

La Teoría del Valor y la Escuela Austríaca

Los Filósofos de la Antigüedad

La ciencia económica dió sus primeros pasos en la antigua Grecia como una cuestión de moral o ética, y uno de los principales temas acerca de los cuales discutían los filósofos era *el precio justo*. El presente ensayo seguirá el desarrollo de la teoría del valor desde esa época hasta nuestro siglo (concentrándose solamente en las contribuciones más relevantes en este campo). El primero en comenzar a analizar el tema del valor fue Aristóteles, quien por primera vez hizo la distinción entre *valor en uso* y *valor de intercambio*, a pesar de no haber empleado esos términos:

Cada objeto o artículo tiene una doble utilidad o uso; ambos son usos del objeto mismo, pero no son iguales; porque uno es el uso apropiado del objeto y el otro no. Por ejemplo, un zapato puede ser utilizado ya sea para ponerlo en el pie o para ofrecerlo a cambio de algo más. Ambos son usos que pueden darse al zapato, ya que incluso quien da un zapato a otro que desea tenerlo, recibiendo a cambio dinero o comida, está haciendo uso del zapato como zapato, aunque éste no es el uso apropiado del mismo, ya que un zapato no se fabrica expresamente para fines de intercambio.¹

Desde la época de Aristóteles, la palabra "valor" ha tenido éste doble significado, que desafortunadamente ha llevado a demasiadas confusiones. Algunos pensadores utilizaron la palabra "valor" para expresar *valor en uso* y otros se referían con ella a *valor de intercambio*. Hasta el mismo Aristóteles en su *Ética a Nicómaco* (V,5), cuando abordaba el problema del precio justo utilizó la palabra "valor" de forma ambigua. El aseguraba que para que el intercambio fuera justo, los valores de las cosas a intercambiar debían de ser iguales:

Según lo anterior, es un requerimiento básico que el constructor reciba del zapatero una parte de lo que éste ultimo produce, dándole a su vez parte

Juan C. Cachanosky es investigador y catedrático en ESEADE (Buenos Aires) y en la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires, y es también Profesor Visitante de la Universidad Francisco Marroquín. Este artículo fue publicado originalmente en inglés bajo el título "The Theory of Value and the Austrian School," en *A Man of Principle: Essays in Honor of Hans F. Sennholz* (Grove City College Press, 1992), pp. 75-89. Traducido por Cecilia Dougherty.

de lo que él mismo hace. Ahora, si ellos llegan a una igualdad proporcional, este es un trato justo en lo que se da y se recibe y llegarán a la situación que se ha mencionado más arriba. Pero si no pueden alcanzar esa situación, no habrá igualdad ni justicia en la acción y por lo tanto no podrá haber trato. Nada previene el hecho de que uno de los productos sea mejor valuado que el otro y por eso uno de ellos debería ser reducido hasta lograr la igualdad. Y lo mismo sucede con todos los otros artículos; nunca hubiesen sobrevivido a menos que el elemento activo -- el productor -- produjera y recibiera la misma cantidad y calidad de productos como los que el elemento pasivo -- el receptor -- obtiene en el intercambio.²

Unas pocas líneas más abajo agrega:

*De éste modo llegamos a la formula: Un constructor es a un zapatero como x zapatos son a una casa. A menos que se haga en base a esta formula no puede existir verdadero intercambio o asociación, y será imposible encontrar reciprocidad si los objetos a intercambiar no son de alguna manera reducidos a igual valor.*³

De este planteo de Aristóteles surge la siguiente pregunta: ¿Qué es lo que hace iguales x zapatos a una casa? Se puede pensar en dos respuestas: (1) la utilidad (o valor en uso) de x zapatos es igual a la utilidad de una casa; o (2) el trabajo y costo de producir x zapatos es igual al trabajo y costo de construir una casa. Aristóteles no resolvió éste problema, pero se puede decir que si él se refería a utilidad, su teoría es equivocada, porque las personas intercambian bienes únicamente cuando el valor del bien que

reciben supera al valor del bien que entregan. En otras palabras, el intercambio se da cuando existe desigualdad y no igualdad de utilidades

La teoría de Aristóteles tuvo una gran influencia durante siglos. Como señalara Hans F. Sennholz:

*Por casi dos mil años la investigación económica estuvo entorpecida por la común opinión de que el intercambio económico es justo solamente cuando ambos lados reciben exactamente lo mismo que entregan. Esta noción de igualdad de intercambio incluso se infiltró en los escritos de los economistas clásicos.*⁴

Carl Menger ya había hecho notar el error de Aristóteles: "El error de considerar las cantidades de bienes como equivalentes viene desde la época de Aristóteles."⁵ También se puede hacer una comparación entre la conclusión de Aristóteles y la de Eugen von Böhm-Bawerk: "Un intercambio es económicamente posible solamente entre personas cuyas valoraciones de los bienes y del medio de cambio difieren, y de hecho difieren en direcciones opuestas."⁶

Santo Tomás de Aquino, el principal seguidor e intérprete de Aristóteles en la Edad Media, sostuvo que hay justicia en el intercambio cuando el trabajo y los costos de producción son iguales:

Aunque una casa tiene un precio mayor que un par de zapatos, muchos zapatos pueden igualar el precio de una casa, o de la comida que un hombre necesita durante cierto tiempo. Para que exista justicia en el intercambio es necesario que x cantidad de zapatos se den a cambio de la casa o de comida, pues el

*trabajo y costo que tiene un constructor o un sembrador es mayor que el del zapatero. Si no se alcanzaran estos principios, no podría haber intercambio de bienes y los seres humanos no negociarían unos con otros.*⁷

Cierto es que Santo Tomás también afirmaba en seguida que la “necesidad humana” es la medida que compara los valores de los bienes. Pero, reiteramos, la igualdad de valoraciones es un impedimento para llevar a cabo un intercambio. Sin embargo, en la *Summa Theologica*, se puede ver claramente que cuando Santo Tomás hablaba sobre “valor” se refería a algo totalmente “objetivo” y se cuestionaba si un objeto podía ser legalmente vendido a un precio más alto que su valor real.⁸ Por otro lado, una teoría subjetiva de valor implica que un objeto tiene un valor variable de acuerdo a cada persona. El siguiente párrafo de Carl Menger muestra sus diferencias de opinión respecto a Aristóteles y a Santo Tomás:

*La medida del valor es totalmente subjetiva en su naturaleza, y por esta razón un objeto puede tener un valor mayor para un individuo, poco valor para otro, o ningún valor para un tercero, dependiendo de las diferencias en requerimientos y cantidades disponibles. Lo que una persona valora muy poco es apreciado por otra, y lo que una persona descarta es a menudo recogido por otra. Mientras un individuo puede valorar igual una cantidad dada de un objeto y una cantidad mayor de otro objeto, podemos observar frecuentemente que otro individuo tiene valoraciones contrarias.*⁹

Algunos autores piensan que Aristóteles y Santo Tomás tenían una teoría subjetiva del valor y que los economistas clásicos tenían una teoría más bien objetiva. Emil Kauder, por ejemplo, dice “...el padre de nuestra ciencia económica escribió que el agua es muy útil pero tiene un valor muy bajo. Con estas palabras, Adam Smith desperdició y desechó el pensamiento de dos mil años.”¹⁰ Sin embargo, la opinión de Ludwig von Mises es más correcta:

*Una falacia crónica explicaba que objetos y servicios intercambiados son de igual valor. Valor era considerado como algo objetivo, como una cualidad intrínseca e inherente a los objetos y no la expresión del deseo de varias personas de adquirirlos. Se suponía que las personas establecieron primero la magnitud del valor justo para ciertos objetos y servicios por medio de medidas y después procedieron a compararlos con objetos y servicios con el mismo valor. Esta falacia frustró el enfoque aristotélico de los problemas económicos y, por casi dos mil años, el razonamiento de todos aquellos que aceptaban incondicionalmente las teorías de Aristóteles. Esto malogró seriamente los maravillosos frutos de los economistas clásicos, y dió fuerza a los escritos de la siguiente generación, especialmente aquellos de Marx y su escuela.*¹¹

Mises tenía razón pues casi todos los escolásticos inspiraron sus escritos en Aristóteles o Santo Tomás. No obstante, en años recientes, algunos historiadores del pensamiento económico han argumentado que los filósofos de la Escuela de Salamanca propugnaron una teoría subjetiva del valor.¹² Lo cierto es que estos pensadores nunca se libraron

completamente de elementos “objetivos” y “holísticos” en su teoría del valor. Ellos pensaban que el valor estaba determinado por tres elementos: (1) *virtuositas*, que son las cualidades intrínsecas de un bien; (2) *raritas*, que es su escasez; y (3) *complacibilitas*, que es su estimación común. De estos el único elemento parcialmente correcto es *raritas*, aunque su definición carece de precisión.

Virtuositas es incompatible con la teoría subjetiva de valor. ¿Qué son, por ejemplo, las cualidades intrínsecas de una silla? Uno puede sentarse en ella. Pero una silla también puede ser usada como ornamento, para romper una ventana, para pegarle a alguien en la cabeza, para empezar un fuego, para hacer ejercicios, para practicar puntería, para matar una cucaracha, etc. El uso de un objeto depende únicamente de la imaginación de las personas. Lo que los escolásticos tenían en mente al referirse a *virtuositas* era el uso más “común” de un objeto. Pero es erróneo asociar el uso más “común” de un objeto con su valor intrínseco. Menger diría años más tarde, “el valor no es ... algo inherente a los objetos, no es una propiedad de los mismos, sino meramente la importancia que atribuimos a la satisfacción de nuestras necesidades.”¹³

Complacibilitas, o estimación común, es un concepto global o colectivo (holístico). Sólo los individuos actúan y valoran.¹⁴ No existe una estimación “común”. Hay tantas estimaciones de un bien como personas, y los economistas austriacos nos enseñaron que la utilidad es inmensurable; no hay manera de calcular un valor promedio.

Con estos conceptos erróneos, los pensadores escolásticos no pueden haber

sido los antecesores de los economistas austriacos. Además hay que recordar, como admitió Marjorie Grice-Hutchinson, que casi todos los doctores escolásticos estaban a favor del control de precios,¹⁵ idea que es inconsistente con una teoría subjetiva de valor.

Los Economistas Clásicos

Los economistas clásicos también distinguieron entre “valor de uso” y “valor de intercambio”, pero de una manera más precisa y explícita que la de los doctores escolásticos. Algunos historiadores del pensamiento económico afirman¹⁶ que los economistas clásicos no pudieron resolver la “paradoja de valor” por su teoría del valor-trabajo. Sin embargo, Adam Smith ya había resuelto esta paradoja en sus *Conferencias sobre Jurisprudencia*:

*... un objeto sin utilidad, como un trozo de arcilla, que es ingresado a un mercado, no tendrá precio al no haber demanda por el mismo. Si se vuelve un bien útil o deseado el precio será fijado de acuerdo a la demanda, de si el uso es general o no, y de la cantidad que hay para ofrecer. Un bien que sea de escaso uso, pero cuya cantidad existente no cubre la demanda, dará por resultado un precio alto; de allí el precio tan alto de los diamantes. Metales preciosos que no tienen tanto uso como el oro, tienen un precio mucho más alto que éste, en parte por lo mencionado anteriormente. La abundancia de un bien, por otro lado, puede cubrir de sobra la demanda, y da como resultado, por ejemplo, el agua sin precio y otros bienes con precios casi nulos.*¹⁷

Los economistas clásicos también distinguieron entre precio natural y precio de mercado de los bienes. El primero estaba determinado por los costos de producción, y el segundo por la oferta y la demanda. Cuando el precio de mercado es mayor que el precio natural (de costos), los empresarios tratan de expandir la producción de ese bien debido a los márgenes de ganancia altos. Este aumento de la oferta reduce el precio de mercado del bien hacia su precio natural. Por otro lado, si el precio de mercado es menor al precio de costo, los empresarios reducirán la producción debido a las pérdidas que puedan tener o a las ganancias demasiado bajas. La reducción en la oferta de un bien aumentará entonces su precio de mercado hasta nivelarlo a su precio natural. De esta manera los clásicos concluyeron que el precio de mercado tenderá a fluctuar alrededor del precio natural, o del costo de producción de un bien.

Los economistas clásicos sostenían entonces que los costos son lo que determina los precios (o el valor de intercambio) de los bienes. Más adelante se explicará por qué esta es una conclusión errónea. Pero el problema no quedó allí pues esta teoría los llevó a otro problema. Los costos son también precios, y cuando estos economistas quisieron explicar la formación de costos, basaron su razonamiento en el precio final de los bienes. Los salarios, por ejemplo, son costos de producción del trigo, pero el precio del trigo, para los economistas clásicos, es parte de los salarios. La siguiente cita de David Ricardo, ilustra el problema:

El precio natural del trabajo es el necesario para hacer posible que los

*trabajadores, ... , subsistan y perpetúen su raza, sin que ésta aumente o disminuya.... El precio natural del trabajo depende entonces del precio de la comida, necesidades básicas, y conveniencias requeridas para la subsistencia de un trabajador y su familia.*¹⁸

Este razonamiento, que parte de una falacia (*circulus vitiosus* como lo llamó Böhm-Bawerk), no permitió a los economistas clásicos dar un fundamento sólido a su excelente explicación del proceso de mercado. A pesar de ese error, John Stuart Mill escribió: "Afortunadamente, no hay nada en las leyes del valor que quede por clarificar en el presente o por futuros escritores; la teoría sobre este tema está completa...."¹⁹ La teoría clásica de los precios -- o del valor en cambio -- necesitó, entonces, de otra justificación teórica. La teoría de utilidad marginal cumplió este cometido.

La Revolución de la Utilidad Marginal

Alrededor del año 1870, tres pensadores postularon independientemente, y aproximadamente al mismo tiempo, la teoría de utilidad marginal. Ellos fueron William S. Jevons en Inglaterra, Leon Walras en Suiza, y Carl Menger en Austria. Sus seguidores ayudaron a definir y dar a conocer esta teoría: Alfred Marshall en Inglaterra; Vilfredo Pareto en Suiza; Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser en Austria.

Los economistas austríacos siguieron un razonamiento que les permitió formular una teoría más consistente y exacta que la de sus colegas en Inglaterra y Suiza. Como ha dicho Böhm-Bawerk,

“... la causa por la que creo que los austríacos han superado a sus rivales, está en el uso que hicieron de la idea fundamental en la subsecuente construcción de la teoría económica.”²⁰ Hemos visto que los economistas clásicos concluyeron que los precios estaban determinados a largo plazo por los costos de producción. La teoría de utilidad marginal usada por los economistas ingleses y suizos no logró revertir totalmente este error. Estos economistas concluyeron que los precios estaban determinados por la utilidad marginal y los costos. En cambio los economistas austríacos demostraron que los costos no tienen influencia alguna en los precios. Por el contrario, para esta escuela los costos de producción estaban determinados por los precios, o más exactamente por los precios *esperados*.

Jevons, uno de los descubridores de la teoría de utilidad marginal²¹ afirmó:

*Una constante reflexión y curiosidad me han llevado a una conclusión relativamente novedosa: que el valor depende enteramente de la utilidad. La opinión prevaleciente es que no es la utilidad sino el trabajo el origen del valor; incluso hay quienes afirman categóricamente que el trabajo es la causa del valor.*²²

En esta cita Jevons parece descartar totalmente los costos de producción como determinantes del precio. Pero en un capítulo posterior se contradice:

Pero aunque el trabajo nunca es la causa del valor, es en la mayoría de los casos la circunstancia determinante, de la siguiente manera: el valor depende solamente del grado final de utilidad. ¿Cómo podemos

*variar este grado de utilidad? Teniendo más o menos cantidad del bien a consumir. ¿Y cómo podemos conseguir más o menos cantidad del mismo? Invirtiendo más o menos trabajo en la obtención de este bien. De acuerdo a este punto de vista hay entonces dos pasos entre trabajo y valor. El trabajo afecta la oferta, y la oferta afecta el grado de utilidad, que a su vez gobierna el valor o la razón de intercambio. Para que no haya confusión alguna acerca de esta importante serie de relaciones, lo describiré en una forma tabular, de la siguiente manera: El costo de producción determina la oferta; la oferta determina el grado final de utilidad; el grado final de utilidad determina el valor.*²³

La conclusión de los economistas austríacos es la opuesta: la valuación o el grado final de utilidad, es la fuente de precios (valor de intercambio) y costos.

En Inglaterra fue Alfred Marshall quien hizo popular la teoría de utilidad marginal. Pero finalmente Marshall retornó a la conclusión de los economistas clásicos de que los costos determinan los precios en el largo plazo:

*... como norma general podemos concluir que mientras más corto es el período de tiempo a considerarse, mayor debe ser nuestra atención hacia la influencia de la demanda sobre el valor; y mientras más largo el período, más importante será la influencia del costo de producción en el valor.*²⁴

Hemos visto que los economistas clásicos distinguieron entre precios de mercado (determinados por oferta y demanda) y precios naturales (deter-

minados por los costos de producción). En la cita vemos que Marshall sigue el mismo razonamiento y llega a la misma conclusión. Esta conclusión es reforzada en el Apéndice I de su libro cuando defiende la teoría de valor de Ricardo contra los ataques de Jevons:

*Hay muy pocos escritores modernos que se acercan a la brillante originalidad de Ricardo como lo ha hecho Jevons. Pero él parece haber juzgado a Ricardo y Mill duramente, atribuyéndoles doctrinas mucho más estrechas y menos científicas que las que realmente sostenían.*²⁵

Más adelante dice que la doctrina de Ricardo “aunque no es sistemática y está abierta a varias objeciones, parece ser más filosófica en principio y más cercana a las realidades de la vida.”²⁶ Pero Marshall fracasó al no usar la teoría de utilidad marginal para escapar del círculo vicioso de los economistas clásicos.

El análisis de Walras es aún más vago. El uso de un modelo basado en un sistema de ecuaciones lineales no le permitió formular una casualidad teleológica. Walras concluyó que en el largo plazo, los precios son iguales a costos de producción, pero no especificó si los costos determinan los precios o los precios determinan los costos:

Dados varios servicios mediante los cuales varios productos pueden ser manufacturados y suponiendo que estos servicios son intercambiados por sus productos mediante un “numeraire,” para que el mercado esté en equilibrio, o para que los precios de todos los servicios y productos en términos del “numeraire” sean estacionarios, es necesario y sufi-

ciente: (1) que la demanda efectiva para cada servicio y producto sea igual a su oferta efectiva a estos precios; y (2) que los precios de venta de los productos sean iguales a los costos de los servicios empleados en su producción. Si esta igualdad bilateral no existe, para lograr la primera condición es necesario aumentar los precios de aquellos servicios o bienes cuya demanda efectiva sea mayor que la oferta efectiva, y reducir los precios de aquellos servicios o productos cuya demanda efectiva sea menor que la oferta efectiva; y para lograr la segunda condición es necesario aumentar la producción de aquellos productos cuyo precio de venta sea mayor que el costo de producción y reducir la producción de aquellos productos cuyo costo de producción sea mayor que el precio de venta.

Esta es la ley del establecimiento de los precios de equilibrio en la producción.²⁷ Pareto llegó a una conclusión similar:

*¿Cuál es el valor de los diamantes? Esta pregunta no puede ser resuelta ni considerando los deseos que estos despiertan en hombres y mujeres, ni considerando los obstáculos que su producción encuentra, ni la forma en que estos deseos y obstáculos son traducidos en valuaciones, ni las “limitaciones de cantidad”, ni el costo de producción, ni el costo de reproducción, etc. Todas estas circunstancias influyen en el precio de los diamantes, pero ni individualmente ni en grupo son suficientes para determinarlo.*²⁸

Marshall, Walras, Pareto y sus seguidores han concluido que el valor de

intercambio o precio, no está determinado únicamente por la utilidad, ni únicamente por los costos de producción, sino por ambos. A los estudiantes de economía alrededor del mundo se les enseña que los precios están determinados por la oferta y demanda de un bien. También se les enseña a deducir la curva de demanda a partir de la *utilidad marginal*, y a deducir la curva de oferta a partir de los *costos marginales*. Esto es lo que enseña cualquier texto de teoría microeconómica o de teoría del equilibrio general sobre determinación de precios.

El uso de las matemáticas contribuyó mucho a llevar a los economistas a esa conclusión errónea. Si los precios son determinados por utilidades y costos, entonces el *circulus vitiosus* de los clásicos no ha sido roto. El austriaco Böhm-Bawerk estaba familiarizado con este problema:

Es ampliamente sabido que Jevons y Walras llegaron a una ley de precios similar [a la de los economistas austriacos]. Su explicación, sin embargo, tiene deficiencias considerables, que fueron primero subsanadas por los economistas austriacos. Fueron estos últimos los que primero encontraron la manera correcta de escapar del circulus vitiosus de la vieja teoría del precio como factor dependiente de la oferta y la demanda.²⁹

Los economistas matemáticos partieron del supuesto de un “mercado perfecto”, con conocimiento perfecto. Todo consumidor y productor conoce perfectamente todas las condiciones y alternativas para comprar y vender en el mercado.

Cuando hay conocimiento perfecto no hay proceso de mercado sino equilibrio de mercado. No hay diferencia entre precios a corto o largo plazo; siempre se está en una posición de largo plazo. Y a largo plazo, los precios y los costos tienden a ser iguales. Cualquier cambio en estas condiciones, como gustos o tecnología, produce un ajuste instantáneo en estos mercados. Cuando pasamos de un precio de largo plazo a otro, no hay “proceso” de ajuste. Muchas de los supuestos de los economistas matemáticos fueron escogidos con el propósito de justificar el uso de instrumentos matemáticos y no por su fertilidad teórica.

Los economistas austriacos siguieron un procedimiento diferente. No postularon un mercado de conocimiento perfecto. Enfatizaron el proceso de mercado y no el equilibrio del mercado. Al no suponer conocimiento perfecto, pudieron distinguir claramente entre “precios” y “precios esperados”, y esta conclusión les permitió romper el círculo vicioso de los clásicos. La decisión de los empresarios de producir o no producir no está estrictamente basada en precios sino en los precios *esperados*. La producción aumenta cuando las ganancias esperadas aumentan y disminuye cuando se esperan pérdidas; la demanda actual de bienes de producción depende de los precios esperados del producto final. Esto lo explicó claramente Carl Menger:

... es evidente que el valor de los bienes de orden superior está siempre y sin excepción determinado por el valor esperado de los bienes de orden inferior, para cuya producción son utilizados. La existencia de nuestros requerimientos de bienes de orden superior depende de que los bienes producidos con los mismos tengan la

expectativa de un valor económico, y por lo tanto un valor esperado.... Tenemos entonces el principio de que el valor de los bienes de orden superior depende del valor esperado de los bienes de orden inferior, en cuya producción se utilizan. Por lo tanto, los bienes de orden superior pueden tener valor, o retenerlo, en la medida que sirven para producir bienes que tienen un valor esperado para nosotros. Si este hecho se establece, es claro que el valor de los bienes de orden superior no puede ser el factor determinante del valor esperado de los correspondientes bienes de orden inferior.... Por el contrario, el valor de los bienes de orden superior es, en todo caso, regulado por el presunto valor de los bienes de orden inferior a cuya producción se asignan.³⁰

Y finalmente concluye:

En consecuencia, el principio de que el valor de los bienes de orden superior es gobernado, no por el valor de los bienes de orden inferior a los que corresponden, sino más bien por el valor esperado del producto, es un principio universalmente válido sobre la determinación del valor de los bienes de orden superior.³¹

Se ve claramente que Carl Menger rompió el círculo vicioso de los economistas clásicos y matemáticos. Böhm-Bawerk también ha señalado los errores que los economistas clásicos cometieron y la solución imperfecta que los marginalistas ingleses y suizos dieron al problema, aunque es menos preciso que Menger en distinguir entre precios y precios esperados. Comentó sobre la teoría clásica de ésta manera:

... sin duda otorgamos un peso mayor a los bienes de producción sólo cuando y porque son capaces de convertirse en productos valiosos para nosotros. La relación de causa y efecto es, por lo tanto, exactamente al revés de lo que la antigua teoría proponía. La teoría clásica explicaba el valor de los productos como un efecto, y el costo -- esto es, el valor de los materiales de producción -- como la causa, y no necesitaba más explicaciones al respecto. Los economistas austriacos encontraron que: (1) primero debía ser explicado el valor de los materiales de producción requeridos; y (2) luego de hacer esta explicación y de desenredar una cantidad de relaciones complejas, el valor de los materiales de producción era en realidad el efecto y el valor del producto final, la causa.³²

Böhm-Bawerk pudo haber sido más exacto si hubiera utilizado el término "valor esperado" en vez de poner solamente "valor." Debe recordarse que primero viene la manufactura del producto y después su venta. Los costos son anteriores al precio. Los precios, como se verá después, son determinados por la utilidad marginal del bien, una vez que el proceso de producción esté completado y los costos cubiertos. En su libro *Capital e Interés*, Böhm-Bawerk arribó a la misma conclusión:

El valor de todo medio de producción está además determinado directamente por el valor del producto del siguiente orden inferior que es derivado del mismo.³³

Años después, Ludwig von Mises enfatizó y perfeccionó la teoría de Menger. Mises hizo resaltar el papel que

juega el empresario al pronosticar los cambios y desequilibrios en el mercado:

Al hacer su planeamiento, los empresarios toman primero los precios del pasado inmediato que son erróneamente llamados precios actuales. Por supuesto, los empresarios nunca los usan en sus cálculos sin antes estudiar los posibles cambios que puedan darse. Los precios del pasado inmediato son para ellos simples puntos de partida para calcular los pronósticos de precios futuros. Los precios pasados no tienen influencia en la determinación de precios futuros. Por el contrario, es la anticipación de los precios futuros de los productos lo que determina los precios de los factores complementarios de producción. La asignación de los factores de producción no-convertibles y la cantidad de bienes de capital disponibles para la producción futura son magnitudes históricas, y en este contexto el pasado viene a ser un instrumento que delimita el curso que tomará la producción futura y además afecta los precios futuros. Sin embargo, los precios de los factores de la producción están determinados exclusivamente por la anticipación de los precios futuros de los productos.³⁴

De esta manera, los economistas austriacos hicieron un uso mucho más exacto y completo de la teoría de la utilidad marginal. Al romper el círculo vicioso de los economistas clásicos, dieron una teoría completa y coherente sobre los valores y los precios (a diferencia de los economistas de Cambridge y Laussane).

Hemos visto que para los economistas de la Escuela Austríaca los costos de producción dependen de los “precios esperados”. Una vez completado el proceso productivo, los costos pertenecen al pasado; son “absorbidos” o pagados y el empresario es ahora el dueño de los bienes producidos. ¿Cómo se van a determinar ahora los precios de éstos bienes? Por medio de la oferta y demanda, ambas amarradas a las valuaciones subjetivas (o utilidad marginal) de los vendedores y compradores. Los compradores no van a pagar precios que sacrifiquen una utilidad marginal mayor que el valor del bien que compran. Por su lado los vendedores no venderán para recibir una menor utilidad marginal. Tanto Menger como Böhm-Bawerk han explicado claramente la determinación de los precios en base a la utilidad marginal, que se refleja en la interacción de oferta y demanda. De ésta manera, los costos de producción son totalmente eliminados de la formación del precio del producto, como lo explica Mises:

La fuente última de determinación de precios son las valuaciones de los consumidores. Los precios son el resultado de una valuación donde se prefiere a sobre b. Son fenómenos sociales desde el momento en que son producto de la interacción las valuaciones de todos los individuos que operan en el mercado.³⁵

Fundamentos para Futuros Avances

Los economistas austriacos no sólo utilizaron la teoría de la utilidad marginal para romper el círculo vicioso de los economistas clásicos, sino que la aplicaron de otras formas novedosas. Fue

Ludwig von Mises quien hizo uso más amplio de la nueva teoría del valor, en los temas siguientes:

Dinero. Mises fue el primer economista en usar la teoría de la utilidad marginal para determinar el valor del dinero y su poder adquisitivo.³⁶

Epistemología. La teoría marginal del valor amplió el campo de la ciencia económica. El mercado, o cataláctica, es solamente un aspecto de una teoría más general de la acción humana: *la praxeología*. Los problemas epistemológicos de la praxeología son distintos a los de las ciencias naturales.

Cálculo Económico. La manera en que los economistas austriacos utilizaron la nueva teoría del valor, les permitió ver más claramente el rol fundamental que tienen los precios en la asignación eficiente de los medios de producción. Fueron los economistas austriacos quienes demostraron irrefutablemente que una asignación racional de recursos es posible solamente en una economía de libre mercado, donde la propiedad es privada y los individuos libres.

NOTAS

¹ Aristóteles, *Politics* (Londres: Penguin, 1970), p. 41

² Aristóteles, *The Nicomachean Ethics* (Londres: Penguin, 1971) p. 152

³ *ibid.*

⁴ Hans F. Sennholz, "The Formation and Function of Prices", *The Freeman* (Feb 1985), p. 3.

⁵ Carl Menger, *Principles of Political Economy* (New York University Press, 1981), p. 305.

⁶ Eugen von Bohm-Bawerk, *Capital and Interest* (Spring Mills, PA: Libertarian Press, 1959), p. 216.

⁷ Santo Tomás de Aquino, *Comentario de la Etica a Nicómaco* (Buenos Aires: CIAFIC, 1983), p. 285. Raymond de Roover afirma que "... no existe contradicción, ya que el precio de mercado tiene la tendencia a coincidir con el costo o a oscilar alrededor de este punto, como el movimiento de un péndulo" ("The Concept of Just Price: Theory and Economic Policy," *Journal of Economic History* [Dic 1958], p. 420). Esta parece ser una interpretación forzada; Santo Tomás solamente pensaba en "justicia" y no en procesos de mercado. De todas maneras, Marjorie Grice-Hutchinson, quien afirmaba que los escolásticos tenían una teoría subjetiva del valor, admitió que Alberto Magno, el maestro de Santo Tomás, "... basa la justicia del intercambio en la igualdad de trabajo y costos y, al mismo tiempo, mantiene que el objeto primordial del

intercambio es la satisfacción que el ser humano desea" (*The School of Salamanca* [Oxford: Clarendon Press, 1952], p. 26). Grice-Hutchinson llega a la misma conclusión respecto de Santo Tomás en su libro *El Pensamiento Económico en España, 1177-1740* (Barcelona: Editorial Crítica, 1982), p. 113.

⁸ Santo Tomás de Aquino, *Summa Theologica* (Buenos Aires: Club de Lectores, 1988), 2-2, q. 77, a. 1.

⁹ Menger, op. cit., p. 146.

¹⁰ Emil Kauder, "The Genesis of the Marginal Utility Theory", *Economic Journal* (Sept 1953), p. 650.

¹¹ Ludwig von Mises, *Human Action* (Chicago: Henry Regnery Company, 1966), pp. 203-04.

¹² Véase, por ejemplo, Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Oxford University Press, 1978), pp. 94-107; Marjorie Grice-Hutchinson, *The School of Salamanca* (op. cit.); Emil Kauder, *A History of Marginal Utility Theory* (Princeton University Press, 1965); Murray N. Rothbard, "New Light on the Prehistory of the Austrian School", en Edwin G. Dolan (ed.), *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed & Ward, 1976); Alejandro A. Chafuén, *Christians for Freedom: Late-Scholastic Economics* (San Francisco: Ignatius Press, 1986).

¹³ Menger, op. cit., p. 116.

¹⁴ Ludwig von Mises, *The Ultimate Foundation of Economic Science* (Kansas City: Sheed Andrews & McMeel, 1978),

pp. 78-83; también *Human Action*, pp. 41-43.

¹⁵ Grice-Hutchinson, *El Pensamiento Económico en España, 1177-1740*, p. 116.

¹⁶ Entre ellos está George J. Stigler, "The Development of Utility Theory", *Essays in the History of Economics* (University of Chicago Press, 1989), p. 68.

¹⁷ Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence* (Indianapolis: Liberty Classics, 1982), p. 358.

¹⁸ David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation* (Londres: Penguin Books, 1971), p. 115.

¹⁹ J. S. Mill, *Principles of Political Economy* (Nueva York: Kelley, 1987), p. 436.

²⁰ Eugen von Böhm-Bawerk, "The Austrian Economists", en *Shorter Classics of Böhm-Bawerk* (Spring Mills, PA: Libertarian Press, 1962), p. 8.

²¹ Por el término "valor", Jevons quiso decir precios o valor de intercambio, y no utilizó el término "utilidad marginal" sino "grado final de utilidad".

²² W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy* (Nueva York: Kelley Publishers, 1965), p. 1.

²³ *ibid.*, p. 165.

²⁴ A. Marshall, *Principles of Economics* (Londres: Macmillan, 1946), p. 349.

²⁵ *ibid.*, p. 817.

²⁶ *ibid.*, p. 819.

²⁷ Leon Walras, *Elements of Pure Economics* (Nueva York: Kelley Publishers, 1977), pp. 253-54.

²⁸ Vilfredo Pareto, *Manual of Political Economy* (Nueva York: Kelley, 1971), p. 149.

²⁹ Böhm-Bawerk, op. cit., p. 10.

³⁰ Menger, op. cit., p. 150.

³¹ *ibid.*, p. 151.

³² Böhm-Bawerk, op. cit., p. 12.

³³ Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, vol. II, p. 171.

³⁴ Mises, *Human Action*, pp. 336-37.

³⁵ *ibid.*, p. 151.

³⁶ Ver su *Theory of Money and Credit* (Nueva York: Foundation for Economic Education, 1971), parte II, capítulos 1 y 2. También *Human Action*, capítulo XXVII.