

## **ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL PRECIO JUSTO EN EL MARCO DE DIVERSAS ETAPAS HISTÓRICAS DE LA ECONOMÍA.**

Armando M. Jiménez R<sup>1</sup>  
Departamento de Tecnología de Servicios USB

*Fecha de recepción:* 17-04-18

*Fecha de aceptación:* 02-05-19

### **Resumen:**

La presente investigación de carácter descriptivo-analítico-documental tuvo como objetivo realizar una revisión sobre los elementos constitutivos del precio justo dentro de las diferentes etapas del pensamiento económico, a los fines de establecer criterios que permitieron realizar una genealogía de los conceptos con base en las diferencias que existen entre las diferentes etapas históricas (escuelas del pensamiento). Se considera que el principal aporte de esta investigación consiste en conocer cuan antiguas e históricas son las concepciones del valor y precio, cuyos primeros planteamientos nacieron en el campo de la ética, cuando los primeros filósofos trataron de responder a los problemas de justicia y se plantearon interrogantes sobre el precio justo o de las mercancías.

Los autores clásicos dieron nacimiento a una etapa de análisis sistemático y teórico de la ciencia económica en la cual concluyeron que los costos determinaban los precios y las diferentes escuelas generaron hitos importantes en la concepción de valor y precio; donde cada una fue incorporando elementos de aciertos o desaciertos que han sido valiosas para las concepciones del Valor y precio. Tema que todavía genera discusiones muy interesantes sobre estos términos dentro de las diferentes corrientes del pensamiento económico.

**Palabras claves:** precio justo, valor, historia del pensamiento económico

---

<sup>1</sup> Profesor Asociado de la Universidad Simón Bolívar, Venezuela, adscrito al Departamento de Tecnología de Servicios, miembro de la Línea de Investigación: Servicios, Economía Internacional, Patrimonio Cultural y Ambiente (SEPCA) adscrita al Decanato de Investigación y Desarrollo de la Universidad Simón Bolívar, Caracas, Venezuela

**CONSTITUTIVE ELEMENTS OF FAIR PRICE IN THE FRAMEWORK OF DIFFERENT HISTORICAL STAGES OF THE ECONOMY.****Abstract**

The present investigation of a descriptive-analytical-documentary nature had as objective to carry out a revision on the constituent elements of the fair price within the different stages of the economic thought, in order to establish criteria that allowed to realize a genealogy of the concepts based on the differences that exist between different historical stages (schools of thought). It is considered that the main contribution of this research is to know how old and historical are the conceptions of Value and Price, whose first expositions were born in the field of ethics, when the first philosophers tried to respond to the problems of justice and were raised questions about the fair price or the goods.

The classic authors gave birth to a stage of systematic and theoretical analysis of economic science in which they concluded that costs determined prices and different schools generated important milestones in the conception of Value and Price; where each one was incorporating elements of right or wrong that have been valuable for the conceptions of Value and price. Theme that still generates very interesting discussions on these terms within different currents of economic thought.

**Keywords:** fair price, value, history of economic thought.

**INTRODUCCIÓN**

La presente investigación de carácter descriptivo-analítico-documental tiene como objetivo realizar una revisión sobre los elementos constitutivos del precio justo dentro de las diferentes etapas del pensamiento económico, a los fines de establecer criterios que permitan realizar una genealogía de los conceptos con base en las diferencias que existen entre las diferentes etapas históricas (escuelas del pensamiento).

El desarrollo y evolución de los conceptos de valor y precio han sido sumamente importantes a lo largo de la historia y permiten conocer los distintos elementos que fueron aportados por las diferentes escuelas y pensadores (entre filósofos y economistas) que son la base para las categorías de precio y valor que se conocen en la actualidad.

Tradicionalmente, las definiciones de precio y valor han estado asociadas a los conceptos de valor de cambio y valor de uso. Es por ello, que este esfuerzo investigativo desarrolla las distintas concepciones, aportes y planteamientos de los diversos autores, desde Aristóteles hasta la Escuela Neoclásica del pensamiento económico, a los fines de analizar sus aportes, conceptos y contribuciones acerca del valor de uso y el valor de cambio.

Es relevante señalar, que la presente investigación no representa un análisis exhaustivo de todas las corrientes del pensamiento económico sobre el tema, sino que busca destacar los aspectos más importantes de cada

planteamiento, analizando sus aportes y contribuciones en la evolución de estos conceptos.

#### **ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL PRECIO JUSTO EN EL MARCO DE DIVERSAS ETAPAS HISTÓRICAS DE LA ECONOMÍA.**

El problema del valor de los bienes ha ocupado un espacio muy importante dentro de la historia del pensamiento económico. Así, la formación de los precios ha seguido, y es, uno de los problemas principales del pensamiento económico, aun antes del nacimiento de la economía como ciencia, siendo, todavía un tema de permanente reflexión y debate.

En este sentido, Finley (1974:22) señala que "el problema central de la investigación económica estriba en la explicación del proceso de cambio, o más concretamente, en la explicación de la formación del precio". Esta explicación sobre el proceso de cambio no se circunscribe sólo al campo de la economía, sino también a campos en la ética, la política, entre otros, por ejemplo, la metafísica.

Es en Aristóteles donde el concepto de precio justo consigue sus primeros indicios dentro del pensamiento filosófico griego. Así, como la gran mayoría de los filósofos griegos, Aristóteles tuvo la preocupación central de lograr una sociedad justa (Cartier, 2012). Es por ello que Aristóteles aborda la temática desde una perspectiva ética, no económica, sin especificar el Valor de cambio y el Valor de uso; es decir, introduce una definición ética del precio justo, que después es abordada por los escolásticos, a los fines de tratar de resolver el problema de la fijación del valor justo (precio justo) de todo objeto en su cualidad de mercancía desde una mirada subjetiva.

De acuerdo a Aristóteles, la justicia como Valor supremo conduce a la capacidad de regular las desigualdades de toda relación mercantil tiene por naturaleza. El supervalor otorgado a la justicia, posee fundamentalmente dos tipos de aplicación. Por un lado, la justicia total (consentido normativo) y que comprende las relaciones que se dan dentro de la comunidad y por el otro la justicia particular que se refiere a las acciones cuyo objetivo es el intercambio y distribución de bienes de propiedad cuyo sentido es la igualdad. De aquí se desprenden dos subclases relevantes, la justicia conmutativa y la justicia distributiva (Valdebenito, 2016).

Conviene a los fines de este esfuerzo investigativo, analizar lo señalado precedentemente. La justicia conmutativa se refiere fundamentalmente, a una igualdad aritmética, actuando como plataforma para el establecimiento de los precios, con base al principio de equivalencia y regulando, el intercambio de bienes entre particulares. El objeto de este tipo de justicia es mantener la igualdad de todo tipo de transacción económica, considerando que: "lo justo en

cuanto a las transacciones entre los hombres, es una especie de igualdad y lo injusto es una especie de desigualdad" (Aristóteles, 2001:91).

Ahora bien, la justicia distributiva se refiere no necesariamente a una igualdad numérica. El objeto de este tipo de justicia es preservar la proporción exacta entre lo que los miembros reciben y dan, pero esa proporción debe ser acorde al mérito entre las partes.

Aristóteles realiza una diferenciación clara entre el Valor de uso y el Valor de precio, "sin estar hablando de Valor o de precio, por lo que es importante entender el contexto en que lo hace, pues hizo énfasis en las distintas maneras de adquirir bienes que tienen las personas, una de las cuales es el intercambio. Lo que hay detrás de esta aproximación a los conceptos de Valor y precio es una forma de regular la justicia por las relaciones comunes entre los ciudadanos". (Arias y Socorro, 2012: 436).

Aristóteles enfatiza nociones importantes de la teoría del Valor centradas en las relaciones de justicia, tal apreciación se desprende de la siguiente cita: "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 de zapatero; y en cambio, le dará la obra que él mismo hace. Si hay desde luego entre los servicios cambiados una igualdad proporcional, y enseguida hay reciprocidad de buenos servicios, las cosas pasarán como ya lo he dicho. De otra manera, no hay igualdad y 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". (Aristóteles, 2001:144-145).

Así, se puede observar que, dentro del planteamiento de Aristóteles, para que exista justicia, los intercambios (lo que se entrega) debe ser igual a lo que se percibe.

Aristóteles fue sin lugar a dudas el primero en realizar un análisis del Valor cambiario, a partir principalmente de una ética referida a los asuntos de la justicia correctiva, y si bien dentro del análisis aristotélico no se encuentra una teoría desarrollada sobre el Valor y el precio justo, se puede encontrar una primera enunciación sobre el problema del Valor de los bienes económicos y el establecimiento de los precios.

La doctrina escolástica se refiere a un conjunto de pensamientos filosóficos y teológicos de la Edad Media, cuya preocupación central fue la armonización entre la fe judeocristiana y la filosofía griega, a través de la recuperación e interpretación de los escritos del pensamiento platónico, neoplatónico (desarrollado principalmente por Agustín, Buenaventura y la

Escuela Franciscana) y aristotélico (asimilado por Alberto Magno y Tomás de Aquino). (Noratto, 2009).

Para Santo Tomás de Aquino su comprensión de la ley natural era inseparable de su pensamiento en materia económica, ya que concibió a la ley natural como la participación del hombre en la ley eterna, es decir, aquella en la cual todas las cosas se hallan perfectamente coordinadas (De Aquino, 1956).

Así, para Aquino el derecho civil era el producto de la reflexión de la ley natural, por ende, en la medida en que el Estado tuviese autoridad para asegurar el marco legal se permitía la vida comercial, haciendo cumplir la ley, prohibiendo la violencia, el fraude, el robo, es decir, modelando la conducta del comerciante. Es por ello, que, en los escolásticos, la moral cristiana es muy importante para reflexionar sobre la formulación de los precios.

Empero, Santo Tomás de Aquino no estableció método para asignar el precio justo de los bienes económicos. Así, sus afirmaciones entran en contradicción ya que, por una parte, define al precio justo como aquello que compensa el trabajo y el costo de las partes que se intercambian, pero, por otro lado, plantea el problema que el intercambio entre las personas no se lleva a cabo si las necesidades (indigencias) humanas no se encuentran equiparadas.

Santo Tomás de Aquino planteó que el precio justo era aquel que estaba determinado por la estimación común de la sociedad en torno a la utilidad que reportaban los bienes, la cual era derivada de la subjetividad del consumidor y no de las propiedades del bien o mercancía adquirido.

Es relevante señalar, a los fines de contextualizar históricamente, que, en la época medieval hasta principios del siglo XVI, el mercado fue objeto de vigilancia e intervención gubernamental y tuvo una reglamentación que buscaba garantizar un intercambio justo, lo cual se expresaba en el precio de lo transado como en el establecimiento de los impuestos que se colocaban a los demandantes y oferentes. El mercado era considerado un lugar de justicia ya que el precio de venta establecido en él era considerado un precio justo.

Es por ello que el objetivo fundamental de la doctrina escolástica del precio justo consistió fundamentalmente en eliminar toda actitud fraudulenta que pudiese afectar a los compradores, o a los comerciantes, y establecer normas para que la justicia conmutativa guiara a las personas en su trato con los demás.

Para la corriente escolástica, la apreciación de que las personas tienen los bienes, pero no los factores productivos de éstos, es el fundamento para la fijación del Valor cambiario.

Continuando con el análisis de la corriente escolástica, es de señalar que el criterio de estimación común, se consagró como base para posteriores

formulaciones subjetivas de los precios, bajo la consideración de ciertos criterios liberales como el interés individual y la simpatía excluyente, paseándose como lo señala Foucault (2010) por la idea de un mercado como instancia de jurisdicción a la idea de un mercado considerado como una instancia de verificación que abre paso a un régimen de verdad, es decir, que de ningún modo acarrea consigo connotaciones de justicia, sino que este concepto – justicia- se desplaza a la idea de un precio natural regido por la estimación individual y las dinámicas del mercado fundados en la relación oferta- demanda. Este aspecto resulta muy relevante ya que trae consigo la pérdida de toda consustancialidad moral del término precio justo.

Con la evolución del comercio el concepto de precio justo comenzó a perder parte de su significado (justicia conmutativa) a mediados del siglo XVI al tener que adaptarse a las exigencias de la ley de la oferta y la demanda. Bajo este nuevo contexto, si bien el pensamiento analítico de la doctrina del precio justo continuó con la base del pensamiento de Aquino, posteriormente se generaron modificaciones fundamentales a raíz de nuevos planteamientos como los de Juan de Matienzo y Luis de Molina.

Surge entonces el planteamiento aceptado por juristas y teólogos acerca de que la estimación que deriva de la subjetividad humana sea halla referida únicamente a la apreciación que tienen las personas de los bienes que consumen.

En este orden de ideas, Juan de Matienzo giró esta línea de análisis desde una perspectiva más amplia, analizando la teoría del precio justo e incorporando aspectos jurídicos y económicos. Según Matienzo el valor de los bienes no viene dado de acuerdo a sus particularidades materiales, sino de acuerdo a la estimación común que los hombres tienen sobre esos bienes. Tal supuesto contradice claramente los postulados principales de la teoría del Valor de uso objetivo, señalado por Aristóteles y desarrollado después por la escuela clásica y Marx desde un punto vista crítico.

Dentro los postulados de Matienzo se pueden encontrar a la utilidad como cualidad intrínseca de las cosas (*utilitas*) y no con alguna relación entre bienes y satisfacción de necesidades (aspecto subjetivo) y la escasez. Es así, como entre de la teoría subjetiva y objetiva del Valor surgieron contradicciones importantes en relación al precio justo, ya que, de acuerdo a la teoría subjetiva del valor, el precio justo natural de los bienes no equivale a los costos de producción (valor de cambio) sino a la apreciación parcial del comprador en relación a los bienes adquiridos de la satisfacción del cliente. De esta manera, resulta relevante señalar que el planteamiento de Matienzo es compartido por el teólogo Luis de Molina quien en su obra “La Teoría del Precio Justo” señala que los elementos constitutivos del precio justo se deben a la estimación común del uso de los bienes.

Los planteamientos de Matienzo y Molina coadyuvaron a la aplicación de una corriente subjetiva moderna del Valor, siendo sus aportes influenciados por la teoría de Betham y Say fundamentalmente lo referido a tres aspectos interesantes. El primero de ellos, el que la característica los bienes para satisfacer las necesidades no descansa en la materialidad corpórea, el segundo es que la escasez es un componente externo y determinante de la utilidad; y el tercero, es que la utilidad tiene un carácter personal y subjetivo.

De esta forma, esta versión de la subjetividad reduce el problema del valor de los bienes económicos al valor de uso, dejando a un lado el valor de cambio fuera del análisis del valor y de los precios, de modo que la noción del punto medio (precio justo) fue reemplazada por un principio subjetivo de valorización sustentado en la máxima satisfacción o bienestar.

*Ab initio* del siglo XVII la actitud liberal se convirtió en doctrinaria. Empero, el término liberalismo se formaliza en el año 1812, a pesar de que puede indicarse que su génesis se encuentra hacia la primera mitad del siglo XVI.

El liberalismo económico – cuyo producto directo el capitalismo- se vuelca como la independencia del individuo respecto a sus actos internos. "...de manera que la única ley en cuanto a la autonomía del hombre y a su bien máximo, la libertad, es la que emana de su propia subjetividad, independizada de todo vínculo obligatorio extrínseco. En ese contexto, la esfera propia de la libertad concierne únicamente al ámbito privado de la persona" (Valdebenito, 2016:70).

De esta manera, mediante esta nueva concepción de libertad, la subjetividad se impone y se convierte en objetiva y universal. La verdad se convierte en algo relativo y sujeta a distintos niveles de representación.

Bajo esta premisa surge el subjetivismo axiológico de David Hume, el cual analiza la teoría Benthamista del máximo placer y mínimo dolor. Teoría que será luego abordada por Menger-Jevons-Walras y que sirvió de base para los planteamientos de la teoría marginalista del valor, encargada de refutar la concepción objetiva del Valor que fue formulada por la teoría clásica.

Hume afirmó que los actos morales no son cualidades del objeto valorado, si no del sujeto que valora. Así, es el sentimiento y no la razón lo que hace posible establecer el carácter virtuoso o vicioso de una nación. Es decir, los valores van a depender del sujeto, lo cual niega el carácter objetivo de la moral. Para Hume, al igual que para Smith posteriormente, la razón no es fuente de conducta, ya que no dicta que es lo deseable. Empero, "...la naturaleza proporciona un remedio en el juicio y el entendimiento para lo que resulta irregular e inconveniente en las afecciones" (Hume, 2011: 658).

Dentro de este contexto, la justicia, no puede concebirse bajo la forma de un principio natural, capaz de inspirar a los hombres un comportamiento equitativo de los unos para con los otros” (Hume, 2011:657), es por ello que la forma para justificar la parcialidad y la desigual afección, proviene de un entrecruzados de intereses y no de la naturaleza.

De acuerdo a los nuevos planteamientos sobre concepto de la libertad, sustentado en el pensamiento de Hume, los valores morales pasen a ser subjetivos y el principal es el relativo a la autonomía de la conciencia. Así, la virtud deja de ser moral abriendo paso a una nueva ciencia en lo económico. Esta nueva ciencia proclamada por Adam Smith hizo de la economía una ciencia independiente y con métodos propios. Bajo este nuevo contexto, la economía sólo puede ser juzgada por sus resultados físicos, quedando así la virtud moral reducida a intereses individuales.

Esta nueva perspectiva libertad- sustentada de los planteamientos de Hume y que fueron considerados por Smith- generó que los valores morales pasarán a ser los subjetivos, siendo uno de los principales de ellos, la autonomía de conciencia; de allí, que la virtud dejó de ser una virtud moral, abriéndose paso una nueva ciencia delo económico.

Bajo estos pensamientos liberales, Adam Smith diferenció claramente el valor de uso y el valor de cambio. Consideró que la medida de la justicia de acuerdo al intercambio se debía a la reciprocidad basada en el patrón trabajo y no al Valor subjetivo. Así mantiene Smith, los términos valor de uso el Valor de cambio, donde el primero se refiere al valor que tienen los bienes por la utilidad que representan al cubrir una necesidad o deseo y el valor de cambio en la propiedad que posee un bien al ser intercambiado por otro. Históricamente se asociaba al Valor de cambio con el precio de la mercancía. Empero, se debe destacar que Adam Smith centró su análisis en el Valor de cambio, pero no dejó de reconocer que los bienes tienen este valor porque tienen un valor de uso.

Se considera que lo relevante del pensamiento de Smith es que introduce aspectos en los que se menciona que para que un bien que es útil el valor de cambio o el precio, dependerá de si se regula de acuerdo a la demanda dependiendo de si su utilidad es o no general y de acuerdo con la abundancia que exista para satisfacerla.

Para sus reflexiones sobre el Valor del precio, Adam Smith tomó en consideración dos aspectos relevantes: el primero de ellos en la medida del valor de cambio y el segundo, los determinar el valor de cambio. Explicando lo señalado precedentemente, es vida social a media del Valor de cambio a la cantidad de horas de trabajo que utiliza un bien para ser producido. En este sentido conviene señalar, que su quinto capítulo que su libro “La Riqueza de las Naciones” el autor sostiene que, por los cambios en el poder adquisitivo del

dinero, el mismo, no es una buena medida sobre el precio de las cosas, empero, el trabajo va a generar una medida real del precio. No obstante, reconoce que el trabajo como unidad de medida representa problemas, por las diferencias que se pueden presentar en aspectos como las distintas profesiones, diferencias en habilidades individuales, el grado de preparación, etc.

En el capítulo seis de su obra señalada, Smith analiza los determinantes del valor y señala que éste está determinado por la paga de salarios a los trabajadores, la ganancia que el empleador espera sobre los salarios que pagó y sobre el total del capital, explicando así que el trabajo no es el único determinante el Valor de cambio, sino también que forman parte de él las ganancias. Smith agrega otro factor determinante del Valor que la renta de la tierra. De acuerdo al autor, estas tres determinantes pueden medirse en horas de trabajo, las cuales pueden permitir en términos reales expresar los precios o el Valor de cambio de los bienes. Estos tres determinantes corresponden al Valor natural de los bienes.

En el capítulo siete explica cómo se determina el precio de mercado de los bienes y su relación con el precio natural. Expresa que el precio natural es aquel por el cual efectivamente cualquier mercancía es comúnmente de venta. Este precio puede estar por encima o por debajo o coincidir con su precio natural y que el precio del mercado de toda mercancía está regulado por la proporción entre la cantidad que fue traída al mercado y la demanda de aquellos que están deseosos de pagar el precio natural de las mercancías (Arias y Sánchez, 2012). Smith además señala como las fluctuaciones de los precios de mercado cambian de acuerdo a modificaciones en la oferta y la demanda.

En este orden de ideas, conviene señalar que varios autores como Cachanosky (1994), Cartier (2012), Arias y Sánchez (2012) coinciden en que Smith planteó más que una teoría de Valor, una teoría de los precios y que ésta no es una teoría del valor trabajo sino una teoría de precios basada en costos de producción. Además, conviene señalar a los fines de esta investigación, que podría señalarse que Smith planteó la diferencia entre precio natural y precio en mercado, la cual surgía de los determinantes de cada uno. Por un lado, el precio de mercado estaba determinado por la oferta y la demanda, y que este tiende al precio natural que es determinado por los costos de producción.

Continuando con la teoría clásica, David Ricardo fue uno de los economistas clásicos que causó confusión sobre su planteamiento en lo que a teoría del valor se refiere, dado que no permite conocer claramente la esencia de su teoría. Así lo expresaron varios autores como James (1974), Spiegel (1973) y Cachanosky (1994) ya que realizó trece ediciones de su obra *On the Principles of Political Economy and Taxation* en 1817, 1819 y 1821 pero el

capítulo referente al Valor incorporó modificaciones en cada una de las ediciones.

Así conviene señalar entonces que en el primer capítulo su obra dedicado al Valor, éste depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción y no a la menor o mayor compensación que se paga por el trabajo (Ricardo, 1971). En este sentido, de lo planteado se desprende, que el Valor de cambio se encuentra determinado por la cantidad de trabajo que requiere la producción de un bien. Sin embargo, en esta misma sección de su obra, expresa que el Valor posee dos significados, “A veces expresan la utilidad de bien en particular y, a veces el poder de compra de otros bienes que la posesión de ese objeto transmite, el primero puede ser llamado Valor de uso y el segundo Valor de compra...” (Ricardo, 1971: 55).

Así, hace referencia a la paradoja del Valor: “...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.” (Ricardo, 1971: 55). Ricardo termina concluyendo que la utilidad es una condición necesaria para que exista el Valor de cambio. Además, agrega que, “... Si una cosa tiene valor de uso, su Valor de cambio puede explicarse de todas maneras: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para su obtención” (Arias y Sánchez, 2012: 454).

Es relevante señalar que Ricardo expresa más claramente sus conceptos en las cartas que en su obra, un ejemplo de ellas es la que escribe a Jean Baptiste Say en la cual expresa: “...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 que producir valdrá siempre más que otro fácilmente producido, aun cuando todo el mundo estuviese acuerdo en conceder al primero 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” (Ricardo, 1962: 163).

Es relevante señalar, que, de la cita señalada anteriormente, donde Ricardo vinculara el Valor de cambio con trabajo y utilidad, no haciendo mención a ningún otro factor, ha llevado a malinterpretar las ideas de Ricardo, pues su planteamiento y afirmaciones suponen que todos los bienes se producen con igual cantidad de capital fijo y se amortizan en el mismo tiempo. Tal aseveración se desprende de la siguiente cita “... En cualquier etapa de la sociedad, las herramientas, implementos, construcciones y maquinarias 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, maquinarias y edificios. Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo, y esta variedad en las proporciones que ambas clases de capital pueden combinarse, introducen otra causa, además de la cantidad mayor o menor de trabajo necesario para producir los bienes, para las variaciones de su Valor relativo". (Ricardo, 1971: 72).

Bajo este contexto se puede apreciar no una teoría del Valor trabajo, sino más bien una teoría del Valor de cambio determinada por los costos de producción, con la que se siguen los planteamientos de Adam Smith.

Se puede concluir que David Ricardo centró su análisis en el precio al igual que Smith. De esta manera, el costo de producción lo determinaba el precio natural y no la cantidad de trabajo incorporado.

Analizando planteamiento de John Stuart Mill, encontramos que el gran aporte de este autor consistió en exponer de manera clara y ordenada los planteamientos de Smith y Ricardo. Con él la economía clásica alcanzó gran aceptación especialmente, en Inglaterra.

Mill cierra la teoría del Valor del precio en los economistas clásicos con una frase célebre: "Afortunadamente, no queda nada que aclarar en las leyes del Valor, ni para escritos actuales, ni para los del porvenir: la teoría está completa" (Mill, 1978:386).

Esta frase la repite hasta la última edición de su obra Principio Economía Política en 1871, momento histórico donde se producen modificaciones en las teorías del precio y del Valor con los nuevos planteamientos la teoría de la utilidad marginal.

En este sentido, conviene a los fines de este esfuerzo investigativo, señalar que Mill empieza por referencia al Valor de uso y Valor de cambio. Para el autor, el uso de una cosa "... significa la capacidad de satisfacer un deseo o servir por para una finalidad" (Arias y Sánchez, 2012: 455). Así, "El Valor de cambio de una cosa puede ser inferior a su Valor de uso, no importa en qué proporción; pero que alguna vez puede exceder el Valor de uso implica una contradicción; supone que habrá personas que darán, por poseer una cosa, más el Valor máximo que ellas mismas le atribuyen como medio para satisfacer sus inclinaciones" (Arias y Sánchez, 2012: 455).

En cuanto los planteamientos de Mill se podrían indicar que establece una mejor relación entre el Valor de uso el Valor de cambio, sin que desarrolle una teoría del Valor de uso.

Es entonces, a partir de John Stuart Mill que se logran establecer diferencias claras entre los conceptos de demanda y cantidad demanda,

expresando además que una variación en el precio genera una variación de la cantidad demandada y que una variación en la demanda provoca cambios de precios.

Sostiene Mill – siguiendo Ricardo- que las mercancías tienen un Valor de cambio natural y uno del mercado, donde el primero está determinado por los costos de producción (ganancias y salarios) no incluyendo la renta de la tierra, y el segundo, se encuentra determinado por la demanda y la oferta. Para Mill, el precio del mercado tiende a igualarse con el precio natural. De esta manera, se puede concluir que el pensamiento de Mill fue claramente ricardiano y que su soporte fue aclarar y ampliar el pensamiento de éste.

Carlos Marx escribió su obra en tiempos cercanos a la teoría marginal, pero en su obra no se puede encontrar a principios de ésta. De hecho, como se verá a continuación su obra presenta pensamientos en algunos casos confusos y que dejan al descubierto algunas contradicciones.

Marx comienza señalando que para que las cosas tengan Valor deben ser útiles y en este sentido, conviene citar su planteamiento: “La utilidad de un objeto lo convierte en el Valor de uso. Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades de los 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, etc. 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” (Marx, 1973: 03). Cachanosky (1995) expresa que para Marx el Valor de uso está en las cosas que tienen la capacidad de satisfacer necesidades y no en la mente humana que percibe su utilidad.

Ahora bien, es de destacar que Marx expresó que, si no se considerará el Valor de uso de las mercancías, sería el trabajo el factor común de todas las mercancías, y lo señala así “ahora bien, si prescindimos del Valor de uso de las mercancías, éstas sólo conservan una cualidad: la de ser producto del trabajo” (Marx, 1973: 05).

Dentro de su concepto de Valor trabajo lo que resalta en el planteamiento de Marx era que, para determinar los precios relativos de las distintas mercancías, habrá que igualar la cantidad de horas de trabajo requeridas para la producción de cada una.

Esta posición fue criticada y después debatida por Marx quien señaló: “Se dirá que 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” (Marx, 1973: 06).

De esta manera, conviene señalar que, el eje de la teoría de Marx consiste en expresar que la base del Valor de una mercancía estará determinada por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlo ó, lo que equivaldría al promedio de las fuerzas individuales de trabajo. Tal planteamiento surge la siguiente cita “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” (Marx, 1973: 07).

Por este planteamiento Carlos Marx realiza un avance a lo planteado por la teoría clásica en lo relativo a la teoría del Valor trabajo, ya que hace referencia a un trabajo socialmente necesario para la producción. Es de precisar entonces, la concepción de Marx sobre el trabajo socialmente necesario; y en este aspecto señala: “la magnitud del Valor de una mercancía permanecería, por tanto, constante, invariable, si permanece también constante el tiempo de trabajo necesario para su producción. Pero este cambia al cambiar la capacidad productiva el trabajo. La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, entre los cuales se encuentran 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” (Marx, 1973: 07).

En síntesis, podemos señalar que Marx prestó plena atención a la magnitud del Valor, a partir del tiempo de trabajo socialmente necesario, remitiéndose esta magnitud a un valor general, ya anunciado en términos muy generales por Aristóteles (Valdebenito, 2016).

Jean Baptiste Say fue un difusor de las ideas de los clásicos, pero refutó y realizó aportes interesantes sobre el tema que ocupa esta investigación. En primer lugar, refutó la teoría del Valor de cambio basada en los costos de producción y el segundo aspecto, es que diferenció muy claramente las actividades del capitalista y del empresario. Con respecto al primer planteamiento señaló que no son los costos lo que determina el Valor de las cosas, por el contrario, es el Valor el que determina los costos.

Otro aspecto relevante de los planteamientos de Say, es la separación de los roles entre el empresario y el capitalista, lo cual puede observarse en la siguiente cita: “Para tener una mejor idea de cómo operan la industria, el capital y la tierra en... La producción, los voy a personificar; y descubrió que... personajes venden sus... servicios productivos, a un especulador... Este especulador compra los servicios de un terreno pagando una renta a su

propietario; los servicios del capital pagando intereses al capitalista; y el servicio productivo de los trabajadores pagando salarios. El especulador consume todos estos servicios productivos... y de este consumo se genera una producción que genera Valor. El valor de esta producción siempre que sea igual a los costos de producción, alcanza para cubrir las ganancias de todos los que incurrieron directa o indirectamente en la producción. La ganancia del especulador por cuenta del cual se realizó esta operación... representa la remuneración de su tiempo y talentos, es decir, sus propios servicios productivos empleados por su propia cuenta. Si sus habilidades son grandes y sus cálculos están bien hechos su ganancia será considerable. Si en vez de talento él manifiesta inexperiencia de sus asuntos, tal vez no gane nada y probablemente incurra en pérdidas. Todos los riesgos son del especulador, pero también le corresponden todas las ventajas de los efectos favorables” (Cartier, 2012: 13-14).

La corriente marginalista se conoce así por su desarrollo en la teoría de la utilidad marginal a los fines de fundamentar integralmente el Valor (tanto el de cambio como el de uso).

Surgieron tres pensadores que de manera independiente y simultánea enunciaron la teoría: Jevons, Mengery Walras.

Dentro de la teoría económica, se trató de un cambio importante por su diametral posición de crítica profunda a la teoría del Valor de los autores clásicos. Es relevante señalar que por existir muy pocas diferencias, se abordará de manera conjunta el planteamiento de estos autores.

Menger expresa el concepto subjetivo del valor se refiere a una única visión que el hombre economizador realiza acerca de la importancia de los bienes a su disposición para el mantenimiento de su bienestar.

Un aspecto muy importante que diferenció a los marginalistas de los clásicos, es que explicaron los determinantes del Valor-tanto de cambio como de uso- y lo hicieron coherentemente desde el concepto de la utilidad marginal. Así, la ley de la utilidad marginal decreciente explica el Valor de uso de los bienes desde la necesidad del individuo, y la interacción de estas utilidades marginales de las personas (vendedor y comprador) explica el Valor de cambio precio de los bienes. En este orden de ideas Cachanosky (1994) señala que el objeto de las utilidades marginales es colocar límites inferiores y superiores a los precios que igualan la oferta y la demanda. De esta manera la utilidad marginal determina cuanto está dispuesto a pagar un individuo por un bien. Éste realizará la compra si la utilidad marginal del bien que adquiere es superior a aquello a lo cual él va a renunciar, pero esto, de ninguna manera mide el precio. Aquí es muy importante señalar en que los marginalistas rechazaban la idea de que el intercambio sea igual a los valores. Otro planteamiento relevante de los autores marginalistas, es que éstos rechazaron la idea de los clásicos

en el sentido de que el Valor de los bienes estuviese determinado por los costos de producción.

En este orden de ideas Jevons señala que el costo de producción determina la oferta, que ésta determina el grado final de la utilidad y que el grado final de la utilidad determina el Valor de los bienes.

En este sentido Walras expone que los precios de venta de los productos están determinados en el mercado por su utilidad y cantidad. No existen otras condiciones que considerar, éstas son las condiciones suficientes y necesarias.

Walras también desarrolla un concepto muy importante esbozado por J. B Say referente al Valor de los factores (o servicios) productivos señalando que no es el costo de los servicios productivos lo que determina el precio, sino al revés.

Por distintos motivos, los descubridores de la teoría de la utilidad marginal tuvieron poco éxito la presentación de sus planteamientos. Fue Marshall quien contribuyó a divulgar los planteamientos de los marginalistas, aunque incorporó aportes nuevos. Es relevante señalar que del concepto de la utilidad marginal surgió la ley General de la demanda y la conocida curva de demanda creciente.

A diferencia de Menger, Marshall derivó la curva de la oferta a partir de los costos de producción suponiendo que el precio de la oferta sale de los gastos para su producción. Marshall sostiene que el determinante del Valor de cambio o el precio es la demanda en el corto plazo y que en el largo plazo son los costos de producción.

Es de señalar que para Marshall la demanda está determinada por la utilidad marginal y la oferta por los costos marginales. Para Cachanosky (1995) Marshall planteó lo mismo que expresaron los autores clásicos, pero incorporando el análisis marginal.

Gustar Cassel, Eugen von Bohn, y Wilfredo Pareto, realizaron aportes en la misma línea que Marshall y culminaron en una solución ecléctica en la cual expresaron que los precios no estaban determinados solamente por los costos (como sostuvieron los clásicos), ni sólo por la utilidad marginal (como plantearon los marginalistas). Para, ellos el precio se encontraba determinado por dos factores: factor subjetivo (utilidad marginal) y factor objetivo (costos de producción).

Otro autor de que no puede dejar de mencionarse es Friedrich von Wieser (uno de los fundadores de la escuela austriaca) quien planteó en su libro Valor natural de 1893 la teoría de la Imputación. Compartiendo el planteamiento mengeriano, von Wieser planteó que el Valor de los bienes de orden superior

(factores) se determinaba a tenor de los bienes de orden inferior (productos). Señaló la imputación natural de la planilla de producción, que presenta el problema de que el Valor esperado del producto sirve para determinar el Valor conjunto de todos los factores productivos, pero no o el de cada uno de ellos. De este planteamiento se derivó posteriormente el concepto ampliamente difundido de costo de oportunidad.

### CONSIDERACIONES FINALES

La presente investigación de carácter descriptivo-analítico-documental tuvo como objetivo realizar una revisión sobre los elementos constitutivos del precio justo dentro de las diferentes etapas del pensamiento económico, a los fines de establecer criterios que permitieron realizar una genealogía de los conceptos con base en las diferencias que existen entre las diferentes etapas históricas (escuelas del pensamiento).

El desarrollo de esta investigación permitió conocer cuan antiguas e históricas son las concepciones del Valor y precio, cuyos primeros planteamientos nacieron en el campo de la ética, cuando los primeros filósofos trataron de responder a los problemas de justicia y se plantearon interrogantes sobre el precio justo o de las mercancías.

Por supuesto, al analizar los orígenes del precio justo, surgieron dificultades en la reflexión teórica y analítica en torno a los elementos constituyentes de este concepto y por supuesto, al uso práctico en lo relativo al establecimiento de precios y a la actividad económica.

Después de un largo período ético, se pasó a una serie de planteamientos teóricos donde las consideraciones de justicia quedaron en el segundo plano del análisis.

Los autores clásicos dieron nacimiento a una etapa de análisis sistemático y teórico de la ciencia económica en la cual concluyeron que los costos determinaban los precios y las diferentes escuelas generaron hitos importantes en la concepción de Valor y precio; donde cada una fueron incorporando elementos de aciertos o desaciertos que han sido valiosas para las concepciones del Valor y precio.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARIAS, Martha y SÁNCHEZ, Aracely (2012):" Concepción de Valor y Precio desde Aristóteles a los Clásicos: Una reflexión a la luz de las premisas de Valoración de las Normas Internacionales de Información Financiera-NIF-". Cuadernos de Contabilidad. Volumen 13, Número 33. Colombia.

- ARISTÓTELES (1967): "Política". Volumen 01. Buenos Aires. Biblioteca Oneba.
- ARISTÓTELES (2001): "Ética y Poética". España. Océano Grupo Editorial.
- CACHANOSKY, Juan (1994): "Historias de las Teorías del Valor y del Precio-parte I". Revista Libertas. Instituto Universitario ESEADE.
- CACHANOSKY, Juan (1995): "Historias de las Teorías del Valor y del Precio-parte II". Revista Libertas. Instituto Universitario ESEADE.
- CARTIER, Enrique (2012): "El Costo en la Teoría del Valor y el Valor en la Teoría del Costo". XXXV Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos. Argentina.
- DE AQUINO, Tomás (1956): "Suma Teológica". España. Biblioteca de Autores Católicos.
- FINLEY, M (1974): "La Economía en la Antigüedad". México. Fondo de Cultura Económica.
- HUME, David (2011): "Tratado de la Naturaleza Humana". España. Editorial Tecnos.
- JAMES, Emile (1974): "Historia del Pensamiento Económico". España. Editorial Aguilar.
- MARX, Karl (1973): "El Capital, Tomo I". México. Fondo de Cultura Económica.
- MILL, John (1978): "Principios de Economía Política". México. Fondo de Cultura Económica.
- MOLINA, Luis (2011): "La Teoría del Justo Precio". España. Editorial Maxtor.
- MONTENEGRO, W (1982): "Introducción a las Doctrinas Político-Económicas". México. Fondo de Cultura Económica.
- NORATTO, José (2009): "*Theological Methods in the Middle Ages*". Cuestiones Teológicas, 36 (86), pp-279-302.
- RICARDO, David (1962): "Cartas 1810-1865". México. Ediciones Piero Sraffa.
- RICARDO, David (1971): "Principles of Political Economy and Taxation". United Kingdom. Penguin Books.
- SMITH, Adam (1981): "*An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth Nations*". Estados Unidos. Liberty Classics.
- SPIEGEL, Henry (1973): "El Desarrollo del Pensamiento Económico". España, Ediciones Omega.
- VALDEBENITO, María (2016): "La Doctrina del Justo Precio, desde Aristóteles hasta la Escuela Moderna Subjetiva del Valor". Revista Economía y Sociedad. Volumen XX, Número 34, enero-junio 2016, pp 60-79. México.
- WIDOW, J (2007): "El Hombre Animal Político, Orden Social: Principios e Ideologías". Argentina, Ediciones Nueva Hispanidad.