

Notas sobre la teoría del valor de la Escuela Austríaca de Economía

Autor: Alberto Ramón Althaus

Área Temática: Economía

1.- Las valoraciones prudenciales de los bienes:

Comenzamos estudiando el tema de la valoración prudencial y comparándolo con las valoraciones subjetivas. Se trata de buscar conceptos que permitan un diálogo entre la Escuela Austríaca de Economía, el tomismo y la Doctrina Social de la Iglesia.

Una primera afirmación que hacemos es que es posible lograr ciertos acercamientos entre el concepto de valoración subjetiva de la Escuela Austríaca de Economía y el concepto de valoración prudencial presente en el tomismo como un primer elemento de diálogo entre pensamientos separados por la modernidad.

La valoración prudencial puede clasificarse como objetiva o como una mezcla entre objetiva y subjetiva. En realidad, la clasificación de los conocimientos en objetivos y subjetivos es muy posterior a Santo Tomás de Aquino como bien aclara Ferrater Mora en su diccionario de filosofía.

La valoración prudencial como parte del juicio siempre toma en cuenta la realidad concreta y circunstanciada y tiene presente las realidades personales y sociales y en esto es análoga, en cierto sentido, a la valoración subjetiva tal como la presenta la Escuela Austríaca de Economía.

De ahora en más vamos a utilizar el término valoración prudencial para referirnos a una parte de la virtud de la prudencia y que es sólo una parte del juicio, la prudencia tiene tres partes principales la deliberación, el juicio y el imperio. De los distintos tipos de prudencia existentes vamos a estudiar dos de ellas, a saber, la prudencia jurídica y la prudencia económica como aplicables a la acción humana económica. El ejercicio de la virtud de la prudencia económica corregida por la prudencia jurídica va a dar por resultado la acción humana objeto de la praxeología y, dentro de la cataláctica, la acción económica prudente.

La valoración subjetiva como lo explica bien la Escuela Austríaca de Economía es aquella por la cual un ser humano al llevar a cabo un intercambio siempre valora en más lo que recibe que lo que da pero también podríamos encontrar cierta analogía entre la misma y la noción de valoración prudencial que formaría parte del juicio correspondiente a la virtud de la prudencia económica. Llamaremos a esta valoración,

prudencial diferenciándola de aquella a la que denominaremos de aquí en más justipreciación jurídica sin que ambas se excluyan sino que deben estar presentes para dar lugar a la acción prudente económica.

La prudencia económica mira principalmente a la conservación de la vida propia y de la familia sin que por ello se encuentre el ser humano imposibilitado de actuar en orden al bien común. La prudencia económica está relacionada con la virtud de la templanza que establece un justo medio entre el exceso y el defecto en el consumo, en el ahorro, en el trabajo, etc. que trata de una economía que observa el buen uso de los bienes y sus valores.

2.- Valoraciones ordinales de los bienes:

Claramente señala Klaus H. Hennings que: “Pocos economistas, en el último cuarto del siglo diecinueve hubieran disentido de la idea de que la teoría del valor era la pieza central de la teoría económica. Pocos sin embargo mantuvieron esta convicción con tanto fuerza como lo hicieron los economistas austríacos.”¹

Partimos en estas notas de una definición del valor recordando que “(...) casi todos los marginalistas advirtieron acerca de la ambigüedad de la palabra “valor”.”²

Eugen von Böhm-Bawerk nos dice que valor “(...) *es esa importancia que adquiere un bien o un conjunto de bienes al reconocerle una condición de utilidad que de otra manera no hubiese tenido para contribuir al bienestar de un individuo.*”³

Si bien en la Escuela Austríaca de Economía se sostiene que la valoración es subjetiva y ordinal, sin embargo, en muchos economistas se encuentran errores como decir que la valoración de un bien para un comprador es \$100 y para el vendedor es de \$70, con lo cual se confunde valoración con justipreciación o con escalas que no son ordinales en las cuales se valora de 1 a 10 los bienes como si fuera posible cuantificar la valoración de una persona.

En realidad, en todos estos casos se encuentra el error gravísimo de confundir valoración con justipreciación y, detrás de este error se encuentra uno más grave:

¹ HENNINGS, Klaus H., La teoría austríaca del valor, el capital y el interés Vida y obra de Eugen von Böhm-Bawerk. Ediciones Aosta, 2002, pág. 185.

² CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte II. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985) , www.esade.edu.ar.

³ BÖHM-BAWERK, Eugen von, Capital e Interes. Libertarian Press, 1959, pág. 129.

confundir el valor subjetivo con el precio esperado, con el precio máximo o mínimo esperado, con el precio esperado futuro o con el precio de mercado.

La mayor aclaración de este tema de la valoración subjetiva y ordinal nos la suministra Mises. “Mises, apoyándose en el pensamiento de su compañero en el seminario vienés, el checoslovaco Franz Cuhel, refutó toda mensurabilidad de la utilidad marginal, demostrando que en este terreno cabían sólo los números ordinales, órdenes de preferencia del individuo, quien puede preferir A a B y B a C, pero nunca recurrir a míticas unidades cuantitativas de utilidad.”⁴

“Si ni siquiera el propio sujeto puede medir su propia utilidad, menos sentido aún tiene el pretender comparar entre sí las respectivas utilidades de personas diversas.”⁵

Debido a que la utilidad marginal coincide con la presencia de un precio en el bien marginal, muchas veces, de ello erróneamente se deduce que la utilidad marginal se iguala al precio o que puede valorarse los bienes en forma cardinal, ya sea en dinero, ya sea en números índices de la escala que se prefiera.

Una primera distinción entre el valor y el precio es que como vemos la valoración es ordinal (primero, segundo, tercero...) y la justipreciación utiliza números cardinales (uno, dos, diez mil...).

Pero, además, en un intercambio comercial hay como mínimo dos bienes y cuatro valoraciones subjetivas que son diferentes así, por ejemplo, en una permuta entre Pedro y Juan de los bienes A y B existen dos valoraciones subjetivas o prudenciales de Pedro de esos bienes y dos valoraciones subjetivas o prudenciales de Juan y muy posiblemente no coincidan porque es distinta la utilidad que pueden tener esos bienes para Pedro que para Juan.

En cambio, en el mismo intercambio comercial en el cual descubrimos como mínimo cuatro valoraciones subjetivas nos encontramos con que las partes convienen en un precio o dos según cómo se comprenda el mismo ya que se puede decir que el precio de un bien A es igual al bien B y el precio de un bien B es igual el bien A. Un argumento fuerte para no confundir valoraciones y justipreciaciones.

Sobre el tema del dinero nos dice Mises: “Los medios de intercambio tienen efectivo valor de intercambio. La gente sacrifica otras cosas para hacerlos suyos; páganse “precios” por ellos. La peculiaridad de tales precios estriba en que los mismos

⁴ ROTHBARD, Murray N. Lo esencial de Mises. Unión Editorial, S.A., 1974, pág. 36.

⁵ Idem.

no pueden ser expresados en términos dinerarios. Al tratar de los bienes y servicios que son objeto de compraventa hablamos de su precio en dinero. Del dinero, en cambio, predicamos su poder adquisitivo con respecto a las mercancías generalmente contratadas.”⁶

Como dijimos anteriormente en un intercambio comercial pueden darse dos justipreciaciones diferentes, por ejemplo, que Pedro establezca como precio esperado en dinero por la casa de Juan el importe de \$240.000 y que Juan establezca como precio esperado de su casa el importe de \$260.000 entonces las partes ceden un poco y acuerdan en un precio de \$250.000 por la casa. Aquí vemos el caso de precios esperados que no son máximos ni mínimos.

Otra situación diferente sería que Pedro establezca un precio esperado máximo de \$300.000 y se diga a sí mismo: “si excede el precio este importe máximo me quedo con el dinero y no compro”, y que Juan, por su parte, establezca un precio esperado mínimo en dinero por su casa de \$220.000 y se diga a sí mismo: “si me ofrece menos de \$220.000 me quedo con la casa y espero otra oferta”.

Sobre el intercambio convenido y realizado podemos decir que se encuentra presente en el mismo una valoración por parte de Pedro del bien A que entrega que es menor a su valoración del bien B que recibe y que Juan valora el bien B que entrega en menos que el bien A que recibe. Tratándose A y B de conjunto de bienes que pueden satisfacer distintas necesidades entonces diremos que Pedro valora el conjunto A de bienes que entrega en menos que el conjunto B de bienes que recibe y que Juan valora el conjunto B de bienes que entrega en menos que el conjunto A de bienes que recibe.

Mises nos presenta el siguiente ejemplo: “Uno hombre posee cinco unidades del bien *a* y tres unidades del bien *b*. Atribuye a las unidades de *a* los rangos 1, 2, 4, 7 y 8; mientras las unidades de *b* quedan graduadas en los lugares 3, 5 y 6. Lo anterior significa que, si el interesado ha de optar entre dos unidades de *a* y dos unidades de *b*, preferirá desprenderse de dos unidades de *a* antes que de dos unidades de *b*. Ahora bien, si ha de escoger entre tres unidades de *a* y dos unidades de *b*, preferirá perder dos unidades de *b* antes que tres de *a*. Al valorar un conjunto de varias unidades, lo único que, en todo caso, importa es la utilidad del conjunto, es decir, el incremento de bienestar dependiente del mismo, o, lo que es igual, el descenso del bienestar que su pérdida implica. Con ello para nada se alude a procesos aritméticos, a sumas ni a

⁶ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 602.

multiplicaciones; sólo se trata de estimar la utilidad resultante de poseer cierta porción del conjunto o existencias de que se trate.”⁷

¿Pero cuál es la valoración de la utilidad marginal del bien A para Pedro? La respuesta correcta es que la valoración de la utilidad marginal del bien A para Pedro es igual a la misma valoración de esa unidad marginal o de cualquier otra unidad fungible en una determinada circunstancia y tiempo. En otras palabras, la valoración de un bien surge del bien mismo en relación a un sujeto en un determinado lugar y tiempo o de un bien idéntico y que, por lo tanto, constituye un sucedáneo perfecto del anterior.

Nos encontramos que aquí solo corresponde aplicar el principio de identidad, a saber, la valoración marginal del bien A sólo es igual a la valoración marginal del bien A y de todo bien fungible que ocupe el lugar de A para una persona en una determinada circunstancia y tiempo.

La cuestión no cambia si entre Pedro y Juan se lleva a cabo una compraventa en dinero porque el valor del dinero para Pedro es distinto del valor del dinero para Juan. Nos dice Alberto Benegas Lynch (h.) que “(...) bien se ilustra la idea diciendo que no es lo mismo un peso para un pobre que uno para un rico.”⁸ Y Eugen von Böhm-Bawerk nos advierte además que: “(...) en iguales circunstancias por todo lo demás iguales las mismas cantidades de bienes tienen valor diferente para un rico y para un pobre, más bajo para el rico y más alto para el pobre.”⁹

La situación no cambia si las partes concurren al mercado con precios esperados máximos y mínimos. Por ejemplo, si Pedro dice que no comprará la casa de Juan en más de \$300.000, esos \$300.000 sería el precio esperado máximo de Pedro para la casa de Juan pero no sería su valoración cardinal de la casa (léase valoración en dinero de la casa), en realidad la utilidad marginal de la casa para Pedro es superior a la utilidad marginal de los \$300.000 que daría por ella y a la utilidad marginal de otros bienes alternativos que compiten por los \$300.000 en las valoraciones de Pedro de acuerdo a los conocimientos e información que maneja.

Nos dice Mises: “El juicio de valor no mide; límitase a ordenar en escala gradual; antepone unas cosas a otras. El valor no se expresa mediante peso ni medida,

⁷ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 195.

⁸ BENEGAS LYNCH, Alberto (h.), Fundamentos de análisis económico. Fundación de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 5º edición ampliada, 1980, pág. 37.

⁹ BÖHM-BAWERK, Eugen von, Kapital und Kapitalzins. II. Jena: Gustav Fischer, 4ª ed., 1921, pág. 194 y 195.

sino que se formula a través de un orden de preferencias y secuencias. En el mundo del valor sólo son aplicables los números ordinales; nunca los cardinales.”¹⁰

Y agrega: “La diferencia valorativa entre dos situaciones determinadas es puramente psíquica y personal. No cabe trasladarla al exterior. Sólo el propio interesado puede apreciarla y ni siquiera él sabe concretamente describirla a un tercero. Estamos ante magnitudes intensivas, nunca cuantitativas.”¹¹

“La gradación de los medios, al igual que la de los fines, es un proceso en cuya virtud se prefiere *a* a *b*. Implica optar, prefiriendo una cosa y rechazando otra. Es el resultado de un juicio que nos hace desear *a* con mayor intensidad que *b*. En dicha gradación cabe servirse de los números ordinales; sin embargo, no es posible recurrir ni a los números cardinales ni a las operaciones aritméticas en éstos basadas.”¹²

“En este orden de ideas, la misma significación tiene el enamorado que prefiere una mujer a las demás, la persona que prefiere un cierto amigo a los restantes, el coleccionista que prefiere determinado cuadro y el consumidor que prefiere el pan a las golosinas. En definitiva, preferir equivale siempre a querer o desear *a* más que *b*. Por lo mismo que no cabe ponderar ni medir la atracción sexual, la amistad, la simpatía o el placer estético, tampoco resulta posible calcular numéricamente el valor de los bienes.”¹³

El problema se encuentra en la relación entre la teoría del valor y la teoría de los precios ya que también erróneamente Mises afirma que: “Ni precede ni acompaña al intercambio proceso alguno que implique tasar ni ponderar.”¹⁴

Siguiendo con el ejemplo anterior, si Pedro compra una casa en \$250.000 (la valoración subjetiva de la casa no se explicita y es un valor desconocido salvo para el mismo agente económico y es un valor inarticulable), podría Pedro justipreciar en dinero la casa en un precio esperado de \$240.000, en el sentido de que espera poder comprar la casa en ese importe y puede apartarse de dicho importe impulsado por la misma negociación o puede establecer para su negociación y en su fuero interno un precio esperado máximo del cuál no desea apartarse ni un ápice fijándose en \$300.000; todo ello dependerá de los conocimientos previos, de la información (precios

¹⁰ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 160 y 161.

¹¹ Idem., pág. 161.

¹² Idem., pág. 312.

¹³ Idem., pág. 317.

¹⁴ Idem., pág. 316.

históricos) que maneje, de las expectativas que tenga, de su forma de encarar los negocios, etc.

Sin embargo, los \$300.000 que llamamos precio esperado máximo no constituyen la valoración cardinal de la casa para Pedro, pues entre la casa y los \$300.000 en dinero Pedro prefiere la casa, con ello vemos que la valoración que realiza Pedro es ordinal, a saber, prefiero la casa a los \$300.000.

La valoración ordinal no es en realidad una medición numérica del valor subjetivo de la casa para Pedro, el valor subjetivo de la casa para Pedro no es medible. La valoración es ordinal no porque pueda medirse en números ordinales sino porque esos números nos indican la preferencia, a saber, que Pedro prefiere o valora esto a aquello; nos dice: “primero esto, en segundo lugar aquello” o “esto y no aquello”.

Si cambiando el planteo anterior en el cual Pedro decía que su precio máximo esperado de la casa era \$300.000, *ahora decidiera Pedro* que va a pagar por la casa de Juan menos de \$300.000, significa que a ese importe no le interesa comprar la casa pero no significa que la casa valga para él \$300.000, por lo cual, prefiere los \$300.000 en dinero a la casa, vemos que aquí no hay indiferencia sino que Pedro ha elegido al no realizar la compraventa, o sea, valora en más el dinero que la casa, no podemos decir que descubrimos aquí el verdadero valor cardinal de la casa para Pedro, no podemos decir que a Pedro le es indiferente tener los \$300.000 o la casa porque prefiere los \$300.000.

Pedro evidentemente prefiere tener \$300.000 a la casa porque esa cantidad de dinero es más valiosa que la casa para él. Ello también por cuanto puede representar ese importe de dinero la capacidad de compra o inversión en otras oportunidades o alternativas que Pedro valora más que los \$300.000 y más que la casa. No se da nunca el caso de que un precio indique el verdadero valor de un bien para una persona.

Nos advierte Juan Carlos Cachanosky que “(...) las utilidades marginales nunca pueden igualarse, el cese del intercambio *está un paso antes de llegar a esta igualdad*, en especial si queremos sacar conclusiones “rigurosas”.”¹⁵

En realidad, lo que Pedro hace cuando llega el precio a \$300.000 es no valorar la operatoria de compraventa de la casa y pasar a valorar el dinero u otras oportunidades. No son \$300.000 igual al valor cardinal real de la casa para Pedro sino que primero valora los \$300.000 y no la casa, pero tampoco es menos de \$300.000 el valor cardinal

¹⁵ CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte II. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985) , www.eseade.edu.ar.

real de la casa porque entonces valora más la casa que ese importe en dinero de menos de \$300.000 y que paga por la misma.

Para dejarlo claro entre \$300.000 y la casa valora en más el dinero y entre menos de \$300.000 y la casa valora en más la casa. A \$300.000 valora el dinero a menos de \$300.000 valora la casa, valora un bien siempre más que otro porque debe elegir entre ellos. No llegamos a descubrir el valor cardinal real de la casa para Pedro porque se lleva a cabo una valoración ordinal entre los bienes primero éste, segundo éste otro, tercero aquel.

Es cierto que llevamos a cabo justipreciaciones, como llama Mises a aquella parte del juicio que consiste en calcular precios esperados pero no se trata de la valoración cardinal de un bien para un sujeto sino de calcular un precio de una operatoria. Pedro primero quiso esto, pero por el precio esperado elevado de Juan pasó a preferir esto otro sin lograrse determinar nunca en forma cardinal el valor de la casa para Pedro.

3.- Valoraciones ordinales y justipreciaciones de los bienes:

Nos advierte Mises: “Valorar y justipreciar son conceptos que conviene distinguir. Nada tiene el segundo que ver con la valoración subjetiva que el bien pueda merecer al interesado. Al justipreciar, el sujeto no está expresando el valor en uso subjetivo que la correspondiente mercancía para él tenga; está simplemente previendo el precio de mercado de la misma. El valorar constituye juicio expresivo de una diferencia de aprecio. El justipreciar, en cambio, es simple prefiguración de esperado acontecimiento. El interesado prevé qué precio pagará el mercado por cierto bien o qué suma dineraria será necesaria para adquirir determinada mercancía.”¹⁶

Para justipreciar en las sociedades abiertas y complejas: “Obligado resulta hallarse al corriente, aunque sea de modo general, de los precios de aquellos bienes que el actor pueden interesarle para, sobre tal base, formarse una idea del futuro precio de dichas mercancías. El hombre expresa los costos en que ha incurrido al adquirir determinadas cosas o los que habrá de soportar en la futura adquisición de aquellos bienes que se proponga comprar mediante términos monetarios.”¹⁷

¹⁶ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 502.

¹⁷ Idem., pág. 502.

En este aspecto, parecería Mises separarse de Böhm-Bawerk; este último “(...) adoptó un concepto cardinal de utilidad sólo porque pensaba –erróneamente- que lo necesitaba para sus investigaciones.”¹⁸ “Por lo tanto, una valoración o evaluación (...)”, para Böhm-Bawerk, “(...) representa el precio máximo que un consumidor racional estaría dispuesto a pagar por el bien en cuestión. Esta identificación de la valoración de un bien con su precio de demanda es lo esencial (...) del enfoque de la “preferencia revelada” de Böhm.”¹⁹ Esto ha generado bastante confusión entre algunos.

Como lo enseña la Escuela Austríaca un intercambio se lleva a cabo porque los bienes objeto del mismo no son iguales y como no son iguales, tienen distinto valor.

En las culturas primitivas al intercambiar los hombres se hacían una idea del intercambio a realizar que implicaba una igualdad o precio, una de las partes esperaba, por ejemplo, intercambiar sus cuatro pieles de zorro por tres vasijas (este era el precio esperado de una parte), la otra parte llegaba al lugar del intercambio con la idea de obtener por cada una de sus vasijas dos pieles de zorro (precio esperado de la otra parte), luego de discutir llegaban a un acuerdo, por ejemplo, intercambiar cinco pieles de zorro por tres vasijas (este era el precio real del intercambio). El precio de las cinco pieles de zorro era igual a tres vasijas y el precio de tres vasijas era igual a cinco pieles de zorro.

Ahora bien, los cazadores valoraban en más las vasijas que cierta proporción de pieles de zorro y, por ello, partiendo de precios esperado llegaban muchas veces a un precio convenido; por otra parte, los artesanos valoraban en más las pieles de zorro que cierta proporción de vasijas, por ello, concurrían al intercambio y posiblemente llegaban a un precio convenido. Vemos que los precios suponen la existencia de una desigualdad en las valoraciones que hacen las partes de manera que ambas intercambian porque ello aumenta su bienestar, o sea, el valor de los bienes que poseen.

Esta realidad del intercambio, de los precios y de las valoraciones no se ha modificado *en lo esencial* con la incorporación del dinero y con el surgimiento de las sociedades complejas.

Al contratar vamos, en cierto sentido, contra las leyes de la lógica matemática. No es lo mismo, por ejemplo, una casa que el dinero, no se trata de bienes fungibles. No

¹⁸ HENNINGS, Klaus H., La teoría austríaca del valor, el capital y el interés Vida y obra de Eugen von Böhm-Bawerk. Ediciones Aosta, 2002, pág. 195.

¹⁹ Idem., pág. 196.

existe el sustituto o sucedáneo perfecto de un bien en otros bienes de distinta índole o calidad o en dinero.

El dinero tampoco tiene un valor objetivo, idéntico para todas las personas, porque \$250.000 puede tener un valor para Pedro, el comprador de la casa, diferente que el que tiene dicho importe para Juan.

Para Pedro los \$250.000 en dinero son, quizás, los ahorros de toda su vida y, por lo tanto, tiene un valor enorme; mientras que para Juan quién ha recibido la casa por herencia de un tío que no conocía y es un joven acaudalado seguramente el importe de \$250.000 que reciba por ella tendrá un valor muy inferior. Reiteramos lo ya expresado: “(...) no es lo mismo un peso para un pobre que uno para un rico.”²⁰

La valoración del dinero también es subjetiva o prudencial, es decir, depende de la relación entre el dinero y el sujeto en determinadas circunstancias de lugar y tiempo.

Y volvemos a Aristóteles y a Santo Tomás de Aquino cuando no dice que en un intercambio existe una especie de igualdad entre lo que se da y lo que se recibe. Esa expresión: “una especie de igualdad” está apuntando quizás a un razonamiento más filosófico que el que le damos generalmente.

Aristóteles nos dice que: “(...) no habría cambio ni asociación posible (...) si no se llegase a fijar entre las cosas una especie de igualdad.”²¹

Lo que nos propone esta expresión de “una especie de igualdad” es el asombro de saber que los seres humanos consideramos, en cierto sentido, iguales cosas que, desde el punto de vista matemático y real, no lo son: no es igual 5 peras a 3 manzanas, sin embargo, ello es lo que se dice en un intercambio entre dos personas, sino alguien habría recibido algo por nada, o sea, un pago sin causa que motivaría devolución.

Volvemos aquí a descubrir que las personas intercambian bienes que tienen utilidad, que son escasos, que son valiosos, y, de alguna forma misteriosa, llegan a una convención en que intercambian dos bienes diferentes o conjunto de bienes diferentes, ello se lleva a cabo porque se ha establecido jurídicamente que lo que se da es en cierto sentido igual a lo que se recibe.

Descubrimos gracias a la teoría del valor de la Escuela Austríaca de Economía que las personas que llevan a cabo una transacción valoran de manera distinta los bienes

²⁰ BENEGAS LYNCH, Alberto (h.), Fundamentos de análisis económico. Fundación de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 5º edición ampliada, 1980, pág. 37.

²¹ ARISTÓTELES, Ética a Nicómaco, Libro V.

y se permite este intercambio porque es provechoso para ambas partes que se proveen de bienes de que carecían y que necesitaban y porque es provechoso para la sociedad.

Basados en el principio de identidad y aplicándolo al valor decimos que el valor de un bien determinado surge del mismo bien en su relación con cierta persona en determinadas circunstancias de tiempo y lugar. Luego, el sucedáneo real de un bien en el tema del valor es otro bien idéntico al anterior, con lo cual no se daría el intercambio comercial si las personas intercambiaran bienes de idéntico valor porque nadie intercambia un bien por otro igual, por ejemplo, 5 peras por otras 5 peras.

Aquí no solamente se dice que para un sujeto en determinada circunstancia y tiempo la valoración del bien A es igual a la valoración del bien A (o mejor dicho sólo es igual) sino que además la valoración del bien A no es igual a la valoración de ningún otro bien distinto de A o a un monto en dinero. Con ello estamos lejos de incurrir en una tautología.

Llegamos a la conclusión que siempre que se intercambian cosas distintas, se intercambian cosas que tienen distinto valor: estético, alimenticio, cultural, económico, etc. No se puede encontrar una identidad o igualdad perfecta entre de cuatro valoraciones diferentes de dos bienes diferentes pero como las personas pueden justipreciar los bienes económicos gracias al sistema de precios, pueden convenir en un precio el cual es una especie de igualdad entre los bienes. Lo reiteramos el dinero no es un sucedáneo perfecto de los bienes y, por lo tanto, de su valor.

4.- Los precios de los bienes:

Necesitamos explicitar nuestra definición de precio: *el precio de un bien es una relación de igualdad consensuada o convenida en un intercambio comercial entre dicho bien y otro bien o conjunto de bienes o entre dicho bien y una suma en dinero.* El precio nos dice que la casa es igual a \$250.000 en dinero o que cinco peras son igual a tres manzanas. *También podemos decir que precio de un bien es el otro término de una igualdad presente en un intercambio comercial.*

Un planteo similar sobre el precio es posible encontrarlo en un trabajo de Juan Carlos Cachanosky en el que el mencionado autor identifica valor con valor de uso y

precio con valor de cambio y define el “valor de cambio de una mercancía como la cantidad de otras mercancías que se pueden obtener a cambio de ella.”²²

En un intercambio aceptamos que cinco peras son, en cierto sentido, igual a tres manzanas. Ello, por supuesto, va en contra de las matemáticas y de la realidad pues solamente se puede dar una igualdad donde existen bienes iguales. El denominador común nos diría que cinco peras a \$0,60 cada una es igual a tres manzanas a \$1 cada una, salvo que para ello tenemos que olvidar que el valor subjetivo de las peras no es \$0,60 en dinero sino que su valor subjetivo no puede ser igual sino al mismo bien u otro de la misma calidad para una persona en una determinada circunstancia y tiempo.

Luego, si por convención los seres humanos aceptamos que una determinada cantidad de peras sea igual a una determinada cantidad de manzanas y a determinada cantidad de dinero, lo hacemos aunque en el intercambio donde aparentemente hay igualdades, no existan igualdades en las valoraciones, cada parte valora en más lo que recibe que lo que entrega y esto es provechoso para las personas y la sociedad.

Sin embargo, en las justipreciaciones o precios esperados pueden las partes llegar a una igualdad pues están dispuestas a ceder para obtener un intercambio y, así, llegan a esa cierta igualdad que es el precio de mercado; una especie de igualdad entre el bien que se entrega y el bien o importe en dinero que se recibe a cambio.

El precio esperado es una especie de igualdad entre, por una parte, un bien o un conjunto de bienes que se espera recibir y que se valoran en más y, por la otra parte, otro bien o conjunto de bienes o importe en dinero que se espera poder entregar en un intercambio consensuado. A veces, el precio esperado toma una forma jurídica de una oferta pública de un bien a determinado precio con lo cual se generan ciertas consecuencias para el oferente y para el demandante.

Pedro realiza una oferta a Juan al siguiente precio o igualdad: la casa por \$240.000 en dinero, llegan a un precio en el que se intercambia la casa por \$250.000 en dinero. El comprador entrega los \$250.000 en dinero que se igualan a la casa, el vendedor entrega la casa que se igualan a los \$250.000 en dinero. Por una convención jurídicamente respaldada consideramos justos estos intercambios.

Tratando ahora el tema de la indiferencia en el valor tenemos que tener presente que la indiferencia en materia de valoraciones no es una realidad que se presente a

²² CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte I. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985) , www.eseade.edu.ar.

menudo e incluso puede dudarse de que exista (en este tema quizás nos encontramos en el terreno de la opinión).

Sin embargo, podría plantearse el caso de que Juan ante la partición de una herencia dijera que le es indiferente recibir la casa o \$300.000 en dinero (quizás tal oferta esconder una preferencia ya sea por la casa o por el dinero, en el siguiente sentido, “si me pagan \$300.000 mucho mejor pero sino que por lo menos me den la casa”) pero podría darse la situación en que verdaderamente y desde el punto de vista subjetivo el valor de la casa y el valor del dinero según las convicciones de Pedro se igualaran, es similar a la situación de aquella persona que pide un paquete de yerba “de cualquier marca”. Pero esta situación de indiferencia y de igualdad de la valoración no se da en todas las circunstancias, no es la norma sino la excepción y, por lo tanto, no puede aplicarse a aquellos intercambios en que evidentemente la parte prefiere el bien A al bien B.

En realidad, en algunos casos puede encontrarse una falta de esfuerzo para llevar a cabo la valoración y, por lo tanto, hay indiferencia ante los bienes, sus valores y sus precio; en el otro caso, se trata de situaciones en que por razones familiares o de amistad se toma una posición laxa en materia de valoración y negociación, la cual es una actitud totalmente ajena al mundo de los negocios.

Consideramos más acertada la posición que toma al respecto Juan Carlos Cachanosky que nos dice: “El concepto de “indiferencia” es una contradicción en sí mismo. La economía es la ciencia de la elección y elegir es preferir. Cualquier acción implica que no puede haber indiferencia.”²³ “Si las elecciones se hacen sobre la base de una escala de preferencias ordinal, queda entonces claro que no puede haber indiferencia.”²⁴ Tal es la posición clara que presenta Mises y no hay motivos suficientes para alejarse de ella.

Precio y valor subjetivo no se tocan, si bien puede coincidir la presencia del precio y de la utilidad marginal en el bien marginal, el precio necesita como mínimo la existencia de dos bienes o un bien y un importe en dinero para formarse.

En el precio en dinero el valor del importe en dinero que se paga por la unidad marginal supera el valor marginal del bien para el vendedor y es inferior al valor

²³ CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte II. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985) , www.eseade.edu.ar.

²⁴ Idem.

marginal del bien para el comprador. Pero no podemos justipreciar esa diferencia en las valoraciones porque donde hay uno o dos precios hay cuatro valoraciones.

5.- Cuadros y notas sobre el proceso de formación de precios:

Presentamos a continuación un primer cuadro de Eugen von Böhm-Bawerk y que otros autores austríacos también reproducen.

Comprador	Valoración de su Caballo	Vendedor	Valoración de su Caballo
Aa	300	Ba	100
Ab	280	Bb	110
Ac	260	Bc	150
Ad	240	Bd	170
Ae	220	Be	200
Af	210	Bf	215
Ag	200	Bg	250
Ah	180	Bh	260
Ai	170		
Aj	150		

Aquí en realidad estamos viendo cómo los precios esperados máximos llevan a la formación de precios de mercado y cómo las valoraciones ordinales llevan al intercambio. En realidad se unen valoraciones con justipreciaciones en el proceso formador de precios. Leemos que erróneamente escribe Bohm Bawerk “valoración de su caballo” cuando debió escribir “precio máximo esperado” para el comprador y “precio mínimo esperado” para el vendedor..

Nos dice Juan Carlos Cachanosky: “En este ejemplo el precio tiene que estar comprendido por encima de \$210 y por debajo de \$215 ($\$210 < p < \215) para que se igualen la cantidad ofrecida y la demandada. (...) Por lo tanto, el precio que iguala la cantidad demandada y ofrecida puede ser cualquiera comprendido entre $\$210 < p < \215 . Sin embargo dentro de estos límites el comprador Af no compra y el vendedor Bf

no vende y *sin embargo le ponen los límites “con sus utilidades” marginales al precio de mercado*. El comprador y vendedor marginal son A_e y B_e respectivamente.”²⁵

Mergen desarrolla una tabla que trata de mostrar que son siempre los compradores y vendedores marginales los que determinan los precios de equilibrio. “Las C y las V representan compradores y vendedores respectivamente; cada uno puede comprar o vender una o más unidades.”²⁶

Caso 1		Caso 2		Caso 3		Caso 4	
C	V	C	V	C	V	C	V
98	40	98	40	98	40	98	40
80	60	80	60	80	60	80	60
82	68	82	68	82	68	82	68
75	70	75	70	75	70	75	70
66	83	72	83	68	74	72	74
60	84	60	84	60	84	60	84
45	89	45	89	45	89	45	89
30	90	30	90	30	90	30	90
20	96	20	96	20	96	20	96

“En el caso 1 la igualdad entre la oferta y demanda se produce dentro de los límites de precios de 75 y 70. A un precio de 75 la cantidad ofrecida y demandada es de 4 unidades; lo mismo ocurre a un precio de 70. (...) En este primer caso se puede ver que son el comprador y el vendedor marginales los que determinan los límites de los precios.”²⁷

“En el caso 2 hay una variación. El límite mínimo no lo fija el vendedor marginal sino el comprador submarginal (que es el primero en comprar en caso de que el precio baje). En este caso el precio (p) que iguala la cantidad demandada y ofrecida es $75 > p > 72$. El límite máximo lo determina el comprador marginal y el mínimo el comprador submarginal.”²⁸

²⁵ CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte II. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985), www.eseade.edu.ar.

²⁶ Idem.

²⁷ Idem.

²⁸ Idem.

“En el caso 3 el precio que iguala la oferta y la demanda es $74 > p < 70$. El límite inferior lo fija el vendedor marginal y el máximo el vendedor submarginal.”²⁹

“Finalmente, en el caso 4 el precio de equilibrio es $74 > p > 72$. Los límites los fijan el comprador submarginal y el vendedor submarginal.”³⁰

Aquí vemos como justipreciación y valoración ordinal se conjugan para dar lugar al precio de mercado.

El valor subjetivo del bien y el valor subjetivo del importe de dinero que se paga en un intercambio nunca se igualan, el precio nos marca la presencia de una diferencia de valores hay un precio porque el comprador valora en más lo que recibe que lo que entrega y el vendedor valora en más lo que recibe que lo que entrega pero el precio siendo una igualdad entre bienes o entre bienes y dinero también encierra una desigualdad de valoraciones que hace provechoso el intercambio para las partes. El valor subjetivo del bien marginal es para el comprador superior al valor del importe en dinero que pagó por él y para el vendedor inferior.

Las justipreciaciones o precios esperados de cada una de las partes buscan llegar a consensuar una igualdad o precio en el intercambio de bienes que siendo favorable a cada una de las partes sea aceptada por las mismas. Las justipreciaciones o precios esperados del vendedor y del comprador se igualan en un precio convenido. Los precios esperados se aproximan o aceptan hasta dar por resultado un precio único para la operación comercial.

La utilidad del bien marginal para el comprador es superior no solamente a la utilidad marginal del precio en dinero que pagó por cada unidad adquirida sino a las otras oportunidades o alternativas de inversión o consumo que con ese mismo importe en dinero se pudieran obtener, y se valora también el conjunto de bienes que se prefieren y que debe ser superior en valor a las otras oportunidades o alternativas de inversión o consumo que se le presentan al mismo sujeto considerando el importe total de la compra u otros subconjuntos.

Con respecto a la primera afirmación de que la utilidad marginal del bien es superior a la utilidad marginal del precio en dinero que pagó el comprador debemos decir que ello es de acuerdo con la teoría de la utilidad marginal, la “(...) *magnitud del valor de un bien está determinada por la importancia de esa necesidad concreta o parcial que tiene el menor grado de urgencia entre todas las necesidades que pueden*

²⁹ Idem.

³⁰ Idem.

cubrirse con la oferta disponible de bienes de la misma clase. (...) El valor de un bien está determinado por la magnitud de su utilidad marginal.”³¹

Con respecto a la segunda afirmación de que la utilidad marginal del bien debe superar además del precio otras alternativas u oportunidades de inversión o consumo de las cuales tiene información la persona, encontramos asidero para esta afirmación en la siguiente explicación de Böhm-Bawerk: si alguien “(...) pierde un abrigo de invierno, (...) la pérdida no es el valor del abrigo sino aquello de lo que uno tiene que privarse con objeto de proceder a su sustitución. Aunque un tanto tortuosa, y no demasiado lúcidamente explicada, la idea de Böhm, al hacer uso del concepto de los costos de oportunidad, es interesante (...).”³²

También encontramos asidero a la afirmación formulada en Mises cuando nos dice que: “(...) la competencia (...) se entabla entre todas las (...) mercaderías por atraerse los dineros de los compradores (...). Las mercancías todas compiten entre sí, en el mercado.”³³

Juan Carlos Cachanosky lo explica en los siguiente términos: “(...) si el comprador A está dispuesto a pagar hasta \$100 por el bien x significa que la utilidad marginal de x es superior a la de \$100 (o a la de todos los bienes que se podrían comprar con esos \$100).”³⁴

La existencia de una diferencia de valor entre la utilidad marginal del bien y el valor del dinero pagado por la unidad marginal no es un asunto menor. En realidad, en economía todos los bienes compiten entre sí por atraer las acciones humanas de los consumidores y productores. Ello tiene el límite de la información asimétrica, imperfecta y difusa presente en el mercado pues no serán todas las oportunidades o alternativas del mercado las valoradas sino sólo las que la persona conozca.

El que prefiera Pedro la casa al dinero y, por lo tanto, prefiera pagar por la casa \$250.000 significa que no solamente prefirió la casa al dinero sino a otras oportunidades o alternativas de inversión de los \$250.000. O sea, que no solamente valora Pedro más la casa que \$250.000 en dinero sino que otras oportunidades o alternativas que le presenta el mercado y que Pedro conoce.

³¹ BÖHM-BAWERK, Eugen von, *Capital e Interés*. Libertarian Press, 1959, pág. 142 y 143.

³² HENNINGS, Klaus H., *La teoría austríaca del valor, el capital y el interés* Vida y obra de Eugen von Böhm-Bawerk. Ediciones Aosta, 2002, pág. 191.

³³ MISES, Ludwig von, *La acción humana Tratado de economía*. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 427.

³⁴ CACHANOSKY, Juan Carlos, *Historia de las Teorías del valor y del precio Parte II*. Instituto Universitario ESEADE, *Revista Libertas* 22 (Mayo 1985), www.esade.edu.ar.

Supongamos que a Pedro se le presentan tres oportunidades de negocio que Pedro ve como de igual precio pero de diferente valor: a) comprar la casa de Juan por \$250.000, b) comprar un departamento más un automóvil a un vecino pagando el mismo importe; y c) invertir \$250.000 en un negocio de venta de ropa. Pedro opta no solamente entre la casa y el dinero sino entre un sin fin de ofertas y oportunidades que le ofrece el mercado y que él conoce.

Juan vendedor ha logrado llevar a cabo un intercambio y su casa ha sido preferida por Pedro al importe en dinero que pagó por ella y a todas las otras oportunidades o alternativas que le ofrecía el mercado a Pedro.

Ello significa un nivel de calidad de la casa de Juan de acuerdo con las posibilidades de Pedro. El mercado va a producir bienes de acuerdo con las preferencias e ingresos de los consumidores. Ello implica un gran avance desde el punto de vista del bienestar pues no se malgastará capital en producir aquello que no pueda ser objeto de demanda.

Como vemos los bienes no solamente compiten con los de su propio rubro sino con los otros bienes que hay en el mercado. Todo ello significa que el mercado es un sistema que maximiza el bienestar de la población de la mejor forma dentro de lo humanamente posible.

“Los consumidores acuden adonde, a mejor precio, les ofrecen las cosas que más desean; mediante comprar y abstenerse de hacerlo, determinan quiénes han de poseer y administrar las plantas fabriles y explotaciones agrícolas.”³⁵

“Cuando el hombre de negocios no sigue, dócil y sumiso, las directrices que, mediante los precios del mercado, el público le marca, sufre pérdidas patrimoniales; se arruina, siendo finalmente relevado de aquella eminente posición que, al timón de la nave, ocupaba.”³⁶

“Sólo los vendedores de bienes del orden primario hállanse en contacto directo con los consumidores, sometidos a sus instrucciones de modo inmediato. Trasladan, no obstante, a los productores de los demás bienes y servicios los mandatos de los consumidores.”³⁷

Con respecto al valor y al precio de los factores productivos Böhm-Bawerk “(...) concluye que el precio de los factores productivos está determinado por el valor

³⁵ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 415 y 416.

³⁶ Idem., pág. 415.

³⁷ Idem., pág. 416.

“presente” de los bienes finales. Hubiera sido mucho mejor decir el valor “esperado” presente de los bienes finales.”³⁸ Más preciso Mises señala que son “(...) los anticipados futuros precios de los productos lo que determinan los precios de los complementarios factores de producción.”³⁹ Mises no habla de valor sino de precios esperados futuros con lo que es más preciso en sus expresiones.

Nuestra tercera afirmación es la siguiente: *el valor del conjunto de bienes que se prefiere debe ser superior a las otras oportunidades o alternativas de inversión o consumo que se presentan al mismo sujeto tomando el importe total de la compra u otros subconjuntos posibles.*

Encontramos sustento para esta afirmación en las siguientes explicaciones de Mises: “Al valorar un conjunto de varias unidades, lo único que, en todo caso, importa es la utilidad del conjunto, es decir, el incremento de bienestar dependiente del mismo, o, lo que es igual, el descenso del bienestar que su pérdida implica. Con ello para nada se alude a procesos aritméticos, a sumas ni a multiplicaciones; sólo se trata de estimar la utilidad resultante de poseer cierta porción del conjunto o existencias de que se trate.”⁴⁰

No solamente valoramos en el intercambio la unidad marginal sino realizamos una valoración del conjunto la cual debe superar a otras oportunidades o alternativas de consumo e inversión. *En la valoración del conjunto de bienes llevamos a cabo una valoración de las utilidades marginales y no marginales y, por lo tanto, de las distintas necesidades que con los mismos se van a satisfacer.*

Un ejemplo de lo anterior en el mundo de los negocios es la forma de actuar del empresario quién además de considerar la utilidad marginal valora también la utilidad del conjunto de bienes y de la suma de dinero que recibirá por ellos en cuanto puede satisfacer las necesidades de cubrir costos, obtener ganancias, pagar deudas en mora, cubrir gastos urgentes, hacer inversiones, etc.

Las valoraciones ordinales, las justipreciaciones y los precios de mercado nos permiten llevar adelante el cálculo económico.

Vemos que Pedro puede valorar subjetivamente un bien y justipreciarlo, por ejemplo, valora la casa y valora \$300.000 el dinero y está dispuesto a pagar por ella hasta \$300.000 en dinero.

³⁸ CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte II. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985) , www.eseade.edu.ar.

³⁹ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4° ed., 1986, pág. 508.

⁴⁰ Idem., pág. 195.

Gracias a que Pedro puede realizar estas valoraciones, justipreciaciones y cálculos económicos y formarse un juicio sobre el valor de los bienes, sus precios esperados, sus precios esperados máximos o mínimos, sus precios esperados futuros y sus precios de mercado, por lo que es capaz de establecer un orden en sus acciones y vivir en una sociedad compleja y abierta.

A su vez, es porque Pedro cuenta con precios históricos y con un sistema de precios de mercado que puede llevar a cabo mejores valoraciones, justipreciaciones y cálculos económicos.

Pero hay que tener presente además que la valoración subjetiva o prudencial es un acto complejo. El hombre valora bienes a corto plazo y justiprecia los mismos, por ejemplo, valora aquellos bienes que va a necesitar ese día. También valora bienes a un plazo mayor al anterior, por ejemplo, una quincena o un mes, para algunos se trata en estos casos de cómo llegar a fin de mes.

Además, valora bienes a mediano plazo como puede ser proyectos anuales de compra o inversión y los justiprecia, por ejemplo, electrodomésticos, vacaciones, gastos escolares, reparaciones de la vivienda, etc.

Por último, hace proyectos a largo plazo y, por lo tanto, valora bienes a largo plazo y los justiprecia como, por ejemplo, comprar una casa, un automóvil, cambiar de trabajo, jubilarse, contratar un seguro de vida, abrir un negocio, un seguro de salud, etc.

El hombre maneja así un conjunto de proyectos que suponen cálculos económicos, valoraciones y justipreciaciones de bienes y, por lo tanto, lleva a cabo la elección de acciones humanas y de conductas (conductas humanas son acciones humanas sostenidas en el tiempo). La complejidad de la valoración de un bien es tal porque no se da una valoración aislada sino que forma parte de una conducta del ser humano y está conectado con otras valoraciones, justipreciaciones, cálculos económicos y planes.

Por ejemplo, que hoy Pedro para festejar la compra de la casa lleve a su esposa a cenar a un determinado lugar y en determinado horario y consuman una determinada comida es objeto de una serie de valoraciones, justipreciaciones, cálculos económicos, acciones humanas, sucesos y proyectos pasados, presentes y futuros imposibles de conocer y predecir con toda exactitud incluso por el mismo sujeto.

Ni siquiera el mismo ser humano puede conocer con cierta anticipación, de manera cierta y sin error todas las valoraciones ordinales, justipreciaciones, cálculos

económicos y acciones humanas que va a llevar a cabo en una jornada pues las mismas surgen no sólo de lo que es sino de la realidad que lo rodea.

6.- Advertencia sobre los cuadros que describen la formación de precios:

No se puede confeccionar con las valoraciones ordinales, justipreciaciones y cálculos económicos un cuadro representativo de esta realidad; y ello por la complejidad de la información el carácter imperfecto, difuso e inarticulado de la misma. El proceso de valoración, justipreciación y cálculo económico es muy dinámico (porque los procesos de mercado son dinámicos), no puede dicho proceso ser descrito detalladamente y, mucho menos, cuantificado con exactitud.

Nos advierte Mises: “Cuando dos personas que, de ordinario, no mantienen relaciones mercantiles, en ocasional acto de trueque, intercambian entre sí bienes corrientemente no negociados, sólo dentro de amplios márgenes cabe prever la correspondiente razón o tipo de intercambio. La cataláctica, es decir, la teoría de los tipos de intercambio y de los precios, no puede, en tales supuestos, determinar, dentro de ese amplio margen, cuál será el módulo de intercambio que los interesados, en definitiva, adoptarán. Lo único que la ciencia puede asegurar es que el intercambio tan sólo será perfeccionado si cada uno de los contratantes valora en más lo que recibe que lo que entrega.”⁴¹

Los cuadros presentados anteriormente de Böhm-Bawerk y Mergen parten del supuesto tan criticado por los austríacos de que se maneja información perfecta pues se parte de que los agentes económicos conocen todos los precios estimados máximos de los compradores y los precios esperados mínimos de los vendedores y de que, por lo tanto, van a llegar a consensuar y formar un precio único de mercado que iguale la máxima cantidad de oferentes y demandantes. No tiene en cuenta dichos cuadros la capacidad del hombre de adaptarse al mercado modificando, gracias a un proceso de aprendizaje, sus precios esperados, ni la importancia que la capacidad de negociación tiene en la formación de los precios.

El error más grave presente en dichos cuadros y que lo hacen completamente irreales consiste en el hecho de que nunca un comerciante o un consumidor dará a conocer sus precios esperados máximos o mínimos porque lo pondría en una posición

⁴¹ MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 495.

de desventaja en la negociación, lo que sí pueden existir son ofertas pero éstas no nos dicen cuál es la verdadera justipreciación máxima o mínima de las partes.

Por último, hay que evitar caer en el error de pensar que es posible determinar de antemano cómo se comportarán los sujetos económicos en la formación de precios porque de esta manera se puede estar fomentando inconscientemente las aspiraciones de una cierta ingeniería social en la formación de precios y, por lo tanto, en el mercado.

Del juicio que lleva a la acción hay una parte de él que es la valoración de los bienes a intercambiar que es un conocimiento por su naturaleza subjetivo (depende de cada persona), intensivo y no extensivo, no cuantificable, no articulable y sobre el cual terceras personas nada saben aparte de que la utilidad del bien marginal va a ser en el comprador superior a la utilidad del importe en dinero que pague por la misma y a otras alternativas y oportunidades de inversión o consumo que el sujeto conoce.

La otra parte del juicio es la justipreciación que lleva a cabo el sujeto teniendo presente los precios de mercado, el cálculo económico y la valoración de los bienes. Esta justipreciación que supone cierto cálculo económico va a dar por resultado un precio esperado con el que va a concurrir la persona al mercado. Pero también van a formar parte del juicio que lleva a la acción humana de intercambio el análisis de las estrategias de negociación, de los proyectos, de las experiencias personales, etc.

Pedro ha decidido a no pagar por la casa de Juan más de \$300.000, estima un precio esperado máximo de la casa en \$300.000, pero luego descubre que los precios de mercado son muy superiores en esa zona y que el importe que pide Juan por la casa de \$350.000 es más que adecuado. Pedro se da cuenta de que la primera justipreciación era errada y cambia de opinión sobre el precio, ahora estaría dispuesto a pagar hasta \$400.000 por la casa de Juan. Nuestras valoraciones, justipreciaciones y cálculos económicos se ven modificados constantemente por la información del mercado y por la realidad.

Además, incluso si pudiéramos conocer los precios esperados de compradores y vendedores en el mismo contacto con la realidad del mercado esos precios esperados se verían, muchas veces, modificados, demandantes y oferentes se adaptan a la corta o a la larga a los precios del mercado. Así, Pedro que esperaba comprar la casa por menos de \$300.000 descubre sus errores en materia de justipreciación y se adapta a los nuevos precios de mercado pagando \$350.000 por la casa de Juan.

Se da un aprendizaje de la persona en cuánto a cómo valorar y justipreciar en el mercado de acuerdo a las modificaciones que se presentan en el mismo. La persona se

adapta al mercado, lleva a cabo un proceso de aprendizaje y desarrolla una virtud o hábito que le permite vivir en una sociedad con economía social de mercado.

Por eso nos aclara Mises que: “Para saber qué significado tiene un precio determinado, preciso es conocer el poder adquisitivo de la correspondiente valuta. Obligado resulta hallarse al corriente, aunque sea de modo general, de los precios de aquellos bienes que al actor pueden interesarle para, sobre tal base, formarse una idea del futuro precio de dichas mercancías.”⁴²

Y que: “Cada uno de nosotros, comprando o dejando de comprar y vendiendo o dejando de vender, contribuye personalmente a la formación de los precios del mercado. Ahora bien, cuanto más amplio sea éste, relativamente menor es la trascendencia de cada una de dichas individuales actuaciones. De ahí que los precios aparezcan ante las gentes como hechos dados individualizados, a los cuales tienen aquéllas que acomodar su actuar.”⁴³

Así como los empresarios saben que no pueden imponer al mercado sus costos también es cierto que ni empresarios ni consumidores pueden imponer sus precios esperados sino que se adaptan a los precios de mercados. Por otra parte, es muy difícil que en el competitivo mundo de los negocios compradores y vendedores realicen el esfuerzo de ir al mercado si sus precios esperados no se encuentran en sintonía fina con el precio histórico próximo y con información relevante, por lo cual, los que concurren coinciden muchas veces en los precios esperados y, por ello, la oferta y la demanda se encuentran con cierta facilidad conformando un precio.

Los precios de mercado van a influir en nuestras valoraciones y acciones, por ejemplo, si viajamos a otro país tendremos que modificar nuestros hábitos de consumo para hacer un consumo acorde a la nueva realidad.

Generalmente no hacemos valoraciones separadas de las justipreciaciones ni justipreciaciones separadas de todo cálculo económico, no valoramos las cosas en un orden sin tener en cuenta el precio esperado de las mismas. El cambio de precios de mercado puede generar cambios en las valoraciones ordinales y, por lo tanto, en el consumo, en la inversión, en el uso de los bienes, en la amortización, etc.

La adaptación de las valoraciones ordinales y justipreciaciones de consumidores y empresarios en el orden espontáneo del mercado provocan un proceso

⁴² MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986, pág. 502.

⁴³ Idem., pág. 501.

dinámico en el cual la oferta se adapta a la demanda y la demanda a la oferta hasta llegar a formar un precio de mercado de una manera consensuada.

Las valoraciones subjetivas, los precios esperados, los precios esperados futuros y los precios de mercado son conocimientos como vimos subjetivos, prácticos, no científicos, de eventos únicos, privativos, dispersos, tácitos y no articulados. “Se entiende ahora que para Hayek el principal riesgo de la economía como ciencia radique en que, por consistir en teorizar (...)”⁴⁴ sobre estos conocimientos “(...) se llegue a creer que, de alguna manera, sus cultivadores (“científicos de la Economía” o “ingenieros sociales”) puedan llegar a hacerse con el contenido específico de los conocimientos prácticos (...) que continuamente crean y manejan los seres humanos (...)”⁴⁵.

Las valoraciones subjetiva y justipreciaciones permiten a los sujetos económicos llevar a cabo acciones económicas prudentiales y acertadas, un uso racional de los bienes económicos, un cálculo inteligente del consumo y la inversión, realizar con cierto grado de exactitud demandas y ofertas en el mercado, y en última instancia, dan lugar a la formación de los precios tal como lo explicamos anteriormente.

Por lo tanto, si partimos de conocimiento disperso y falible de los operadores podemos asegurar que no sabemos a ciencia cierta cómo se forman los precios y que sólo podemos aproximarnos con predicciones razonables, todo esto se parece mucho a un sentido común especializado, mejorado por el cálculo económico, informado, por lo tanto, debemos hablar de una virtud que se encuentra entre la ciencia y el conocimiento vulgar que llamamos prudencia económica.

⁴⁴ HUERTA DE SOTO, Jesús, La Escuela Austríaca Mercado y creatividad empresarial. Editorial Síntesis, 2009, pág. 37.

⁴⁵ Idem., pág. 37 y 38.

BIBLIOGRAFÍA

ARISTÓTELES, Ética a Nicómaco, Libro V.

BENEGAS LYNCH, Alberto (h.), Fundamentos de análisis económico. Fundación de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 5º edición ampliada, 1980.

BÖHM-BAWERK, Eugen von, Capital e Interés. Libertarian Press, 1959.

CACHANOSKY, Juan Carlos, Historia de las Teorías del valor y del precio Parte I y II. Instituto Universitario ESEADE, Revista Libertas 22 (Mayo 1985), www.eseade.edu.ar.

HENNINGS, Klaus H., La teoría austríaca del valor, el capital y el interés Vida y obra de Eugen von Böhm-Bawerk. Ediciones Aosta, 2002.

HUERTA DE SOTO, Jesús, La Escuela Austríaca Mercado y creatividad empresarial. Editorial Síntesis, 2009.

MISES, Ludwig von, La acción humana Tratado de economía. Unión Editorial S.A., 4º ed., 1986.

ROTHBARD, Murray N. Lo esencial de Mises. Unión Editorial, S.A., 1974.

Notas sobre la teoría del valor de la Escuela Austríaca de Economía: Primero comparamos la valoración prudencial y la valoración subjetiva. Luego, siguiendo a Mises, distinguimos entre valoración y justipreciación y entre el valor subjetivo, precio esperado, precio máximo esperado, precio mínimo esperado, precio esperado futuro y precio de mercado. La valoración subjetiva es ordinal, la utilidad marginal de un bien para una persona es igual sólo a la misma valoración de esa unidad marginal (principio de identidad) o de cualquier otra unidad fungible para esa persona en una determinada circunstancia y tiempo, ni un bien diferente ni el dinero son sucedáneos perfectos de un bien para el sujeto. La adaptación de las valoraciones ordinales y justipreciaciones de consumidores y empresarios en el orden espontáneo del mercado provocan un proceso dinámico en el cual la oferta se adapta a la demanda y la demanda a la oferta hasta llegar a formar un cierto precio de mercado de una manera consensuada.

Alberto Ramón Althaus.

Es abogado recibido en la Universidad Católica de Santa Fe, año 1989. Abogado Especializado en Derecho Comercial – Área Derecho Bancario (Entidades Financieras, Contratos, Comercio Exterior, Mercado de Capitales) de la Universidad Nacional del Litoral. Magíster en Dirección de Empresas de la Universidad Católica de Córdoba y la Universidad Católica de Santa Fe. Tesis: “Las relaciones entre los precios relativos de bienes transables y no transables en la Argentina a partir del Plan de Convertibilidad”. Finalizó el cursado correspondiente al Doctorado en Ciencias Jurídicas en la Universidad Católica de Santa Fe, año 1994.

Dirección electrónica: aalthaus@hotmail.com

