

La teoría del valor

Comentario sobre la teoría del Dr. Luigi Pasinetti

La teoría del valor es un componente fundamental de la teoría económica. Según se siga una concepción objetiva o subjetiva en esta materia, tendremos consecuencias fundamentales en el orden social: o una sociedad más totalitaria o una sociedad más libre.

La ciencia distingue varias etapas en la vida económica: a) producción, b) intercambio y c) consumo. Algunos autores agregan otra etapa, la de distribución, pero no en el sentido físico del transporte, sino como distribución de la renta entre los que han realizado la producción, pero creemos que es otra manera de ver la producción, su contracara.

En la realidad las distintas etapas no son compartimientos estancos separados. Todas están entrelazadas y la etapa del consumo (no ahorro) es determinante de la etapa productiva. Solamente se separan metodológicamente en el análisis teórico.

A lo largo de la historia del pensamiento económico, los economistas hicieron hincapié en una u otra de esas etapas. Por ejemplo, los economistas clásicos y sus continuadores hicieron hincapié en la etapa de la producción. Los economistas neoclásicos (austríacos y walrasianos) en la etapa del intercambio. Unos y otros buscaban una unidad de medida que les permitiera valorar los distintos bienes y la distribución de la renta.

Hagamos un comentario parcial al meduloso trabajo del distinguido profesor de la Universidad del Sacro Cuore de Milán, Dr. Luigi Pasinetti, publicado en la revista de economía de la UCA, titulado “*Doctrina Social de la Iglesia y Teoría Económica: dos enfoques divergentes para un mundo en transformación*” (agosto 2011). El Profesor Pasinetti, a quien conocimos hace muchos años atrás, es un eminente economista que a nuestro juicio tendría que haber recibido el Premio Nobel, pero nos permitimos diferir con él dado que es un defensor de la concepción clásica y muy crítico de los neoclásicos.

En el mencionado artículo Pasinetti distingue varias etapas en la historia económica del *homo sapiens sapiens*:

-La etapa de la revolución agrícola que va de unos 8000/10000 años atrás hasta el 1400/1500 de nuestra era, período en que la población creció muy lentamente. Una característica de esta etapa, por lo menos en sus últimas etapas, es el comercio, es decir el intercambio.

-La etapa de la revolución industrial que va desde fines del siglo XVIII hasta la actualidad y que se caracteriza por el alto crecimiento de la población, la acumulación de capital y el progreso técnico con su difusión.

En un gráfico que acompaña a su artículo, Pasinetti muestra que la población habría pasado de 3 millones de seres humanos hacia el año 10000 antes de Cristo, a 252 millones en el año cero (0), a 680 millones hacia el año 1700 después de Cristo, a 1.600 millones a comienzos del siglo XX y a 6.080 millones en el año 2000.

A renglón seguido se detiene Pasinetti en el análisis del avance tecnológico, fenómeno que a diferencia del rápido crecimiento demográfico, no fue abordado por los economistas con claridad pero que tuvo y tendrá grandes consecuencias para el futuro de la humanidad. La pesimista teoría del economista clásico Roberto Malthus de que la pobla-

ción crecería mucho más rápido que la producción de alimentos, quedó invalidada, entre otras cosas, por el desarrollo tecnológico que en su época se tuvo muy poco en cuenta.

Se detiene luego Pasinetti en el tema del capital y dice a este respecto:

Durante milenios, desde la revolución agrícola, la humanidad ha producido los bienes que le eran necesarios, empleando mano de obra y recursos naturales (principalmente el cultivo de la tierra y minerales). Pero a fines del siglo XVIII, un nuevo factor de producción apareció en la escena mundial: el capital. Como sabemos, el capital físico, que es lo que aquí interesa, es un nombre que representa el conjunto colectivo de los bienes materiales que se utilizan como instrumentos -junto con la mano de obra y los recursos naturales- para obtener ya sea bienes finales, ya sea otros bienes de capital que deben ser sustituidos periódicamente.

La transformación capitalista de la producción se produjo gracias a la invención y propagación de las máquinas, ya no accionadas por la fuerza humana o animal, sino por una serie de nuevas fuentes de energía que han sido y siguen siendo desarrolladas mediante un proceso acumulativo en una variedad de fuentes y calidades. Esto ha provocado un enorme aumento de la producción global. El hecho es, sin embargo, que esto no fue acompañado por una justa o razonable distribución de los beneficios derivados de ella.

A renglón seguido Pasinetti muestra las diferencias significativas que tienen los bienes de capital en relación a los bienes de consumo en cuanto a su función relevante para la sociedad en su conjunto.

Los propietarios de los bienes de consumo son libres de tomar cualquier decisión que deseen. Los bienes de consumo pueden ser consumidos por entero, se pueden apartar para el consumo futuro, pueden ser vendidos o cedidos, e incluso destruidos sin ningún efecto sobre el funcionamiento eficaz del sistema económico. No es así en el caso de los bienes de capital. Los bienes de capital deben mantenerse, se deben utilizar en el proceso de producción a lo largo de toda su vida física útil, entonces, deben ser enteramente sustituidos, como medios de producción, de lo contrario todo el proceso de producción se detiene. Es importante tener en cuenta que la existencia, y por lo tanto la acumulación de capital físico es una necesidad absoluta en el proceso de producción de las economías industrializadas.

Luego el economista hace una reflexión sobre la propiedad de esos medios de producción. “Mientras que no existen dificultades en producir argumentos a favor de la propiedad privada de los bienes de consumo, la propiedad privada de los medios de producción es un tema más polémico, simplemente porque, en un sistema industrial, todas las decisiones sobre el uso de los bienes de capital tienen consecuencias que afectan a la sociedad en su conjunto”.

Sigue manifestando que a nivel institucional el problema es todavía más áspero y complejo dado que una respuesta clara a esta cuestión aún no fue hallada. Los autores clásicos (Adam Smith, Malthus, David Ricardo y otros), que habían concentrado el análisis económico en la etapa de la producción, no lograron que la teoría económica se adecuara en el nivel institucional al nuevo paradigma de la economía.

En el plano más específico del análisis económico, Marx heredó los elementos fundamentales de la teoría económica clásica...A diferencia de los clásicos, sin embargo, Marx no se arriesgó con las dificultades analíticas del nuevo paradigma, las dejó de lado y concentró la mayor parte de su análisis en la denuncia de las deficiencias de lo que podríamos llamar el aspecto institucional de la investigación económica (y social)...Dado que no estaba en condiciones de proponer alternativas a nivel analítico, se dirigió directamente a las conclusiones finales extremas de sus argumentos, centrándose en una revolución radical de todo el orden social. Marx comprendió con singular intuición las profundas implicancias institucionales de la nueva era industrial, que los economistas clásicos no fueron capaces de comprender. La fase de la industria a diferencia de la anterior fase del comercio requería cambios profundos en las instituciones sociales...Invocó y presionó por una revolución radical en la realidad práctica, sin introducir al mismo tiempo mejoras constructivas en la teoría económica que los economistas clásicos solamente habían intuido. Desde este punto de vista su trabajo resultó terriblemente destructivo, aunque sería un grave error subestimar su crítica a las instituciones existentes.

Sigue manifestando Pasinetti:

Frente a este impasse en el desarrollo de la teoría económica, el final del siglo XIX nos ha reservado una cosa increíble. En toda Europa en la década de 1870, se propuso con gran éxito una teoría subjetiva del valor basada en la utilidad marginal, diametralmente opuesta a la objetiva de los Clásicos (y por consiguiente de Marx). Este sorprendente éxito de la teoría de la utilidad marginal en los años que siguieron a 1870, persistirá por mucho tiempo como un tema fascinante de estudio para los historiadores y sociólogos del pensamiento económico. Lo sorprendente de este éxito es que claramente se desarrolló de la nada. La utilidad no era una novedad en el debate económico, y tampoco lo era el principio marginal. Pero antes de 1870 estos conceptos se consideraban totalmente secundarios y en todo caso, siempre como un complemento de aquellos (más fundamentales) provenientes de la esfera de la producción. De pronto, a partir de 1870, se identificaron como si fuesen los verdaderos fundamentos del análisis económico.

La nueva teoría, según Pasinetti,

...en lugar de reconocer y responder al desafío del cambio de la época que se había producido y tratar de acompañarlo con un cambio paralelo de la teoría económica, eligió un camino que bien podría definirse como un escape de la realidad: un escape de todo el dinamismo del nuevo mundo industrial y una re-adequación, calma y tradicional, de acuerdo con el viejo paradigma económico del comercio. Todo esto ocurrió de manera novedosa y en muchos sentidos genial, es decir; a través de la reformulación de toda la teoría económica en términos de un distinguido modelo matemático, que se dio a conocer como el 'modelo del equilibrio económico general'...En realidad, en el plano conceptual, significaba una retirada a un ámbito restringido, en el que todos los fenómenos económicos se reducían a procesos de maximización de funciones-objetivo matemáticas, supuestamente todas perfectamente conocidas, expresando la utilidad de los individuos o los beneficios de los empresarios individuales, o cualquier otra cosa que se pudiese formular en términos de un 'comportamiento racional' de diferentes individuos, todos ellos agentes bajo

el poderoso móvil de la ganancia individual egoísta y sujetos a las limitaciones de una distribución de los recursos existentes, aceptados como dados e indiscutidos. De ello se desprende la demostración de que las soluciones de este modelo de maximización restringida –obtenidas dejando actuar a los diferentes individuos en mercados abiertos, competitivos y potencialmente perfectos– llevaban a una asignación final de los recursos, que era óptima en sentido relativo (es decir relativamente a la distribución original de los recursos), y por ello considerada eficiente... También el mismo proceso de producción, que debía ser considerado, fue conceptualizado como si se tratara de un proceso de intercambio intertemporal.

El mencionado esquema, aceptando supuestos irrealistas, llevó según Pasinetti a tres resultados:

- Libertad en las relaciones de mercado.
- Aceptación de la actual distribución del ingreso.
- La propiedad privada (potencialmente) de todos los bienes.

Resultados que llevan a la drástica recomendación a las autoridades públicas a abstenerse lo máximo posible de interferir en la negociación económica del mercado.

Permítasenos disentir, respetuosamente, de varios puntos del trabajo de tan distinguido economista. En primer lugar, cuando analiza el capital lo hace meramente como capital físico, sin aludir para nada al capital monetario, que da origen a aquél. Las máquinas y las herramientas no se reproducen físicamente sino gracias al ahorro (no consumo) que es otra etapa de la vida económica. La casi única alusión de Pasinetti al tema monetario es cuando dice que “hoy en día se está buscando su supervivencia (de la economía) a la actual crisis, aun cuando las transacciones financieras han sido insertadas en la misma forma analítica, es decir, como procesos de maximización del valor de las empresas, así como esto resulta de las cotizaciones del mercado”.

Las decisiones de ahorro o consumo determinan la formación del capital monetario que va a dar lugar a la formación de los bienes de capital fijo. Por lo tanto, hacer hincapié exclusivamente en la producción, sin tener en cuenta aquellas decisiones de ahorro o consumo, es parcializar la economía.

En segundo lugar, creemos que la separación entre la producción y el intercambio como compartimientos estancos es errónea y poco realista. Como dijimos más arriba, esas etapas solamente las podemos separar para el análisis, metodológicamente, pero en la realidad están estrechamente unidas. El intercambio está más cerca de las decisiones y opciones de los individuos que la producción y, por lo tanto, es más acorde con un concepción subjetiva.

Donde creemos advertir otra falla en el trabajo de Pasinetti es que no analiza, en su artículo, las razones por la que los autores clásicos fracasaron en desarrollar una teoría del valor acorde con el nuevo paradigma del mundo capitalista, y fue esa una razón fundamental para que surgiera la teoría de la utilidad marginal. El análisis subjetivista trata de explicar el valor de los bienes tal como se determina en la etapa del intercambio y para ello utiliza la teoría de la utilidad marginal decreciente. Para ir hacia atrás, para determinar el precio (que también es el ingreso) de los factores productivos, recurre a las teorías de la imputación o de

la productividad marginal. Los economistas clásicos, por el contrario, habían optado por una postura objetiva del valor enfocado en la etapa de la producción, lo que tiene el inconveniente de no tener ninguna unidad de medida que permita distribuir con justeza el aporte de cada uno de los participantes en la producción y en la distribución de la renta. Éste es el problema que tuvieron los mencionados economistas que no pudieron resolver. O recurrían al modelo de una época primitiva donde se comparaban las horas de trabajo que insumía cazar un castor o un ciervo, como en el ejemplo de Adam Smith, o se terminaba aceptando una teoría del costo de producción que presuponía partir de precios previos. Finalmente se recurrió a utilizar como unidad de medida las horas de trabajo, como hizo David Ricardo en 1817 y Marx, o las mercancías como hizo Piero Sraffa en su modelo de 1960. Pero el inconveniente de la postura de los primeros es que hay miles de actividades diferentes y no una sola unidad de medida. Con respecto a la postura de Sraffa, que influyó enormemente en Pasinetti, no existen dudas de que el suyo es un gran trabajo intelectual que permitió aclarar el problema analítico de la relación entre los precios relativos de la producción y distribución del ingreso que había atormentado a los ricardianos, pero imposible de tener un sentido práctico como el mismo lo admitió en “*producción de mercancías por medio de mercancías*”.

Si pretendiéramos aplicar la teoría objetiva del valor a la fase del intercambio también nos encontraríamos con una seria dificultad. En ese caso, el principio sería que todo *intercambio refleja una igualdad entre lo que se entrega y lo que se recibe*, es decir que el bien A que se entrega es igual al bien B que se recibe. Como desde un punto de vista material o el uso para el que están destinados ambos bienes son distintos, porque no sería lógico realizar un intercambio del mismo bien, la igualdad mencionada tiene que residir en otra cosa. No queda más escapatoria que sostener que la igualdad se basa en un igual costo de producción o en la misma cantidad de horas de trabajo para producir ambos bienes. Para que esto tenga un fin práctico y concreto, ese costo de producción o esa cantidad de horas de trabajo tiene que poder ser medido o cuantificado.

El problema que se presenta en la teoría anterior es el siguiente: ¿quién mide o quién cuantifica?

Los operadores individuales no podrían hacerlo porque, en principio, nadie intercambia ningún bien por otro si ambos tienen para él igual valor. Cuando el ser humano intercambia un bien por otro es porque cree que el bien que va a recibir tiene más valor que el bien que va a entregar. De no ser así no existe ninguna posibilidad de intercambio. Por lo tanto, tiene que intervenir un ente externo a los operadores mencionados, que tiene que ser un comité, un ministerio o algún otro organismo del Estado. Podría pensarse que los individuos podrían llegar a hacer un intercambio igualitario, donde ambos bienes, el A y el B, tienen incorporados la misma cantidad de horas de trabajo, renunciando a sus preferencias o apetencias particulares. Pero esto estaría en total contradicción con la más elemental apreciación de la psicología humana.

A partir de lo dicho en los párrafos anteriores advertimos que no hay una igualdad entre el bien que se da y el bien que se recibe sino que en todo intercambio existe una doble desigualdad: el bien que recibo tiene que valer para mí más que el bien que entrego, y viceversa para la otra persona.

En base a lo anterior, no queda otra opción razonable que aceptar la teoría subjetiva del valor. Según ésta, las libres apreciaciones subjetivas de las personas se entrecruzan en

los mercados y dan origen a los precios, y estos constituyen el corazón de la economía.

Por otro lado, los bienes que el ser humano intercambia existen en una variedad casi infinita, los hay materiales, como puede ser el carbón, el trigo o el petróleo, y los hay inmateriales, como es el conocimiento de una fórmula, una habilidad, un programa, etc. Algunos han surgido de la naturaleza, otros del esfuerzo humano y otros del solo “paso del tiempo” (un vino añejo, un rastro arqueológico, etc.). Todos esos bienes, materiales o inmateriales, están sometidos a la vieja ley de la “utilidad marginal decreciente”, y es esta ley la que está detrás de la demanda y de la oferta de bienes a los que tenemos que adicionar el dinero.

Por el contrario, en la teoría clásica de David Ricardo, que hace hincapié en la etapa de la producción, lo que se trata de determinar es el valor de los bienes que “pueden reproducirse por el trabajo humano”, por lo tanto su concepción es mucho más angosta y parcial.

Hemos dado en los párrafos anteriores una serie de razones que, a nuestro juicio, son necesarias para el desarrollo de una sociedad libre. Pero podríamos ir más lejos y decir que la aplicación integral a la economía de una teoría que no sea la subjetiva del valor con su consecuencia, los precios libres, sería matemáticamente imposible. En la misma ex-URSS, la teoría objetiva del valor en la versión ‘teoría del valor trabajo’ no tuvo ninguna aplicación, salvo en los confusos primeros años después de la revolución de 1917.

En la ex-URSS de los años '80, según la economista Lavigne, el número de artículos llegaba a 25.000.000. En una economía de mercado hay muchos más. Pero aun partiendo de la mencionada cifra, cada uno de esos artículos tiene un precio expresado en una determinada cantidad de unidades monetarias, es decir que tenemos 25.000.000 de precios absolutos.

Pero lo que le interesa a la gente son los llamados precios relativos: ¿cuánto vale la soja en relación al maíz?, ¿cuánto vale la carne de vacuno en relación a la carne de ave?, ¿cuántos salarios necesito para comprar un auto? ¿Pero cuántos precios relativos hay? Tomemos el precio de la leche y comparemos con los 24.999.999 precios de los restantes artículos. Después hagamos lo mismo con el precio de la cebolla y así para todos los artículos. El resultado final sería de casi 25.000.000 a una potencia de 7 (siete).

Pero los precios son señales y por ello pueden variar respondiendo a una serie de factores, entre ellos la apreciación subjetiva de las personas, las existencias, los costos, la competencia, etc. De ser así, el número de precios relativos es mucho mayor. Ya no son solo 25.000.000 a una potencia de 7 (siete). Si cada uno de los artículos cambiase sus precios solo tres veces, tendríamos precios relativos (arreglos repetitivos) en un número de 3 a una potencia de 25.000.000. El mencionado número es casi infinitamente superior al número de átomos que hay en el universo y que el distinguido físico austríaco Walter Thirring estima en 10 a una potencia de 88 (ver su libro “*Impresiones Cósmicas*”, con prólogo del gran físico argentino Juan Maldacena).

¿Quién podría manejar semejante número de precios relativos?

Volviendo nuevamente al artículo de Passinetti, ¿qué pasaría si la determinación del valor se hiciera en la fase de la producción y no en la del intercambio? Es por ello que, en contraste con lo manifestado por el distinguido economista, creemos que el desarrollo de la teoría marginalista hacia 1870 no fue una mera reacción del sector dominante de la sociedad, sino lo único posible para no caer en una sociedad más totalitaria.

Rogelio Tomás Pontón