

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, NIIF*

SICI: 0123-1472(201212)13:33<433:CVPDAC>2.0.TX;2-U

Aracely del Socorro Sánchez-Serna

Contadora pública y licenciada en matemáticas, Pontificia Universidad Javeriana. Máster en finanzas corporativas y negocios internacionales, Universidad Católica de Ávila. Máster en gerencia financiera internacional, Universidad Santo Tomás de Chile. Docente e investigadora de planta de la Pontificia Universidad Javeriana.
Correo electrónico: a-sanchez@javeriana.edu.co.

Martha Liliana Arias-Bello

Contadora pública, Pontificia Universidad Javeriana. MBA, Universidad de los Andes. Docente investigador, Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Javeriana. Consultora, Contaduría General de la Nación. Exasesora del Consejo Técnico de la Contaduría Pública, CTCP. Consultora para la implementación de estándares internacionales NIC-NIIF y planeación estratégica de negocios. Conferencista de NIIF-NIC, Cámara de Comercio de Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Mariana de Pasto, ICESI, Universidad del Magdalena, Universidad de Manizales.
Correo electrónico: liliana.arias@javeriana.edu.co

* El presente documento hace parte del proyecto de investigación *Pertinencia de los estándares internacionales de valuación emitidos por el IVSC [International Valuation Standards Council] y las prácticas actuales de valuación de activos aplicadas en Colombia en la preparación de la información financiera bajo NIIF*, del grupo de investigación Integración y Contexto Contable, del Departamento de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Javeriana.

Resumen Este documento realiza un rastreo bibliográfico de los conceptos de *valor de uso* y *valor de cambio* desde Aristóteles hasta los clásicos, fundamento de las premisas de valoración de las Normas Internacionales de Información Financiera, NIIF y de los conceptos de *precio* y *valor* que se derivan de las Normas Internacionales de Valuación del International Valuation Standards Council, IVSC. Pretende evidenciar el soporte de la teoría económica a los conceptos de valor y precio que están detrás de los Estándares Internacionales de Valuación IVSC y los Estándares Internacionales de Contabilidad IFRS, lo cual aumentará la comprensión y el sentido de estos estándares en materia de medición.

La evolución y desarrollo de los conceptos de valor y precio han marcado hitos importantes a lo largo de la historia, permiten entre aciertos y desaciertos conocer el perfeccionamiento de estos. Los distintos elementos que fueron aportados y las diferentes escuelas y pensadores—entre filósofos y economistas—son la base para las categorías de valor y precio que se conocen.

Este documento contrasta los fundamentos conceptuales del *valor de uso* y del *valor de cambio* con las premisas de valoración que fundamentan las mediciones a valor razonable en las NIIF. Permite identificar que esta base de medición es coincidente con la teoría de valor de cambio y dista de los planteamientos del valor de uso, para ratificar la perspectiva de mercado que impone las mediciones a valor razonable en el contexto de este modelo internacional.

Palabras clave autor Valor de uso, valor de cambio, NIIF, valor razonable.

Palabras clave descriptor Normas internacionales de contabilidad, valor, valor razonable, economía.

Código JEL M 49, G 12

Notions of Price and Value from Aristotle to the Classics: a Reflection on the Valuation Premises of the International Financial Reporting Standards (IFRS)

Abstract This paper is a bibliographical account of the concepts of use value and exchange value from Aristotle to the classics, which provide the basis for the valuation premises of the International Financial Reporting Standards — IFRS — and for the concepts of cost and value found in the Standards of the International Valuation Standards Council —IVSC. The aim is to demonstrate how economic theory accounts for the concepts of value and price both in the International Valuation Standards and in the International Accounting Standards, which will facilitate a better understanding of these in terms of measurements.

The evolution and development of the concepts of price and value have set landmarks in economic history, allow us to see how they have been gradually perfected, through trial and error. The particular contributions of different schools and scholars, philosophers and economists, form the basis for the current notions of price and value.

This paper compares the conceptual foundations of use value and exchange value with the valuation premises that define fair value measurements in the IFRS. It shows that these coincide with exchange value theory but diverge from the approach of use value, thereby ratifying the market perspective that imposes fair value measurements within this international model.

Key words author Use value, exchange value, IFRS, fair value.

Key words plus International Accounting Standards, value, fair value, economics.

Concepção de valor e preço desde Aristóteles até os clássicos: reflexão à luz das premissas de avaliação das Normas Internacionais de Informação Financeira, NIIF

Resumo Este documento faz rastejo bibliográfico dos conceitos valor de uso e valor de troca desde Aristóteles até os clássicos, fundamento das premissas de avaliação das Normas Internacionais de Informação Financeira, NIIF e dos conceitos de preço e valor derivados das Normas Internacionais de Avaliação do International Valuation Standards Council, IVSC. Visa evidenciar o suporte desde a teoria econômica dos conceitos de valor e preço atrás dos Padrões Internacionais de Avaliação IVSC e os Padrões Internacionais de Contabilidade IFRS, o qual aumentará a compreensão e sentido destes padrões em matéria de aferição.

Palavras-chave autor Valor de uso, valor de troca, NIIF, valor razoável.

Palavras-chave descritor Normas internacionais de contabilidade, valor, valor justo, economia.

Introducción

En el contexto del desarrollo del proyecto de investigación *Pertinencia de los estándares internacionales de valuación emitidos por el IVSC [International Valuation Standards Council] y de las prácticas actuales de valuación de activos aplicadas en Colombia en la preparación de la información financiera bajo NIIF*, se identifican algunos conceptos que son la piedra angular de la valuación y que constituyen elementos básicos en el proceso de valuación: *precio*, *valor* y *costo*. Por la importancia que estos tienen, este

documento profundiza en ellos para conocer las fuentes conceptuales históricas que reúnen y contrastar los fundamentos conceptuales del valor de uso y del valor de cambio con las premisas de valoración que fundamentan las mediciones a valor razonable en las NIIF.

Partimos para esta conceptualización de las definiciones que se encuentran en los Estándares Internacionales de Valuación (IVS), según Martha Liliana Arias y Aracely Sánchez (2011):

Precio. Describe el monto pedido, ofrecido o pagado por un bien o servicio. Debido a la capacidad financiera, las motivaciones o intereses particulares de un determinado comprador o vendedor, el precio pagado por los bienes o servicios puede ser distinto del valor que podría ser atribuido a los productos o servicios de otros agentes. El precio es un hecho (una realidad objetiva) y constituye una indicación de un valor relativo puesto por un comprador o vendedor particular sobre los productos o servicios, en determinadas circunstancias.

Costo. Es el monto requerido para crear o producir el bien o servicio. Cuando ese bien o servicio ha sido completado, su costo es un hecho. El precio está relacionado con el costo, porque los precios pagados por un bien o servicio se convierten en su costo para el comprador.

Valor. No es un hecho, pero es una estimación del precio probable que se puede pagar por los bienes y servicios en un intercambio, o también una medida de los beneficios económicos de la posesión de esos bienes o servicios.

Las definiciones de *precio* y *valor* usadas por los Estándares Internacionales de Valuación corresponden a acepciones que tienen una connotación específica de aplicación en estos estándares.

Históricamente, las definiciones de *valor* y *precio* han estado asociadas a los conceptos de *valor de uso* y *valor de cambio*. El valor de uso de una mercancía se entiende como la satisfacción o placer que su posesión da a una persona y el valor de cambio de una mercancía como la cantidad de otras mercancías que se pueden obtener a cambio de ella.

Juan C. Cachanosky (1994) enuncia que la teoría del valor tiene que dar respuesta a la pregunta: ¿qué determina el grado de satisfacción o placer que la posesión de un bien da a una persona? Y la teoría del precio tiene que dar respuesta a la pregunta: ¿qué determina la cantidad de un bien que tenemos que entregar para obtener una unidad de otro bien?

En el desarrollo de este documento se presentará muy brevemente cómo han evolucionado a lo largo de la historia del pensamiento económico las respuestas a estas preguntas, al tiempo que visualizaremos la evolución histórica de los conceptos de valor y precio. Así mismo, se contrastarán las premisas de valoración que fundamentan las mediciones a valor razonable en las NIIF, a la luz de los conceptos de valor de uso y valor de cambio.

1. Cronología de valor y precio de Aristóteles a los clásicos

Aristóteles (384-322 a.C.)

Este filósofo griego se preocupaba por la manera de lograr una sociedad justa, lo que al mismo

tiempo lo llevó a tratar tangencialmente los temas económicos cuando se relacionaban con la justicia. Se podría decir que Aristóteles hace las primeras reflexiones sobre el valor y el precio desde la perspectiva de valor de uso y valor de cambio, al decir:

Toda propiedad tiene dos usos que le pertenecen esencialmente, aunque no de la misma manera: el uno es especial a la cosa, el otro no lo es. Un zapato puede a la vez servir para calzar el pie o para verificar un cambio. Por lo menos puede hacerse de él este doble uso. El que cambia un zapato por dinero o por alimentos con otro que tiene necesidad de él, emplea bien este zapato en tanto que tal, pero no según su propio uso, porque no había sido hecho para el cambio (Aristóteles, 1967, p. 546).

Se observa que Aristóteles hace una clara diferenciación entre el valor de uso y el valor de cambio, sin estar hablando de valor o de precio, por lo que es importante entender el contexto en que lo hace, pues su énfasis está puesto 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.

Aristóteles también enfatiza en su obra *Ética* nociones importantes de la teoría del valor, que se centran en las relaciones de justicia:

Puede representarse esta reciprocidad proporcional de servicios por una figura cua-

drada, en la que se combinen los términos opuestos en el sentido de la diagonal. Sea, por ejemplo, el arquitecto A, el zapatero B, la casa C, el calzado D. El arquitecto recibirá del zapatero la obra que es propia del zapatero; y en cambio, le dará la obra que él mismo hace. Si hay desde luego entre los servicios cambiados una igualdad proporcional, y en seguida hay reciprocidad de buenos servicios, las cosas pasarán como ya lo he dicho. De otra manera, no hay ni igualdad ni estabilidad en las relaciones, porque puede suceder que la obra del uno valga más que la del otro, y es necesario igualarlas. Esta regla tiene aplicaciones en todas las demás artes [...] (Ética, pp. 144-145).

Este texto, como se observa expone que para que haya justicia en los intercambios, lo que se entrega tiene que ser igual a lo que se recibe.

Hay un concepto implícito en lo enunciado por Aristóteles, pues sostiene que el intercambio se realiza porque los hombres necesitan unos de otros, pero ese intercambio tiene que hacerse a un precio justo. Y en esto encontramos otro concepto importante desarrollado por Aristóteles en relación con el precio.

Encontramos pues en Aristóteles importantes aportes a la teoría del valor, que sin haber hablado de precio y valor, introdujo los conceptos de valor de cambio y valor de uso, desde su preocupación por la manera de alcanzar una sociedad justa.

San Agustín (345-430)

San Agustín, por su parte, en su obra *La ciudad de Dios*, enuncia los conceptos de valor y precio así:

[...] Cada cosa recibe un valor diferente proporcionado a su uso. Por esta razón, atribuímos más valor a algunos objetos insensibles que a otros sensibles. Tanto es así, que si de nosotros dependiera nos gustaría eliminar cosas vivientes del orden de la naturaleza, bien sea porque no sabemos qué lugar ocupan en el esquema de la naturaleza, o bien porque, si lo sabemos, las valoramos menos que a nuestra propia conveniencia. ¿Quién no prefiere tener pan en su casa en lugar de ratones, o dinero más que moscas? Pero, ¿por qué sorprendernos cuando en el valor que se asigna a los hombres mismos, cuya naturaleza es ciertamente de suprema dignidad, un caballo resulta con mucha frecuencia más caro que un esclavo o una joya más preciosa que una sirvienta? Puesto que cada hombre tiene el poder de formar su mente como deese, hay poco acuerdo entre la elección de un hombre que tiene necesidad de un objeto y del que ansía su posesión solamente por placer (san Agustín, 2007).

En este texto, hay una visión subjetiva de valor que se asocia a las necesidades humanas; así mismo, san Agustín en su obra se refiere al valor de cambio y no al valor de uso, como podemos ver a continuación:

El día fijado se reunió una gran multitud silenciosa y expectante, y se cuenta que les dijo: 'Queréis comprar barato y vender caro'. Aquel actor, bien como resultado de su propio examen o de observar la experiencia ajena, llegó a la conclusión de que el deseo de comprar barato y vender caro es muy común

a todos los hombres [...]. Ciertamente es un vicio [...]. Yo mismo conozco a un hombre a quien se le ofreció un libro; vio que el vendedor desconocía su valor, y por eso pedía tan poco por él y, sin embargo, ese hombre dio al vendedor, ignorante como estaba, el justo precio, que era muchísimo mayor. Hemos conocido a personas que, movidas por motivos humanitarios, han vendido barato a sus conciudadanos trigo por el que habían pagado un alto precio.

San Agustín también habló de justo precio refiriéndose a él como el valor pagado por el intercambio de los bienes.

Los escolásticos

La escolástica es el término usado para referirse a las corrientes de pensamiento filosófico y teológico de la Edad Media. Su preocupación central fue la reflexión en torno a la armonización entre la filosofía griega y la fe judeocristiana mediante la recuperación e interpretación de los escritos clásicos del pensamiento platónico, neoplatónico (desarrollado principalmente por Orígenes, Agustín, Buenaventura y la Escuela Franciscana) y aristotélico (conservado gracias a las escuelas de pensamiento árabe y asimilado sistemáticamente por Alberto Magno y Tomás de Aquino) (Noratto, 2009).

En los escolásticos se encuentran importantes reflexiones en torno al comercio, al intercambio y al precio justo, cuyo sentido en ningún momento fue desarrollado en términos económicos, sino en términos sociales; al partir de las doctrinas clásicas de la escolástica, sus representantes enfatizan en el concepto de

precio justo desde una visión de la justicia y la ética, en ellos también encontramos las raíces de la teoría subjetiva del valor.

San Alberto Magno (1193-1280)

San Alberto Magno, por su parte, defiende la doctrina de justo precio que fue presentada por Aristóteles diciendo:

There is accordingly always a just mean between gain and loss. This mean is preserved when in a voluntary contract the antecedent situation is equivalent to the consequent, that is to say, before and after the contract. A couch, for ex-ample, prior to the contract had a value of five; if one received five for it, the situation consequent to the contract is equal to that which was antecedent. No one can complain that he has been in any way injured thereby.

Such exchange, however, does not take place through an equality of the things exchanged but rather according to the value of one thing in relative proportion to the value of the other with due regard for the need which is the cause of the transaction!

(Dempsey, 1935, p. 476).¹

1 Hay siempre un justo término medio entre el beneficio y la pérdida. Este término medio se conserva cuando en un contrato voluntario la situación antecedente es equivalente a la consecuente, es decir, antes y después del contrato. Una capa, por ejemplo, tenía antes del contrato un valor de cinco; si se recibieron cinco por ella, la situación consecuente al contrato es la misma que la antecedente. Nadie puede quejarse, por lo tanto, de haber sido perjudicado. Tal cambio, sin embargo, no tiene lugar por medio de una igualdad de las cosas intercambiadas, sino más bien de acuerdo con el valor de una cosa en proporción relativa al valor de la otra ¡con la debida consideración de la necesidad que es la causa de la transacción! (traducción propia).

San Alberto Magno introduce lo que él llama un justo término medio, al identificar que hay un antes y un después del contrato. En el texto anterior, trae un ejemplo diciendo “una capa, tenía antes del contrato un valor de cinco, si se recibieron cinco por ella, la situación consecuente al contrato es la misma que la antecedente”. Tal igualdad entre lo que se da y se recibe está determinada por el costo de producción como lo expresa en el siguiente texto:

According to this analysis, the carpenter ought to receive the product of the tanner and in turn pay the tanner that which according to a just exchange is his. ... And when this equality is not preserved, the community is not maintained, for labor and expenses are not repaid. For all would, indeed, be destroyed if he who makes a contract for so much goods of such a kind, does not receive a similar quality and quantity. For the state cannot be built up of one type of workers alone. Properly, therefore, these things are exchanged not absolutely but with a certain comparison to their value according to use and need. Otherwise, there would be no Exchange (Dempsey, 1935, p. 477).²

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

El valor agregado por San Alberto Magno es cómo determinar en el intercambio la igualdad entre lo que se da y lo que se recibe y lo que intenta explicar es que esto es el costo de producción, sin explicar cómo se determinan el valor y el precio de las cosas.

Santo Tomás de Aquino (1225-1274)

Santo Tomás de Aquino incluye los temas de valor y precio en el contexto del *Tratado de la justicia* e intenta explicar su teoría al identificar el precio justo con el costo y el trabajo invertidos en la producción del bien. Esto se puede extraer de su obra *Comentarios a la Ética a Nicómaco* cuando expresa:

Pues es preciso, para que haya una justa conmutación, que sean dados tantos pares de zapatos por una casa o por el alimento de un hombre, cuanto el constructor o el agricultor exceden al zapatero en trabajo y gastos. Si esto no se observa, no habrá conmutación de las cosas ni los hombres intercambiarán sus bienes entre sí (santo Tomás de Aquino, 1983, p. 285).

Como se observa, el intercambio está mediado por la relación de justicia en la que toma fuerza el precio justo como unidad de medida para el intercambio, en que el precio justo es el que compensa el trabajo y el costo de las partes que intercambian; además podríamos decir que el valor tiene un contenido objetivo.

Santo Tomás no profundiza mucho más en estos temas, porque su interés no eran los temas económicos; su pensamiento está más centrado en definir y diferenciar entre lo que

podría llegar a ser justo e injusto en la relación entre comerciantes.

San Bernardino de Siena (1380-1444)

Según Alejandro A. Chafuen (1986), san Bernardino señala que los bienes pueden tener dos tipos de valor, uno *natural* y otro *de uso*. El valor natural es objetivo y se refiere a la cualidad natural o intrínseca del bien. Y el valor de uso es subjetivo y está determinado desde tres perspectivas: *virtuositas* (cualidad intrínseca del bien), *raritas* (que es su escasez) y *complacibilitas* (que es la estimación común de un bien).

Si analizamos por separado cada uno de estos tres factores del valor de uso encontramos que, si bien la *virtuositas* es un elemento objetivo, algo que está en las cosas, no es propiamente el valor pues este no está en las cosas, sino en los hombres cuando encuentran que las cualidades de este bien pueden serle útiles.

La *complacibilitas* es un factor subjetivo. Si bien es entendido como un colectivo, estimación común de un bien; es importante aclarar que es el individuo quien valora, no un colectivo.

Por último cuando se refiere a *raritas* dice:

El agua es generalmente barata donde es abundante. Pero puede ocurrir que en la montaña, o en otro lugar, el agua sea escasa, y no abundante. Puede muy bien ocurrir que el agua sea mucho más estimada que el oro, si el oro es más abundante en este lugar que el agua (san Bernardino de Siena, citado por Chafuen, 1986, p. 96).

Se observa cómo san Bernardino integra utilidad y escasez con valor, pero sin llegar a

explicar realmente esta integración y así da un paso más adelante con respecto a Johannes Buridanus (c.a. 1300-1358), filósofo escolástico francés e inspirador del escepticismo religioso en Europa.

San Bernardino de Siena también tiene en cuenta el concepto de *precio justo* y se expresa así al respecto:

El precio justo es el que se adecúa a la valuación del lugar, o sea, a lo que el objeto de una venta es comúnmente valorado en tal momento y lugar (Sewall, 1971, p. 20).

En esta definición se introducen aspectos diferenciales de lugar que no habían sido considerados en los enfoques anteriores, en los cuales el precio justo era simplemente visto desde una teoría de justicia.

San Antonino de Florencia (1389-1459)

Según lo citado por Bernard W. Dempsey (1935), san Antonino mantuvo la teoría de san Bernardino, al decir que el valor de un bien se determina a partir de una triple consideración: sus cualidades intrínsecas, su escasez y el deseo que despierte en la persona.

Como se observa, estos tres aspectos influyen según San Antonino de manera importante en la determinación del valor, pues las cualidades intrínsecas de un bien hacen que sea preferido o resulte según el caso más eficaz que otro; tal es el caso —expone el mismo autor— de que un caballo tiene más valor para hacer un viaje que un asno. De otro lado, la escasez juega un papel importante, dado que un bien entre más escaso adquiere mayor valor y

por último, una parte no pequeña del valor de los objetos surge del placer de la voluntad en obtener mayor o menor satisfacción en el uso de este.

Francisco de Vitoria (1483-1546)

Fundador de la Escuela de Salamanca. Diversos historiadores económicos sostienen que esta escuela sentó las bases de las modernas teorías de valor y precio.

Según Alejandro A. Chafuen (1980), Francisco de Vitoria enuncia que el precio de la cosa ha de ser buscado en la común estimación de los hombres y afirma que los costos no son un criterio para determinar el precio justo. Haciendo referencia a ello, dice: “Se sigue de este principio que dondequiera que se halla cosa venal de modo que existen muchos compradores y vendedores de ella, no se debe tener en cuenta la naturaleza de la cosa ni el precio al que fue comprada, es decir, lo cara que costó y con cuántos trabajos y peligros, v.gr., Pedro vende trigo; al comprarlo no se deben considerar los gastos hechos por Pedro y los trabajos, sino la común estimación ‘a cómo vale’. [Si un vendedor vendiera más caro el trigo] teniendo en cuenta los gastos y trabajos, vendería injustamente porque solo debe venderlo, según la común estimación en la plaza, a cómo vale la plaza”.

Vemos que Francisco de Vitoria en este texto expresa de manera clara dos aspectos a saber: que en la formación del precio justo no deben tenerse en cuenta los costos de producción y el trabajo, sino que este surge de la estimación común —a cómo vale—, pareciera indicar que este precio surge de un precio de

mercado. Pero también manifiesta que el precio de mercado de una mercancía no existe, lo que en realidad existe son tantos precios como transacciones se den, en las que estos son controlados por criterios de competencia.

Se observa que los escolásticos mantienen una *concepción objetiva del valor* cuando se habla de una *estimación común del precio justo*, pero si se dice que el *valor es subjetivo* se tendrían tantas valoraciones como personas, y en realidad lo que sucede es que cuando se habla de una estimación esta es puramente individual, y en este caso depende de cada persona, lo que contradice esta teoría.

Tomás de Mercado (1500-1575)

Es uno de los representantes de la Escuela de Salamanca. Hace aportes importantes a la concepción de precio justo en su obra *Suma de tratos y contratos*, al decir que para fijar precios las autoridades del reino deben tener en cuenta los siguientes elementos: “Débase considerar lo que a ellos [los mercaderes] les cuesta, las cosas que hacen en traerlo, el riesgo a que los exponen, por mar o por tierra, el tiempo que tienen ocupando en ello su dinero, hasta que se saca, ya junto esto, añadiendo un moderado interés, se hallará, y pondrá el precio justo” (De Mercado, 1975, p. 168).

De Mercado señala de manera clara que en la determinación del precio justo, los gobernantes deben tener en cuenta los costos, peligros y estado de la oferta y la demanda. Es el primero que incorpora los conceptos de *oferta* y *demanda* en la fijación del precio, pero estos términos son empleados de manera muy rudimentaria e imprecisa.

Luis de Molina (1535-1601)

Es también un destacado representante de la Escuela de Salamanca. De Molina (1981, pp. 159-168) analiza el tema de precio justo en su obra *La teoría del precio justo*, y dice que para conocer si la compraventa de un bien es justa o injusta, atiende específicamente al precio y para analizar esto presenta diferentes clases de precios. Distingue entre dos tipos de precios a saber: el *legal* y el *natural*. Entiende por precio legal, un precio justo que viene fijado por la autoridad pública mediante la ley o decreto público; de forma tal que si en algún momento a cambio de una mercancía que se vende se recibiera más de ese precio la venta sería injusta y debería sustituirse el exceso. El precio natural es el que las cosas tienen por sí mismas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público, por lo que dice que este es divisible, lo que quiere decir que puede variar dentro de ciertos límites, puede tomar distintos valores; de donde se desprende que el precio se considera justo o injusto no sobre la base de la naturaleza de las cosas consideradas en sí mismas, sino en cuanto sirven a la utilidad humana.

De Molina incorpora un análisis un poco más claro y preciso a la concepción de precio justo que sus predecesores y se acerca mucho más a una identificación del precio justo como igual al de mercado.

Luis Saravia de la Calle (1544-1623)

Este autor es reiterativo en afirmar que los costos de producción no debiesen hacer parte de los valores y precios de los bienes, y lo enuncia así:

Aquellos que miden el justo precio por el trabajo, los costos, y el riesgo incurrido por la persona que comercia la mercancía o la produce, o por los costos de transporte o los gastos de viaje hacia y desde la feria, o por lo que tiene que pagar a los factores por su trabajo, riesgo, y esfuerzo, están en un gran error, y lo están más aquellos que permitirían una cierta ganancia de un quinto o un décimo. Porque el precio justo surge de la abundancia o escasez de las mercancías, mercaderes, y dinero, como se ha dicho, y no de los costos, trabajo, y riesgo. Si tuviésemos que considerar el trabajo y el riesgo para fijar el precio justo, ningún mercader sufriría pérdidas, ni la abundancia o escasez de bienes entraría en consideración (citado por Grice-Hutchinson, 1952, p. 29).

Hemos venido encontrando una constante en los representantes de la Escuela de Salamanca: en la determinación del precio justo, enuncian no deben ser tenidos en cuenta los costos, y que este surge especialmente de la abundancia o escasez del bien en el mercado, o sea que este se determina por la oferta y la demanda. No obstante, los escolásticos sugieren que el precio justo debe ser fijado por los gobernantes pero atendiendo a criterios distintos al del de los costos.

Domingo de Soto (1495-1546)

Marjorie Grice-Hutchinson (1952) cita a Soto, y expresa cómo este autor retoma algunos conceptos que fueron ya planteados y, sostiene que los precios de los bienes no se determinan sobre la base de su naturaleza sino sobre la base

de las necesidades humanas, en las cuales lo que prima es la demanda que existe por el artículo y su abundancia o escasez. Vuelve sobre lo expresado por Luis de Molina, diciendo que hay dos tipos de precios justos, el natural y el legal. Del precio legal expresa, es necesario que los precios sean controlados, y deberían ser fijados por sus gobernantes. Del precio natural, dice que surge del hecho de que no todos los precios puedan ser fijados por los gobernantes, y deja que el precio natural sea determinado a discreción de los compradores y vendedores, para reflejar la naturaleza de las mercancías y su utilidad.

Respecto del precio natural, no está muy de acuerdo con este, por cuanto tampoco deja claro si este es determinado por la oferta y la demanda o por la opinión de un hombre prudente y justo. Su oposición a que el precio sea determinado en forma libre, la expresa así:

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

como alimentos a cualquier precio que pueda conseguir (De Soto citado por Grice-Hutchinson, 1952, p. 88).

En el párrafo que se acaba de citar si bien la atención del autor se centra en la forma como se determina el precio justo a partir de un precio natural, llama la atención la expresión "... pueden ser vendidas a cualquier precio que un comprador prudente y bien informado quiera pagar...", pues desde ese momento se están haciendo aportes valiosos a la definición de valor de mercado que hoy son utilizadas.

A manera de conclusión, los escolásticos marcan unas pautas diferenciadoras en lo expuesto hasta el momento; por un lado, se crea una diferencia entre los que defendían el precio justo sobre la base del costo de producción y los que lo defendían sobre la base de la utilidad o necesidad, por lo cual es incorrecto concluir que unos propugnaban el control de los precios y los otros no, pues ambos estaban a favor de que los precios debían ser controlados por el rey.

De otro lado, en su afán por fijar criterios para la determinación del precio justo, realizaron importantes avances que les permitieron pasar de un análisis puramente ético o moral de las cuestiones económicas a uno más teórico. Esbozaron —aunque de una manera rudimentaria— la teoría de la oferta y la demanda cuando se habla de la cantidad de compradores y vendedores, la escasez o abundancia de mercancías y de dinero.

Otro aporte importante es asociar la necesidad como base del valor y la cantidad de vendedores y compradores como elementos que

desempeñan un papel fundamental en la formación de los precios.

Los italianos

En Italia, algunos pensadores realizaron aproximaciones importantes a la teoría del valor. Entre ellos encontramos:

Bernardo Davanzati (1529-1606)

Se le considera el fundador de la Escuela Italiana. Si bien su tema principal no es la teoría del valor, marginalmente hace referencia al valor de las cosas. Se expresa así al respecto:

¿Qué es más importante para la vida que el trigo? Y, sin embargo, diez mil granos de trigo se venden por un grano de oro. ¿Cómo puede ser, entonces, que cosas que por naturaleza son tan valiosas valgan tan poco en oro? ¿Y de acuerdo a qué principio es que una cosa vale mucho más que otra? (Davanzati, citado por Sewall, 1971, p. 53).

Davanzati deja entre ver en estas pocas líneas la paradoja del valor.

También se manifiesta respecto a la utilidad así:

Una rata es una cosa desagradable pero en la prisión de Caslino se vendió una en 200 florines, debido a la gran escasez y no era cara porque el que la vendía se moría de hambre y el que la compraba se perdía de escapar (Davanzati, citado por Sewall, 1971, p. 54).

Se marca una gran diferencia en la concepción de la utilidad dada por los escolásticos

pues se pone el origen de la utilidad de un bien en el hombre y no en las cosas. Los escolásticos hablaban de la capacidad que tienen las cosas para satisfacer necesidades, con lo que le dan a la teoría del valor un enfoque más objetivo, a pesar de que están hablando de utilidad.

Ferdinando Galiani, abad (1728-1787)

Según Emil Kauder (1965), Galiani tenía una posición eminentemente subjetiva y marca diferencias importantes en la concepción de valor desde la definición de utilidad, al decir "...el hecho de que los términos *más o menos útil* son términos relativos y que su importancia corresponde a diferentes estados de las personas...". Galiani incorpora un nuevo aspecto y es que la utilidad está condicionada por el momento en que se encuentre la persona, lo que hace que la utilidad sea particularmente subjetiva.

Galiani realiza un esbozo interesante de la teoría del valor con base en el binomio utilidad-escasez, pero sin que llegue a plantear de manera clara y explícita la utilidad marginal.

Es evidente que el aire y el agua, que son los elementos más útiles para la vida humana, no tienen valor porque no son escasos. Por otro lado, una bolsa de arena de las playas de Japón puede ser escasa, pero no tendrá valor puesto que no tiene una utilidad particular (Galiani, citado por Grice-Hutchinson, 1952, p. 64).

Galiani da un paso adelante en la integración utilidad-escasez que había sido planteada muchos años atrás por el escolástico san Bernardino de Siena.

Daniel Bernoulli (1700-1782)

A Bernoulli se le considera el descubridor de la teoría de la utilidad marginal, cuyos cimientos se encuentran cuando expresa:

Un prisionero rico que posee dos mil ducados pero necesita dos mil ducados para comprar su libertad, valorará estos dos mil ducados adicionales más que otro hombre que tiene menos dinero que él (Bernoulli, citado por Kauder, 1965, p. 32).

Si bien no se evidencia una profundización en el uso de la teoría de la utilidad marginal, se espera que esta teoría pueda explicar por qué las personas valoran más un bien que otro, que es lo que encontramos expresado en el párrafo de Bernoulli que cita Emil Kauder, sin que este haya dicho nada sobre este eje de la teoría.

A manera de conclusión, los pensadores de la Escuela Italiana fueron —en comparación con los escolásticos— más subjetivistas al explicar el origen de la utilidad. Pero así mismo no hay explicación respecto a la formación de los precios.

Los franceses

Richard Cantillon (1680-1734)

Según Augustus M. Kelley (1964), para Richard Cantillon en su *Essai sur la nature du commerce en général*, las cosas tienen un *doble precio* o *valor de cambio*, uno *intrínseco* y otro determinado por la necesidad de los individuos al que llama *precio de mercado*. El precio o valor intrínseco de la cosa —dice— es la medida de la cantidad de la tierra y de trabajo que entró en la produc-

ción, teniendo en cuenta la relación con la fertilidad o producto de la tierra y la calidad del trabajo. Además, expresa, nunca hay variación en los valores intrínsecos, pero la imposibilidad de hacer que la proporción de las mercancías producidas y la producción de un país concuerde con la del consumo produce una variación diaria y una perpetua ondulación de los precios de mercado. Estos últimos varían según las necesidades de los compradores y vendedores.

La explicación de Cantillon guarda similitud con los lineamientos planteados por los escolásticos respecto a la formación de los precios en el mercado, ya que hace referencia a la cantidad de compradores, vendedores y mercancías, pero también es mucho más detallado en la explicación de cómo y por qué la cantidad de las mercancías, de compradores y vendedores hacen subir o bajar los precios. Cantillon asimila el precio justo enunciado por los escolásticos con el *valor real*, que identifica con la cantidad de tierra y trabajo empleados en producir el bien.

Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781)

La línea de pensamiento de Turgot sobre el tema de valor y precio expresada en su obra inconclusa *Valuer et monnaies*, citada por Hannah R. Sewall (1971), trae algunos aspectos como los que se expresan a continuación: “[...] el valor expresa el placer relativo a nuestras necesidades por el cual los bienes y dones de la naturaleza son considerados como que se adaptan a nuestro placer, a la satisfacción de nuestros deseos... Aunque este placer puede ser siempre relativo a nosotros, sin embargo, al explicar la palabra valor tenemos en vista

una cualidad *intrínseca* al objeto y por cual sirve para nuestro uso [...]” (Turgot, citado por Sewall, 1971, pp. 96-97).

Este autor le asigna un ingrediente objetivo a la utilidad, y según lo analizado hasta el momento, no se debería hablar de cualidad intrínseca de los objetos para satisfacer una necesidad, por cuanto un objeto tiene tantos usos como la mente pueda imaginar.

Turgot también trae en su reflexión sobre el valor el tema de la escasez pero como sinónimo de la dificultad de adquisición, situación en la que no logra ser claro ni preciso, por cuanto no necesariamente son iguales.

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

Respecto al precio, Turgot manifiesta en su obra *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* que “...la necesidad recíproca ha llevado al intercambio de lo que la gente tiene por lo que no tiene... cada uno tendrá que ponderar la valuación de la mercancía que entrega contra el deseo que tiene de la mercancía que recibe. Y fijar de acuerdo con esto la cantidad de cada una a ser intercambiada...” (Turgot, 1971, pp. 28-29).

Cada transacción tendría su precio, dado que, de un lado, surge de la necesidad del bien a intercambiar y, de otro, del acuerdo de las par-

tes. Dicho de otro modo, el intercambio se lleva a cabo, porque cada parte valora más la cantidad de mercancía que recibe que la que está entregando. Se podría decir que la formación de precios está explicada en términos subjetivos, en valoraciones individuales.

Etienne Bonnot de Condillac (1715-1780)

En este autor encontramos importantes precisiones respecto a los conceptos de *valor* y *precio* que no habían sido enunciadas ni por los escolásticos ni por los italianos. A continuación, citaremos algunos apartes citados a su vez por Hannah R. Sewall:

Nosotros estimamos un bien sobre la base de la utilidad que tenga para los usos en que lo queremos emplear. Ahora bien, esta estima es lo que llamamos valor. Decir que una cosa tiene valor, es decir que es útil, o que es útil para algún uso (Condillac, citado por Sewall, 1971, p. 108).

Condillac expresa con claridad cómo la estimación o valor que se hace de un bien recae sobre su utilidad, y cómo esta tiene un enfoque netamente subjetivo. Lo anterior lo concreta así:

[...] Es necesario, entonces, recordar que, aunque las cosas tienen un valor porque tienen cualidades que les permiten satisfacer nuestras necesidades, no tendrán valor para nosotros si no juzgamos que en realidad tienen esas cualidades. Su valor está, entonces, principalmente en el juicio que hacemos de sus utilidades (Condillac citado por Sewall, 1971, p. 108).

En su reflexión, Condillac no olvida el papel de la escasez en la determinación del valor, y se expresa así al respecto:

En la abundancia uno siente que necesita menos, porque uno no tiene miedo del desabastecimiento. Por la razón opuesta, uno siente que necesita más en la escasez y miseria. El valor de las cosas aumenta con la escasez, y disminuye con la abundancia. [...] el mayor o menor valor, manteniéndose la misma utilidad, está fundamentado en la escasez de las cosas o en su abundancia, o mejor en la opinión que tengamos de su escasez o de su abundancia. Digo manteniendo la misma utilidad, porque es lo suficientemente claro que si suponemos una igual escasez o una igual abundancia, uno les da mayor o menor valor según las juzgue más o menos útiles (Condillac citado por Sewall, 1971, pp. 108-109).

Condillac es más claro que Turgot en la definición de la escasez; no obstante, expresa que por sí sola no es determinante del valor de las cosas.

Este autor también rechaza que los costos tengan influencia sobre el valor, así: “[...] una cosa no tiene valor porque cuesta, como uno puede suponer, sino que cuesta porque tiene valor” (Condillac, citado por Sewall, 1971, p. 109).

Respecto a la concepción de *precio*, lo identifica como resultado de valoraciones individuales, así:

Cuando todos en general están de acuerdo en entregar cierta cantidad de vino a cambio

de cierta cantidad de maíz, entonces el maíz en relación con el vino, y el vino en relación con el maíz también tendrá un valor generalmente reconocido por todos [...]. Ahora bien, este valor relativo generalmente reconocido en los intercambios es el fundamento del precio de las cosas. El precio es, entonces, solamente el valor estimado de una cosa en relación con el valor estimado de otra [...]. Las cosas son recíprocamente el precio de una respecto de otra [...] (Condillac, citado por Sewall, 1971, p. 110).

Considera el *precio* un *valor relativo*, que surge del intercambio, y que es determinado en función de los bienes que intervienen en el intercambio.

Este autor incorpora un elemento importante: la relación precio y valor, y dice, el valor es anterior a cualquier intercambio o precio:

Cuando tenemos necesidad de una cosa, ella tiene valor, lo tiene solo por ella y antes de que haya cualquier intención de realizar un intercambio [...]. Solo en el intercambio tiene un precio [...] y su precio [...] es la estimación que hacemos de su valor cuando en el intercambio comparamos su valor con el valor de otra (Condillac, citado por Sewall, 1971, p. 111).

Este autor hace precisiones valiosas en relación con los conceptos de valor y precio; de un lado, la integración *utilidad* y *escasez* como aspectos importantes en la determinación del valor. Respecto al *precio*, lo identifica como va-

loración individual y relativa que surge de una relación de intercambio.

A manera de conclusión, podríamos decir que los franceses logran una mejor aproximación y precisión de la teoría del valor y del precio que los italianos y los escolásticos, y eliminan la influencia de los costos en la determinación del precio.

Los ingleses preclásicos

William Petty (1623-1687)

Sir William Petty no hace propiamente un aporte a la teoría de valor y precio, pues trata de manera muy tangencial estos temas, al tiempo que se encuentran pocas referencias al respecto.

Según Petty (1986), las cosas deben valorarse por *dos denominadores naturales*, la tierra y el trabajo, lo que implica que al valorar un bien se valoraría de un lado con una cantidad de tierra y por otro, con una cantidad de trabajo. Un ejemplo que presenta el autor es el de un barco o un vestido, que podría decirse vale tanta cantidad de tierra, con otro tanto de trabajo, de lo cual concluye el autor que el barco y el vestido fueron criatura de la tierra y trabajo de los hombres.

Al analizar el planteamiento hecho por Petty, hay más un retroceso que un aporte a la concepción de valor, pues contrasta con lo expuesto por otros autores hasta el momento y centra su atención en los *factores de producción* tierra y trabajo sin profundizar en estos.

En relación con el precio, Petty parece tener una teoría implícita de los precios basada en los costos de producción y especialmente centrada en el trabajo, cuando expresa:

El maíz será dos veces más caro donde trabajan doscientos agricultores que hacen el mismo trabajo que podrían realizar cien: la proporción, por tanto, está compuesta con la proporción de gasto superfluo (viz, si a la causa de la carestía mencionada arriba se le agrega el doble de gastos de lo que es necesario), entonces el precio natural se cuadruplicará (Petty, 1986, p. 90).

Petty no genera casi ningún valor agregado a los conceptos de valor y precio.

John Locke (1632-1704)

Locke nos permite ver una evolución en su pensamiento sobre la teoría de los precios en dos de sus obras. A continuación, veremos este cambio.

En su obra *Second Treatise of Civil Government* (1690), sostiene una teoría basada en el costo de producción y se expresa así:

[...] El pan, el vino y las ropas son cosas de uso diario y de gran abundancia; sin embargo, si el trabajo no nos proveyese de esta clase de artículos tan útiles, nuestro pan, nuestra bebida y nuestras ropas serían las bellotas, el agua y las hojas o las pieles. Porque el mayor valor que tienen el pan sobre las bellotas, el vino sobre el agua y el paño o la seda sobre las hojas, las pieles o el musgo, se debe por completo al trabajo y a la industria humana. Las bellotas, el agua y las hojas son el alimento y el vestido que nos proporciona la Naturaleza, abandonada a sí misma; los otros productos, como el pan, el vino y los paños, nos los proporcionan

nuestra actividad y nuestro esfuerzo. Bastará comparar el exceso de valor que tienen estos sobre aquellos para ver que el trabajo constituye, con mucho, la mayor parte del valor de las cosas de que nos servimos en este mundo [...] (Locke, 1955, pp. 33-34).

Si bien el tema de precio y valor es marginal, en su obra se observa un acento importante en este corto texto de que los precios dependían de las horas de trabajo invertidas.

Sin embargo, en 1696 publica su obra *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*, en la cual cambia su enfoque de la determinación de los precios centrado en el costo de producción por una nueva orientación que sostiene que la formación de los precios está dada por la oferta y la demanda, aunque no profundiza en estos conceptos.

En esta obra se expresa así, según lo citado por Edwin Cannan (1930):

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

La venta de cualquier cosa depende de su necesidad o utilidad, como determine la conveniencia o la opinión, guiada por la fantasía o la moda [...] (Cannan, 1930, p. 158).

Se observa en Locke un cambio importante pero se desconoce qué lo llevó a este viraje en su concepción de valor y precio.

John Law (1671-1729)

Law sigue la línea de pensamiento de Locke en la obra *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*, y enfatiza su teoría sobre valor al expresar:

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

Los bienes de la misma especie difieren en valor por diferencias en la calidad. Por ejemplo, un caballo es mejor que otro. La cebada de un país es mejor que la de otro.

El valor de los bienes cambia ante cualquier variación en su cantidad o en la demanda de ellos o por ellos. Si la cantidad de avena es mayor que la del año anterior y la demanda es la misma o menor, el valor de la avena será menor (Law, 1966, pp. 4-5).

En su concepción de valor, Law integra oferta, demanda, utilidad y escasez. El autor explica cómo un bien que puede ser muy útil,

pierde valor cuando la cantidad de este bien excede su demanda y, por el contrario, gana valor cuando el bien es escaso. Incorpora un elemento nuevo al valor: la calidad de bien, pues dos bienes pueden ser iguales y tener valores diferentes.

En los ingleses preclásicos dejan entrever algunas ideas subyacentes del valor y precio, pero sin que pueda hablarse de aportes importantes a las teorías de valor y precio.

Los clásicos

Con los economistas de la Escuela Clásica, puede decirse que la ciencia económica comienza a identificarse como una ciencia independiente de la moral y la política. Tal es el caso de los conceptos de *valor* y *precio* que en muchos casos eran concebidos desde estas ópticas.

Adam Smith (1723-1790)

En su teoría diferenció claramente el *valor de uso* y el *valor de cambio*, pero puso su centro de atención en el valor de cambio.

Así se expresa sobre las diferencias entre el valor de uso y el valor de cambio:

Se debe observar que la palabra *valor* tiene dos significados diferentes; algunas veces expresa la *utilidad* de un objeto en particular, y otras el *poder de comprar* otros bienes que la posesión de dicho bien nos permite. El primero puede llamarse *valor de uso*, el otro *valor de cambio* (Smith, 1981, p. 44).

Adam Smith mantiene inicialmente los conceptos de valor de uso y valor de cambio, el primero referido al valor que tienen los bienes

por la utilidad que representan para satisfacer una necesidad o un deseo. Y el valor de cambio que surge de la propiedad que tiene un bien de ser intercambiado por otro.

Históricamente, el valor de cambio se ha asociado con el precio de las mercancías.

Smith centró su análisis en el valor de cambio; sin embargo, no deja de reconocer que los bienes tienen valor de cambio porque tienen un valor de uso. Dicho de otro modo, el valor de cambio descansa en el valor de uso, pues ninguna persona tendría interés en intercambiar objetos que no tuviesen un valor de uso o ninguna utilidad.

Smith ejemplifica lo anterior con la paradoja del valor:

Las cosas que tienen un alto valor de uso tienen frecuentemente poco o ningún valor de cambio; y, por el contrario, aquellas que tienen un alto valor de cambio frecuentemente tienen poco o ningún valor de uso. Nada es más útil que el agua: pero con ella no se puede comprar casi nada, casi nada se puede cambiar por ella. Un diamante, por el contrario, tiene poco valor de uso; pero a menudo se puede cambiar por una gran cantidad de otros bienes (Smith, 1981, pp. 44-45).

Si bien no hace un análisis exhaustivo al respecto, sí introduce aspectos en los que menciona que para un bien que es útil el precio o valor de cambio se regula de acuerdo con la demanda, dependiendo de si su utilidad es general o no, y de acuerdo con la abundancia que haya para satisfacerla.

Para sus reflexiones de valor y de precio, Smith toma dos referentes: la *medida del valor de cambio* y los *determinantes del valor de cambio*.

La medida del valor de cambio la asociaba a la cantidad de horas de trabajo que se consumía para producir un producto. Al hacer referencia al respecto, en *Of the real and Nominal Price of Commodities, or of their Price in Labour, and their Price in Money*, quinto capítulo de su obra *Wealth Nations*, Smith sostiene que debido a los cambios en el poder adquisitivo del dinero, este no es una buena medida del precio de las cosas; en cambio, el trabajo va a dar una medida real del precio. No obstante, reconoce que la unidad de medida trabajo presenta muchos problemas, por las diferencias que se pudieran generar en aspectos como las distintas profesiones, el grado de preparación, las diferencias en las habilidades individuales, etc.

Después de haber explicado cuál es la mejor medida del valor de cambio, el autor se dedica en el capítulo VI, *Of the Component Part of the Price of Commodities*, a analizar los determinantes de valor, y señala:

Tan pronto como se acumula capital en las manos de personas particulares, algunos de ellos naturalmente lo emplearán en dar trabajo a personas laboriosas, a quienes proveerán con materiales y subsistencia, con el objeto de obtener una ganancia con la venta de su trabajo, o por lo que su trabajo agrega al valor de los materiales. Al cambiar la manufactura terminada sea por dinero, por trabajo, o por otros bienes, por encima de lo que puede ser suficiente para pagar el precio de los materiales y el salario de los trabaja-

dores, algo debe quedar de ganancia para quien se tomó el trabajo de arriesgar su capital en esta aventura. Por lo tanto, el valor que los trabajadores agregan a los materiales se resuelve, en este caso, en dos partes, de las cuales una paga sus salarios y la otra la ganancia de su empleador sobre el total de capital y salarios que adelantó (Smith, 1981, p. 66).

De esto se puede inferir que parte de los determinantes de valor está dada por los materiales, por la paga de los salarios a los trabajadores y por la ganancia que el empleador espera sobre el total de capital y salarios que pagó. Dicho de otro modo, el trabajo no es el único determinante del valor de cambio, también las ganancias forman parte de él.

Hasta aquí hemos hablado de dos determinantes de valor: los salarios del trabajo y las ganancias de capital. Se agregó un tercero, a saber, la renta de la tierra que explica así:

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

la renta de la tierra, y conforma un tercer componente en el precio de gran parte de las mercancías (Smith, 1981, p. 67).

Este tercer componente surge de pagar la renta de la tierra, que unido al precio del trabajo total empleado en juntar, fabricar y traerla al mercado, y la ganancia son los determinantes del valor de cambio.

Estos tres determinantes pueden según Smith medirse en horas de trabajo, que últimas van a permitir expresar en términos reales los precios o valores de cambios de los bienes.

Estos tres determinantes de valor —dice— corresponden al valor natural de los bienes.

En el capítulo VII, *Of the Natural and Market Price of Commodities*, explica cómo se determina el precio de mercado de los bienes y su relación con el precio natural. Respecto al precio de mercado, dice que es el precio al que efectivamente cualquier mercancía es comúnmente vendida. Este precio de mercado puede estar por encima, por debajo o coincidir con su precio natural. El precio de mercado de toda mercancía particular está regulado por la proporción entre la cantidad que efectivamente fue traída al mercado y la demanda de aquellos que están deseosos de pagar el precio natural de la mercancía (Smith, 1981, p. 73).

Además, Smith analiza como la formación y fluctuación de los precios de mercado solo se dan por cambios en la oferta y la demanda.

A manera de conclusión, se puede decir que la teoría de valor de Smith no es una teoría de valor trabajo, sino una teoría del costo de producción. También podría decirse que la dife-

rencia entre precio natural y precio de mercado surge de los determinantes de cada uno: el precio de mercado determinado por la oferta y la demanda, y que este tiende al precio natural que es determinado por los costos de producción.

James Maitland, octavo conde de Lauderdale (1759-1839)

Este autor critica la teoría de valor de cambio de Adam Smith y algunas otras posturas de autores anteriores. James Maitland, conde de Lauderdale, en su obra *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, elimina todo concepto objetivo o intrínseco de valor, y une los conceptos de utilidad y escasez como determinantes del valor de uso o utilidad de las cosas, diciendo: "...para conferir valor hacen falta dos requisitos: 1) que la mercancía, siendo útil o agradable al hombre, debe ser objeto de su deseo; 2) que tenga algún grado de escasez" (Maitland, 1967, p. 12).

El conde de Lauderdale también analiza las causas de las variaciones de los precios con fundamento en la oferta y la demanda, señalando:

- [...] Toda mercancía estará, por supuesto, sujeta a variaciones de su valor debido a cuatro circunstancias diferentes.
- a. Estará sujeta a un incremento de su valor por una disminución de su cantidad.
 - b. A una disminución de su valor por un aumento en su cantidad.
 - c. Puede sufrir un aumento en su valor por la circunstancia de un aumento en su demanda.
 - d. Su valor puede disminuir por una caída en la demanda (Maitland, 1967, pp. 13-14).

Como se observa, pone a depender el valor de todas las mercancías de la cantidad que las hace objeto del deseo del hombre y de las circunstancias de escasez que estas puedan tener. Se puede ver que para el autor era claro que ni la utilidad, ni la escasez por sí solas les dan valor a las cosas; estas adquieren valor cuando además de útiles son escasas.

Hace un manifiesto expreso para criticar la teoría de Smith diciendo: “[...] el trabajo es la cosa que está más sujeta a las variaciones de su valor, y es, por supuesto, la peor de todas las cosas que se pudieron elegir para realizar esa tarea” (Maitland, 1967, pp. 27-28).

David Ricardo (1772-1823)

David Ricardo pudiese decirse que es el economista clásico que causó mayor confusión en lo que a teoría del valor se refiere, dado que en lo que expresa no permite conocer con claridad la esencia de su teoría, así lo manifiestan algunos autores cuando sostienen:

Emile James (1974): “Ricardo [...] no pensaba que la relación de cambio entre dos bienes no pudiera ser nunca diferente de la relación entre las respectivas cantidades de trabajo incorporadas en los bienes”.

Henry W. Spiegel (1973) dice que la teoría de valor de cambio de Ricardo puede interpretarse como una teoría del costo de producción y afirma: “El gran impacto hecho por Ricardo en la economía se debe a que es un exponente de una teoría del valor-trabajo y no un exponente del costo de producción”.

Ricardo realizó tres ediciones de su obra *On the Principles of Political Economy and Taxation*, en 1817, 1819 y 1821, pero el capítulo dedicado a valor, en cada una de ellas incorporó modificaciones, según enuncia Juan C. Cachanosky (1994).

El primer capítulo de su obra está dedicado al *On Value* y está dividido en siete secciones. En la primera sección, *El valor de un artículo, o la cantidad de otra mercancía por la que se puede intercambiar, depende de la cantidad relativa de trabajo que es necesaria para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo*” (Ricardo, 1971, p. 55), encontramos explícitamente que el valor de cambio o precio está determinado por la cantidad de trabajo que requiere la producción de un bien; parece que el trabajo es el único determinante del valor de cambio de las mercancías.

En esta misma sección expresa siguiendo a Smith, que el valor tiene dos significados: “[...] a veces expresa la utilidad de algún 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, p. 55).

Así mismo, cita la paradoja del valor así:

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, p. 55).

El autor termina concluyendo que la utilidad no es la medida del valor de cambio, pero sí es una condición necesaria para que este exista.

Y añade David Ricardo (1971) que, si una cosa tiene valor de uso, su valor de cambio puede explicarse de dos maneras: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para su obtención.

Ricardo logra expresar de mejor forma su teoría en sus cartas. En una de ellas dirigida a Jean Baptiste Say, escribe:

La utilidad es sin duda alguna la base del valor, pero el grado de utilidad nunca será la medida por la cual se estime el valor. Un artículo difícil de producir valdrá siempre más que otro fácilmente producido, aun cuando todo el mundo estuviese de acuerdo en conceder al primero una mayor utilidad. Para que un producto tenga valor debe ser útil, pero las dificultades inherentes a su producción constituyen la medida real de su valor. Por tal motivo, el hierro es más barato que el oro, aunque más útil (Ricardo, 1962, p. 163).

En este texto, el autor integra al valor de cambio con utilidad y trabajo, sin hacer mención a ningún otro factor, situación que ha llevado a malinterpretar la teoría de Ricardo, pues su afirmación está bajo el supuesto de que todos los bienes se producen con igual cantidad de capital fijo y que se amortizan en el mismo tiempo. Esta tesis se ve con mayor claridad en el siguiente texto:

[...] En cualquier etapa de la sociedad, las herramientas, implementos, construcciones

y maquinaria empleados en las distintas actividades pueden tener distintos grados de durabilidad, y pueden requerir diferentes proporciones de trabajo para producirlos. También pueden variar las proporciones en que el capital apoya al trabajo y en que se invierte en herramientas, maquinaria y edificios. Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo, y esta variedad en las proporciones en que ambas clases de capital pueden combinarse, introducen otra causa, además de la cantidad de mayor o menor trabajo necesario para producir los bienes, para las variaciones de su valor relativo (Ricardo, 1971, p. 72).

En este texto vemos no una teoría valor-trabajo, sino una teoría valor de cambio determinada por los costos de producción, con la que sigue más de cerca a Adam Smith. Esto lo confirmamos con el siguiente apartado:

Adam Smith creía que, así como en las primeras etapas de una sociedad todo el producto del trabajo pertenecía al trabajador, y que al acumularse una existencia de dicho producto, una parte de él se convertía en ganancia, esa acumulación, necesariamente, y sin tomar en cuenta los diferentes grados de durabilidad del capital, ni ninguna otra circunstancia, elevaba el precio del valor de cambio de los productos y, en consecuencia, su valor ya no estaba regido por la cantidad de mano de obra necesaria para su producción. Por el contrario, yo sostengo que no es debido a esta división en ganancias y salarios, que no es debido a la acumulación

de capital por lo que varía el valor de cambio, sino que ello ocurre, en todas las etapas de una sociedad, debido a dos causas únicamente: una, la mayor o menor cantidad de mano de obra requerida; la otra, la mayor o menor durabilidad del capital, que la una, jamás es invalidada por la otra, sino solo modificada por ella.

Podríamos concluir que Ricardo —al igual que Smith— centró su teoría en el precio. El precio natural lo determinaba el costo de producción y no la cantidad de trabajo incorporado y el precio de mercado decía se modificaba así: los capitalistas expanden la producción cuando el precio de mercado está por encima del precio natural y lo contraen cuando está por debajo.

John Stuart Mill (1806-1873)

De John Stuart Mill se dice es el último de los clásicos; con él, la economía clásica alcanza el máximo de popularidad y aceptación especialmente en Inglaterra. El gran aporte de Mill fue poner de manera más ordenada y clara el pensamiento de Smith y de Ricardo.

Mill cierra una era de la teoría del valor y del precio de los economistas clásicos con su frase célebre: “Afortunadamente, no queda nada que aclarar en las leyes del valor, ni para los escritores actuales, ni para los del porvenir: la teoría está completa” (Mill, 1978, p. 386). Esta frase se repite hasta la última edición de su obra *Principios de la Economía Política* en 1871, momento en el cual se produce la revolución en las teorías del valor y del precio con la formulación de la teoría de la utilidad marginal.

Siguiendo a sus antecesores clásicos, Mill empieza por diferenciar entre *valor de uso* y *valor de cambio*:

En economía política, el uso de una cosa significa su capacidad para satisfacer un deseo o servir para una finalidad. Los diamantes poseen esa capacidad en alto grado, y si no la tuvieran, no tendrían ningún precio. Así el valor de uso, o como lo llama el señor Quincey, el valor teleológico, es el límite extremo del valor de cambio. El valor de cambio de una cosa puede ser inferior a su valor de uso, no importa en qué proporción; pero que alguna vez pueda exceder del valor de uso implica una contradicción; supone que habrá personas que darán, por poseer una cosa, más del valor máximo que ellas mismas le atribuyen como un medio para satisfacer sus inclinaciones.

En este texto, Mill también diferencia entre valor de cambio y valor de uso, y dice que el valor de uso le pone un techo al valor de cambio, pues nadie pagará más por una mercancía de lo que la valora. Se podría decir que construye una mejor relación entre valor de uso y valor de cambio, sin que propiamente desarrolle una teoría del valor de uso. A continuación, veremos cómo logra distinguir entre valor de cambio y precio, que sus antecesores habían tratado como iguales.

Es preciso distinguir entre valor de cambio y precio. Los primeros economistas políticos usaron las palabras valor y precio como sinónimos, y el mismo Ricardo no siempre

las distinguió. Pero los escritores modernos, más precisos, para evitar el gasto inútil de dos buenos términos científicos para designar una misma idea, han empleado la palabra precio para expresar el valor de una cosa en función del dinero, esto es, la cantidad de dinero por la cual se cambiará. Por consiguiente, de aquí en adelante entenderemos siempre por precio de una cosa su valor en dinero; por valor, o valor de cambio de una cosa, su capacidad general de compra, el dominio que su posesión concede sobre todas las mercancías.

Después de sus precisiones semánticas, Mill se dedica a analizar en detalle la determinación del valor de cambio, tema en el cual sigue al detalle a Ricardo, pero expresando su teoría de una manera clara y ordenada. A partir de Mill se logran establecer diferencias claras entre los conceptos de *demanda* y *cantidad demandada*, diciendo que una variación de precio provoca cambios en la cantidad demandada y que una variación de la demanda provoca cambios en los precios.

Mill (1978), siguiendo a Ricardo, sostiene que las mercancías tienen un valor de cambio natural y uno de mercado; el primero está determinado por los costos de producción (salarios y ganancias) sin incluir la renta de la tierra, y el segundo está determinado por la oferta y la demanda. El precio de mercado tiende a igualarse con el precio natural.

El pensamiento de Mill es claramente ricardiano, y su aporte fue ampliar y aclarar el pensamiento de este.

Karl Marx (1818-1883)

Si bien la obra del alemán Karl Marx es escrita en tiempos muy cercanos a la teoría marginal, en su obra no se vislumbran los principios de esta; por el contrario, su pensamiento es en algunos casos confuso y dejan al descubierto contradicciones que su obra aun siendo escrita en diferentes momentos no logra resolver.

Siguiendo a los clásicos, Marx comienza diciendo que para que las cosas tengan valor tienen que ser útiles, dicho de otro modo tener un valor de uso, y dice así al respecto:

La utilidad de un objeto lo convierte en valor de uso. Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ella. Lo que constituye un valor de uso o un bien es, por tanto, la materialidad de la mercancía misma, el hierro, el trigo, el diamante, etcétera, y este carácter de la mercancía no depende de que la apropiación de sus cualidades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo [...]. En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del valor de cambio (Marx, 1973, p. 3).

Marx, al igual que los clásicos, tenía una teoría subjetiva del valor, en la que expresaba que para que una cosa tenga valor de cambio tiene que tener primero valor de uso.

A continuación, veremos cómo el autor empieza a explicar los determinantes del valor de cambio y olvida de momento el valor de uso. Al mismo tiempo, se observa una fuerte influencia

de Aristóteles y los escolásticos, cuando expresa que las cosas intercambiadas tienen que guardar una especie de igualdad o tener un factor común.

Tomemos ahora dos mercancías, por ejemplo, trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, cabrá siempre representada por una igualdad en que una determinada cantidad de trigo equivalga a una cantidad cualquiera de hierro, v. gr.:
 1 quarter de trigo = x quintales de hierro.
 ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 quarter de trigo y en x quintales de hierro, se contiene un algo en común de magnitud igual. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es de suyo ni la una ni la otra (Marx, 1973, p. 5).

También expresa que si no se tuviese en cuenta el valor de uso de las mercancías, sería el trabajo lo único común a todas las mercancías, lo enuncia así: “Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías, estas solo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo” (Marx, 1973, p. 5).

Dentro de esta expresión valor-trabajo, lo que le interesaba a Marx era que para determinar los precios relativos de las distintas mercancías, habría que igualar la cantidad de horas de trabajo que se requiere para la producción de cada una. Esta posición fue criticada y rebatida por algunos teóricos y es el mismo Marx quien la refuta, diciendo:

Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo inver-

tida 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, p. 6).

El eje de la teoría de Marx consiste en decir que la base de valor de una mercancía está determinada por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla, lo que equivale a un promedio de las fuerzas individuales de trabajo. Esto lo enuncia así:

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, p. 7).

Con esto, Marx da un paso adelante a lo planteado por los clásicos en la teoría valor-trabajo, al hacer referencia a un trabajo socialmente necesario para la producción.

Para precisar su concepción de valor como trabajo socialmente necesario, dice:

La magnitud del valor de una mercancía permanecería, por tanto, constante, invariable, si permaneciese también constante el tiempo de trabajo necesario para su producción. Pero este cambia al cambiar la capacidad productiva del trabajo. La capacidad productiva del trabajo depende de una serie de factores, en-

tre los cuales se cuentan el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales (Marx, 1973, p. 7).

En conclusión, los clásicos diferencian entre *valor de uso* y valor de cambio, pero sus teorías se centran en el *valor de cambio* o *precio*. Identifican dos tipos de precios: el natural y el de mercado; respecto al primero Smith, Ricardo y Mill expresan que está determinado por los costos de producción y Marx agrega un nuevo elemento al decir que el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo *socialmente necesario* para producirla. Respecto al precio de mercado, coinciden en que se determina por oferta y demanda, y se encuentran mayores precisiones en Mill, respecto a las concepciones de oferta y demanda.

A. Reflexión sobre las premisas de valoración de las NIIF

La medición en contabilidad es parte esencial en el proceso de determinación de los importes monetarios por los que se reconocen y llevan contablemente los elementos de los estados financieros, para su inclusión en el balance y el estado de resultados (IASB, 2010).

Según los Estándares Internacionales de Información Financiera, uno de los criterios básicos para el reconocimiento de una partida en los estados financieros es que tenga un costo o valor que se pueda medir con fiabilidad. Este valor en muchas ocasiones debe ser estimado, particularmente si se emplea el valor razonable

como base de medición de algunos de los elementos de los estados financieros.

Al respecto, la NIIF 13 proporciona una guía de medición del valor razonable que aclara la definición de valor razonable, proporciona un marco claro de medición del valor razonable y mejora la información a revelar sobre las mediciones del valor razonable (Fundamento para las conclusiones NIIF 13, 2011). Este es el resultado del proceso de convergencia entre la International Accounting Standards Board, IASB, y la Financial Reporting Standards Board, FASB, para asegurar homogeneidad en las estimaciones del valor razonable en las NIIF y en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, PCGA, de Estados Unidos.

Al estimar el valor razonable de un activo, y en particular de uno no financiero, se debe considerar el precio que se fijaría al activo teniendo en cuenta el máximo y mejor uso del mismo, en la medida en que dicho uso sea físicamente posible, legalmente permisible y financieramente factible, todo dentro del marco de la perspectiva de los participantes del mercado.

Al revisar los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 13, se evidencian dos premisas de valuación orientadas a:

- El máximo y mejor uso supone la venta a un participante del mercado que utilizará el activo junto con otros activos.
- El máximo y mejor uso supone la venta a un participante del mercado que utilizará el activo de forma aislada, para obtener la mayor cantidad de beneficios económicos posibles.

En efecto, producto de las deliberaciones sobre la mencionada NIIF, se establecen las anteriores premisas de valor a partir de la definición de valor de uso y valor de cambio, definidos como:

... **Premisa de uso.** En donde el precio del activo sería el que se obtendría por la venta a un participante del mercado suponiendo que el máximo y mejor uso es la utilización del activo junto con otros activos y pasivos.

Premisa de intercambio. En donde el precio del activo sería el que se obtendría por la venta a un participante del mercado suponiendo que el máximo y mejor uso es la utilización del activo de forma aislada...

Ahora bien, dado que la premisa denominada como “de uso” podría llevar a confusión, en la medida en que la NIC 36 define el término “valor en uso”, aunque ambos tienen significados diferentes. Las premisas de valuación “Uso e intercambio”, en la NIIF 13 son renombradas de una forma que se entienda el objetivo de la premisa: a) El uso del activo junto con otros activos o b) el uso del activo de forma individual.

Teniendo en cuenta lo anterior, si se contrastan estas premisas con el origen de los conceptos de *valor* y *precio* dados por los clásicos, gestores de la economía del valor de uso y valor de cambio, se encuentra que:

NIIF Clásicos	Valor de uso <i>Valor que tienen los bienes por la utilidad que representan para satisfacer una necesidad o un deseo.</i>	Valor de cambio <i>El valor de cambio que surge de la propiedad que tiene un bien de ser intercambiado por otro.</i>
Premisa de uso <i>En donde el precio del activo sería el que se obtendría por la venta a un participante del mercado suponiendo que el máximo y mejor uso es la utilización del activo junto con otros activos y pasivos.</i> Premisa de intercambio <i>En donde el precio del activo sería el que se obtendría por la venta a un participante del mercado suponiendo que el máximo y mejor uso es la utilización del activo de forma aislada.</i>	Se observa que la premisa de uso de las NIIF está definida desde la concepción de precio, es decir, desde un valor de cambio. En esta medida, este concepto dista del concepto de valor de uso planteado por los clásicos, quienes lo plantean desde una perspectiva del valor del bien por la utilidad derivada de su uso y no por su intercambio.	Se observa que si bien la premisa de intercambio en las NIIF está definida como un precio, tiene una característica particular y es la de <i>máximo y mejor uso</i> de la utilización del activo en forma individual. Mientras que el valor de cambio surge de la propiedad que tiene un bien de ser intercambiado por otro, sin ninguna precisión respecto a la utilización del bien. No obstante, en ambas posturas, se evidencia el precio derivado de la acción de intercambio, lo cual hace coincidentes estos dos enfoques.

Tabla 1
 Premisas de valoración NIIF, valor de uso y valor de cambio
 Fuente: elaboración propia

Se puede concluir que las premisas de valoración según los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 13 *premisa de uso y premisa de intercambio*, vistas desde el valor de uso distan de la concepción presentada por los clásicos. No obstante, tanto la premisa de uso como la premisa de intercambio son presentadas como el precio que se obtendría por la venta a un participante del mercado, de lo cual podría decirse que es un valor de cambio a la luz de las teorías clásicas.

En consecuencia, el valor razonable atiende las concepciones teóricas del valor del intercambio, desde la perspectiva de mercado; por su parte, el valor de uso para los propósitos de medición de deterioro coincide con la teoría de valor de uso de estos autores.

Conclusiones

El desarrollo de este artículo permitió conocer cuán antiguas son las concepciones de valor y precio, cuyos primeros fundamentos nacen en el terreno de la ética, cuando los primeros filósofos trataban de responder a problemas de justicia y se preguntaban por el precio justo de las mercancías. Este pensamiento nació con Aristóteles y fue continuado por San Agustín hasta Santo Tomás de Aquino. Posteriormente, los escolásticos realizaron importantes avances que les permitieron pasar de un análisis puramente ético o moral de las cuestiones económicas a uno más teórico. Ellos lentamente empezaron a explicar qué era un precio y cómo se determinaba, con muchas imprecisiones, aunque lograron importantes avances. En especial la Escuela de Salamanca realizó significativos adelantos

analíticos. En sus análisis estaban mezclados conceptos subjetivos, objetivos y éticos, lo que refleja de todas maneras un importante progreso para la ciencia económica.

Así mismo, los italianos fueron —en comparación con los escolásticos— más subjetivistas al explicar el origen del valor en la utilidad; pero no logran una explicación respecto a la formación de los precios. Por su parte, los franceses obtienen una mejor aproximación y precisión a la teoría del valor y del precio que los italianos y los escolásticos, y eliminan la influencia de los costos en la determinación del precio. Después de una larga etapa ética se pasa a una teoría en la que las consideraciones de justicia quedan en un segundo plano. Los economistas clásicos dieron nacimiento a esta etapa de análisis teórico y sistemático de la ciencia económica, en la que concluyen que los costos determinan los precios.

Podemos decir que las diferentes escuelas crearon hitos importantes en la concepción de valor y precio, y cada una fue agregando elementos valiosos entre aciertos y desaciertos a las concepciones de valor y precio que se conocen.

Las definiciones de valor y precio que incorporan las Normas Internacionales de Valuación del International Valuation Standards Council, IVSC, recogen las características básicas del valor de uso y valor de cambio; el valor se expresa como la medida de los beneficios económicos de la posesión de los bienes o servicios. Podría decirse que mantiene el mismo sentido del valor de uso, que es considerado como el valor que tienen los bienes por la utilidad que representan para satisfacer una necesidad o de-

seo. Así mismo, el precio describe el monto pedido, ofrecido o pagado por un bien o servicio; y está definido como un valor de cambio o dicho de otro modo como un precio.

La contrastación realizada entre los fundamentos conceptuales del valor de uso y del valor de cambio y las premisas de valoración que sustentan las mediciones a valor razonable en las NIIF, permite evidenciar que esta base de medición es coincidente con la teoría de valor de cambio y dista de los planteamientos del valor de uso, lo que ratifica la perspectiva de mercado que impone las mediciones a valor razonable en el contexto de este modelo internacional.

Referencias

- Agustín, san (2007). *La ciudad de Dios*. Buenos Aires: Club de Lectores.
- Arias-Bello, Martha Liliana & Sánchez-Serna, Aracely (2011, enero-junio). Valuación de activos: una mirada desde las Normas Internacionales de Información Financiera, los Estándares Internacionales de Valuación y el contexto actual colombiano. *Cuadernos de Contabilidad*, 12 (30), 95-126. Disponible en: http://www.javeriana.edu.co/fcea/cuadernos_contab/vol12_n_30/vol12_30_4.pdf
- Aristóteles (1967). *Política*, vol. 1. Buenos Aires: Biblioteca Omeba.
- Aristóteles (1980). *Moral a Nicómaco*. Patricio de Azcárate (trad.). Madrid: Espasa-Calpe.
- Cachanosky, Juan C. (1994, mayo). Historia de las teorías del valor y del precio. Parte I. *Revista Libertas*, 20, 1994, pp. 2. Disponible en: http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/25_4_Cachanosky.pdf
- Cannan, Edwin (1930). *A Review of Economic Theory*. London: P.S. King and Son, Limited.
- Chafuen, Alejandro A. (1986). *Christians for Freedom: Late Scholastic Economics*. San Francisco, California: Ignatius Press.
- Dempsey, Bernard W. (1935). Just Price in a Functional Economy. *The American Economic Review*, 25 (3), 471-486.
- Grice-Hutchinson, Marjorie (1952). *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605*. Oxford: Clarendon Press.
- International Accounting Standards Board, IASB (2010). *Marco Conceptual*. International Financial Reporting Standards, IFRS (mayo de 2011). *Bases para las conclusiones IFRS 13*.
- James, Emile (1974). *Historia del pensamiento económico*. Madrid: Aguilar.
- Kauder, Emil (1965). *A History of Marginal Utility Theory*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Kelley, Augustus M. (1964). *Essai sur la nature du commerce en général – Richard Cantillon*.
- Law, John (1966). *Money and Trade Considered with a Proposal for Supplying the Nation with Money*. New York: Augustus M. Kelley.
- Locke, John (1955). *Second Treatise of Civil Government*. South Bend, Indiana: Gateway Editions.
- Maitland, James, octavo conde de Lauderdale (1967). *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*. New York: Augustus M. Kelley.
- Marx, Karl (1973). *El Capital*, Tomo I. México: Fondo de Cultura Económica, FCE.
- Mercado, Tomás de, fray, OP (1975). *Suma de tratos y contratos*. Madrid: Editorial Nacional.

Mill, John Stuart (1978). *Principios de la Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica, FCE.

Molina, Luis de (1981). *La teoría del precio justo*. Madrid: Editora Nacional.

Noratto-Gutiérrez, José Alfredo (2009, junio-diciembre). Theological Methods in the Middle Ages. *Cuestiones Teológicas*, 36 (86), 279-302.

Petty, William (1986). *The Economic Writings of Sir William Petty*. New York: Augustus M. Kelley Publishers.

Ricardo, David (1962). *Cartas 1810-1815*, Vol. VI. México: Piero Sraffa.

Ricardo, David (1971). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Harmondsworth, United Kingdom: Penguin Books.

Sewall, Hannah R. (1971). *The Theory of Value Before Adam Smith*. New York: Augustus M. Kelley, Publishers.

Smith, Adam (1981). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Classics.

Spiegel, Henry W. (1973). *El desarrollo del pensamiento económico*. Barcelona: Ediciones Omega S.A.

Tomás de Aquino, santo (1983). *Comentarios a la Ética a Nicómaco*. Buenos Aires: Centro

de Investigaciones en Antropología Filosófica y Cultural de la Asociación Argentina de Cultura, CIAFIC Ediciones.

Turgot, Anne Robert Jacques (1971). *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*. New York: Augustus M. Kelley Publishers.

Bibliografía consultada

Grice-Hutchinson, Marjorie (1982). *El pensamiento económico en España 1177-1740*. Editorial Crítica.

- Fecha de recepción: 30 de mayo de 2012
- Fecha de aceptación: 24 de septiembre de 2012

Para citar este artículo

Sánchez-Serna, Aracely del Socorro & Arias-Bello, Martha Liliana (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, NIIF. *Cuadernos de Contabilidad*, 13 (33), 433-462.