modos Turgot comete el error de pensar que la mayor dificultad de adquisición da más valor a las cosas, cuando en realidad no sólo es al revés, sino que los costos también son subjetivos. Más adelante veremos la solución que las escuelas marginalistas dieron a este problema. En la siguiente cita Turgot vuelve sobre la misma línea de razonamiento:

[...] aquello que para él requiere más inconvenientes para conseguirlo se le aparece como más precioso [...].⁹⁶

En el libro, *Réflexions...*, simplemente se limita a describir cómo se determinan los precios en el mercado, no incursiona en el tema del valor de uso. Para ello recurre al ejemplo de los individuos aislados (un comprador y un

⁹⁴ *Ibíd.*, pp. 98-99. Compárese con Aristóteles: "[...] se tiene más gusto por lo que se adquiere más difícilmente. Lo que es más especial es preferible a lo que es más común", en *Tópicos*, p. 360.

⁹⁵ H. R. Sewall, *op. cit.*, p. 99.

⁹⁶ *Ibíd.*, p. 99.

vendedor), explicando, además, por qué se produce el intercambio, y luego pasa a analizar el caso más general:

La necesidad recíproca ha llevado al intercambio de lo que la gente tiene por lo que no tiene. La gente cambia un tipo de producto por otro, o un producto por trabajo. En estos intercambios es necesario que las dos partes se pongan de acuerdo en la calidad y cantidad de cada una de las cosas que serán intercambiadas. En este acuerdo es natural que cada uno quiera recibir lo más que pueda y entregar lo menos que pueda; y siendo ambos igualmente entendidos de lo que tienen que entregar en el intercambio, cada uno tendrá que ponderar la valuación de la mercancía que entrega contra el deseo que tiene de la mercancía que desea recibir, y fijar de acuerdo con esto la cantidad de cada una a ser intercambiada. Si las partes no están de acuerdo será necesario que se acerquen cediendo un poco de cada parte, ofreciendo más o conformándose con menos. Supondré que uno tiene necesidad de maíz y el otro de vino, y que están de acuerdo en intercambiar *un bushel de maíz por seis pintas de vino*. Es evidente que cada uno de ellos mira a *un bushel de maíz* y a *seis pintas de vino* como exactamente equivalentes, y que en este intercambio en particular el precio de *un bushel de maíz* es *seis pintas de vino*, y el precio de *seis pintas de vino* es *un bushel de maíz*. Pero en otro intercambio entre⁹⁷ otros hombres este precio será diferente, según uno de ellos tenga mayor o menor necesidad de la mercancía que posee el otro; y *un bushel de maíz* puede tal vez ser intercambiado por *ocho pintas de vino*, mientras que *otro bushel* será intercambiado por *cuatro pintas*. Ahora es evidente que ninguno de estos tres precios puede ser considerado como el verdadero precio de *un bushel* de maíz en relación con los otros; ya que con cada una de las partes contratantes el vino que ha recibido era el equivalente del maíz que había entregado: en resumen, mientras que consideremos cada intercambio aislado y autosuficiente, el valor de cada una de las cosas intercambiadas no tiene otra medida que la necesidad o deseo y los medios de las partes contratantes, compensadas unas con otras, y no se fija por ninguna otra cosa que el acuerdo de voluntades.

Se pueden notar ciertos lineamientos aristotélicos en el origen del intercambio aunque Turgot es más explícito y claro. El punto donde Turgot da un paso fundamental es en el rechazo de que haya un precio "real" (y mucho menos "justo") de las cosas. Cada transacción tiene su precio y ninguno de ellos es mejor que el otro, ya que las partes voluntariamente así lo acordaron. Pero Turgot comete el error de suponer que las partes, una vez que se pusieron de

⁹⁷ Anne R. J. Turgot, *Reflections on The Formation and The Distribution of Riches*, Augustus M. Kelley, 1971, pp. 28-29. También en su artículo "Valeur et monnaies" hace reflexiones similares en cuanto al origen del intercambio cuando dice que la mayor estimación de lo que se va a recibir respecto de lo que se entrega "es esencial para el intercambio, ya que es el único motivo de él. Cada uno se hubiera mantenido como estaba si no hubiese encontrado un interés, una ganancia personal, en el intercambio"; citado por J. R. Sewall, op. cit., p. 102.

acuerdo, ven la cantidad de mercancías que intercambian como "exactamente equivalentes". En realidad, las partes realizan el intercambio porque valoran más la cantidad de mercancía que reciben que la que están entregando, como el mismo Turgot explica, y por lo tanto no puede ser que las vean como equivalentes: ambas partes salen ganando con el intercambio.

Sin embargo, ocurre muchas veces que varios individuos tienen vino para ofrecer al hombre que tiene maíz: si uno no quiere entregar más de *cuatro pintas* por *un bushel*, el propietario del maíz no le entregará su maíz, si se entera de que alguien más le dará *seis u ocho pintas* por el mismo *bushel*. Si el primero desea tener el maíz se verá obligado a subir el precio al nivel del que ofrece más. Los vendedores de vino se benefician por su parte por la competencia entre los vendedores de maíz: nadie se desprende de su mercancía hasta que ha comparado las diferentes ofertas que se le hacen por la mercancía que se necesita, y le dará preferencia al de mayor oferta. El valor del maíz y del vino ya no se debate entre dos individuos aislados en relación con sus deseos y habilidades relativas; ahora se fija por el equilibrio de necesidades y habilidades de todo el cuerpo de vendedores de maíz con las de todo el cuerpo de vendedores de vino. Porque aquel que voluntariamente entrega *ocho pintas* de vino por *un bushel* de maíz, sólo entregará *cuatro* cuando se entere de que el propietario del maíz está de acuerdo en entregar *dos bushels* de maíz por *ocho pintas*. El precio a mitad de camino entre las diferentes ofertas y demandas se convertirá en el precio corriente, con el que todos los compradores y vendedores se conformarán en sus intercambios; y será correcto decir que *seis pintas* de vino son equivalentes a *un bushel* de maíz para todo el mundo si éste es el precio medio, hasta que una disminución de la oferta por un lado o de la demanda por el otro provoque un cambio en la valuación.⁹⁸

Podemos observar que la explicación de la formación de los precios es muy precisa y está explicada exclusivamente en términos subjetivos, o sea de valoraciones individuales. En ningún momento Turgot introduce costos, trabajo, riesgos o transporte, como hacían los escolásticos (salvo el caso de Saravia de la Calle). De todas maneras, no hace referencia a la utilidad marginal y tampoco distingue entre precios de corto y de largo plazo. Esta distinción, aunque planteada en forma incorrecta, está más clara en Cantillon.

Étienne Bonot de Condillac (1714-1780). Condillac ha sido un pensador bastante descuidado por los historiadores del pensamiento económico. No porque se lo haya dejado de mencionar, sino porque no se le ha dado la importancia que debería tener. Como veremos, fue el que más se aproximó a un planteo claro y preciso de la teoría del valor y de los precios. Condillac separa muy bien los conceptos de valor y precio y a la vez explica la relación existente entre ellos.

⁹⁸ *Ibíd.*, pp. 20-30.

Nosotros estimamos un bien sobre la base de la utilidad que tenga para los usos en que lo queremos emplear. Ahora bien, esta estima es lo que llamamos valor. Decir que una cosa tiene valor, es decir que es útil, o que es útil para algún uso.⁹⁹

A continuación podemos observar con qué claridad se aparta Condillac del enfoque objetivo de utilidad que tenían los escolásticos:

Uno está inclinado a considerar el valor como una cualidad absoluta, que es inherente a las cosas, independientemente del juicio que tengamos de ella, y esta noción confusa está originada en un mal razonamiento. Es necesario, entonces, recordar que, aunque las cosas tienen un valor porque tienen cualidades que les permiten satisfacer nuestras necesidades, no tendrán valor para nosotros si no juzgamos que en realidad tienen esas cualidades. Su valor está, entonces, principalmente en el juicio que hagamos de sus utilidades.¹⁰⁰

Condillac también hace referencia al papel de la escasez en la determinación del valor:

En la abundancia uno siente que necesita menos, porque uno no tiene miedo del desabastecimiento. Por la razón opuesta, uno siente que necesita más en la escasez y miseria. El valor de las cosas aumenta con la escasez, y disminuye con la abundancia. [...] el mayor o menor valor, manteniéndose la misma utilidad, está fundamentado en la escasez de las cosas o en su abundancia, o mejor en la opinión que tengamos de su escasez o de su abundancia. Digo *manteniendo la misma utilidad* porque es lo suficientemente claro que si suponemos una igual escasez o una igual abundancia, uno les da mayor o menor valor según las juzgue más o menos útiles.¹⁰¹

Se puede ver claramente que Condillac se cuida de no asociar la escasez con algo objetivo, i.e., cantidad disponible del bien, sino que explícitamente remarca "la *opinión* que tengamos de su escasez o su abundancia". Este es un aporte teórico fundamental, difícil de encontrar en autores anteriores. La idea de escasez como juicio subjetivo y no como cantidad objetiva la vuelve a formular muy claramente en el siguiente párrafo, donde además niega que la escasez por sí sola dé valor a las cosas:

Yo concibo que una cosa es escasa cuando juzgamos que no tenemos la suficiente cantidad de ella para nuestro uso; y que es abundante

⁹⁹ *Ibíd.*, p. 108.

¹⁰⁰ *Ibíd.*, p. 108.

¹⁰¹ *Ibíd.*, pp. 108-09

cuando juzgamos que tenemos más de lo que necesitamos. En resumen, considero que una cosa con la cual no se puede hacer nada y de la cual uno no puede extraer nada no tiene valor, y, por el contrario, una cosa tiene valor cuando tiene utilidad; y si no posee aquello por lo cual es útil, no poseerá un mayor valor en la escasez y menos aun en la abundancia.¹⁰²

También rechaza explícitamente que los costos tengan influencia sobre el valor, y los pone en su correcta relación causal:

[...] una cosa no tiene valor porque cuesta, como uno puede suponer, sino que cuesta porque tiene valor.¹⁰³

Saravia de la Calle había llegado a la misma conclusión pero con menos precisión analítica. Finalmente en las siguientes citas podemos apreciar cómo Condillac identifica los precios como resultado de las valoraciones individuales.

Cuando todos en general están de acuerdo en entregar cierta cantidad de vino a cambio de cierta cantidad de maíz, entonces el maíz en relación con el vino, y el vino en relación con el maíz también tendrá un valor generalmente reconocido por todos [...]. Ahora bien, este valor relativo generalmente reconocido en los intercambios es el fundamento del precio de las cosas. El precio es, entonces, solamente el valor estimado de una cosa en relación con el valor estimado de otra [...]. Las cosas son recíprocamente el precio de una respecto de otra [...].¹⁰⁴

Y agrega:

En primer lugar el precio de las cosas es relativo a la estimación que hagamos de ellas; o mejor, es sólo la estimación que realizamos de una en relación con otra, y esto no es sorprendente, porque originalmente precio y estimación eran palabras enteramente sinónimas, y el significado de la primera es idéntico al significado que la segunda tiene hoy. En segundo lugar, ellos son recíprocamente el precio de uno respecto del otro.¹⁰⁵

Seguidamente sostiene que el valor es anterior a cualquier intercambio o precio:

Cuando tenemos necesidad de una cosa, ella tiene valor, lo tiene sólo por ella y antes de que haya cualquier intención de realizar un intercambio [...]. Sólo en el intercambio tiene un precio [...] y su precio

¹⁰² *Ibíd.*, p. 109.

¹⁰³ *Ibíd.*, p. 109.

¹⁰⁴ *Ibíd.*, p. 110.

¹⁰⁵ *Ibíd.*, pp. 110-11

[...] es la estimación que hacemos de su valor cuando en el intercambio comparamos su valor con el valor de otra.¹⁰⁶

Condillac logró muy alto grado de claridad en las cuestiones de valor y precio, aun sin haber llegado a exponer formalmente la teoría de la utilidad marginal. Hizo una distinción muy clara entre valor y precio y estableció una relación causal correcta entre ambos. También es el más claro en despejar confusiones habituales respecto de cómo interviene la escasez en la determinación del valor; de todas maneras, Turgot lo supera en la explicación de la formación de los precios.

Los franceses lograron una mejor exposición de la teoría del valor y del precio que los italianos, y muy superior a la de los escolásticos. No parece muy justa la afirmación de Grice - Hutchinson de que Condillac y Turgot "están de acuerdo en minimizar los efectos del costo de producción sobre el precio [...]".¹⁰⁷ Es más correcto decir que algunos escolásticos estaban de acuerdo en "minimizar" los efectos de los costos sobre los precios. Tanto Condillac como Turgot no "minimizaron" sino que "eliminaron" de su análisis cualquier influencia de los costos.

IX. Los ingleses preclásicos

William Petty (1623-1687). En algunos autores mercantilistas ingleses se pueden encontrar, al pasar, algunas menciones de la teoría del valor. Si bien estas menciones no son sustanciosas como las de los franceses, dejan entrever algunas ideas subyacentes del valor y del precio:

[...] todas las cosas deberían valuarse por dos denominadores naturales, que son la tierra y el trabajo; o sea que deberíamos decir que un barco o un vestido vale tanta cantidad de tierra, con tal otra cantidad de trabajo, ya que tanto los barcos como los vestidos fueron la criatura de las tierras y los trabajos de los hombres; por lo tanto, siendo esto cierto, deberíamos estar contentos de encontrar una equivalencia natural entre la tierra y el trabajo, de manera que podamos expresar el valor por cualquiera de ellos por sí solo o, mejor aun, poder intercambiar entre una y otra medida, y reducir uno en términos del otro con tanta facilidad y certidumbre como reducimos peniques a libras.¹⁰⁸

Petty no está haciendo referencia tanto al origen o causa del valor como a la manera de medido. Como veremos, esta distinción entre causa y medida provocó mucha confusión en los escritos de los economistas clásicos. De todos

¹⁰⁶ *Ibíd.*, p. 111

¹⁰⁷ M. Grice-Hutchinson, *El pensamiento económico en España*, p. 153. La misma idea la escribe en *The School of Salamanca*, p. 63.

¹⁰⁸ William Petty, *The Economic Writings of Sir William Petty*, Augustus M. Kelley, 1986, pp. 44-45.

modos, Petty parece tener implícita una teoría de los precios basada en los costos de producción, fundamentalmente el trabajo, cuando afirma:

El maíz será dos veces más caro donde trabajan doscientos agricultores que hacen el mismo trabajo que podrían realizar cien: la proporción, por lo tanto, está compuesta con la proporción de gasto superfluo (*viz*, si a la causa de la carestía mencionada arriba se le agrega el doble de gastos de lo que es necesario), entonces el precio natural se cuadruplicará.¹⁰⁹

Si bien estos párrafos nos pueden dar una idea acerca del concepto que parecía predominar en Inglaterra, Petty toca muy marginalmente el tema del valor y el precio como para darle trascendencia a su pensamiento.

John Locke (1632-1704). En su *Second Treatise of Civil Government* (1690) John Locke también sostiene una teoría de los precios basada en el costo de producción, con especial énfasis en el trabajo. Sostiene que a pesar de la gran cantidad de tierras que hay en América, los reyes de este continente viven peor que un jornalero de Inglaterra y luego dice:

Para aclarar un poco las afirmaciones anteriores, vamos a recorrer el camino de algunos artículos necesarios para la vida antes de que nosotros podamos servirnos de ellos, de ese modo podremos ver el valor que les agrega la laboriosidad humana. El pan, el vino y las ropas son cosas de uso diario y de gran abundancia; sin embargo, si el trabajo no nos proveyese de esta clase de artículos tan útiles, nuestro pan, nuestra bebida y nuestras ropas serían las bellotas, el agua y las hojas o las pieles. Porque el mayor valor que tienen el pan sobre las bellotas, el vino sobre el agua y el paño o la seda sobre las hojas, las pieles o el musgo, se debe por completo al trabajo y a la industriosisidad humana. Las bellotas, el agua y las hojas son el alimento y el vestido que nos proporciona la Naturaleza, abandonada a sí misma; los otros productos, como el pan, el vino y los paños, nos los proporcionan nuestra actividad y nuestro esfuerzo. Bastará comparar el exceso de valor que tienen éstos sobre aquellos para ver que el trabajo constituye, con mucho, la mayor parte del valor de las cosas de que nos servimos en este mundo, y bastará también para que veamos que la tierra que produce los materiales apenas debe ser tomada en cuenta en ese valor, o que debe ser en una pequeñísima proporción; una proporción tan pequeña que, incluso entre nosotros, las tierras que se dejan abandonadas a la Naturaleza, sin beneficiarias en modo alguno con el pastoreo, el labrado o la siembra, reciben el nombre de yermas, y lo son en realidad, porque el beneficio que se obtiene de ellas es poco más que el de un desierto estéril.¹¹⁰

¹⁰⁹ *Ibíd.*, p. 90.

¹¹⁰ John Locke, *Second Treatise of Civil Government*, Gateway Editions, 1955, pp. 33-34.

En esta cita se puede apreciar claramente que Locke tenía una teoría de los precios basada en las horas de trabajo insumidas. De todas maneras, si bien es cierto que en su *Second Treatise* exponía una teoría del valor de cambio basada en el trabajo, también es cierto que, como en el caso de Aristóteles, éste es un tema totalmente marginal en su libro. Así como Aristóteles estaba preocupado por la justicia, Locke lo estaba por los límites al poder de los reyes. Su mención del tema del precio (valor) es tan corta que no se puede decir que haya desarrollado una teoría al respecto. Lo único que se puede afirmar es que creía que la cantidad de trabajo determinaba la tasa de intercambio entre los distintos bienes.

Sin embargo, en 1696 publica *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*; sostiene que:

El precio de cualquier bien sube o baja según la proporción de compradores y vendedores. Esta regla es universal en todas las cosas que se compran y venden, exceptuando una que otra vez la fantasía extravagante de alguna persona particular, que nunca llega a ser una parte importante del comercio como para que valga la pena pensar en una excepción a esta regla.

La venta de cualquier cosa depende de su necesidad o utilidad, como determine la conveniencia o la opinión, guiada por la fantasía o la moda [...].

No hay nada que esté más confirmado por la experiencia diaria que el hecho de que los hombres prefieren entregar una cantidad de dinero por cualquier cosa que sea absolutamente necesaria antes que quedarse sin ella. Y en tales cosas solamente su escasez forma sus precios.¹¹¹

En esta cita se puede ver un cambio notable respecto del *Second Treatise*. Aquí Locke parece abandonar totalmente la teoría del precio-trabajo para explicar la formación de los precios, si bien de manera rudimentaria, sólo por la oferta y la demanda. No hay mención alguna del trabajo. En el *Second Treatise* sostenía que prácticamente sólo el trabajo determina el "valor" de las cosas. Siendo *Some Considerations...* posterior al *Second Treatise*, podría llegar a ser injusto atribuirle a Locke una teoría del precio basada en el trabajo.

John Law (1671-1729). Este pensador fue influido directamente por *Some Considerations...* de Locke. Su libro *Money and Trade Considerations* (1705) está dedicado a temas monetarios y, por lo tanto, también el tema de los precios le preocupa en forma secundaria y en unos breves párrafos. En la siguiente cita no sólo podemos ver la influencia de Locke, sino la manera en que Law plantea y resuelve la paradoja del valor sobre la base de la utilidad y la escasez:

¹¹¹ Citado por Edwin Cannan, *A Review of Economic Theory*, P. S. King and Son, Limited, 1930, p. 158.

Los bienes derivan su valor de los usos para los cuales se pueden aplicar; y su mayor o menor valor no se deriva tanto de su mayor o menor valuación o usos necesarios, como de la mayor o menor cantidad de ellos en proporción a su demanda. Ejemplo: El agua es de gran utilidad, y sin embargo de poco valor, porque la cantidad de agua es mucho mayor que su demanda. Los diamantes son de poca utilidad, y sin embargo tienen un gran valor, porque la demanda de diamantes es mucho mayor que su cantidad.

Los bienes de la misma especie difieren en valor por diferencias en la calidad. (Ej.) Un caballo es mejor que otro. La cebada de un país es mejor que la de otro.

El valor de los bienes cambia ante cualquier variación en su cantidad o en la demanda de ellos o por ellos. Si la cantidad de avena es mayor que la del año anterior y la demanda es la misma o menor, el valor de la avena será menor.

El señor Locke dice: *El valor de los bienes depende de su cantidad en proporción con la salida.* La salida de bienes no puede ser mayor que la cantidad, pero la demanda sí puede ser mayor. Si la cantidad de vino traído de Francia fuera de 100 y la demanda fuera de 500, la demanda es mayor que la salida; y las 100 se venderían a un precio mayor que si la demanda fuera igual a la salida. De forma tal que los precios de los bienes no dependen de la cantidad en relación con la salida sino en relación con la demanda.¹¹²

Como veremos, Adam Smith plantea y resuelve la paradoja del valor de la misma manera, y con los mismos ejemplos (agua y diamantes) que Law. De manera que ésta parecía ser la idea predominante o comúnmente aceptada en esta época en Gran Bretaña.

Si bien tanto Locke como Law explicaban la formación de los precios sobre la base de la oferta y la demanda, el análisis es bastante rudimentario. Ya vimos que Turgot, que es algo posterior a estos pensadores, perfeccionó un poco la exposición del proceso de formación de precios. En todos los casos, salvo en cierta medida en Condillac, sigue sin plantearse o relacionarse el "valor" con el "precio" de los bienes.

X. Los clásicos

Con los economistas de la escuela clásica se puede decir que la ciencia económica empieza a identificarse como una ciencia independiente de la moral y la política. Los clásicos desarrollan, con todos sus errores, análisis con una gran carga analítica o teórica; los juicios morales pasan a un segundo plano.

¹¹² John Law, *Money and Trade Considered with a Proposal for Supplying the Nation with Money*, Augustus M. Kelley, 1966, pp. 4-5

Los clásicos han cometido muchos errores teóricos y han incurrido en varias contradicciones. De todas maneras, en lo que respecta a la teoría del valor fueron malinterpretados por la mayoría de los historiadores del pensamiento económico. Se les atribuyó una teoría del valor-trabajo, cuando en realidad no tenían una teoría del valor [de uso] y tampoco del valor-trabajo.¹¹³ Con las próximas citas trataré de mostrar que los clásicos sólo tenían una teoría del valor de cambio o precio, y que además era una teoría basada en el costo de producción y no en el trabajo.

Adam Smith (1723-1790). Adam Smith, como todos los clásicos, continuó con la distinción entre valor de uso y valor de cambio que había iniciado Aristóteles.

Se debe observar que la palabra valor tiene dos significados diferentes; algunas veces expresa la utilidad de un objeto en particular, y otras el poder de comprar otros bienes que la posesión de dicho bien nos permite. El primero puede llamarse "valor de uso", el otro "valor de cambio".¹¹⁴

Esto es todo lo que dice Smith, en *The Wealth of Nations*, acerca del valor, o valor de uso. De ahí en adelante sólo se preocupa por explicar cómo se determina el "valor de cambio", o sea el "precio" de las mercancías. Smith, como todos los clásicos, daba por sentado que para que una cosa tenga valor de cambio, tiene que tener valor de uso. Si una cosa no es de ninguna utilidad no puede tener valor de cambio.¹¹⁵ Lo que puede haber confundido bastante a varios historiadores es la manera desprolija en que Smith expone sus ideas¹¹⁶ y la terminología ambigua que utiliza. Después de distinguir entre valor de uso y valor de cambio, Smith ejemplifica con la famosa paradoja del valor:

Las cosas que tienen un alto valor de uso tienen frecuentemente poco o ningún valor de cambio; y, por el contrario, aquellas que tienen un alto valor de cambio frecuentemente tienen poco o ningún valor de uso.

¹¹³ Por ejemplo, dice Emil Kauder: "Como muchos otros defensores de la teoría del trabajo, Adam Smith combinó la glorificación calvinista del trabajo con la teoría aristotélico-tomista del precio justo".

¹¹⁴ Adam Smith, *An Inquiry Into The Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Liberty Classics, 1981, p. 44.

¹¹⁵ Francis Hutcheson, maestro de Adam Smith, sostuvo que: "La base de todo precio debe consistir en alguna idoneidad de los bienes para proporcionar alguna utilidad o algún placer en la vida; sin esta aptitud los productos no pueden tener ningún valor. Dando lo anterior por sentado, el precio de las cosas se formará sobre la base de la *demanda* de que son objeto, y de la dificultad en *adquirirlas*"; citado por M. Grice-Hutchinson en *El pensamiento económico en España*, p. 160. Grice-Hutchinson le atribuye a Hutcheson influencia de los escolásticos, pero es más correcto suponer que ésta era una idea tan generalizada que es muy difícil atribuirla a un dueño o descubridor.

¹¹⁶ No en vano Jean-Baptiste Say se refería a *The Wealth of Nations* como que "sólo puede ser considerado un ensamble sin metodología de los más sólidos principios de economía política [...]". A *Treatise on Political Economy*, Claxton, Remsen & Haffelfinger, 1880, p.xix. El desorden de Smith para escribir puede ser fiel reflejo de su personalidad. Son numerosas las anécdotas que hacen referencia a casos extremos de distracción; ver John Rae, *Life of Adam Smith*, Kelley Publishers, 1977, pp. 237, 246, 259, 330.

Nada es más útil que el agua: pero con ella no se puede comprar casi nada, casi nada se puede cambiar por ella. Un diamante, por el contrario, tiene poco valor de uso; pero a menudo se puede cambiar por una gran cantidad de otros bienes.¹¹⁷

Generalmente se cree que Smith no pudo resolver esta paradoja según la cual cosas de mucha utilidad pueden tener un precio bajo o nulo, y cosas de poca utilidad pueden tener un alto precio. Pero en realidad Smith ya había resuelto dicha paradoja de manera imperfecta (y desde luego él no fue el primero) en sus *Lectures on Jurisprudence* (desarrolladas entre 1762-63):

[...] una cosa sin utilidad, como una masa de arcilla, que es llevada al mercado no tendrá ningún precio, puesto que nadie la demanda. Si fuese útil el precio se regularía de acuerdo con la demanda, según que su utilidad sea general o no, y con la abundancia que haya para satisfacerla. Una cosa que tiene muy poca utilidad tendrá un precio alto si la cantidad no es suficiente para satisfacer la demanda; de esta manera se explica el alto precio de los diamantes. Los metales preciosos, como el oro, que ciertamente no son tan útiles, tienen un precio mucho más alto, en parte debido a este hecho. La abundancia, por el contrario, como la que provoca una oferta superior a toda demanda posible, hace que el agua no tenga ningún precio y que otras cosas tengan uno muy próximo a cero. La escasez, por el contrario, hace subir el precio inmoderadamente [...].¹¹⁸

Como se ve, la necesidad no sólo está presente en el precio de las cosas sino que para Smith es condición necesaria para que las cosas puedan tener un precio. Es la base o fundamento de los precios. De todas maneras, no llegó a formular una teoría de la utilidad marginal e inclusive habla de un aumento de precios "inmoderado", lo que implica una contradicción con el contexto global de su pensamiento. Luego de haber distinguido, en *The Wealth of Nations*, entre valor de uso y valor de cambio, se olvida del primero y reflexiona sobre el segundo. Pero sus reflexiones tienen dos partes: 1) los *determinantes* del valor de cambio y 2) la *medida* del valor de cambio. Por ejemplo, no es lo mismo reflexionar sobre qué es el tiempo o el espacio que reflexionar cómo se puede medir el tiempo o el espacio; son temas distintos. Casi todos, o todos, los clásicos coincidían en que la mejor medida del valor de cambio era la cantidad de horas de trabajo que insumía producir un producto. Pero esto no es lo mismo que decir que la cantidad de horas trabajadas es la causa o el origen del valor de cambio. Mucho más grosero es el error de afirmar que tenían una teoría del *valor trabajo*, si por valor se entiende valor de uso. Los clásicos estaban muy lejos de este punto de vista. El capítulo V de *The Wealth of Nations* se llama "Of the real and nominal Price of Commodities; or of the Price and Labour, and their Price in Money". Lo que hace Smith en este capítulo es sostener que debido a los cambios

¹¹⁷ Adam Smith, op. cit., pp. 44-45.

¹¹⁸ Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence*, Liberty Classics, 1982, p. 358.

en el poder adquisitivo del dinero, éste no es una buena medida del precio de las cosas. En cambio, el trabajo nos va a dar una medida real del precio. Independientemente de que la propuesta de Smith sea correcta o no, lo que sí es cierto es que este capítulo está dedicado a explorar una buena *medida* del valor de cambio y no su *origen*; de todos modos, lo hace de manera tan confusa e inconsistente que es normal que pueda provocar confusión al lector apresurado. Smith comienza afirmando que:

El valor de cualquier mercancía, por lo tanto, para la persona que la posee, y que no intenta usada o consumirla, sino cambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o disponer. El trabajo es, por lo tanto, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías.

El precio real de todo, lo que cualquier cosa realmente le cuesta al hombre que la quiere adquirir, es el sacrificio y molestia de adquirirla. Por lo que realmente es valorada cualquier cosa para el hombre que la quiere adquirir, y que quiere disponer de ella o cambiada por alguna otra cosa, es por el sacrificio y molestia que le puede ahorrar, y que puede ser trasladado a otra persona.¹¹⁹

El párrafo es bastante confuso; la palabra "valor" parece tener tres significados al mismo tiempo: 1) valor de uso, cuando dice "por lo que realmente es valorada cualquier cosa para el hombre que la quiere adquirir", 2) precio, cuando dice "el valor de cualquier mercancía [...] es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o disponer" y 3) medida, cuando dice "el trabajo es [...] la medida real del valor de cambio de todas las mercancías". De todas maneras, hay algo que sí está muy claro y es que está hablando de valor de cambio (precio) y no de valor de uso, o simplemente valor. En el capítulo que sigue, dedicado a los "determinantes" del valor de cambio, se aclara bastante el porqué de esta desprolijidad de Smith.

Para comprender lo que Smith quiso decir, veamos el siguiente ejemplo. Si por el bien A se paga habitualmente en el mercado \$ 100, y con \$ 100 se puede comprar también tres unidades del bien B y dos del bien C, difícilmente alguien vendería A por debajo de \$100, porque obtendría menos unidades de los bienes B y C. Lo que el bien A "vale" para su poseedor es lo que puede conseguir a cambio de él. En este ejemplo el dinero estará "midiendo" cuántas unidades de los bienes B y C se pueden comprar. El problema es que para Smith el dinero, que en sus tiempos era el oro y la plata, no era una buena "medida" del valor:

Sin embargo, el oro y la plata, como cualquier otra mercancía, varían en su valor; algunas veces son más baratos, otras más caros, algunas veces es más fácil comprarlos y otras más difícil. La cantidad de trabajo que cualquier cantidad particular de ellos puede comprar o disponer, o la cantidad de otros bienes por los cuales se pueden cambiar,

¹¹⁹ A. Smith, *The Wealth of Nations*, p. 47.

depende siempre de la fertilidad o infecundidad de las minas que se conozcan en el momento en que el intercambio es realizado. El descubrimiento de las abundantes minas de América redujo, en el siglo XVI, el valor del oro y la plata en Europa en aproximadamente un tercio de su valor anterior. Como cuesta menos trabajo traer estos metales de las minas al mercado [...] por lo tanto, una mercancía que continuamente varía su propio valor nunca puede ser una medida exacta del valor de otras mercancías.¹²⁰

Los economistas del siglo XX han tratado de resolver este problema de los cambios en el poder adquisitivo del dinero a través de los deflatores que permitan realizar un cálculo en moneda constante. Smith trató de resolverlo, equivocadamente, a través de una medida fija e invariable que era el tiempo de trabajo que lleva producir cada bien. A pesar de todo, él mismo termina admitiendo que la unidad de medida "trabajo" presenta muchos problemas, tales como las distintas profesiones, el grado de preparación, las diferencias en las habilidades individuales, etcétera.

Para retomar el ejemplo anterior, en vez de "medir" en dinero la cantidad de bienes B y D que puede comprar una unidad de A, Smith lo mide en horas de trabajo porque supone que es una medida más estable que el dinero:

Por lo tanto, solamente el trabajo, que nunca varía su propio valor, es el patrón último y real a través del cual se puede estimar y comparar, en todo tiempo y lugar, el valor de todas las mercancías. Es su precio real; el dinero es sólo su precio nominal.¹²¹

Smith escoge el trabajo como "medida" del valor de cambio de todos los bienes porque lo considera la "moneda" original. En las sociedades primitivas lo que le costaba a los hombres un bien era el tiempo de trabajo necesario para adquirirlo:

El trabajo fue el primer precio, la moneda de compra original que se pagaba por todas las cosas. No fue a través del oro o la plata, sino a través del trabajo, como toda la riqueza del mundo fue originalmente comprada; y su valor, para aquellos que la poseían y que querían cambiada por nueva producción, es precisamente igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o disponer.¹²²

Así como en el ejemplo anterior difícilmente alguien vendería el bien A en menos de \$100 porque, si lo hiciera, podría comprar menos de otras mercancías, de la misma manera difícilmente alguien vendería, en esa sociedad primitiva, un bien por menos horas de trabajo de lo que cuesta producirlo, porque esto

¹²⁰ *Ibíd.*, pp. 49-50.

¹²¹ *Ibíd.*, p. 51.

¹²² *Ibíd.*, p. 48.

significaría que está perdiendo y que le convendría dedicarse a producir otros bienes. Para llevar el ejemplo a un extremo, si la producción del bien A requiere 8 horas de trabajo y la de B requiere 1 hora, a nadie le convendría entregar una unidad de A a cambio de una de B. Si esto fuera así, todo el mundo empezaría a producir el bien B.

Luego de haber explicado cuál es la mejor *medida* del valor de cambio, Smith dedica los dos capítulos siguientes a analizar cuáles son sus *determinantes*. Smith, como todos los clásicos, distinguía entre el precio de largo plazo, o "precio natural", de los bienes, y el precio de corto plazo, o "precio de mercado". El capítulo VI de *The Wealth of Nations* lleva el nombre de "Of the component Parts of the Price of Commodities" y está dedicado a explicar el "precio natural" de los bienes. El comienzo del capítulo muestra nuevamente cómo Smith pensaba en el trabajo como "moneda" original para la adquisición de bienes:

En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede tanto a la acumulación de capital como a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades necesarias de trabajo para adquirir diferentes objetos parece ser la única circunstancia que puede brindar alguna regla para intercambiar unos bienes por otros. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, usualmente cuesta el doble de trabajo matar un castor que lo que cuesta matar un ciervo, un castor se cambiará naturalmente por, o será valorado como, dos ciervos. Es natural que lo que es usualmente el producto de dos días o dos horas de trabajo sea valorado el doble de lo que usualmente es el producto de un día o una hora de trabajo.

Si un tipo de trabajo es más severo que otro, se hará naturalmente algún ajuste por este superior esfuerzo, y el producto de una hora de trabajo, en un caso, puede frecuentemente intercambiarse por el producto de dos horas de trabajo en otro.

O, si un tipo de trabajo requiere un grado de destreza e ingenio no común, la estima que los hombres tengan por dicho talento naturalmente le dará un valor superior a su producto que corresponda al trabajo en él empleado.¹²³

Aquellos que creen que Smith tenía una teoría del valor-trabajo no parecen haber notado que estaba hablando de un "estado primitivo y rudo de la sociedad", donde no hay acumulación de capital ni propiedad privada de la tierra. En *estas condiciones*, es lógico que el valor de cambio de los distintos bienes esté dado por el tiempo de trabajo que requiere producirlos; el tiempo de trabajo es el "precio" que hay que pagar para obtener el bien que se desea.

Pero luego Smith señala:

Tan pronto como se acumula capital en las manos de personas particulares, algunos de ellos naturalmente lo emplearán en dar trabajo a personas laboriosas, a quienes proveerán con materiales y subsistencia,

¹²³ *Ibíd.*, p. 65.

con el objeto de obtener una ganancia con la venta de su trabajo, o por lo que su trabajo agrega al valor de los materiales. Al cambiar la manufactura terminada sea por dinero, por trabajo, o por otros bienes, por encima de lo que puede ser suficiente para pagar el precio de los materiales y el salario de los trabajadores, algo debe quedar de ganancia para quien se tomó el trabajo de arriesgar su capital en esta aventura. Por lo tanto, el valor que los trabajadores agregan a los materiales se resuelve, en este caso, en dos partes, de las cuales una paga sus salarios y la otra la ganancia de su empleador sobre el total de capital y salarios que adelantó.¹²⁴

De esta cita se pueden sacar dos conclusiones: 1) el trabajo "no" es el único determinante del valor de cambio, las ganancias forman parte de él; 2) el valor de cambio puede subir con el trabajo y costo que se le agrega.

En las dos citas siguientes Smith aclara que las ganancias son una cosa distinta del trabajo:

Tal vez se pueda pensar que las ganancias del capital son solamente un nombre diferente para los salarios de un tipo particular de trabajo, el trabajo de inspección y dirección. Sin embargo, son algo totalmente diferente, están reguladas por principios totalmente distintos y no guardan proporción con la cantidad, el esfuerzo, el ingenio de este supuesto trabajo de inspección y dirección. Ellas están reguladas en conjunto por el valor del capital empleado, y son mayores o menores en proporción al tamaño de este capital.¹²⁵

Y concluye:

En el precio de las mercancías, por lo tanto, las ganancias del capital constituyen una parte componente totalmente diferente de los salarios del trabajo, y están reguladas por principios totalmente diferentes. En este estado de cosas, el producto total del trabajo no pertenece siempre al trabajador. Él debe, en la mayoría de los casos, compartirlo con el propietario del capital que lo empleó. Tampoco es la cantidad de trabajo comúnmente empleada en adquirir o producir cualquier mercancía la única circunstancia que puede regular la cantidad que podría usualmente comprar, disponer o intercambiar. Es evidente que una cantidad adicional debe corresponder a la ganancia del capital que adelanta salarios y provee los materiales para ese trabajo.¹²⁶

¹²⁴ *Ibíd.*, p. 66

¹²⁵ *Ibíd.*, p. 66.

¹²⁶ *Ibíd.*, p. 67.

De manera que *hasta aquí* tenemos dos "determinantes" del valor de cambio o precio de las cosas. Pero finalmente Smith agregó un tercero, a saber, la renta de la tierra:

Tan pronto como la tierra de cualquier país se ha convertido en propiedad privada, los terratenientes, como todos los hombres, aman cosechar donde nunca sembraron, y demandan una renta inclusive por su producto natural. La madera del bosque, el pasto de los campos y todos los frutos naturales de la tierra que, cuando la tierra era común, al trabajador sólo le costaban el trabajo de juntarlos. Él debe entonces pagar por el derecho a juntarlos; y le debe entregar al terrateniente una parte de lo que su trabajo juntó y produjo. Esta porción o, lo que es lo mismo, el precio de esta proporción constituye la renta de la tierra, y conforma un tercer componente en el precio de gran parte de las mercancías.¹²⁷

De esta manera, muy a disgusto, Smith incorpora a la renta de la tierra como tercer determinante del precio natural. Estos tres "determinantes" pueden, según Smith, "medirse" en horas de trabajo para poder comparar en términos reales los precios relativos, o valores de cambio de los bienes:

Debe observarse que el valor real de las distintas partes que componen el precio se mide por la cantidad de trabajo que cada una de ellas puede comprar o disponer. El trabajo no sólo mide el valor de esa parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella que se resuelve en renta y de la que se resuelve en ganancia.

En toda sociedad el precio de toda mercancía se resuelve finalmente en alguno de estos tres componentes o en todos; y en toda sociedad desarrollada, cada uno de los tres entra, en mayor o menor medida, como partes componentes del precio de gran parte de las mercancías.¹²⁸

Como se puede ver, Smith separaba claramente entre "medida" y "determinante" del valor de cambio de los bienes, y sólo una lectura apresurada le puede atribuir una teoría del valor-trabajo, y mucho menos una teoría del valor de uso basada en el trabajo. Más adelante vuelve a repetir:

Pero el precio total de toda mercancía debe, finalmente, resolverse en alguno de estos tres componentes, o en todos; ya que cualquier parte que quede luego de pagar la renta de la tierra y el precio del trabajo total empleado en juntar, fabricar y traerla al mercado, debe ser necesariamente una ganancia para alguien.¹²⁹

¹²⁷ *Ibíd.*, p. 67.

¹²⁸ *Ibíd.*, p. 68.

¹²⁹ *Ibíd.*, p. 69.

Finalmente, en el capítulo VII, "Of the natural and market Price of Commodities", explica cómo se determina el "precio de mercado" de los bienes y la relación que existe con el "precio natural".

Cuando el precio de cualquier mercancía no es mayor ni menor que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y las ganancias del capital empleado en juntar, preparar y traerla al mercado, de acuerdo con sus tasas naturales, entonces la mercancía es vendida por lo que puede llamarse su precio natural.

Entonces la mercancía es vendida precisamente por lo que vale, o por lo que realmente le cuesta a la persona que la trae al mercado; porque aunque en el lenguaje común lo que se llama costo primario de una mercancía no comprende las ganancias de la persona que la vende nuevamente, sin embargo, si la vende a un precio que no le permite obtener la tasa de ganancia ordinaria en su vecindario, él es evidentemente un perdedor en el comercio, puesto que empleando su capital de otra manera podría haber obtenido esa ganancia.¹³⁰

Después de haber definido el precio natural, pasa a definir el precio de mercado:

El precio al que efectivamente cualquier mercancía es comúnmente vendida se llama precio de mercado. Puede estar por encima, o por debajo, o coincidir exactamente con su precio natural.

El precio de mercado de toda mercancía particular está regulado por la proporción entre la cantidad que efectivamente fue traída al mercado y la demanda de aquellos que están deseosos de pagar el precio natural de la mercancía, o el valor total de la renta, el trabajo y la ganancia que deben ser pagados para traerla hasta el mercado. Tales personas pueden llamarse demandantes efectivos, y su demanda, demanda efectiva, puesto que puede ser suficiente para hacer traer la mercancía al mercado. Esta es diferente de la demanda absoluta. Puede decirse que en cierto sentido un hombre muy pobre tiene una demanda por un coche, a él le podría gustar tenerlo; pero su demanda no es una demanda efectiva, ya que la mercancía nunca podrá ser traída al mercado para satisfacerla.¹³¹

Una vez definido el precio de mercado, Smith explica las causas que a veces lo ubican por encima, y a veces por debajo, del precio natural:

Cuando la cantidad de una mercancía que es traída al mercado es inferior a la demanda efectiva, es imposible suministrar la cantidad deseada por todos los que se hallan dispuestos a pagar el valor total de la

¹³⁰ *Ibíd.*, pp. 72-73. Smith pensaba que los salarios y la renta de la tierra también tenían un precio natural, que será definido más adelante.

¹³¹ *Ibíd.*, p. 73.

renta, los salarios y el beneficio, que es preciso pagar para traer la mercancía al mercado. Algunos de ellos, con tal de no quedarse sin mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Inmediatamente se desatará una competencia entre ellos, y el precio de mercado subirá en mayor o menor medida por encima del precio natural, según sea la magnitud de la deficiencia, o la riqueza y afán de ostentación de los competidores, estimulando en mayor o menor medida la fuerza de la competencia. La misma deficiencia generalmente ocasionará, entre los competidores de igual riqueza y lujos, una competencia de mayor o menor entusiasmo, según la adquisición de la mercancía sea de más o menos importancia para ellos. Esto explica los precios exorbitantes de los artículos de primera necesidad durante un bloqueo de una ciudad o en tiempos de hambre.

Cuando la cantidad traída al mercado excede la demanda efectiva, no podrá ser vendida a aquellos que están dispuestos a pagar el valor total de la renta, los salarios y las ganancias que deben pagarse por traerla hasta allí. Una parte deberá ser vendida a aquellos que desean pagar menos, y el precio más bajo que están dispuestos a pagar debe reducir el precio de toda la mercancía. El precio de mercado descenderá en más o menos por debajo del precio natural, ya que la magnitud del exceso incrementa en mayor o menor medida la competencia entre los vendedores, o según que éstos se muestren más o menos propensos a desprenderse inmediatamente de la mercancía. El mismo exceso en la importación de artículos perecederos provocará una competencia mucho mayor que en el caso de los artículos durables; en la importación de naranjas, por ejemplo, que en la chatarra.

Cuando la cantidad traída al mercado coincide con la demanda efectiva y no más, el precio de mercado coincide, o se acerca mucho, al precio natural. La cantidad total sólo puede venderse a ese precio y no más. La competencia de los distintos comerciantes los obliga a aceptar este precio, pero no los obliga a aceptar menos.¹³²

Smith explica la formación y fluctuación de los precios de mercado sólo por cambios en la oferta y la demanda. En el precio de mercado no tienen injerencia alguna los costos de producción o la cantidad de trabajo requerida para producir el bien. Ni Aristóteles ni los escolásticos habían distinguido la diferencia entre precio natural o de largo plazo y precio de mercado o de corto plazo. Solamente Cantillon había realizado esta diferencia. Cantillon es uno de los autores más citados por Adam Smith. Por lo tanto, es posible que haya tomado esta idea de Cantillon, cuyo libro fue publicado en 1755. Siete u ocho años después, en sus *Lectures on Jurisprudence*, Smith señalaba:

¹³² *Ibíd.*, pp. 73-74.

En todos los tipos de bienes hay dos precios separados que se deben considerar, el precio natural y el precio de mercado.¹³³

Después de explicar que el precio de mercado puede separarse del natural por cambios en la oferta y en la demanda, Smith procede a explicar por qué ambos tienden a coincidir en el tiempo:

La cantidad de toda mercancía que es llevada al mercado se ajusta naturalmente a la demanda efectiva. Está en el interés de todos aquellos que emplean su tierra, trabajo y capital en llevar alguna mercancía al mercado, que la cantidad nunca exceda a la demanda efectiva; y está en el interés de todas las otras personas que no quede por debajo de esa demanda.

Si en algún momento excede a la demanda efectiva, alguna de las partes que componen su precio recibirá un pago inferior a su precio natural. Si es la renta, el interés de los terratenientes los llevará inmediatamente a retirar del mercado parte de sus tierras; y si son los salarios o las ganancias, el interés de los trabajadores en un caso, y el de sus empleadores en el otro, los llevará a retirar parte de su trabajo o capital de su empleo. La cantidad llevada al mercado ya no será suficiente para atender la demanda efectiva. Todas las distintas partes de su precio subirán a su tasa natural, y el precio total, a su precio natural.

Si, por el contrario, la cantidad llevada al mercado es, en algún momento, inferior a la demanda efectiva, alguna de las partes que componen su precio estará por encima de su precio natural. Si es la renta, el interés de todos los otros terratenientes los llevará a ofrecer más tierras para producir ese cultivo; si son los salarios o las ganancias, el interés de todos los trabajadores y comerciantes los llevará a emplear más trabajo y capital en preparar y traer la mercancía al mercado. La cantidad llevada empezará a ser suficiente para atender la demanda efectiva. Todas las diferentes partes del precio bajarán a su nivel natural, y el precio total, a su precio natural.

Por lo tanto, el precio natural viene a ser el precio central hacia el cual el precio de todas las mercancías está continuamente gravitando.¹³⁴

Podríamos concluir que Adam Smith no tiene una teoría del valor y sí una teoría de los precios. Y que su teoría de los precios no es una teoría del valor-trabajo sino una teoría del costo de producción. El precio de mercado, determinado por la oferta y la demanda, tiende a gravitar hacia el precio natural, determinado por los costos de producción. Es cierto lo que decía Smith, que los precios tienden a igualarse con los costos medios en el largo plazo; su error consistió en creer que por lo tanto los precios estaban "determinados" por los costos.

¹³³ A. Smith, *Lectures on Jurisprudence*, p. 356.

¹³⁴ A. Smith, *The Wealth of Nations*, pp. 74-75.

A pesar de este error el análisis de por qué ambos precios tienden a igualarse permitió a Smith explicar por qué el mercado coordina la producción a través de una "mano invisible", logrando una asignación de los recursos que no puede conseguir ningún planificador gubernamental por mejores intenciones que tenga.

Decir que los costos determinan los precios llevó a Smith y a todos los economistas clásicos al siguiente círculo vicioso, del cual no pudieron salir: El precio de mercado tiende a igualarse con el natural, que está determinado por los costos de producción. Pero los costos de producción también son precios y mientras no se explique cómo se determinan éstos no se habrá dado una respuesta definitiva a cómo se determinan los precios, sólo se habrá descendido un peldaño. El círculo vicioso consiste en que Smith explica el precio natural de los costos de producción en función de los precios naturales de los bienes finales,¹³⁵ cuando anteriormente había explicado éstos en función de los costos. Por ejemplo, en el caso del trabajo, sostiene que habrá un salario natural y uno de mercado. El primero está dado por el costo de atender las necesidades primarias de la vida del trabajador y de su familia y el segundo por la oferta y la demanda del mercado.

Un hombre debe vivir siempre de su trabajo, y su salario debe, al menos, ser suficiente para mantenerlo. Y en muchas ocasiones debe ser algo superior; de otra manera sería imposible formar una familia, y la raza de estos trabajadores no podría pasar de la primera generación [...]. Es así que parece obvio que, para poder formar una familia, el trabajo del esposo y la esposa en conjunto deben, inclusive en los tipos más bajos de trabajo común, permitirles ganar más de lo que es precisamente necesario para su propio mantenimiento [...].¹³⁶

Los salarios de mercado, regulados por la oferta y la demanda, pueden estar a veces por encima y a veces por debajo de este nivel de subsistencia, pero tenderán continuamente a igualarse. La demanda de trabajo en el mercado está determinada por la cantidad de capital. Cuando éste aumenta, la demanda de trabajo crece y por lo tanto el salario de mercado sube por encima del nivel de subsistencia. Cuando la cantidad de capital disminuye, la demanda de trabajo baja y con ella el salario de mercado:

Es evidente que la demanda de aquellos que viven de salarios sólo puede crecer en proporción al aumento de los fondos que están destinados para el pago de salarios.¹³⁷

Y agrega:

¹³⁵ Smith sostiene que a los niveles ordinarios o promedios de salarios, ganancias y renta "se los puede llamar niveles naturales de los salarios, de la ganancia y de la renta, en el momento y lugar en que comúnmente prevalecen", *Ibíd.*, p. 72.

¹³⁶ *Ibíd.*, pp. 85-86.

¹³⁷ *Ibíd.*, pp. 85-86.

Si esta demanda está aumentando sin cesar, la recompensa del trabajo debe necesariamente alentar de la misma manera los matrimonios y la multiplicación de los trabajadores, de manera que los capacite para atender la creciente demanda a través de un continuo incremento de la población. Si en algún momento la recompensa es menor de lo que se requiere para este propósito, la deficiencia en la mano de obra pronto la elevará; y si en algún momento es mayor, su excesiva multiplicación la bajará pronto a su nivel necesario. El mercado se encontrará tan escaso de mano de obra en un caso, y tan saturado en el otro, que el salario se verá forzado a ajustarse nuevamente a ese nivel que las circunstancias de la sociedad requieren. De esta manera la demanda de hombres, como la de cualquier mercancía, necesariamente regula la producción de hombres; la acelera cuando avanza muy lentamente, y la frena cuando avanza muy rápido.¹³⁸

De este modo Smith termina explicando los salarios naturales en función de los precios naturales y los precios naturales están en parte explicados por los salarios naturales. Su teoría cayó en un círculo vicioso.

Comete el mismo error cuando explica la determinación de la renta de la tierra, como se puede ver en la siguiente cita:

Por lo tanto, debe observarse que la renta entra en la composición del precio de la mercancía de una manera diferente de la de los salarios y la ganancia. Los salarios y ganancias altos o bajos son la causa de precios altos o bajos; la renta alta o baja es el efecto. Debido a que se debe pagar salarios y ganancias altos o bajos para traer una mercancía particular al mercado, su precio es alto o bajo. Pero el que su precio sea bajo o alto, o más o menos el suficiente para pagar aquellos salarios y beneficios, da origen a que la renta de la tierra sea mayor o menor, o que no haya absolutamente renta.¹³⁹

Como vimos, en el capítulo donde Smith habla de los "determinantes" del precio natural incluye la renta de la tierra como uno de ellos. Pero en esta última cita sostiene que la renta es el efecto del precio.

El gobernador Thomas Pownall envió una carta, el 25 de septiembre de 1776, a Adam Smith comentando, entre otras cosas, su teoría del valor.¹⁴⁰ La postura de Pownall es muy similar a la de Turgot en que rechaza la existencia de un precio natural o de largo plazo, y le da un enfoque totalmente subjetivo a la determinación de los precios. De todas maneras, la crítica de Pownall a Smith parece tener varios de los errores de interpretación que mencionáramos anteriormente. Smith no tiene una teoría del valor-trabajo sino del costo de

¹³⁸ *Ibíd.*, p. 97

¹³⁹ *Ibíd.*, p. 162.

¹⁴⁰ Agradezco a Carlos Rodríguez Braun por haberme puesto en conocimiento del contenido de esta carta.

producción. Pownall parece confundir ambas cosas y gran parte de su crítica no llega, por lo tanto, al corazón del problema. Dice Pownall:

Que el trabajo varíe en su poder productivo, según se lo aplique a una u otra cosa, y según el objeto sobre el que se lo aplique, hace ciertamente variar su uso, e iguales cantidades de trabajo deben ser en tales diferentes circunstancias de valor muy distinto para el trabajador. *El trabajo en vano, el trabajo perdido -el trabajo por sí mismo* (frase que, para un proverbio, expresa algunos tipos de trabajo)-, *no puede* decirse que sea de *alguna utilidad* para el trabajador. El que rasura una piedra con una afeitadora, trabajará en vano. Aquel que siembra en una roca, o en los desiertos áridos, o en un cenegal hundido, perderá su trabajo. Aquel que tuerce sus ovejas, obtendrá un gran quejido y poca lana, y sólo habrá trabajado en vano pero el trabajo variará, aun más, en su *valor de cambio*; iguales cantidades de trabajo recibirán grados muy variables de estimación y valor.¹⁴¹

Pownall comete el error de atribuirle a Smith una teoría del valor basada en el trabajo que en realidad no tenía. Sólo en el caso de una economía primitiva Smith sostiene que el "valor de cambio" de los bienes es igual al tiempo de trabajo que requiera su producción, pero en una sociedad avanzada son los costos los que determinan para Smith el valor de cambio de las mercancías.

Ahora bien, aunque la crítica de Pownall es errada, su propio pensamiento respecto del valor y el precio de las cosas es mejor que el de Smith; véase la siguiente cita:

El valor no puede fijarse por y a través de la naturaleza del trabajo; dependerá de la naturaleza de la opinión y de la actividad de las personas que lo estiman.¹⁴²

Y agrega más adelante:

Como considero que no existe una medida real del valor, por lo tanto pienso que no existe un valor natural o fijo, o precio real distinto del de mercado.¹⁴³

Con *The Wealth of Nations* Adam Smith inició una corriente de pensamiento que siguió sus lineamientos básicos de la teoría del precio. Los economistas clásicos no tenían una teoría del valor. Cuando ellos se referían al valor, hablaban del valor de cambio o precio. Antes de continuar con los principales economistas de la escuela clásica vale la pena señalar que, así como

¹⁴¹ E. Campbell Mossner y I. Simpson Ross (comps.), *The Correspondence of Adam Smith*, Oxford at Clarendon Press, 1977, p. 344.

¹⁴² *Ibid.*, p. 344.

¹⁴³ *Ibid.*, p. 346.

Pownall criticó el pensamiento de Smith desde una posición eminentemente subjetiva, hubo otros pensadores que se oponían al punto de vista clásico. Uno de los más importantes fue el Conde de Lauderdale.

James Maitland, 8^{vo} Conde de Lauderdale (1759-1839). Este noble publicó en 1804 un libro titulado *An Inquiry Into the Nature and Origin of Public Wealth*,¹⁴⁴ en el que critica la teoría del valor de cambio de Adam Smith. Se trata de una crítica realmente brillante, ya que se anticipa a la teoría de la utilidad marginal con mucha precisión. Veamos el siguiente párrafo, que es muy significativo:

El término *Valor*, cualquiera que haya sido su sentido original, no expresa, en el uso común, una cualidad inherente a la mercancía. No hay nada que posea un valor real, intrínseco o invariable. La posesión de ninguna cualidad, no importa cuán importante sea para el bienestar del hombre, puede conferir valor; porque el agua, la más necesaria de todas las cosas, rara vez lo profesa.

La experiencia nos muestra que, a toda cosa que se la considera uniformemente valiosa, es porque a la posesión de ciertas cualidades que la hacen objeto del deseo humano, hay que agregarle la circunstancia de que es escasa. Por lo tanto, para conferir valor hacen falta dos requisitos: 1) Que la mercancía, siendo útil o agradable al hombre, debe ser objeto de su deseo; 2) Que tenga algún grado de escasez.¹⁴⁵

Lauderdale eliminó todo concepto objetivo o intrínseco del valor y unió los conceptos de utilidad y escasez como determinantes del valor de uso o utilidad de las cosas. Si bien no planteó formalmente la teoría de la utilidad marginal, se acercó bastante a la idea al unir utilidad y escasez. Sin embargo, en la siguiente cita podemos observar que utiliza la palabra valor en el sentido de precio, mientras que en la anterior la empleaba como sinónimo de valor de uso. En el párrafo siguiente realiza un análisis de las causas de las variaciones de los precios basado en la oferta y la demanda:

[...] toda mercancía estará, por supuesto, sujeta a variaciones de su valor debido a cuatro circunstancias diferentes.

- 1) Estará sujeta a un incremento de su valor por una disminución de su cantidad.
- 2) A una disminución de su valor por un aumento en su cantidad.
- 3) Puede sufrir un aumento en su valor por la circunstancia de un aumento en su demanda.
- 4) Su valor puede disminuir por una caída en la demanda.¹⁴⁶

¹⁴⁴ Hay una segunda edición del libro en 1819, pero según Morton Paglin, que realiza la introducción al libro de Lauderdale, no hay cambios significativos respecto de la primera.

¹⁴⁵ Conde de Lauderdale, *An Inquiry Into the Nature and Origin of Public Wealth*, Kelly Publishers, 1967, p. 12.

¹⁴⁶ *Ibíd.*, pp. 13-14.

Inmediatamente sostiene que no existe ninguna mercancía que posea valor intrínseco o fijo como para ser medida de valor de las otras y, por lo tanto, los cambios en el precio se deben a una variación en su propia oferta y demanda o a una variación en la oferta y la demanda de la moneda.

Como, por lo tanto, el valor de todas las mercancías depende de la posesión de la cantidad que las hace objeto del deseo del hombre, y de la circunstancia de su existencia en cierto grado de escasez, de esto se sigue que las variaciones de todo valor deben depender de una alteración en la proporción entre la demanda de, y la cantidad de, la mercancía, provocada por alguna de las cuatro circunstancias mencionadas anteriormente [...].¹⁴⁷

Y agrega:

Se ha observado que el agua es una de las cosas más útiles para el hombre, sin embargo rara vez tiene algún valor, y el motivo es evidente: raramente ocurre que, a su cualidad de útil, se agregue la circunstancia de que sea escasa, pero en el caso de un bloqueo, o de un viaje en el mar, se vuelve escasa e instantáneamente adquiere valor; y su valor está sujeto a la misma regla de las variaciones de las otras mercancías.¹⁴⁸

Como se puede ver, el conde comprendía claramente que la utilidad por sí sola no le da valor a las cosas. Estas adquieren valor cuando además de útiles son escasas. De la misma manera, tampoco creía que la escasez por sí sola diera valor a las cosas:

En ninguna parte puede encontrarse que el oro sea abundante; pero la escasez sola no le confiere valor, de la misma manera que la utilidad sola no puede conferir valor al agua. Se nos dice que los pobres habitantes de Cuba y de Santo Domingo, cuando fueron descubiertos por los españoles, ignorando el uso del oro, lo consideraban como un pedazo de piedra; su valor era el de levantarlo, y no valía la pena negárselo a cualquiera que lo pidiera; y que en realidad ellos se lo entregaban a los nuevos visitantes al primer requerimiento. Pero el conocimiento de su utilidad por los españoles y sus cualidades, que lo convertían en un objeto deseable, sumado a la circunstancia de su escasez, velozmente le dio valor, y la magnitud de su valor se introdujo rápidamente en la mente de los nativos; pasó a estar gobernado por los mismos principios que el de los alimentos y el de todas las otras mercancías.¹⁴⁹

¹⁴⁷ *Ibíd.*, p. 15.

¹⁴⁸ *Ibíd.*, p. 16.

¹⁴⁹ *Ibíd.*, p. 17

Lauderdale no fue víctima del ingrediente objetivista (*virtuositas*) que tenían los escolásticos según el cual las cualidades intrínsecas del bien ayudaban a la determinación de su valor:

[...] la existencia del valor es perfectamente independiente de cualquier característica inherente de la mercancía misma; no existe tal cosa como un valor intrínseco; y que las alteraciones en las magnitudes del valor no dependen del cambio en la calidad, sino del cambio en las proporciones entre la oferta y la demanda de una mercancía.¹⁵⁰

La teoría del conde de Lauderdale es una de las mejores aproximaciones a la de la utilidad marginal. Finalmente, podemos hacer una cita muy contundente donde se niega que exista algo que pueda servir de "medida objetiva" del valor o del precio:

A aquellos que entienden algo de la naturaleza del valor, o de lo que dependen sus variaciones, les parecerá un absurdo la existencia de una medida perfecta del valor: puesto que nada puede ser una medida real de una longitud o cantidad que está ella misma sujeta a variaciones de su propia dimensión. Por lo tanto, nada puede ser una medida real del valor de otras mercancías, cuando está variando constantemente en su propio valor. Pero como no hay nada que no esté sujeto a variaciones, tanto en su oferta como en su demanda, no puede haber nada que no esté sujeto a alteraciones en su valor.

[...] el trabajo es la cosa que está más sujeta a las variaciones de su valor, y es, por supuesto, la peor de todas las cosas que se pudieron elegir para realizar esa tarea.¹⁵¹

David Ricardo (1772-1823). Ricardo tal vez sea el economista clásico que más confusión ha causado en la teoría del valor. Gran parte de los historiadores del pensamiento económico le atribuyen una teoría del valor-trabajo. Por ejemplo, C. Gide y C. Rist sostienen que: "[...] dicha teoría del valor-trabajo ha ocupado un lugar muy preeminente en la historia del valor y ha preparado el camino a la teoría marxista de la plusvalía, base de todo el socialismo contemporáneo".¹⁵² Por su parte, E. James afirma: "Ricardo, [...], no pensaba que la relación de cambio entre dos bienes no pudiera ser nunca diferente de la relación entre las respectivas cantidades de trabajo incorporadas en los bienes".¹⁵³ Henry W. Spiegel, luego de admitir que la teoría del valor de cambio de Ricardo puede interpretarse como una teoría del costo de producción, termina afirmando: "El gran impacto hecho por Ricardo en la economía se debe a que es un exponente de

¹⁵⁰ *Ibíd.*, p. 21.

¹⁵¹ *Ibíd.*, pp. 27-28.

¹⁵² C. Gide y C. Rist, *Historia de las doctrinas económicas desde los fisiócratas hasta nuestros días*, Instituto Editorial Reus, 1973, p. 158.

¹⁵³ Emile James, *Historia del pensamiento económico*, Aguilar, 1974, p. 95.

una teoría del valor-trabajo y no un exponente de la teoría del costo de producción".¹⁵⁴

Sin embargo, puede demostrarse, como en realidad fue hecho, que Ricardo no tenía una teoría del valor de cambio basada en el trabajo,¹⁵⁵ y mucho más lejos estaba de tener una teoría del valor de uso. De todas maneras, muchos de sus párrafos son contradictorios; en algunos afirma explícitamente que sólo determina el valor de cambio de los bienes y en otros afirma explícitamente que el trabajo no es el único factor, aunque sí el más importante. Pero lo relevante es el conjunto de la obra y no los párrafos sueltos, que son contradictorios.

Sus primeras reflexiones sobre el valor de cambio aparecen a principios de 1815 en un artículo titulado "Essay on the Influence of a High Price of Corn on the Profits of Stocks". En segundo lugar tenemos su libro *Principles of Political Economy and Taxation*, del cual hubo tres ediciones, en 1817, 1819 y 1821. El primer capítulo está dedicado al "valor" y fue sufriendo modificaciones en cada una de las ediciones, especialmente en la última. En tercer lugar tenemos los intercambios de cartas con Malthus, McCulloch y Say, entre los principales. En cuarto lugar hay escritos comentando a R. Torrens y un artículo de 1823 titulado "Valor absoluto y valor de cambio", que no agrega demasiado sobre lo dicho en el libro. Y por último, existen unos borradores titulados "Valor absoluto y valor de cambio". Trataremos de mostrar que Ricardo no tuvo una teoría del valor de cambio basada en el trabajo; su teoría era, como la de Adam Smith, del costo de producción.

En el primer capítulo de su libro analiza el tema del "valor". El capítulo está dividido en siete secciones.¹⁵⁶ A la primera sección la llama "El valor de un artículo, o la cantidad de otra mercancía por la que se puede intercambiar, depende de la cantidad relativa de trabajo que es necesaria para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo". El largo título afirma claramente que los precios relativos están determinados por las cantidades relativas de trabajo que requiere la producción de cada bien, induciendo a pensar, en primera instancia, que el trabajo es el *único* determinante del valor de cambio de las mercancías. Lo que sí queda bien claro es que se está refiriendo al valor de cambio y no al de uso.

Ricardo comienza la sección señalando, igual que Adam Smith, que la palabra valor tiene dos significados: "Al primero lo podemos llamar *valor de uso*; al segundo, *valor de cambio*".¹⁵⁷ También siguiendo a Smith, cita inmediatamente la paradoja del valor:

¹⁵⁴ Henry W. Spiegel, *El desarrollo del pensamiento económico*, Ediciones Omega S. A., 1973, p. 382.

¹⁵⁵ Véase George J. Stigler, "Ricardo and the 93 Per Cent Labor Theory of Value". En *Essays in the History of Economics*, The University of Chicago Press, 1965. D. P. O'Brien, *Los economistas clásicos*. Alianza Universidad, 1989, pp. 124-132. También John M. Cassels, "A Re-Interpretation of Ricardo on Value", *The Quarterly Journal of Economics* (mayo de 1935). Cassels parece estar muy acertado al afirmar: "Las dificultades que se encontraron constantemente para llegar a una interpretación satisfactoria de los *Principles* de Ricardo no se deben solamente a lo intrincado de su razonamiento y a la oscuridad de su manera de escribir sino también a las ideas preconcebidas con las que sus lectores se han acercado invariablemente a su obra" (p. 519).

¹⁵⁶ Esta división en secciones del capítulo fue hecha recién en la tercera edición.

¹⁵⁷ David Ricardo, *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Penguin Books, 1971, p. 55.

El agua y el aire son sumamente útiles; son además indispensables para la vida; sin embargo, en circunstancias ordinarias no se puede obtener nada a cambio de ellos. El oro, por el contrario, a pesar de tener poco uso, en comparación con el aire y el agua, podrá cambiarse por una gran cantidad de otros bienes.¹⁵⁸

De esta paradoja termina concluyendo que la utilidad no es la *medida* del valor de cambio pero sí una condición necesaria para que éste exista:

Por lo tanto, la utilidad no es la *medida* del valor de cambio, aunque es absolutamente esencial para éste. Si un bien no fuese útil en absoluto - en otras palabras, si no pudiera contribuir de ninguna manera a nuestra gratificación -, no tendría valor de cambio, por escaso que pudiera ser, o sea cual fuere la cantidad de trabajo necesaria para obtenerlo.¹⁵⁹
[Las cursivas están agregadas]

Nuevamente la utilidad o valor de uso es la base o fundamento del precio de las cosas. Para Ricardo, si una cosa tiene valor de uso, su valor de cambio puede explicarse de dos maneras:

Una vez que poseen utilidad, los bienes derivan su valor de cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para su obtención.¹⁶⁰

Ricardo es mucho más claro en una carta enviada a Jean Baptiste Say:

La utilidad es sin duda alguna la base del valor, pero el grado de utilidad nunca será la medida por la cual se estime el valor. Un artículo difícil de producir valdrá siempre más que otro fácilmente producido, aun cuando todo el mundo estuviese de acuerdo en conceder al primero una mayor utilidad. Para que un producto tenga valor debe ser útil, pero las dificultades inherentes a su producción constituyen la medida real de su valor. Por tal motivo, el hierro es más barato que el oro, aunque más útil.

Las riquezas sólo son valiosas en la medida en que nos procuran deleites.¹⁶¹

Algunos bienes, que son "tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambian en el mercado", derivan su valor exclusivamente de su escasez. Estos bienes son los que *no* están sujetos a reproducción, e.g., "ciertas estatuas y cuadros raros, libros y monedas escasos,

¹⁵⁸ *Ibíd.*, p. 55.

¹⁵⁹ *Ibíd.*, p. 55.

¹⁶⁰ *Ibíd.*, p. 56.

¹⁶¹ David Ricardo, *Cartas, 1810-1815*, vol. VI, 1962, p. 163.

vinos de calidad peculiar [...]". Ninguna cantidad de trabajo puede modificar el valor de cambio de estos bienes.

Sin embargo, la mayor parte de los bienes disponibles son aquellos que "pueden producirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna".¹⁶²

Obsérvese que en las citas anteriores Ricardo da pie para confusión, ya que sostiene que una vez que son útiles los bienes derivan su valor de cambio de la escasez o de la cantidad de trabajo requerida para su obtención y no hace mención de ningún otro factor.

Dado que la teoría del valor de cambio de Ricardo está expuesta en una forma muy intrincada podemos, como introducción, resumirla de la siguiente manera: 1) los salarios y las ganancias tienen una relación inversa, a mayores salarios menores ganancias y viceversa; 2) el poder adquisitivo del dinero es constante; 3) cuando los bienes se producen *solamente con trabajo* (capital circulante) sus precios relativos están determinados por la cantidad de horas de trabajo requerida para su producción; un aumento de los salarios, dado que el poder adquisitivo del dinero es constante, provoca una caída de las ganancias pero no altera los precios relativos. Si los precios relativos se modificaran, las tasas de rentabilidad no serían uniformes y la competencia restablecería la igualdad de las rentabilidades, pero con menor ganancia. En el siguiente cuadro tenemos un ejemplo:

	Bien A	Bien B	Bien A	Bien B
Horas de trabajo	50	60	50	60
Salario por hora	10	10	12	12
Total de salarios pagados	500	600	600	720
Ganancia	150	180	50	60
Valor del producto	650	780	650	780
Tasa de ganancia	30%	30%	8,3%	8,3%
Precios relativos (A/B)	0,83		0,83	

Podemos ver que, dados los supuestos de Ricardo, un aumento de salarios, de 10 a 12, provoca una caída de las ganancias y de la rentabilidad en la producción de ambos bienes, pero no modifica los precios relativos. Las tasas de ganancia también caen, del 30% al 8,3%, pero se mantienen iguales para ambos bienes, por lo tanto no hay incentivos para desplazar factores productivos de una actividad a la otra.

Un segundo caso es cuando los bienes se producen con trabajo (capital circulante) "y" máquinas y herramientas (capital fijo). En este caso los precios relativos están determinados por el trabajo requerido directamente en la producción de los bienes más el trabajo requerido indirectamente para la producción de las maquinarias y herramientas. Pero ahora se presentan los siguientes casos: a) si la proporción de durabilidad y velocidad con que se

¹⁶² *Ibíd.*, p. 56.

recupera el capital fijo utilizado es igual para todos o un grupo de bienes, sus precios relativos están determinados, como en el caso anterior, por la cantidad de trabajo requerida en la producción del capital fijo, y una variación de los salarios no tendrá incidencia sobre los precios relativos. Ejemplo:

	Bien A	Bien B	Bien A	Bien B
Horas de trabajo	50	60	50	60
Salario por hora	10	10	12	12
Total de salarios pagados	500	600	600	720
Ganancia	150	180	50	60
Valor del producto	1150	1380	1150	1380
Tasa de ganancia	15%	15%	4,5%	4,5%
Proporción de capital fijo	50%	50%	45,5%	45,5%
Precios relativos (A/B)	0,83		0,83	

Si la proporción entre capital circulante y fijo es distinta para los diferentes bienes, los precios relativos estarán determinados por el tiempo de trabajo requerido directa e indirectamente, pero ahora una variación de los precios y salarios provocará también un cambio de los precios relativos. Esto se debe a que, al utilizarse distintas proporciones de capital circulante y fijo, un aumento de salarios producirá cambios en las tasas de ganancia y el mercado, al tender a igualadas a través de la competencia, modificará los precios relativos. Ejemplo:

	Bien A	Bien B	Bien A	Bien B
Horas de trabajo	50	60	50	60
Salario por hora	10	10	12	12
Total de salarios pagados	500	600	600	720
Valor del capital fijo	500	400	500	400
Ganancia	150	150	50	30
Valor del producto	1150	1150	1150	1150
Tasa de ganancia	15%	15%	4,5%	2,7%
Proporción de capital fijo	50%	40%	45,5%	35,7%
Precios relativos (A/B)	0,97		0,97	

Si se mantuvieran los mismos precios relativos originales, un aumento salarial provocaría una caída en la tasa de ganancia de ambos bienes, pero la tasa de ganancia de A (4,5%) mejoraría frente a la de B (2,7%); la competencia en el mercado haría aumentar la producción de A en relación con B, dando lugar a que el precio de B disminuyera. De este modo un aumento de los salarios provoca cambios en los precios relativos si las proporciones de capital fijo utilizadas no son las mismas en los distintos bienes *a pesar de que no se hayan producido cambios en los tiempos de trabajo requeridos*. El mismo efecto tendrá lugar si la durabilidad y/o velocidad con que se recupera el capital son distintas para cada uno de los bienes.

Si bien Ricardo es muy confuso en su forma de redactar, una lectura cuidadosa nos muestra que prácticamente estaba siguiendo a Smith con muy pocas variaciones. Ricardo también sostiene, a diferencia de Smith, que incluso en una etapa primitiva de la sociedad es impensable que no se utilice capital; por lo tanto, el capital siempre interviene, en mayor o menor medida.

En las etapas iniciales de la sociedad, el valor de cambio de estos bienes, o la regla que determina qué cantidad de uno debe entregarse a cambio de otro, depende *casi* exclusivamente de la cantidad de trabajo gastado comparativamente en cada uno.¹⁶³

Ricardo dice "casi exclusivamente" y no la "única circunstancia", como había dicho Smith, con lo cual el trabajo *no* es el único factor determinante del valor. Sin embargo, en la cita siguiente habla como si el trabajo fuese el único factor determinante.¹⁶⁴ Estas son las contradicciones que marean a un lector apresurado. Ricardo es un autor que debe leerse con mucha calma y paciencia:

Si la cantidad de trabajo invertida en los bienes regula su valor de cambio, cualquier incremento en la cantidad de trabajo debe aumentar el valor de aquella mercancía sobre la que se ha aplicado, así como toda disminución debe reducirlo.¹⁶⁵

Pero nuevamente vuelve atrás señalando que el capital siempre interviene en la producción de los bienes, aun en las etapas primitivas:

Aun en aquella etapa inicial a la que se refiere Adam Smith, cierto capital, posiblemente hecho o acumulado por el propio cazador, sería necesario para permitirle matar su presa. Sin arma alguna, ni el castor ni el venado podrían haber sido cazados, por lo tanto el valor de estos animales estará regulado, no solamente por el tiempo y trabajo necesarios para su caza, sino también por el tiempo y trabajo necesarios para proveer el capital del cazador, con la ayuda del cual se efectuó la cacería.¹⁶⁶

Cuando Ricardo sostiene que el trabajo es el determinante del valor de cambio de los bienes lo está haciendo bajo el supuesto de que todos los bienes se producen con igual cantidad de capital fijo y que se amortizan en el mismo tiempo. Olvidarse de este supuesto ha llevado a malas interpretaciones de Ricardo.

La cuarta sección del primer capítulo tiene el siguiente título: "El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de bienes determina su

¹⁶³ *Ibíd.*, p. 56.

¹⁶⁴ De hecho, al comienzo de la tercera sección sostiene: "Inclusive en aquella etapa inicial a la que se refiere Adam Smith, cierto capital, posiblemente logrado o acumulado por el propio cazador, sería necesario para permitirle matar a su presa", *Ibíd.* p. 65.

¹⁶⁵ *Ibíd.*, p. 57.

¹⁶⁶ *Ibíd.*, pp. 65-66.

valor relativo, considerablemente modificado por el empleo de maquinarias u otro capital fijo y duradero". La sección comienza de la siguiente manera:

[...] en cualquier etapa de la sociedad, las herramientas, implementos, construcciones y maquinaria empleados en las distintas actividades pueden tener distintos grados de durabilidad, y pueden requerir diferentes proporciones de trabajo para producirlos. También pueden variar las proporciones en que el capital apoya al trabajo y en que se invierte en herramientas, maquinaria y edificios. Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo, y esta variedad en las proporciones en que ambas clases de capital pueden combinarse, introducen otra causa, además de la cantidad de mayor o menor trabajo necesario para producir los bienes, para las variaciones de su valor relativo.¹⁶⁷

En una carta a James Mill, Ricardo trata de señalar sus diferencias con Adam Smith y al hacerla vuelve a dejar en claro que no tiene una teoría del valor de cambio basada exclusivamente en el trabajo:

Adam Smith creía que, así como en las primeras etapas de una sociedad todo el producto del trabajo pertenecía al trabajador, y que al acumularse una existencia de dicho producto, una parte de él se convertía en ganancia, esa acumulación, necesariamente, y sin tomar en cuenta los diferentes grados de durabilidad del capital, ni ninguna otra circunstancia, elevaba el precio del valor de cambio de los productos y, en consecuencia, su valor ya no estaba regido por la cantidad de mano de obra necesaria para su producción. Por el contrario, yo sostengo que no es debido a esta división en ganancias y salarios, que no es debido a la acumulación de capital por lo que varía el valor de cambio, sino que ello ocurre, en todas las etapas de una sociedad, debido a dos causas únicamente: una, la mayor o menor cantidad de mano de obra requerida; la otra, la mayor o menor durabilidad del capital: que la una: jamás es invalidada por la otra, sino sólo modificada por ella.¹⁶⁸

Y podemos citar otra enviada a J. R. McCulloch, igualmente contundente, al realizar una autocrítica a la edición de 1819 de su propio libro. Recordemos que en la edición de 1821 introdujo importantes modificaciones al capítulo del valor:

A veces pienso que si tuviera que volver a escribir el capítulo sobre el valor que figura en mi libro, tendría que reconocer que el valor relativo de los bienes depende de dos causas en lugar de una, o sea, de la cantidad relativa de trabajo necesario para producir los bienes en cuestión, y de la

¹⁶⁷ *Ibíd.*, p. 72.

¹⁶⁸ David Ricardo, *Cartas, 1816-1818*, Fondo de Cultura Económica, 1963, vol. VII, pp.247 - 48.

tasa de utilidad durante el lapso de tiempo que el capital permaneció inactivo hasta que los bienes fueron introducidos en el mercado.¹⁶⁹

Esta conclusión la vimos ejemplificada en los cuadros anteriores.¹⁷⁰ Dado que en la práctica la producción de los distintos bienes se lleva a cabo con distintas proporciones de capital, y además de desigual durabilidad y recuperación, se podrá decir que aquellos que sostienen que Ricardo tenía una teoría del valor de cambio basada solamente en el tiempo de trabajo lo leyeron muy apresuradamente.

Ricardo, igual que Smith, no tenía una teoría del valor, tenía una teoría de los precios. El "precio natural" lo determinaba el costo de producción y no la cantidad de trabajo incorporada (aunque Ricardo es muy responsable de las confusiones por su manera de escribir), y el precio de mercado lo fijaban la oferta y la demanda. Cuando el precio de mercado coincide con el precio natural las tasas de ganancia son iguales en todas las actividades productivas. En cambio, cuando el precio de mercado se desvía del precio natural se producen modificaciones en las tasas de ganancia que inducen a reasignar los factores productivos:

Aunque todo hombre es libre de emplear su capital donde más le plazca, buscará naturalmente empleado donde le sea más ventajoso; estará naturalmente descontento con una ganancia del 10%, si utilizándolo en otra actividad puede obtener una ganancia del 15%. Este deseo permanente de todos los capitalistas, que consiste en abandonar una actividad menos provechosa por otra que reporta más ventaja, tiene una fuerte tendencia a igualar las tasas de ganancia de todos, o a fijarlas en proporciones tales que, según estiman las partes, compensen cualquier ventaja que uno puede tener, o parece tener, sobre los demás.¹⁷¹

Y agrega más adelante:

Cuando aumenta la demanda de sedas, y disminuye la de paños, el fabricante de paños no se pasa con su capital a la industria de la seda, sino que despide a algunos de sus trabajadores y deja de demandar créditos de los banqueros y de los hombres ricos; en cambio, es distinto el caso del fabricante de sedas: desea emplear más trabajadores, y por lo tanto tiene mayores motivos para tomar dinero prestado: pide más dinero y el capital es transferido de un empleo a otro, sin necesidad de que un fabricante abandone su ocupación habitual [...].¹⁷²

¹⁶⁹ *Ibíd.*, p. 131.

¹⁷⁰ La explicación de Ricardo se puede encontrar en *Principles...*, pp. 76-77.

¹⁷¹ *Ibíd.*, pp. 111-12.

¹⁷² *Ibíd.*, p. 112.

En el capítulo VI, "Sobre las utilidades", vuelve sobre el tema de la siguiente manera:

Ya he señalado que el precio de mercado de una mercancía puede exceder su precio natural o necesario, y que puede producirse en una menor cantidad de lo que la nueva demanda requiere. Esto, sin embargo, no es más que un efecto temporario. Las altas tasas de ganancia sobre el capital empleado en producir la mercancía atraerán naturalmente capital a esta rama; y tan pronto como lleguen los fondos requeridos, y la cantidad de mercancías sea consecuentemente incrementada, su precio caerá, y las ganancias del comercio se ajustarán al nivel general.¹⁷³

Ricardo es menos preciso que Adam Smith para explicar la tendencia de los precios de mercado a igualarse con los precios naturales. Ricardo no hace referencia a la oferta y la demanda, pero de todas maneras las conclusiones son las mismas: los capitalistas expanden la producción cuando el precio de mercado está por encima del precio natural y la contraen cuando está por debajo. De esta manera se produce la proporción correcta de bienes y servicios que demanda el mercado. Al querer maximizar las ganancias los "capitalistas" son guiados a producir lo que la gente demanda y dejar de producir lo que la gente no demanda.

Ricardo, como Smith, también cae en el círculo vicioso de explicar el precio natural en función de los costos y, luego, los costos en función de los precios. En el capítulo V, "Sobre los salarios", realiza el siguiente análisis:

El trabajo, como todas las otras cosas que se compran y venden, y que pueden ser incrementadas o disminuidas en su cantidad, tiene su precio natural y de mercado. El precio natural del trabajo es aquel que es necesario para permitir a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución [...].

El precio natural del trabajo, por lo tanto, depende del precio de la alimentación, de los productos esenciales y de las comodidades requeridas para el mantenimiento suyo y de su familia. Un aumento de los precios de los alimentos y de los productos esenciales hará subir el precio natural del trabajo; y una caída en sus precios lo hará bajar.¹⁷⁴

El razonamiento circular se puede apreciar muy claramente. Según Ricardo, en la medida en que la sociedad progresa el precio natural del trabajo está sujeto a dos fuerzas opuestas. Por un lado, el precio natural de los alimentos tenderá a aumentar porque la mayor producción se tiene que hacer en tierras menos fértiles, elevando el precio natural de los granos y, por lo tanto, del salario. En cambio, el precio natural del resto de los bienes tenderá a bajar debido a las mejoras en las maquinarias empleadas en su producción y a la mejor división y distribución del trabajo. El salario de mercado puede apartarse del

¹⁷³ *Ibíd.*, p. 138.

¹⁷⁴ *Ibíd.*, p. 115.

salario natural debido a variaciones en la oferta y la demanda. Sin embargo, siempre habrá una tendencia a igualarse con el salario natural:

Si el precio de mercado del trabajo excede su precio natural, entonces la condición del trabajador es floreciente y feliz. Puede disponer de una mayor cantidad de los productos esenciales y de los goces de la vida y, por lo tanto, tener una familia sana y numerosa. Sin embargo, cuando por el estímulo de los altos salarios aumenta la población, la cantidad de trabajadores se incrementará, y los salarios volverán a caer a su precio natural, además, por una reacción podrían caer por debajo.¹⁷⁵

Una de las principales diferencias entre Smith y Ricardo es que para el primero el precio natural estaba determinado por tres elementos: trabajo, capital y tierra. Ricardo no incluía a la tierra como un elemento de costo; por lo tanto, el precio natural estaba determinado para él por dos elementos, trabajo y capital. Sostiene Ricardo:

La razón, [...], por la cual la producción de bienes primarios aumenta de valor comparativo, es que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no por la circunstancia de que se pague una renta al terrateniente. El valor del maíz está regulado por la cantidad de trabajo gastada en su producción en aquella calidad de tierra, o con aquella porción de capital que no pagaba renta. Dicho cereal no se encarece porque hay que pagar una renta, sino que debe pagarse una renta porque el cereal es caro.¹⁷⁶

Las tierras menos fértiles requieren mayor cantidad de mano de obra por unidad de producto; por lo tanto, a igual precio de venta, los productores que utilizan tierras más fértiles tendrían una mayor ganancia. Sin embargo, la competencia en el mercado por utilizar las tierras más fértiles da nacimiento a la renta. Las mayores ganancias que brindan las tierras más fértiles en comparación con las menos fértiles son absorbidas por los terratenientes de las primeras. De esta manera, las ganancias de todos los productores tenderán a igualarse. En el siguiente cuadro tenemos un ejemplo:

	Tierra de calidad I	Tierra de calidad II	Tierra de calidad III
Cantidad producida	150	120	100
Precio del grano	5	5	5
Ingreso total	750	600	500
Salarios pagados	100	100	100
Ganancia	400	400	400

¹⁷⁵ *Ibíd.*, p. 116. ¹⁷⁶*Ibíd.*, p. 98.

¹⁷⁶ *Ibíd.*, p. 98.

Renta	250	100	0
-------	-----	-----	---

Los mayores ingresos de las tierras más fértiles son absorbidos por la renta de los terratenientes debido a la competencia entre los productores que tienden a igualar las tasas de ganancia en todos los mercados. Los terratenientes no agregan nada a la producción; sólo se quedan con una parte de la producción a costa de una menor ganancia:

[...] la tasa de ganancia, excesivamente baja, habrá refrenado toda la acumulación, y la casi totalidad del producto del suelo, una vez pagados los trabajadores, pasará a ser propiedad de los dueños de tierras y de los perceptores de impuestos y diezmos.¹⁷⁷

Las ganancias tienden a disminuir con el aumento de la población y la acumulación de capital. La tendencia natural de las ganancias es a caer; porque con el progreso de la sociedad y de la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requeridos se obtiene empleando más y más trabajo. Esta tendencia es, afortunadamente, frenada a intervalos repetidos por mejoras en las maquinarias relacionadas con la producción de artículos de primera necesidad, así como por los descubrimientos en la ciencia de la agricultura que nos permiten prescindir de una parte del trabajo requerido. Estos dos factores hacen bajar los precios naturales de los productos de primera necesidad del trabajador.¹⁷⁸

La tendencia de las ganancias a disminuir desalienta, a su vez, la acumulación de nuevo capital y, por lo tanto, la producción llegará tarde o temprano a un estancamiento:

Los agricultores y los fabricantes no pueden vivir sin una ganancia, de la misma manera que los trabajadores no pueden vivir sin un salario. Sus motivos para acumular capital disminuirán con cada disminución de las ganancias, y se detendrán totalmente cuando sus ganancias sean tan bajas como para no compensarles sus molestias y los riesgos que necesariamente deben enfrentar al emplear su capital en la producción.¹⁷⁹

Si representáramos en un gráfico lo que ocurriría, según Ricardo, con la tendencia de la distribución de los ingresos, obtendríamos el siguiente resultado: 1) el salario real sería una recta paralela a las abscisas igual al nivel de subsistencia; 2) la renta de la tierra tendería a aumentar, y 3) las ganancias tenderían a un mínimo en el cual no habrá incentivo para acumular más capital y expandir la producción.

¹⁷⁷ *Ibíd.*, p. 140.

¹⁷⁸ *Ibíd.*, p. 140.

¹⁷⁹ *Ibíd.*, p. 141.

Uno de los errores más graves de Ricardo fue llegar a la conclusión de que las distintas "clases" sociales tienen intereses opuestos: los mayores ingresos de unos significan menores ingresos para otros y viceversa.

John Stuart Mill (1806-1873). John Stuart Mill es el último de los clásicos. Con él la economía clásica alcanza el máximo de popularidad y aceptación, en especial dentro de Inglaterra. Su libro *Principles of Political Economy*, cuya primera edición se publicó en 1848, tuvo siete ediciones, en 1849, 1852, 1857, 1862, 1865 y 1871, además de las traducciones al francés, italiano, español, alemán, etcétera. Esto nos da una idea de la gran popularidad alcanzada por el libro. Durante muchos años los *Principles* de Mill sirvieron como libro de texto en muchas universidades. John S. Mill no sólo realizó sus propios aportes a la economía clásica, en algunos casos aportes poco felices, sino que sistematizó y puso en forma muy ordenada el pensamiento de Adam Smith y David Ricardo. El mismo afirma: "El libro de Adam Smith es ya anticuado en muchas de sus partes, y en todas imperfecto".¹⁸⁰ Si bien la afirmación es un poco exagerada, ya habían pasado casi 100 años entre la publicación de *Wealth of Nations* y la última edición de los *Principles*.

La principal diferencia entre John S. Mill y sus antecesores de la escuela clásica ha significado, en realidad, un paso atrás para la teoría económica. Una característica común a todos los clásicos era que para ellos las leyes económicas no eran un producto del invento humano. Eran leyes puestas en el mundo por un ser superior y los hombres tenían que descubrirlas como descubren las leyes de la física, la química o la astronomía. Para todos los clásicos la economía tenía dos partes: 1) las leyes de la producción y 2) las leyes de la distribución. Pero las dos partes estaban gobernadas por un conjunto de leyes *naturales* que no eran el resultado del ingenio humano. Los hombres no inventaban sino que descubrían estas leyes.

John S. Mill continúa con esta tradición de dividir la economía en producción y distribución, pero con la diferencia de que él creía que esas leyes *naturales* sólo gobernaban la producción; la distribución de la riqueza podía realizarse por leyes humanas, producto de la creación del hombre. Dice Mill: "Las leyes de la distribución, a diferencia de las de producción, son en parte obra de las instituciones humanas, ya que la manera según la cual se distribuye la riqueza en una sociedad determinada depende de las leyes o las costumbres de la época".¹⁸¹

Los clásicos habían cometido un error con esta división de la teoría económica. La producción y la distribución no son cosas independientes; son, en realidad, dos caras de una misma moneda; la producción "es" la distribución. En vez de corregir este error de los clásicos, Mill avanzó más por un camino errado.

Mill cierra la era de la teoría del valor y del precio de los economistas clásicos con una frase que se ha hecho célebre dentro de la historia del pensamiento económico:

¹⁸⁰ John S. Mill, *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, 1978, p. 25.

¹⁸¹ *Ibíd.*, p. 45.

Afortunadamente, no queda nada que aclarar en las leyes del valor, ni para los escritores actuales, ni para los del porvenir: la teoría está completa.¹⁸²

Esta frase, escrita en 1848, la fue repitiendo en las distintas ediciones hasta la de 1871 inclusive. Y es en 1871 cuando se produce la mayor revolución en las teorías del valor y del precio con el descubrimiento de la teoría de la utilidad marginal. Las contradicciones de los clásicos fueron resueltas mediante un giro de 180 grados; como veremos en la segunda parte, los costos no son los que determinan los precios, sino los precios los que determinan los costos.

Siguiendo la tradición clásica, Mill distingue entre valor de uso y valor de cambio:

Tenemos que empezar por establecer nuestra terminología. Adam Smith, en un pasaje citado con frecuencia, se ha referido a la manifiesta ambigüedad de la palabra valor, que en uno de sus sentidos significa utilidad y en otro capacidad de compra: en su propio lenguaje, valor de uso y valor de cambio. Pero (como ha observado el señor Quincey), al ilustrar este doble significado, Adam Smith ha caído, él mismo, en otra ambigüedad. Cosas (dice él) que tienen el mayor valor de uso, tienen, con frecuencia, poco o ningún valor de cambio; lo que es cierto, pues a lo que puede obtenerse sin trabajo ni sacrificio no se le puede poner precio, por muy útil o necesario que sea. Luego añade que cosas que tienen el mayor valor de cambio, como un diamante, por ejemplo, pueden tener poco o ningún valor de uso.¹⁸³

John S. Mill no tuvo acceso a las *Lectures on Jurisprudence* de Smith (en realidad éstas son una recopilación de sus clases en Glasgow y no un libro); de haberlo tenido, Mill habría visto que el escocés no había caído en una ambigüedad en este punto. Tal vez sea una incógnita que nunca se podrá revelar por qué Smith no resolvió la paradoja del valor en *Wealth of Nations* cuando ya lo había hecho antes en sus clases de Glasgow.

Mill logra, sin llegar a la utilidad marginal, relacionar mejor que Smith y Ricardo el valor de uso con el de cambio. El valor de uso le pone un techo al valor de cambio: nadie pagará más por una mercancía de lo que la valora; inclusive, en el siguiente párrafo se puede encontrar un adelanto de lo que los economistas modernos llaman "excedente del consumidor":

En economía política, el uso de una cosa significa su capacidad para satisfacer un deseo o servir para una finalidad. Los diamantes poseen esa capacidad en alto grado, y si no la tuvieran, no tendrían ningún precio. Así el valor de uso, o como lo llama el señor Quincey, el valor

¹⁸² *Ibíd.*, p. 386.

¹⁸³ *Ibíd.*, p. 386.

teleológico, es el límite extremo del valor de cambio. El valor de cambio de una cosa puede ser inferior a su valor de uso, no importa en qué proporción; pero que alguna vez pueda exceder del valor de uso implica una contradicción; supone que habrá personas que darán, por poseer una cosa, más del valor máximo que ellas mismas le atribuyen como un medio para satisfacer sus inclinaciones.¹⁸⁴

Al comienzo de este artículo señalamos que el valor de cambio es, en realidad, el precio de una mercancía y que los economistas clásicos cuando hablaban de "valor" estaban hablando de precio y no de la utilidad o placer que brinda la posesión de la mercancía. Esto permite concluir que los clásicos no tenían una teoría del valor sino del precio. John S. Mill logra establecer una mejor relación entre valor de uso y valor de cambio sin desarrollar una teoría del valor de uso. Pero además distingue entre valor de cambio y precio de la siguiente manera:

Es preciso distinguir entre valor de cambio y precio. Los primeros economistas políticos usaron las palabras valor y precio como sinónimos, y el mismo Ricardo no siempre las distinguió. Pero los escritores modernos, más precisos, para evitar el gasto inútil de dos buenos términos científicos para designar una misma idea, han empleado la palabra precio para expresar el valor de una cosa en función del dinero, esto es, la cantidad de dinero por la cual se cambiará. Por consiguiente, de aquí en adelante entenderemos siempre por precio de una cosa su valor en dinero; por valor, o valor de cambio de una cosa, su capacidad general de compra, el dominio que su posesión concede sobre todas las mercancías.¹⁸⁵

El reclamo de Mill a los clásicos no parece muy justo, ya que ellos habían distinguido claramente entre precio nominal y real de las cosas y asociaban el valor de cambio con el segundo. De todas maneras, el objetivo de Mill está justificado: la teoría del valor de cambio tiene que poder explicar los *precios relativos*, i.e., qué cantidad de una mercancía hay que entregar para obtener una unidad de otra. Si los "precios" monetarios de todos los bienes aumentan, o bajan, en la misma proporción, los precios relativos no habrán cambiado. Mill, justificadamente, quiere distinguir entre esta variación de los precios, que Smith y Ricardo llamaban "nominal", y las variaciones de los precios "entre" las distintas mercancías.

En sí mismo, el hecho de que los precios en dinero de todas las cosas suban o bajen no tendría importancia, salvo por los contratos existentes, siempre que todas subieran o bajarán por igual. Nadie resultaría afectado en sus salarios, sus ganancias o sus rentas [...]. En este caso, lo único que se ha alterado en realidad es el valor del dinero; y las únicas

¹⁸⁴ *Ibíd.*, p. 386.

¹⁸⁵ *Ibíd.*, p. 387.

personas que ganan o pierden son los tenedores de dinero o los que tienen que recibir o pagar cantidades fijas de éste.¹⁸⁶

Después de las aclaraciones semánticas, Mill empieza a analizar en detalle la determinación del valor de cambio. Su teoría es prácticamente idéntica a la de Ricardo pero mucho mejor expuesta en claridad y orden. Un aporte importante de Mill respecto de sus antecesores es que logra distinguir entre los conceptos de "demanda" y de "cantidad demandada". Los clásicos cometían la siguiente ambigüedad: decían que los precios subían o bajaban cuando aumentaba o disminuía la demanda; pero también decían que si el precio subía la demanda bajaba o si el precio bajaba la demanda subía. A partir de John S. Mill sabemos que una variación del precio provoca cambios en la "cantidad demandada",¹⁸⁷ y que una variación de la "demanda"¹⁸⁸ provoca cambios en los precios. Este fue un aporte muy importante de Mill, pero en el resto de la teoría del valor de cambio siguió a Ricardo casi palmo a palmo. Mill se introduce en el tema de la siguiente manera:

Para que una cosa tenga algún valor de cambio son precisas dos condiciones. Tiene que tener algún uso; esto es (como ya se explicó), tiene que servir para algún fin, satisfacer algún deseo. Nadie pagará un precio, o se desprenderá de alguna cosa que le sirva para algo, para obtener una cosa que no le sirva para nada. Pero, en segundo lugar, la cosa no sólo tiene que ser de alguna utilidad, sino que tiene que haber también alguna dificultad en obtenerla.¹⁸⁹

Agregando más adelante:

La dificultad de obtención que determina el valor no es siempre de la misma clase. Algunas veces consiste en una limitación absoluta de la oferta. Existen cosas cuya cantidad es físicamente imposible aumentar más allá de ciertos límites estrechos. Esto sucede con algunas clases de vinos que pueden producirse sólo cuando se reúnen determinadas condiciones especiales de suelo, clima y situación. También sucede con las esculturas antiguas, los cuadros de los maestros antiguos, libros o monedas raros y otros artículos clasificados como antigüedades. Entre ellos también se pueden contar las casas y terrenos para edificar en algunas ciudades con extensión limitada (como Venecia, o cualquier ciudad fortificada en la que las fortificaciones son necesarias para la seguridad); los emplazamientos más deseables en cualquier ciudad; las casas y los parques especialmente favorecidos en cuanto a belleza natural, en lugares en que estas ventajas son poco comunes. En potencia, toda la

¹⁸⁶ *Ibíd.*, p. 389.

¹⁸⁷ Esto es un desplazamiento "sobre" la curva de la demanda.

¹⁸⁸ Esto es un desplazamiento "de" la curva de la demanda.

¹⁸⁹ John S. Mill, *op. cit.*, p. 390.

tierra es una mercancía de esta clase; y pudiera serlo, en la práctica, en países poblados y cultivados por completo.¹⁹⁰

Mill sigue muy de cerca a Ricardo, agregando ejemplos de mercancías cuya oferta no puede expandirse. Y también sigue a Ricardo cuando pasa al segundo grupo de mercancías cuya oferta es limitada, pero puede aumentarse mediante una mayor producción. Dentro de este segundo grupo existen, a su vez, dos subgrupos: 1) las mercancías cuya producción puede aumentarse con costos decrecientes, fundamentalmente las industriales, y 2) las mercancías cuya producción sólo se puede aumentar con costos crecientes, fundamentalmente la producción agropecuaria. Mill expone la idea de la siguiente manera:

Pero existe otra categoría (que comprende la mayor parte de las cosas que se compran y se venden), en la que el obstáculo para la obtención consiste sólo en el trabajo y los gastos necesarios para producir la mercancía. Esta no podría obtenerse sin un cierto trabajo y un gasto determinado: pero cuando alguien está dispuesto a incurrir en ambos, no existe por necesidad límite alguno a la multiplicación del producto.

Existe un tercer caso, intermedio entre los dos anteriores y algo más complicado, que por ahora me limitaré a indicar simplemente, pero cuya importancia en la economía política es extraordinaria. Existen mercancías que pueden multiplicarse en cantidad ilimitada con el trabajo y los gastos que sean necesarios, pero no con una cantidad fija de ambos. Con un costo determinado sólo puede producirse una cantidad limitada de ellas: si se necesita más, tienen que producirse con un costo más elevado. A esta clase pertenecen, según se ha repetido con frecuencia, los productos agrícolas y de una manera general todos los productos brutos de la tierra; y esta particularidad origina consecuencias muy importantes, una de las cuales es la necesidad de limitar la población y otra el pago de una renta.¹⁹¹

De aquí en más las conclusiones de Mill son idénticas a las de Ricardo. Las mercancías tienen un valor de cambio natural y uno de mercado; el primero está determinado por los costos de producción, i.e., salarios y ganancias (no incluye la renta de la tierra) y el segundo está determinado por la oferta y la demanda. El precio de mercado tiende a igualarse con el precio natural.

El valor, en cualquier momento determinado, es el resultado de la oferta y la demanda, y es siempre aquel que es necesario para crear un mercado para la oferta existente. Pero a menos que ese valor baste para pagar el costo de producción y ofrecer, además, la posibilidad de obtener la ganancia ordinaria, no se seguirá produciendo la mercancía. Los capitalistas no continuarán produciendo durante mucho tiempo con

¹⁹⁰ *Ibíd.*, p. 392.

¹⁹¹ *Ibíd.*, pp. 392-93.

pérdida. No continuarán tampoco si la ganancia que obtienen es menor que la que les permite vivir [...]. Puede, pues, llamarse precio *necesario*, o valor, de todas las cosas que se hacen mediante trabajo y capital, al que resulta de sumar el costo de producción y la ganancia ordinaria. Nadie produce por su propia voluntad si espera perder. Si alguien lo hace será por error de cálculo, que corrige tan pronto como puede [...].

Siempre que aparece un nuevo ramo de negocio, que ofrece la posibilidad de obtener ganancias extraordinarias [...] es seguro que al poco tiempo habrá aumentado la producción o la importación de dicha mercancía, en cantidad tan elevada que no sólo desaparecerán las ganancias extraordinarias, sino que por lo general va bastante más allá y hace descender el valor hasta un punto tan bajo como elevado era el que tenía antes; hasta que el exceso de oferta se corrige por la suspensión total o parcial de la producción.¹⁹²

Llegando a la siguiente conclusión:

Recapitulando: la demanda y la oferta rigen el valor de todas las cosas cuya cantidad no puede aumentarse indefinidamente: sólo que, aun para ellas, cuando son producto de la actividad humana, existe un valor mínimo fijado por el costo de producción. Pero en todas las cosas que pueden multiplicarse al infinito, la demanda y la oferta sólo determinan las perturbaciones del valor durante un período que no puede exceder el tiempo necesario para que se altere la oferta. Así pues, mientras regulan las oscilaciones del valor, ambas obedecen a una fuerza superior, que hace que el valor gravite hacia el costo de producción, la cual lo fijaría y lo mantendría ahí si no surgieran continuamente nuevas influencias perturbadoras que la hacen desviarse otra vez. Siguiendo la misma línea de metáfora, la demanda y la oferta tienden siempre hacia un equilibrio, pero la situación de equilibrio *estable* se alcanza cuando las cosas se cambian unas por otras de acuerdo con su costo de producción, o, según la expresión que hemos usado, cuando las cosas están a su valor natural.¹⁹³

En la siguiente cita queda claro que para Mill, igual que para Ricardo, el trabajo *no* es el único determinante del valor de cambio, o precio natural, de las cosas:

[...] las ganancias, al igual que los salarios, entran en los costos de producción que determina el valor del producto.¹⁹⁴

Para Mill tampoco la renta de la tierra forma parte de los determinantes del precio natural de las cosas. Los terratenientes sólo se quedan con las

¹⁹² *Ibíd.*, pp. 398-99.

¹⁹³ *Ibíd.*, pp. 401-02.

¹⁹⁴ *Ibíd.*, p. 407.

ganancias extraordinarias que producen las tierras de mejor calidad hasta igualar las ganancias de todas las actividades:

[...] la renta no hace más que igualar las ganancias de los diferentes capitales empleados en la agricultura, por el hecho de que faculta al dueño de la tierra para apropiarse de todas las ganancias extraordinarias producidas por la superioridad de las ventajas naturales. Si todos los terratenientes renunciaran por unanimidad a sus rentas, no harían más que transferirlas a los arrendatarios, sin beneficiar al consumidor: pues el precio actual del trigo sería todavía una condición indispensable para producir una parte de la oferta actual, y si una parte de ella obtiene aquel precio, lo obtendría la totalidad. Por consiguiente, la renta, a menos que se aumente artificialmente por medio de leyes restrictivas, no es una carga para el consumidor: no eleva el precio del trigo, y sólo perjudica al público en tanto que, si el estado la retuviera o impusiera un equivalente bajo la forma de una contribución sobre la tierra, sería entonces aplicable para el bien público en lugar de serlo para el privado.¹⁹⁵

Finalmente Mill, el último de los clásicos, también cae en un razonamiento circular al hacer depender los precios de los salarios y los salarios de los precios. En el caso de Mill, el tema es más pasajero ya que dedica mucho espacio a explicar que los salarios suben cuando la acumulación de capital (fondo de salarios) crece más rápido que la población o, en otras palabras, cuando la demanda de trabajo aumenta más rápidamente que la oferta. Su razonamiento en círculo lo hace inclusive citando y apoyando a Ricardo:

El señor Ricardo considera que todos los casos quedan comprendidos en estos dos. Supone que en todas partes existe un tipo mínimo de salario: sea el más bajo con que es físicamente posible que se mantenga la vida de la población o el más bajo que ésta acepte. Y supone que la tasa general de salarios tiende siempre hacia este mínimo; que nunca puede ser inferior más que durante el tiempo preciso para que se deje sentir la disminución en el crecimiento de la población, ni puede tampoco continuar siendo más elevado. Esta suposición es lo bastante exacta para que pueda admitirse para fines científicos abstractos, y la consecuencia que de ella saca el señor Ricardo, a saber, que a la larga los salarios suben y bajan con el precio de los alimentos, es, como casi todas sus conclusiones, cierta desde un punto de vista hipotético, esto es, admitiendo las premisas de las que se parte. Pero al aplicarla a la práctica es preciso tener en cuenta que el mínimo del que se habla, sobre todo cuando no es de carácter físico, sino lo que puede llamarse un mínimo moral, puede variar.¹⁹⁶

¹⁹⁵ *Ibíd.*, p. 416.

¹⁹⁶ *Ibíd.*, p. 312.

John S. Mill fue mucho más claro y sistemático al exponer los principios de la economía clásica que Adam Smith y David Ricardo, pero no logró desembarazarse de sus principales errores. No obstante, como ya señaláramos, realizó un aporte importante al distinguir entre la "demanda" y la "cantidad demandada" de una mercancía. Esta distinción permitió corregir una gran ambigüedad en el razonamiento de los clásicos. Mill plantea la ambigüedad de la siguiente manera:

[...] la demanda depende en parte del valor. Pero antes se ha dicho que el valor depende de la demanda. ¿Cómo nos desembarazaremos de esta contradicción? ¿Cómo resolveremos la paradoja entre dos cosas, cada una de las cuales depende de la otra?¹⁹⁷

Y la resuelve sin dibujarlas mediante "curvas" de demanda y oferta explicando qué ocurre cuando el precio es distinto del que iguala la cantidad demandada y la ofrecida. Luego de desarrollar la explicación en forma muy clara y precisa, concluye Mill:

[...] la analogía matemática apropiada es la de una ecuación. Demanda y oferta, la cantidad pedida y la cantidad ofrecida, se igualarán. Si en algún momento son desiguales, la competencia las iguala, y esto se realiza por un ajuste del valor. Si la demanda aumenta, el valor sube; si la demanda disminuye, el valor baja; y también si la oferta baja, el valor sube, y baja si la oferta aumenta. El alza o la baja continúan hasta que la demanda y la oferta son otra vez iguales una con otra: y el valor que una mercancía adquirirá en cualquier mercado no es otro que aquel que, en ese mercado, da lugar a una demanda exactamente suficiente para absorber la oferta existente o prevista.¹⁹⁸

John Stuart Mill es la culminación del pensamiento de los economistas clásicos. A diferencia de Ricardo, su manera de escribir es muy clara y superó a Adam Smith en la forma sistemática de exponer los temas. Pero el pensamiento de Mill es básicamente ricardiano; salvo en algunos puntos, como el que acabamos de ver, Mill amplía, enriquece y aclara el pensamiento de Ricardo. Dado que su padre, James, era muy amigo de Ricardo y Malthus y que muchas veces el pequeño John tenía que asistir a las discusiones de los tres, esta influencia es claramente explicable. La popularidad que alcanzó la economía clásica con J. S. Mill hizo que la teoría de la utilidad marginal, que sacudía los cimientos de esta escuela, encontrara en sus comienzos una fuerte oposición. Como casi siempre ocurre en el área de las ciencias, aquellos que realizan descubrimientos suelen ser considerados unos excéntricos, teóricos

¹⁹⁷ *Ibíd.*, p. 394.

¹⁹⁸ *Ibíd.*, pp. 395-96. Mill reconoce que Jean-Baptiste Say se le adelantó en este punto: "Sin duda que la verdadera solución tiene que haberse dado con frecuencia, si bien el único que puedo recordar que la haya expuesto antes que yo es el eminente pensador y hábil escritor J.-B. Say" (p. 394).

desvinculados del mundo o locos, cuando no son encerrados o quemados. Una de las cosas que más cuesta es romper con ideas arraigadas. John S. Mill hizo de la economía clásica un verdadero baluarte en Inglaterra; derrumbar sus errores no fue tarea fácil.

Karl Mark (1818-1883). Marx debe ser el escritor más enigmático y malinterpretado, no sólo en su teoría del valor sino en todo su pensamiento. Cuando se habla de Marx inmediatamente se lo asocia con el comunismo y tal vez se le atribuyen ciertas ideas comunistas con las que él mismo no estaría de acuerdo. Lo que el mundo conoció en el siglo XX como el experimento "comunista" parece estar muy lejos de las ideas de Marx. Su teoría del valor, si (como en el caso de los clásicos) es que la tiene, fue injustamente entendida e interpretada. A Marx se lo asocia con una teoría del valor-trabajo, y tal vez, en algún aspecto, Marx haya sido más subjetivista que los clásicos. Su teoría económica es clásica. Fue muy inferior a los clásicos debido a las grandes contradicciones en que incurrió, pero la mayoría de los ataques a la teoría del "valor" de Marx son inexactos.

Su pensamiento no deja de tener algo de enigmático debido a que el primer tomo de *El capital* se publicó en 1867, tres años antes de la teoría de la utilidad marginal. Marx murió en 1883, y para ese entonces la nueva teoría del valor había alcanzado un gran desarrollo. En 1885 Engels publica el segundo tomo de *El capital* y el tercero aparece en 1894, y nunca se supo cómo Marx respondía a la teoría de la utilidad marginal. Marx desarrolla su teoría del "valor de cambio" en el primer capítulo de su obra y, en muchos aspectos, es central para sus posteriores conclusiones. Algunos especulan con que fue la aparición de la teoría de la utilidad marginal la que forzó a Marx a no publicar o postergar la publicación de los otros dos tomos. Todo esto es muy enigmático e interesante y tal vez, como la teoría del valor de Aristóteles, no se pueda dar una respuesta que no pase de ser una conjetura no refutable.

Marx, siguiendo a todos los clásicos, comienza sosteniendo que para que las cosas tengan valor de cambio tienen que ser útiles o tener un valor de uso. Y puso tanto o más énfasis que los clásicos en este punto. Dice Marx:

La mercancía es, en primer término, un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, de cualquier clase que ellas sean. El carácter de estas necesidades, el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesa en lo más mínimo para estos efectos. Ni interesa tampoco, desde este punto de vista, *cómo* ese objeto satisface las necesidades humanas, si directamente, como medio de vida, es decir como objeto de disfrute, o indirectamente, como medio de producción.¹⁹⁹

¹⁹⁹ Karl Marx, *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, 1973, tomo 1, p. 3.

Podemos ver que el subjetivismo de Marx llega inclusive a los medios de producción. Lo que da valor a las cosas son las necesidades humanas, sean físicas o meramente mentales.

La utilidad de un objeto lo convierte en *valor de uso*. Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ella. Lo que constituye *un valor de uso* o un bien es, por tanto, *la materialidad de la mercancía* misma, el hierro, el trigo, el diamante, etcétera. y este carácter de la mercancía no depende de que la apropiación de sus cualidades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo [...]. En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del *valor de cambio*.²⁰⁰

En el párrafo se puede ver muy claramente que Marx tenía, igual que los clásicos, una teoría subjetiva del valor no desarrollada. Para que una cosa tenga valor de cambio tiene que tener primero valor de uso, y el valor de uso depende de las necesidades humanas. La cita también muestra la influencia escolástica en el sentido de que son las cosas las que tienen la capacidad de satisfacer necesidades y no la mente humana la que percibe la utilidad. La capacidad de una mercancía para satisfacer necesidades es algo "objetivo", está en las cosas.

Podemos hacer una cita más en que queda claro que para Marx el valor de uso, o simplemente el valor, de las cosas es subjetivo, i.e., depende de que satisfagan necesidades:

[...] ningún objeto puede ser un valor sin ser a la vez un objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor.²⁰¹

De aquí en más Marx sigue el mismo camino que los clásicos: se olvida del valor de uso y comienza a explicar la determinación del valor de cambio. En la siguiente cita Marx empieza a explicar los determinantes del valor de cambio; obsérvese la fuerte influencia de Aristóteles y los escolásticos.²⁰²

Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo, trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, cabrá siempre representada por una igualdad en que una determinada cantidad de trigo equivalga a una cantidad cualquiera de hierro, v. gr.: 1 *quarter* de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 *quarter* de trigo y en x quintales de hierro, se

²⁰⁰ *Ibíd.*, p. 4.

²⁰¹ *Ibíd.*, p. 8.

²⁰² R. H. Tawney no parecía exagerar cuando afirmó: "El último de los escolásticos fue Karl Marx", *op. cit.*, p. 48.

contiene un algo en común de magnitud igual. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es de suyo ni la una ni la otra.²⁰³

Se puede ver la influencia aristotélico-escolástica en que las cosas intercambiadas tienen que guardar una especie de igualdad. Marx se deja llevar por esta idea; para que dos cosas sean iguales entre sí tienen que tener un factor común, y luego de descartar el valor de uso, que lo podría haber llevado por un mejor camino, concluye que el trabajo es lo único común a todas las mercancías.

Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías, éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo.²⁰⁴

Marx ya está a un paso de su teoría del valor-trabajo o, más exactamente, precio-trabajo. Para determinar los precios relativos de las distintas mercancías habrá que igualar la cantidad de horas de trabajo que se requiere para la producción de cada una.

Por tanto, un valor de uso, un bien, sólo encierra un *valor* por ser *encarnación o materialización* del *trabajo* humano abstracto. ¿Cómo se mide la *magnitud* de este valor? Por la *cantidad* de "sustancia creadora de valor", es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el *tiempo* de su *duración*, y el tiempo de trabajo tiene, finalmente, su unidad de medida en las *distintas fracciones de tiempo*: horas, días, etcétera.²⁰⁵

Algunos teóricos de la utilidad marginal han recurrido a críticas muy superficiales para refutar esta teoría del "valor-trabajo" de Marx, como por ejemplo que recoger un diamante del piso requiere muy poco trabajo y sin embargo ese diamante tendría mucho más valor que un pedazo de pan que puede insumir algunas horas de trabajo; esto muestra que el tiempo de trabajo *no* determina el valor de las cosas o, mejor, el precio de las cosas. De este tipo de ejemplos hay unos cuantos, pero todos ellos fueron refutados por el mismo Marx.

Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto más valor cuanto más holgazán o más torpe sea el hombre que las produce o, lo que es lo mismo, cuanto más tiempo tarde en producirlas. Pero no, el trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo.²⁰⁶

²⁰³ K. Marx, op. cit., p. 5.

²⁰⁴ *Ibíd.*, p. 5.

²⁰⁵ *Ibíd.*, p. 6.

²⁰⁶ *Ibíd.*, p. 6.

Lo que determina los precios relativos es para Marx, y aquí agrega una diferencia respecto de los clásicos, el trabajo "socialmente necesario" para su producción. El trabajo "socialmente necesario" es un promedio de las fuerzas individuales de trabajo; aquí están promediados el trabajo del torpe y el del hábil.

Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad.²⁰⁷

Recoger un diamante del suelo no representa el trabajo socialmente necesario que se requiere normalmente para su producción.

Por consiguiente, lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la *cantidad de trabajo socialmente necesario*; o sea *el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*. Para estos efectos, cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su especie. Mercancías que encierran cantidades de trabajo iguales o que pueden ser producidas en el *mismo tiempo de trabajo* representan, por tanto, la *misma magnitud de valor*. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la primera es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la segunda.²⁰⁸

El *trabajo socialmente necesario* es el tiempo promedio de horas de trabajo que se necesita para producir un determinado bien. Este promedio está influido por muchas cosas que pueden cambiar y, por lo tanto, modificar el valor de cambio de las cosas:

La *magnitud del valor* de una mercancía permanecería, por tanto, constante, invariable, si permaneciese también constante el tiempo de trabajo necesario para su producción. Pero éste cambia al cambiar la *capacidad productiva del trabajo*. La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las *condiciones naturales*.²⁰⁹

Agrega más adelante:

[...] si el hombre llegase a conseguir transformar el carbón en diamante con poco trabajo, el valor de los diamantes descendería por

²⁰⁷ *Ibíd.*, p. 7

²⁰⁸ *Ibíd.*, p. 7.

²⁰⁹ *Ibíd.*, p. 7.

debajo del de los ladrillos [...]. Por tanto, la magnitud del valor de una mercancía cambia en razón directa a la cantidad y en razón inversa a la capacidad productiva del trabajo que en ella se invierte.²¹⁰

Habíamos visto que para los clásicos el precio natural de las cosas está determinado por los costos de producción. La diferencia entre ellos radica en las *variables que componen los costos*. Para Adam Smith los costos estaban compuestos por trabajo, capital y tierra, mientras que para David Ricardo y John S. Mill, la tierra no es un costo de producción y por lo tanto da valor de cambio a las cosas. Para ellos, lo que hace la renta de la tierra es igualar las tasas de ganancia de las distintas actividades. El terrateniente se queda con parte de las ganancias de los capitalistas.

Marx va a introducir un cambio importante en este esquema. Para él lo único que genera valor es el trabajo,²¹¹ y el capitalista se apropia de una parte del valor de cambio que le pertenece al trabajador. O sea que para Marx el capitalista desempeña el papel que el terrateniente desempeña para Ricardo y Mill: se queda con parte de la riqueza que no ha producido. Esto está explicado en su teoría de la plusvalía.

Para los clásicos el salario es la remuneración por el trabajo del trabajador. Marx va a distinguir entre trabajo y fuerza de trabajo; esta distinción le permitirá explicar la plusvalía. Marx desarrolla su punto de vista de la siguiente manera:

Visto superficialmente, en el plano de la sociedad burguesa, el salario percibido por el obrero *se presenta* como el *precio del trabajo*, como una determinada suma de dinero que se paga por una determinada cantidad de trabajo. Se habla del *valor del trabajo*, llamando *precio necesario o natural* de éste a su expresión en dinero. Y se habla también de los *precios comerciales del trabajo*, es decir, de los precios que oscilan por encima o por debajo de su precio necesario.

Pero, veamos, ¿qué es el valor de las mercancías? La forma materializada del trabajo social invertido en su producción. ¿Y cómo se mide la *magnitud* de su valor? Por la *magnitud del trabajo* que encierra. ¿Cómo determinaríamos, pues, el valor de una jornada de trabajo de 12 horas, por ejemplo? Si dijéramos que por las 12 horas de trabajo contenidas en una jornada de trabajo de 12 horas, incurriríamos en una lamentable redundancia.²¹²

En este párrafo Marx expone la teoría clásica según la cual los salarios, igual que cualquier otra mercancía, tienen un precio natural y un precio de mercado. El primero está dado por el nivel mínimo de subsistencia del trabajador

²¹⁰ *Ibíd.*, p. 8.

²¹¹ Aunque en un párrafo un tanto aislado sostiene: "*El trabajo no es, pues, la fuente única y exclusiva de los valores de uso que produce, de la riqueza material. El trabajo es, como ha dicho William Petty, el padre de la riqueza, y la tierra la madre*", *Ibíd.*, p. 10. Esta posición se aparta mucho de la teoría ricardiana del valor con la cual se suele asociar a Marx.

²¹² K. Marx, *op. cit.*, p. 448.

y de su familia, y el segundo, por la oferta y la demanda en el mercado. El salario de mercado tiende a igualarse con el natural. Habíamos visto que esto implicaba un razonamiento en círculo por parte de los economistas de esta escuela. Marx vio una complicación en la teoría clásica de los salarios y el valor de cambio. Si el valor de cambio de las cosas está determinado *solamente* por la cantidad de trabajo socialmente necesario, el capitalista sólo las puede vender por ese valor, pero si le paga al trabajador el total de horas trabajadas, entonces no habría ganancias, o *plusvalía*. Obviamente, esto lleva a la conclusión de que la *plusvalía* puede existir si no se le paga al trabajador el valor total de lo que produce:

Supongamos, por ejemplo, que una jornada de trabajo de 12 horas se represente por un equivalente en dinero de 6 chelines. Podrían ocurrir dos cosas. Que se cambiasen equivalentes, en cuyo caso el obrero percibiría por su trabajo de 12 horas 6 chelines. El precio de su *trabajo* sería, en este caso, igual al precio de su producto. En estas condiciones, el obrero no produciría *plusvalía* alguna para el comprador de su trabajo; los 6 chelines no se convertirían en capital y la base de la producción capitalista desaparecería, cuando es precisamente sobre esta base sobre la que el obrero *vende* su trabajo y sobre la que éste adquiere el carácter de trabajo asalariado. Mas podría también ocurrir que percibiese por 12 horas de trabajo menos de 6 chelines, es decir, menos de 12 horas de trabajo. Doce horas de trabajo se cambiarían, en este caso, por 10, por 6, etcétera. Esta equiparación de magnitudes desiguales equivaldría a destruir la ley de *determinación del valor*. No, tal contradicción -una contradicción que se destruye a sí misma- no puede jamás proclamarse siquiera como ley.²¹³

Marx sostiene que los clásicos cayeron en esta contradicción porque confundían "trabajo" con "fuerza de trabajo":

[...] ¿cuál es el costo de producción del *obrero*, es decir, lo que cuesta producir o reproducir al *obrero mismo*? *Inconscientemente*, la economía política confunde este problema con el primitivo, pues se limita a *dar vueltas y más vueltas alrededor del costo de producción del trabajo como tal*, sin moverse de su sitio. Por tanto, lo que ella llama *valor del trabajo* (value of labour) es, en realidad, el *valor de la fuerza de trabajo*, que reside en la personalidad del obrero y que es algo tan distinto de su función, del trabajo, como una máquina de las operaciones que ejecuta.²¹⁴

Agrega más adelante:

[...] el valor de la fuerza de trabajo determina el valor de éste o, expresado en dinero, su *precio necesario*. Y, por el contrario, si el precio

²¹³ *Ibíd.*, p. 449.

²¹⁴ *Ibíd.*, p. 451.

de la fuerza de trabajo difiere de su valor, diferirá también de lo que se llama su valor el *precio de trabajo*.

Como el valor del trabajo no es más que una expresión impropia para designar el valor de la fuerza de trabajo, se desprende por sí mismo que el *valor del trabajo tiene que ser siempre más reducido que el producto del valor*, pues el capitalista hace que la fuerza de trabajo funcione siempre más tiempo que el necesario para reproducir su propio valor.²¹⁵

Para Marx la jornada de trabajo se divide en dos partes: 1) el trabajo necesario y 2) el trabajo excedente. Con el trabajo necesario el trabajador produce lo que necesita para vivir él y su familia o, si se quiere, para reponer fuerza laboral. El trabajo excedente es el que trabaja gratis para el capitalista, es el que genera plusvalía.

*Como se ve, la forma del salario borra toda huella de la división de la jornada de trabajo en trabajo necesario y excedente, en trabajo pagado y trabajo no retribuido. Aquí, todo el trabajo aparece como si fuese trabajo retribuido. En el trabajo feudal se distinguía en el tiempo y en el espacio, de modo tangible, el trabajo que el siervo realizaba para sí, y el trabajo forzado que rendía para el señor del suelo. En el trabajo de los esclavos, hasta la parte de la jornada en que el esclavo no hacía más que reponer el valor de lo que consumía para vivir y en que por tanto trabajaba para sí, se presentaba exteriormente como trabajo realizado para su dueño. Todo el trabajo del esclavo parecía trabajo no retribuido. Con el trabajo asalariado ocurre lo contrario: aquí, hasta el trabajo excedente o trabajo no retribuido parece pagado. Allí, el régimen de propiedad oculta el tiempo que el esclavo trabajaba para sí mismo; aquí, el régimen del dinero esconde el tiempo que trabaja gratis el obrero asalariado.*²¹⁶

Y concluye:

[...] al capitalista sólo le interesa la *diferencia* entre el precio de la fuerza de trabajo y el valor creado por la función de ésta. Pero como él procura comprar *todas las mercancías* lo más baratas que puede, cree que su ganancia proviene siempre de esta sencilla malicia, es decir, del hecho de comprar las cosas por menos de lo que valen y de venderlas por más de su valor. No cae en la cuenta de que si realmente existiera algo como el *valor del trabajo* y, al adquirirlo, pagase efectivamente este valor, el capital no existiría, ni su dinero podría, por tanto, convertirse en capital.²¹⁷

²¹⁵ *Ibíd.*, p. 451.

²¹⁶ *Ibíd.*, p. 452.

²¹⁷ *Ibíd.*, p. 453.

De esta manera Marx concluye que la ganancia, o plusvalía, que obtiene el capitalista se debe a que no paga al trabajador todo el valor del trabajo realizado. El trabajador produce riqueza por el total de horas trabajadas, pero recibe como paga sólo una parte del valor producido. Esa parte de la retribución que recibe es la que repone fuerza laboral del trabajo necesario; i.e., el trabajador sólo recibe el salario necesario para su subsistencia. La ganancia proviene simplemente de un robo.

Tanto la explicación de los clásicos como la de Marx acerca de la teoría del valor de cambio tienen contradicciones que no pudieron resolver debido a que no vincularon correctamente el precio de las cosas con su valor o, si se quiere, su valor de cambio con su valor de uso. En la Parte II de este artículo veremos cómo los marginalistas dieron solución a este problema. Como dijimos anteriormente, la aparición de la utilidad marginal para explicar el valor de uso de las cosas soluciona el círculo vicioso de los clásicos y derrumba la teoría de la explotación (o de la plusvalía) de Marx. De todas maneras, Marx, igual que los clásicos, incurre en contradicciones, *aun dentro de su propia teoría*.

La primera contradicción es tan evidente que él mismo la percibe y tiene que salir a hacer una defensa pasajera. Toda producción requiere de capital constante, que es lo que se invierte en medios de producción (máquinas, herramientas, edificios, etcétera) y de capital variable, que consiste en los salarios pagados. Del total de capital invertido sólo el capital variable puede generar plusvalía, debido a que el trabajador produce mercancías por un valor de cambio superior al salario que se le paga. El trabajo excedente es el que da lugar a la plusvalía; esto no puede ocurrir con el capital constante. De esto Marx concluye que los capitalistas que empleen una mayor proporción de capital variable tienen que tener una mayor plusvalía que los que empleen una mayor proporción de capital constante:

Una tercera ley es la que se desprende del hecho según el cual *la masa de plusvalía producida* está determinada *por los dos factores*, cuota de plusvalía y magnitud del capital variable desembolsado. Dados la cuota de plusvalía o grado de explotación de la fuerza de trabajo y el valor de ésta o la magnitud del *tiempo de trabajo necesario*, es evidente que *cuanto mayor sea el capital variable tanto mayor será también la masa del valor y la plusvalía producidos* [...]. *Dada la cuota de plusvalía y dado también el valor de la fuerza de trabajo, las masas de plusvalía producidas se hallan, pues, en razón directa a las magnitudes de capital variable desembolsado* [...]. Por tanto, la ley formulada más arriba reviste esta forma: *las masas de valor y de plusvalía producidas por capitales distintos están, suponiendo que se trate de valores dados y de grados de explotación de la fuerza de trabajo, en razón directa a las magnitudes de la parte variable de aquellos capitales, es decir, de las partes invertidas en fuerza de trabajo viva.*²¹⁸

²¹⁸ *Ibíd.*, pp. 244-45.

La conclusión de Marx estaba, y está, en contradicción con lo que se observaba en la práctica. No eran los capitalistas que contrataban tejedores manuales los que obtenían más ganancia, sino los que invertían bienes de capital. Marx se dio cuenta de este problema:

Esta ley se halla, manifiestamente, en contradicción con toda la experiencia basada en la observación vulgar. Todo el mundo sabe que el fabricante de hilados de algodón que, incluyendo el tanto por ciento del capital global desembolsado, invierte en proporción más capital constante que variable, no obtiene por ello una ganancia o una plusvalía menor que el panadero, a pesar de que éste pone en movimiento mucho más capital variable que constante. Para resolver esta aparente contradicción, necesitamos aún muchos eslabones, del mismo modo que en álgebra elemental se necesitan muchos eslabones para comprender que la expresión $0/0$ puede representar una magnitud real.²¹⁹

Marx promete resolver esta contradicción en el tercer tomo (véase acerca de esto el Libro Cuarto). Como se sabe, el segundo y tercer tomo de *El capital* aparecieron publicados después de la muerte de Marx, pero sus seguidores se vieron desilusionados porque la solución a este problema nunca apareció.

En el tercer tomo Marx se enreda en una gran contradicción de la que no puede salir al querer compatibilizar su teoría del valor de cambio basada en el trabajo socialmente necesario, con la estructura orgánica del capital (proporciones de capital constante y fijo) y con una condición importante, que es que las tasas de ganancia tienden a ser iguales en todas las industrias. La explicación de Marx se basa en el siguiente cuadro.²²⁰

	Capitales	Cuota de plusvalía	Plusvalía	Valor del producto	Cuota de ganancia
I.	80c + 20v	100%	20	120	20%
II.	70c + 30v	100%	30	130	30%
III.	60c + 40v	100%	40	140	40%
IV.	85c + 15v	100%	15	115	15%
V.	95c + 5v	100%	5	105	5%

La columna de "Capitales" representa cinco "esferas" de producción distintas, que tienen diferentes composiciones orgánicas de capital constante, c , y variable, v ; en todos los casos el capital invertido es de 100. La "cuota de plusvalía" expresa el porcentaje de plusvalía respecto del capital variable, que es el único que produce plusvalía. Si la cuota de plusvalía es del 100%, la plusvalía (tercera columna) es igual al capital variable de la primera columna. Si el capital constante se amortiza en un solo período, hay que reponerlo con horas de trabajo,

²¹⁹ *Ibíd.*, p. 245.

²²⁰ K. Marx, *op. cit.*, tomo 111, p. 161.

por lo tanto la cuarta columna, "valor del producto" es igual a: el capital constante que hay que reponer, más el capital variable (salarios), más la plusvalía (horas de trabajo no pagadas por el capitalista). La suma de todo esto conforma el *trabajo socialmente necesario*, o sea el valor del producto. La última columna, "cuota de ganancia", es la rentabilidad del capital invertido: plusvalía / capital.

Sobre este cuadro Marx da un paso más "para no llegar a conclusiones completamente falsas". Este paso consiste en armar otro cuadro suponiendo que el capital constante no se desgaste en un solo período de producción. El siguiente cuadro es similar al anterior, simplemente se suponen distintas amortizaciones para las diferentes esferas de producción. Por lo tanto, para calcular el valor de cambio de las mercancías sólo hay que computar la parte que se amortiza del capital constante, debido a que hay que reponerlo con horas de *trabajo socialmente necesario*. Este cuadro tiene dos columnas más respecto del anterior, se agrega una con el desgaste del capital constante, *c* (las cifras son arbitrarias), y otra con el "precio de costo" del producto, que es igual a los salarios pagados (capital variable) más el desgaste del capital constante. También tiene dos filas más, la penúltima es la suma de los valores de las columnas y la última es la media.²²¹

	Capitales		Cuota de Plusvalía	Plusvalía	Cuota de ganancia	Desgaste de c	Valor de las mercancías	Precio de costo
I.	80c +	20v	100 %	20	20 %	50	90	70
II.	70c +	30v	100 %	30	30 %	51	111	81
III.	60c +	40v	100 %	40	40 %	51	131	91
IV.	85c +	15v	100 %	15	15 %	40	70	55
V.	95c +	5v	100 %	5	5%	10	20	15
	390c +	110v		110				Suma
	78c +	22v		22	22%			Media

Este cuadro trata de resumir las conclusiones del tomo I de *El capital*. El valor o precio relativos de las distintas mercancías están dados por el *trabajo socialmente necesario* de cada una de las mercancías (sexta columna del último cuadro). El cuadro también muestra que las esferas que tienen una composición orgánica del capital con una mayor proporción de capital variable son las que obtienen una mayor cuota de ganancia.²²²

Sin embargo, este cuadro presenta una complicación respecto de una conclusión muy importante para los economistas clásicos y para el mismo Marx: las tasas de rentabilidad (cuotas de ganancia para Marx) tienen que ser iguales en todas las actividades para estar en una situación de equilibrio. Pero los dos cuadros muestran grandes diferencias entre las cuotas de ganancia de cada esfera. En el ejemplo de Marx, la cuota media de plusvalía es del 22% y supone que el mercado hace que todas las ganancias tiendan a esa media; luego hay que calcular a qué precios se igualan las cuotas de ganancia de todas las esferas en un 22%. Para ello elabora un tercer cuadro. Las esferas que están por debajo de la

²²¹ *Ibíd.*, p. 163.

²²² Éste es el problema que Marx había prometido resolver en el tercer tomo.

media (22%) tendrán que tener un precio más alto y las que están por encima de la media tendrán que tener uno más bajo.²²³

En este tercer cuadro se presenta la siguiente contradicción: por un lado tenemos la columna *Valor de las mercancías*, que es la que establece los valores o precios relativos de las distintas esferas de acuerdo con el *trabajo socialmente necesario*. Pero por otro tenemos la columna *Precio de las mercancías*, que establece los precios relativos de modo tal que se igualen las cuotas de ganancia. Los resultados no son los mismos. Por lo tanto, cabe preguntarse: ¿qué es lo que determina el valor de cambio de las cosas: el trabajo socialmente necesario o el mercado a través de la competencia? Por otra parte, si los precios relativos los fija la competencia, entonces ya deja de ser cierto que las industrias que utilizan una mayor proporción de capital variable obtienen una mayor ganancia o plusvalía.

Capitales	Plusvalía	Valor de las mercancías	Precio de costo	Precio de las mercancías	Cuota de ganancia	Diferencia del precio respecto del valor
I. 80c + 20v	20	90	70	92	22%	+2
II. 70c + 30v	30	111	81	103	22%	-8
III. 60c + 40v	40	131	91	113	22%	-18
IV. 85c + 15v	15	70	55	77	22%	+7
V. 95c + 5v	5	20	15	37	22%	+17

Marx explica este último cuadro de la siguiente manera:

Como consecuencia de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en distintas ramas de la producción, como consecuencia, por tanto, del hecho de que, según el distinto porcentaje que representa el capital variable dentro de un capital total de una cuantía dada, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy distintas de trabajo, ocurre también que esos capitales se apropien de cantidades muy distintas de trabajo sobrante o produzcan masas muy diversas de plusvalía. De aquí que las cuotas de ganancia que rigen ordinariamente en distintas ramas de la producción sean muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia son compensadas entre sí por medio de la competencia para formar una cuota general de ganancia, que representa la media de todas aquellas cuotas de ganancia distintas. La ganancia que, con arreglo a esta cuota general, corresponde a un capital de determinada magnitud, cualquiera que sea su composición orgánica, recibe el nombre de ganancia media.²²⁴

²²³ K. Marx, op. cit., tomo III, p. 163.

²²⁴ *Ibíd.*, p. 164.

De manera que la conclusión final de Marx es que el valor de cambio de las cosas está determinado por la concurrencia en el mercado hasta que se igualen las tasas de ganancia "cualquiera que sea su composición orgánica". Esto no solamente no es una respuesta al problema que en el tomo I prometió resolver, sino que además es una contradicción global de todo lo argumentado en ese tomo. Ya no es el trabajo socialmente necesario el que determina el valor de cambio de las mercancías. Ya no es la estructura orgánica del capital la que determina las ganancias. Marx pretendió resolver esta contradicción de la siguiente manera: si sumamos la columna *Valor de las mercancías* obtenemos por resultado 422, que es igual a la suma de la columna *Precio de las mercancías*.

[...] si nos fijamos en la totalidad de las ramas de la producción, la suma de los precios de producción de las mercancías equivale a la suma de los valores.²²⁵

Esta "solución" provocó una gran desilusión entre los seguidores de Marx. Si hay algo que la teoría del valor de cambio tiene que explicar son los precios relativos, i.e., qué cantidad de una mercancía se tiene que entregar para obtener una unidad de otra. Si, por ejemplo, el precio de una manzana es \$3 y el de una banana \$1, ¿de qué sirve decir que la suma de sus precios es \$4? Esto no es lo que la teoría del valor [de cambio] tiene que explicar, lo que tiene que explicar son los precios relativos.

De esta manera, los tan ansiosamente esperados volúmenes II y III de *El capital* no pudieron dar respuesta al problema del valor. A pesar de sus críticas a los economistas clásicos, Marx cayó en la misma trampa de un razonamiento circular y agregó más inconsistencias al querer compatibilizar dos teorías de los precios distintas, la del trabajo socialmente necesario con la de la competencia.

XI. Conclusión de la Parte I

El economista francés Jean-Baptiste Say, que trataremos en la Parte II, hizo un aporte analítico muy importante: distinguió entre capitalista y empresario. Los clásicos juntaban ambas funciones en una sola. Esta distinción permitió a Say romper con el círculo vicioso de los clásicos de que los costos determinan los precios y los precios determinan los costos. Si bien Say no tenía una teoría del valor muy desarrollada, hizo distinciones que le permitieron avanzar un poco más que los clásicos. Sin llegar a desarrollar la teoría de la utilidad marginal, la distinción entre la función del empresario y la del capitalista le permitió solucionar algunas inconsistencias de la teoría clásica.

En rigor, se puede decir que hasta la llegada de los marginalistas prácticamente no existió una teoría del valor. Salvo muy raras excepciones, los pensadores se referían a los precios o valor de cambio y no al valor o valor de

²²⁵ *Ibíd.*, p. 166.

uso. En un principio el análisis fue básicamente ético y lentamente la teoría fue haciéndose lugar y ganando mayor importancia. El aspecto ético pudo separarse claramente del teórico, sobre todo en lo que se refiere a la teoría del valor.

Los clásicos no tenían una teoría del valor [de uso] y mucho menos lo que se dio en llamar una teoría del valor-trabajo. Ellos desarrollaron una teoría de los precios basada en el costo de producción, y éste fue el gran error de esta escuela que la volvió teóricamente inconsistente. Hubo autores, como el conde de Lauderdale, que realizaron importantísimos aportes pero fueron sobrepasados por la fuerza de la economía clásica.

En la segunda mitad del siglo XIX los clásicos eran "la" economía. No le fue fácil a la teoría del valor, o de la utilidad marginal, abrirse paso frente a esta escuela tan fuertemente arraigada a pesar de sus importantes errores.