

La doctrina del Justo Precio, desde Aristóteles hasta la escuela moderna subjetiva del valor

María Paz Valdebenito González

Universidad Tecnológica Metropolitana, Santiago de Chile
pazvaldebenito@live.cl

Resumen

El objetivo general de este artículo consiste en analizar, mediante una reflexión crítica, los elementos constitutivos del precio justo, en el marco de diversas etapas históricas de la economía, a fin de establecer ciertos criterios que permitan realizar una genealogía del concepto en base a las diferencias esenciales que subsisten entre la teoría objetiva y la teoría subjetiva del valor.

Palabras claves: precio justo, valor, justicia, teoría objetiva del valor, teoría subjetiva del valor.

JEL: B19

Fecha de recepción:
17 de agosto 2015
Fecha de aprobación:
09 de enero 2016

La autora agradece la revisión y sugerencias de dos dictaminadores anónimos. Cualquier error u omisión es responsabilidad exclusiva de la autora.

Introducción

El objetivo general de este artículo consiste en analizar, mediante una reflexión crítica, los elementos constitutivos del justo precio, en el marco de diversas etapas históricas de la economía, a fin de establecer ciertos criterios que permitan realizar una genealogía general del concepto en cuestión.

La formación de los precios ha sido uno de los principales problemas del pensamiento económico. Finley, por ejemplo, cita en la introducción de su libro “La economía de la antigüedad” que “el problema central de la investigación económica estriba en la explicación del proceso de cambio, o más concretamente, en la explicación de la formación del precio” (Finley, 1973: 22). Formación que no sólo se inscribe en el campo de la economía, sino también en el de la ética, la política e incluso de la metafísica. La expresión más evidente de esa múltiple inscripción es la concepción del precio justo, basada en el principio de la equivalencia y en los criterios de la justicia conmutativa.

El precio justo en tanto concepto encuentra sus primeros indicios en el pensamiento filosófico griego, específicamente en Aristóteles. Más adelante, tras el establecimiento de la doctrina escolástica, dicho concepto irá modificándose hasta llegar a experimentar, en la era moderna de la subjetividad económica, una ambigua definición suya, apoyada en malentendidos de la escolástica sobre aquellos asuntos concernientes a la justicia en materias económicas (De Roover, 1958). Ante tal ambigua definición, surge el interés de repasar la teoría del justo precio desde sus orígenes, a fin de comprender las causas de su radical modificación y la pérdida de su importancia en lo que concierne a los análisis del valor y de la formación de los precios.

La teoría escolástica del valor, la cual llevará a cabo las primeras modificaciones de la doctrina del precio justo, se convertirá en el cimiento de los postulados de la teoría subjetiva moderna del valor, la cual intentará contradecir los postulados de la escuela clásica e intentará resolver el problema del valor de cambio de los bienes en función de un único principio de valorización, este es, la percepción individual de las personas en torno a la utilidad de las mercancías que consumen. Esta corriente teórica, según la cual la magnitud del valor reposa en una “confusión empírica entre precio y valor: el precio es el valor” (Azcurra, 1993:50), se encargará de ir borrando de la teoría económica toda consideración del problema del valor, dándolo por resuelto en base a los análisis de la utilidad marginal de los bienes económicos, quedando atrás la mensurabilidad del valor radicada en la equivalencia general, así como también todo aspecto de justicia vinculado a la formulación y al comportamiento de los precios en el mercado.

I. Orígenes del justo precio: Aristóteles y el principio del valor equivalente.

Aristóteles, en su condición de primer economista analítico, fue el primero en referir los asuntos de la justicia a la regulación de los precios, a partir de la equivalencia (valor de cambio) entre valores de uso desiguales en el marco de su intercambio. Tras tal inquietud surge la definición ética del justo precio, intervenida luego por los escolásticos

aristotélicos, con el fin de resolver, desde una mirada subjetiva, el problema incesante de la fijación del valor justo (precio justo) de toda cosa bajo su condición de mercancía.

La concepción aristotélica del justo precio apela a una equivalencia puesta en el objeto, en su valor equivalente (mensurable) y no en la subjetividad del comprador, es decir, apela a una equivalencia práctica (objetiva) del cambio, de acuerdo a un principio abstracto, la justicia.

Según Aristóteles, la justicia consiste en el hábito según el cual las personas se hallan en disposición de efectuar el Bien Común, resultando ser esta virtud la mayor de las virtudes, porque el que la posee puede practicar su bondad no sólo para consigo mismo, sino también con referencia al prójimo (justicia coextensiva). El espíritu de lo justo es, entonces, de carácter relacional y recíproco: lo uno se debe proporcionalmente a lo otro.

De acuerdo a la mirada del autor, la justicia, valor supremo, porta la capacidad de regular las desigualdades que todo tipo de relación mercantil entraña por naturaleza. Dicho supervalor concierne a dos campos de aplicación. Uno es el de la justicia total, la cual comprende todas las relaciones que toman lugar dentro de la comunidad. Su sentido es normativo, y el otro es el de la justicia particular, referida a aquellas acciones cuyo objeto específico es la distribución e intercambio de bienes de propiedad. Su sentido es la igualdad. De esta última se desprenden dos subclases, a saber, la justicia distributiva y la justicia conmutativa.

La justicia distributiva, compete a la proporción y no necesariamente a la igualdad aritmética. De acuerdo a este género de justicia, la igualdad es tratada como media, en base a los principios que uniforman la distribución del honor, del dinero u otros activos divisibles de la comunidad. El fin de este tipo de justicia consiste en preservar la proporción exacta entre lo que los miembros del régimen político dan y reciben. La proporción según esta subforma de justicia particular, es acorde al mérito de los que forman parte de dicho régimen. La justicia conmutativa (correctiva), en cambio, concierne en esencia a la igualdad aritmética -proporción geométrica- y actúa como la plataforma para el establecimiento de los precios, regulando, en base al principio de equivalencia, las inter-relaciones y el intercambio de bienes entre particulares. El fin de este tipo de justicia, en consideración de dicho principio, consiste en mantener el esquema igualitario en el que se inscribe todo tipo de transacción económica, ya que “lo justo en cuanto a las transacciones entre los hombres, es una especie de igualdad y lo injusto es una especie de desigualdad” (Aristóteles, 2001:91).

Tanto la justicia conmutativa como la justicia distributiva tienden a la igualdad y responden a un promedio entre las partes, con la diferencia de que en el caso de la primera, la base del intermedio entre lo mayor y lo menor yace fundada sobre los términos provecho y daño; beneficio y pérdida, respectivamente. Estos términos brotan del cambio voluntario, siendo el provecho aquello adicional que luego de la transacción se logra tener y que antes no se tenía; y el daño el efecto de una tenencia menor. Tener más o tener menos son condiciones desvirtuadas que derivan de la compraventa y de todas las demás transacciones garantizadas por la ley. Sea cual sea la distorsión alcanzada, se trata de un acto injusto, según el cual una de las partes está apropiándose

de un excedente que conlleva a que la otra parte asuma el déficit que dicho exceso trae consigo. Así, para evitar ese tipo de situación y preservar la armonía de la sociedad cívica, es necesario que exista una ley que defina el intermedio, es decir, lo justo, entre los extremos (inequivalencias) a los que tiende todo tipo de relación comercial.

La noción de justicia en materias económicas intentará resolver el problema de la desigualdad del valor de los bienes económicos. Esta noción apunta hacia la superación de las inequivalencias pecuniarias entre dos o más bienes en relación, cuyas cualidades (valores de uso) y productores directos, desiguales tanto en aptitudes como en laboriosidad, difieren entre sí. Aquella superación se dará por medio de un valor general, impropio a cada uno de los bienes transables, que deberá ser capaz de hacer congeniar la naturaleza material de tales bienes, asegurando que cada uno de los miembros de la transacción obtenga lo mismo que da.

Para resolver el problema de la desigualdad entre distintos bienes en relación, Aristóteles distinguirá dos formas del valor, esenciales a todo tipo de propiedad: valor de uso y valor de cambio. La definición de este doble valor será uno de los aportes más importantes a la teoría del valor desarrollada con posterioridad. Como bien señalan Socorro Sánchez-Serna y Marta Arias-Bello, “es Aristóteles quien hace las primeras reflexiones sobre el valor y el precio desde la perspectiva del valor de uso y valor de cambio, desde su preocupación por la manera de alcanzar una sociedad justa” (2012: 437).

Si bien Aristóteles no desarrolló una teoría del valor ni detalló los aspectos del valor de cambio, logró instalar la necesidad de contar con un valor objetivo (universal) de los bienes económicos, independiente de las circunstancias del mercado y de la estimación subjetiva de los participantes en el proceso de cambio. En sus postulados es posible hallar una aproximación a los conceptos valor de uso y valor de cambio, desde nociones éticas que apuntan a que el valor y el precio son formas que regulan la justicia ejercida sobre las relaciones comunes entre particulares, conceptos que serán desarrollados con mayor precisión por los economistas clásicos y seguidamente por Marx, desde un punto de vista objetivo donde el valor de cambio consiste en la expresión objetiva del trabajo.

Aristóteles al tratar el tema del valor, parte diciendo que cada mercancía alberga sus propias determinaciones, sus propias características (utilidades), las cuales no son equiparables a las características de otras mercancías. La equivalencia no puede darse entre las utilidades de bienes desiguales, entre los valores particulares de estos. Para que la igualdad logre efectuarse entre objetos de utilidades diferentes, es preciso que dichas utilidades sean llevadas a una cualidad común, a una forma general de proporción. Los oficios al intercambiarse deben ser llevados a su forma convenida de equivalencia, por medio de un valor general (medio de cambio) que permita que las cosas puedan tornarse igualables, por ende, intercambiables. Ese valor general se expresará mediante el precio de las mercancías, siendo la moneda la responsable de manifestarlo en su forma más concreta.

En la concepción aristotélica la medida en cuanto forma que equivale a la igualdad es la moneda. Concorde a dicha medida se concreta el intercambio, resultando ser aquella el medio por el cual se efectúan todas las relaciones económicas existentes y

por haber. La moneda (nomisma), en cuanto medida y expresión de un convenio, de la ley (nomos), permite que las mercancías sean mensurables e igualables; reporta conmensurabilidad a los bienes disponibles para el cambio. Según esta conmensurabilidad existe igualdad; según la igualdad cambio y según éste comercio. Ahora bien, para que el intercambio logre efectuarse, debe estar previamente determinado el uso impropio o secundario (valor de cambio) de las mercancías, sólo de esa manera se llevará a cabo el intercambio y, de ser así, existirá el trato comercial:

Todo lo que se cambie debe ser comparable de alguna manera. Por esto se ha introducido la moneda, siendo en cierto sentido un intermedio, porque sirve de medida a todas las cosas y, por lo tanto, al exceso y al defecto, por ejemplo, cuántos zapatos equivalen a una casa o a una cantidad dada de alimento. El número de zapatos dados a cambio de una casa (o una cantidad dada de productos alimenticios, si es agricultor el que hace el cambio) debe por eso corresponder a la razón existente entre el constructor y el zapatero. Porque de no ser así, no habría cambio ni relación. Y dicha proporción no se llevará a cabo de no ser que los géneros se igualen de algún modo. Por eso debemos medir todas las mercancías mediante algo (Aristóteles, 2001: 95-96).

En rigor, el valor de cambio de una mercancía será la base sobre la cual se formulará su precio, precio que en el caso de ser equivalente al valor cambiario de dicha mercancía adquirirá el grado de justo. En el caso de que el precio exceda o sea inferior al valor de cambio del bien transado, el precio pactado se tratará de un precio injusto.

En concordancia al rasgo ético del valor de cambio en las formulaciones de Aristóteles, puede señalarse que así como el juez resulta ser la personificación de lo justo en relación a lo jurídico, la personificación de lo justo en relación al intercambio resulta ser el precio justo, cuyo rol consiste en corregir las desigualdades derivadas de las relaciones injustas que toman lugar en el espacio donde subyace el intercambio comercial. De modo que lo justo, en la esfera de la justicia conmutativa, no es más que el intermedio entre el provecho y el daño proporcionado, en vista de que lo justo consiste en tener después de la transacción lo mismo que se tenía antes de ella, en otras palabras, el dinero obtenido tras la venta de un bien debe ser equivalente al valor que dicho bien entraña. Por ejemplo, si A y B intercambian “a” por “b”, no puede A tener más de “b” en relación a lo que B tendrá de “a” luego de la transacción. Para que la relación entre “A” y “B” sea justa, debe ser proporcional, totalmente equivalente, es decir, “a” debe ser igual a “b”, sin excesos ni defectos, ya que en palabras de Aristóteles “lo injusto es el exceso o defecto, contrario a la proporción (...) En el acto injusto, obtener poco en demasía es ser tratado con injusticia; alcanzar demasiado, obrar injustamente” (2001: 98).

La limitación del campo comercial, a través de principios éticos que sean capaces de regular cualquier especie de distorsión de los precios, se torna fundamental para la teoría económica de Aristóteles, quien establece que el intercambio se funda en la equivalencia; “considera las necesidades como la base definitiva del cambio, pero cree al mismo tiempo que es esencial una “igualdad armónica” anterior” (Roll, 1994: 34),

de modo que el problema de la determinación del valor económico abstracto adquiere rasgos morales que convierten al problema de la fijación de los precios en un problema tanto de carácter económico como moral. Según Eric Roll (1994:35), en Aristóteles encontramos la primera separación y reunión de los puntos de vista positivo y ético referidos al proceso económico.

Sin lugar a dudas, Aristóteles fue el primero en realizar un análisis del valor cambiario, a partir de una ética referida principalmente a los asuntos de la justicia correctiva, convirtiéndose el aspecto ético de sus análisis en el contenido esencial de las teorías escolásticas del intercambio, cuya primera y más importante aplicación estará puesta en la doctrina medieval del “precio justo”.

Si bien en los análisis aristotélicos no nos encontramos con una teoría desarrollada del valor ni del precio justo, precio que expresa el valor de una mercancía sin excedentes ni pérdidas, podemos encontrar claramente en ellos la enunciación primera del problema del valor de los bienes económicos y del establecimiento de los precios. En esa línea, los aportes de tales lineamientos analíticos para la doctrina económica son innegables.

A pesar de sus deficiencias, la teoría aristotélica del valor sirvió de base para las teorías del justiprecio desarrolladas durante el Medioevo hasta el acaecimiento de la teoría clásica del valor. Ahora bien, será en manos de la corriente escolástica, donde la doctrina del justo precio, esbozada por Aristóteles, experimentará modificaciones esenciales que serán claves para la construcción de la teoría subjetiva moderna del precio o de la utilidad, teoría que reducirá el problema del valor de cambio al valor de uso de las mercancías, dejando atrás toda noción ética relativa a la formación de los precios.

II. La doctrina escolástica y la estimación común: Un nuevo criterio para la determinación del justo precio

Para Aristóteles, dos son las modalidades de ley existente: (i) ley particular, la que el pueblo se señala a sí mismo y (ii) ley común (ley natural), conforme a la naturaleza. Esta última yace fundada en la razón universal y su origen no respecta a ninguna convención.

La expresión “ley natural” aparece en el siglo IV a.C., en oposición al planteamiento sofista respecto a la ley y a la naturaleza como contrarios. Esta expresión, acuñada por Aristóteles, indica universalmente lo que es justo o injusto por naturaleza, aunque no exista ninguna mutua comunidad en acuerdo. Este concepto fue fundamental para los planteamientos económicos de Santo Tomás De Aquino, ya que su pensamiento en materias económicas era inseparable de la comprensión de ley natural, definida por aquél como la participación del hombre en la ley eterna, aquella en virtud de la cual todas las cosas se hallan perfectamente ordenadas (De Aquino, 1956:91).

Para Santo Tomás De Aquino, el derecho civil es el producto de una reflexión sobre la ley natural, en la medida que el Estado tiene la autoridad para asegurar el marco legal que permite y posibilita la vida comercial, haciendo cumplir la ley, prohibiendo el robo, la violencia, el fraude, es decir, modelando la conducta del comerciante. En vista de ello, los escolásticos recurren a la moral cristiana para reflexionar sobre la

formulación de los precios, tomando como referencia el modelo de justicia de los intercambios desarrollado por Aristóteles, en virtud de la generación de precios justos. Sin embargo, Santo Tomás no logró establecer un método para asignar el precio justo de los bienes económicos¹. Mas, pudo establecer, a partir de su pensamiento aristotélico-agustiniano, que el precio justo era aquél determinado por la estimación común de la sociedad en torno a la utilidad reportada por los bienes, derivada de la subjetividad del consumidor y no de las propiedades intrínsecas de las mercancías adquiridas. Ahora bien, para un mismo tipo de producto hay tantos precios como transacciones. En ese caso, si la contratación es voluntaria, el precio pactado libremente siempre será justo, porque una transacción voluntaria podrá alcanzar su realización sólo si “cada una de las partes valora más lo que recibe que lo que entrega” (Cachanosky, 1994: 12).

Según el pensamiento de Santo Tomás, más allá de la experiencia subjetiva del consumidor, la cual le reporta relatividad al establecimiento de los precios, si una mercancía se vende más cara o más barata, se está incurriendo en un acto injusto, su precio es injusto, debido a que, tal como el autor lo ilustra:

[E]l valor de una cosa destinada al uso del hombre se mide por el precio a ella asignado, a cuyo fin se ha inventado la moneda, como Aristóteles señala. Por consiguiente, si el precio excede el valor de la cosa, o, por el contrario, la cosa excede el valor del precio, no existirá ya igualdad de justicia. Por tanto, vender una cosa más cara o comprarla más barata de lo que realmente vale es en sí mismo injusto o ilícito (De Aquino, 1956:666).

Es importante destacar que durante el medioevo hasta comienzos del siglo XVI, el mercado, objeto privilegiado de la vigilancia y de las intervenciones gubernamentales, era considerado un espacio de jurisdicción, investido de una reglamentación que tenía por meta garantizar un intercambio justo, expresado tanto en el precio de lo transado como en los límites impuestos a la práctica de los oferentes y demandantes. Este espacio, además, era considerado un lugar de justicia, principalmente en el sentido de que tanto los teóricos como los prácticos de la época “consideraban que el precio de venta fijado en el mercado era un precio justo, es decir, un precio que debía tener una relación determinada con el trabajo realizado, con las necesidades de los comerciantes y, por supuesto, con las necesidades y posibilidades de los consumidores” (Foucault, 2010: 47). En ese sentido, la determinación del precio final dependía de un conjunto de elementos.

El objetivo fundamental de la doctrina escolástica del justo precio consistía en desplazar toda actitud fraudulenta que pudiera perjudicar a los compradores, dado que el mercado en esa época “era percibido como un riesgo que acaso corría el comerciante, por una parte, pero seguramente también el comprador, por otra” (2010). En consecuencia, el precio justo en tanto sistema de reglamentación antifraude, se instituía

¹ Las afirmaciones de Santo Tomás en cuanto al precio justo entran en contradicción, ya que, por una parte, define a este precio como aquello que compensa el trabajo y el costo de las partes que se intercambian, mientras que por otra, plantea el problema de que el intercambio entre dos personas no se lleva a cabo si las indigencias (necesidades) humanas no se encuentran equiparadas.

como un lugar de justicia, en donde ésta debía regular toda transacción y formularse en el precio, siendo la estimación común, y no las cualidades materiales de los bienes, lo elemental de dicha formulación. Tal estimación común consiste en la apreciación que el conjunto de los hombres de una determinada comunidad tiene sobre un bien. Esta apreciación sirve para fijar el precio al que los bienes se compran y venden en una determinada plaza (Monsalve Fabio, 2003).

Para la corriente escolástica, la apreciación que las personas tienen de los bienes, y no la objetivación (factores productivos) de éstos, pasa a ser el fundamento de la fijación del valor cambiario. Este fundamento será retomado luego por las posteriores escuelas subjetivistas (escuela de la utilidad marginal y escuela neoclásica), las cuales recalcarán el carácter subjetivo de los precios y harán de la utilidad un principio unificador indeterminado, puramente genérico y arbitrario. Ahora bien, entre el subjetivismo escolástico y el subjetivismo moderno radica una gran diferencia: En el caso del primero, la estimación de los bienes guarda relación directa con la justicia conmutativa, la cual asegura que toda transacción comercial no debe tener como consecuencia el enriquecimiento de ciertas partes a costa del empobrecimiento de otras (Widow, 2007: 185). El subjetivismo moderno, en cambio, sostiene que siempre una de las partes resultará en una posición privilegiada respecto a la otra. De esa manera, la estimación común (precepto escolástico) se opone radicalmente a la estimación individual (precepto utilitarista moderno), según la cual la utilidad pierde todo su carácter material para pasar a ser tratada como una entidad metafísica aislada.

El criterio de la estimación común, definido por la corriente escolástica, se consagrará como la base de las posteriores formulaciones subjetivas de los precios, bajo la consideración de ciertos criterios liberales, inspirados en el principio de la simpatía excluyente y el interés individual, pasándose de la idea de un mercado considerado como una instancia de jurisdicción a la idea de un mercado considerado como una instancia de veridicción (mercado mental), que abre paso a nuevo régimen de verdad (Foucault, 2010). Según este nuevo régimen se prescriben nuevos mecanismos jurisdiccionales, o mejor dicho, la ausencia de los mismos, con el fin de que el mercado responda únicamente a mecanismos espontáneos, cuyo primer principio es el del precio nominal, determinado por los elementos mismos del mercado (oferta y demanda), desapareciendo, así, toda dimensión de orden moral en lo que respecta al establecimiento de los precios. Tal como alguna vez lo señaló Foucault:

El mercado cuando se lo deja actuar por sí mismo en su naturaleza, en su verdad natural, si se quiere, permite la formación de un precio determinado, que de manera metafórica se llamará precio verdadero y a veces se denominará, además, precio justo, pero que ya de ningún modo acarrea consigo esas connotaciones de justicia (2010: 48-49).

Bajo las nuevas concepciones subjetivas del valor, el concepto de justicia experimentará un importante desplazamiento, que irá desde la idea de un precio justo, regido por la estimación común y el acto moral, a la idea de un precio natural, regido únicamente

por la estimación individual y las dinámicas del mercado, fundados ambos principios en la relación oferta-demanda. Estas dinámicas, según la vertiente subjetivista, se deben por una parte, al libre albedrío de los consumidores y, por otra, a la libertad del mercado. Este desplazamiento traerá consigo la pérdida de toda consubstancialidad moral del término “precio justo”.

Con el desarrollo del comercio, el concepto “precio justo”, a pesar de que su basamento seguía siendo la justicia conmutativa, comenzó a perder parte de su significado primigenio al tener que adaptarse, a mediados del siglo XVI, a las exigencias de la ley de oferta y demanda. Bajo este nuevo escenario, el pensamiento analítico de la doctrina del justiprecio continuó en base al pensamiento de Santo Tomás de Aquino, experimentando posteriormente modificaciones fundamentales, a raíz de la consideración de nuevos elementos teóricos relativos a las teorías vinculadas únicamente a las dinámicas propias del mercado. De acuerdo a tales modificaciones, es de suma importancia tener presente a dos pensadores relevantes en torno a la historia y reflexión del precio justo, estos son: Juan de Matienzo (1520-1579) y Luis de Molina (1535-1600).

El principio fundamental aceptado por los juristas y teólogos como base y medida del precio justo, es la estimación común (estimación social) de los bienes, estimación que deriva de la subjetividad humana y se halla referida únicamente a la apreciación que las personas tienen de los bienes que consumen. Juan de Matienzo seguirá esta línea de análisis, tomando como normativa para sus reflexiones económicas de *Commentaria*² (Matienzo, 1597) la doctrina del justo precio desde una triple óptica, a saber, (i) la doctrina del justo precio en tanto que filosofía económica, (ii) la doctrina del justo precio en tanto que instrumento de ordenamiento del mercado, (iii) la doctrina del justo precio en tanto que fundamento analítico de la teoría del valor, de la teoría de los precios, y de la teoría del valor del dinero.

Matienzo, hace una distinción entre dos clases de precio justo, distinción que se remonta a Santo Tomás e incluso a Aristóteles. Una hace referencia al precio legal y la otra al precio natural. El precio justo legal es aquel determinado por una ley erigida por el Soberano o por la misma Sociedad Civil, la cual es capaz de captar la idea del precio justo o injusto social y el sentimiento de estimación social o común. El precio natural, en cambio, corresponde al precio justo espontáneo o libre. Pues, no hay ley alguna capaz de intervenirlo o prefijarlo. El autor sostiene que mientras el precio justo legal es uno solo e inalterable (indivisible), el precio natural goza de cierta latitud, oscilando entre un extremo rígido y otro laxo; pasando, sin embargo, siempre por un punto medio moderado.

Para Matienzo no hay valor equivalente fundado en los costos de producción (Popescu, 1993). El autor insiste en la negación del valor objetivo de las mercancías, mediante la elaboración de una teoría subjetiva del valor, en la que se distinguen dos modalidades de valorización de las cosas: una por su naturaleza (por sus cualidades

² “*Commentaria*”, es la obra en la que Juan de Matienzo desarrolla la doctrina del precio justo, a través de aspectos jurídicos y aspectos empíricos (económicos). Este autor, figura entre los primeros pensadores hispanoamericanos que desarrolló, de forma sistemática y profunda, la doctrina del justo precio.

intrínsecas) y otra por la importancia que el hombre le asigna a las cosas desde afuera. Según Matienzo, los bienes no son valorados de acuerdo a sus particularidades materiales, sino de acuerdo a la estimación común que los hombres tienen de ellos, por más vana y desacertada dicha estimación sea. Tal supuesto contradice expresamente los principales postulados de la teoría del valor de uso objetivo, anunciada por Aristóteles y desarrollada posteriormente por la escuela clásica del valor y por Marx desde un punto de vista crítico. Estos postulados son: la *utilidad* como cualidad intrínseca (utilitas) de la cosa, y no como una relación general entre bienes y satisfacción de necesidades (mirada subjetivista) y la *escasez*. Es así como entre la teoría objetiva del valor y la subjetiva, surgirán contradicciones sustanciales en relación a los fundamentos del precio justo, dado que bajo la teoría propuesta por el pensamiento económico subjetivista del valor, en oposición al pensamiento económico objetivista, el precio justo natural de los bienes no equivale a sus costos de producción (valor de cambio), sino que a la apreciación parcial del comprador en relación a los bienes adquiridos y a la satisfacción de sus necesidades.

Las definiciones realizadas por Matienzo serán compartidas por el teólogo escolástico Luis de Molina, en su obra “La teoría del Precio Justo” (Molina, 2011). Para este pensador los elementos constitutivos del precio justo se deben a la estimación común del uso de los bienes. Estos elementos dependen de diversas circunstancias, por ejemplo, de una concurrencia mayor de compradores en relación a una concurrencia menor de vendedores en el mercado, viceversa. Según Molina, debe observarse en primer lugar, que el precio se considera justo o injusto no en base a la naturaleza de las cosas apreciadas en sí mismas, lo que llevaría a valorarlas por su nobleza o perfección, sino en cuanto sirven a la utilidad humana. Pues, en razón de dicha utilidad las mercancías son estimadas por los hombres y según tal estimación adquieren un precio que posibilita que el intercambio se vuelva reiterativo y obtenga en apariencia un carácter natural.

Los planteamientos medievales en torno al valor cambiario de las mercancías, fundados en la estimación común, cuyos mayores exponentes son Matienzo y Molina, servirán de aliciente para la edificación de la corriente subjetiva moderna del valor, siendo sus postulados, influenciados por la teoría de Benthan y Say, los siguientes: 1) la propiedad satisfactoria de los bienes no es intrínseca a ellos, es decir, la aptitud de los bienes para satisfacer necesidades no descansa en su materialidad corpórea, 2) la utilidad es de carácter subjetivo y personal, 3) la escasez es un componente externo y determinante de la utilidad.

Esta segunda versión de la subjetividad (corriente moderna del valor subjetivo), sustentada en los planteamientos medievales, reducirá el problema del valor de los bienes económicos al valor de uso de los mismos, dejándose al valor de cambio fuera de los análisis del valor y de los precios, diluyéndose, de tal manera, toda especie de equivalencia general, toda especie de conmensurabilidad real de las mercancías, toda especie de equivalencia total, toda especie de conmensurabilidad real de las mercancías, de modo que la noción del punto medio (precio justo) será reemplazada por un único principio subjetivo de valorización basado en la máxima satisfacción o bienestar, que hará de la

equivalencia general una equivalencia parcial fundada en las apreciaciones individuales que los consumidores tienen de los bienes que adquieren para satisfacer sus diversas necesidades, a partir de dos supuestos a priori y universales: i) la racionalización, en tanto conciencia de discernimiento que le permite a los agentes económicos cumplir de manera ventajosa sus propios intereses, y ii) la maximización, en tanto tendencia de los agentes económicos a llevar sus ventajas al estado más alto de satisfacción.

III. La desaparición del concepto “precio justo” y el fenómeno de la equivalencia subjetiva

A partir del siglo XVII, la actitud liberal adquiere actitud doctrinaria. Sin embargo, el término liberalismo se formaliza en 1812, aun cuando su origen yace inscrito en el quiebre de la unidad cristiana durante la primera mitad del siglo XVI. Ahora bien, es de suma importancia destacar la diferencia semántica entre las dos acepciones de la terminología contemporánea “liberalismo”. Por una parte, nos encontramos con aquella que alude a la filosofía política de la libertad, relativa a la democracia. Por otra, con aquella referida a la teoría del *laissez faire*, “a la que dio su expresión clásica Adam Smith, como aplicación específica del liberalismo individualista al fenómeno económico” (Montenegro, 1956: 30). Ambas especies de libertad son complementarias.

La actitud liberal trae consigo un cambio de valoración moral, en efecto, un cambio paradigmático fundamental, que implica la inclinación por satisfacer de manera prioritaria e inmediata las necesidades humanas, de manera excluyente, a ras de la legitimación de la propiedad privada como base para la creación de toda riqueza.

El liberalismo económico, cuyo producto directo es el capitalismo, “régimen socioeconómico que se basa en el continuo desarrollo de la propiedad privada sobre la base de un nivel nuevo y más elevado (en comparación con el feudalismo) de las fuerzas productivas” (Rumiántsev, 1980: 102), se vuelca como la afirmación de la autonomía humana, de la independencia del individuo respecto a sus actos interiores. De manera que la única ley en cuanto a la autonomía del hombre y a su bien máximo, la libertad, es la que emana de su propia subjetividad, independizada ya de todo vínculo obligatorio extrínseco. En ese contexto, la esfera propia de la libertad concierne únicamente al ámbito privado de la persona. Esta privacidad se sustenta en la relación que el sujeto contrae con los bienes materiales que constituyen propiedad suya. Todo lo íntimo del sujeto (hábitos, actos intelectivos, volitivos, etc.) concierne nada más que al estadio de la privacidad. Todo lo que pertenezca al orden de los objetos de la inteligencia y de la voluntad, principales facultades constituyentes de la intimidad, se reducen al plano de la subjetividad excluyente y ésta es el fundamento de la concepción liberal.

Mediante esta nueva concepción de libertad, la subjetividad se impone, paradójicamente, objetiva y universal, buscando alcanzar su plena validación. En ese plano, la verdad pasa a ser algo relativo, sujeto a distintos niveles de representación, al tiempo en que las cosas carecen de determinada realidad. Éstas son, para uno o para otro, lo que psíquica e individualmente cada cual se representa de ellas. Por tanto, la esencia

de las cosas queda limitada a la mera subjetividad de cada individuo, no existiendo valor objetivo alguno sujeto a determinados principios universales. Este valor puede concebirse únicamente en términos relativos, dependiendo por completo de la relación epistemológica sujeto-objeto, según la cual “lo vicioso y la virtud se manifiestan como una vivencia del sujeto que contempla, y no de la acción contemplada” (Zavadivker, 2006: 4). Esta premisa sigue el camino del subjetivismo axiológico de David Hume, el cual se remonta a la teoría benthamista del máximo placer y el mínimo dolor. Teoría que será recogida luego por el triunvirato Menger-Jevons-Walras, y que servirá de base para la elaboración de la aclamada revolución marginalista del valor, encargada de trivializar la concepción objetiva del valor formulada por la economía clásica.

Paradójicamente la teoría humiana fue vital para el delineamiento de los postulados definidos por Adam Smith, quien fue vulgarizado por Say, cuya teoría será la base no reconocida de la teoría marginalista del valor. Hume afirma que nuestros actos morales no son cualidades pertenecientes al objeto valorado, sino al sujeto que valora. Para el pensador escocés, es el sentimiento y no la razón lo que hace posible establecer el carácter vicioso o virtuoso de una acción. De esa manera, no hay referencia objetiva que dirima la disputa entre un acto benevolente y uno maléfico. Los valores dependen únicamente del sujeto, surgiendo, así, la negación total del carácter objetivo de la moral, al no radicar ésta en la acción contemplada. Para Hume, quien centra toda su crítica en la teoría del egoísmo, al igual que para Smith sucesivamente, la razón no es fuente de conducta, ya que no dicta qué es lo deseable. Sin embargo, “la naturaleza proporciona un remedio en el juicio y el entendimiento para lo que resulta irregular e inconveniente en las afecciones (Hume, 2011: 658). Para tales pensadores, el remedio no deriva de la naturaleza (inculta), sino del artificio. En esa línea, la idea de justicia, medio respecto a ciertos fines, no puede concebirse nunca bajo la forma de un principio natural, “capaz de inspirar en los hombres un comportamiento equitativo de los unos para con los otros” (2011: 657), es por ello que la única forma de paliar la parcialidad y la desigual afección, proviene únicamente de un entramado artificial de entrecruzados intereses y no de la naturaleza.

El artificio, en los términos planteados precedentemente, consiste en la superación de los intereses particulares, cuyo elemento fundamental es la simpatía natural. Ésta consiste en los elementos de la moralidad que están dados naturalmente, pero que por sí mismos son impotentes para constituir un mundo moral (Deleuze, 2007: 35). Estos elementos por sí solos se excluyen, lo cual responde a su propia naturaleza. He ahí que el artificio, el cual toma la forma de un suprainterés, de un criterio general, en esencia estable, común, cuyo elemento fundamental es la simpatía general, regla total de doble aspecto (extensiva y correctiva), se vuelva una ventaja práctica. En ese sentido, la justicia en tanto ley de construcción, “cuyo rol es organizar en un todo los elementos, los principios mismos de la naturaleza” (2007: 35), resulta ser un medio y no un fin, una vía que lleva a los sujetos a la integración de sus diferencias individuales, conduciéndolos a no dañarse los unos a los otros.

Para Hume, pensador crucial para el establecimiento de los postulados liberales,

promulgados y formalizados inicialmente por Smith, la ciencia del hombre consistía en una psicología de las afecciones. Estas afecciones necesitan un conducto que las guíe hacia un ámbito de asociación, ya que la exclusión es la esencia del problema moral. Las parcialidades y los intereses individuales se excluyen inexorablemente entre sí. Ambos responden a la pasión humana cuya esencia es la parcialidad. La responsable de promover esa inclusión será la justicia en tanto forma de construcción social fundada en la utilidad, la cual permite la relación entre Institución y necesidad.

En la línea de Hume y de Smith, la justicia, especie de torsión de la pasión en el espíritu al cual afecta, asegura la propiedad, la usura “convenida”, el despliegue del interés propio sustentado en el egoísmo, entendido éste como el hecho según el cual toda tendencia persigue su propia satisfacción, de modo que el único principio general será el de no conducir el interés individual de manera que se pueda violentar la libertad del otro³, siendo la justicia la responsable de fijar aquellos límites⁴: “La justicia, representada por la institución, debe cumplir las funciones de establecer obstáculos, a través de prohibiciones, al potencial invasor de derechos y libertades ajenas” (Gallo, 1987).

Según el giro que implica la instalación de esta nueva perspectiva de libertad, sustentada en los planteamientos de Hume, los cuales serán considerados por Smith, los valores morales pasan a ser subjetivos y el principal de ellos es el de la autonomía de la conciencia. He ahí que la virtud deje de ser virtud moral, abriéndose paso a una nueva ciencia de lo económico. Esta nueva ciencia, proclamada por Adam Smith⁵, hace de la economía un fenómeno independiente con métodos propios cuyo principio de la conducta humana, problema esencial de la filosofía moral, es el de la simpatía en cuanto subjetivación del orden moral. La conducta se manifiesta como algo fuera de sí, siendo el hombre espectador de su propia acción, en la medida que el bien moral es objeto de simpatía general, siendo ésta y su contrario, la antipatía, la única visión objetiva posible acerca del propio mérito moral y sus causas⁶.

³ La misma línea siguió John Stuart Mill, importante teórico del utilitarismo, quien arguye que la libertad de una persona no puede afectar la libertad de otra, menos cuando se trata de su propiedad (Mill, 2001: 127).

⁴ A través del protestantismo, impulsado por el liberalismo religioso, el liberalismo económico y social logra enraizar su validación y dar paso a su emancipación. Mediante el protestantismo se exalta la subjetividad en tanto ámbito exclusivo que determina el destino del cristiano; implica la exclusión de toda autoridad externa referida a la definición del objeto de la fe. La subjetivación de la fe permite que el sentimiento religioso alcance tantas formas sean posibles. Esto da pie a una determinada arbitrariedad económica, ya que al ser reducidos todos los valores y normas morales al campo absolutista de la subjetividad, lo único que se instituye como medida objetiva para regular las relaciones concretas entre los hombres es lo atingente al intercambio de bienes. Es por ello que el intercambio se constituye como el único ámbito común, ya que encierra los mismos patrones para todos. Este ámbito, su imparcialidad, sólo podrá ser regulado por el mercado, a través de la ley de oferta y demanda, conformándose dicha ley, en consecuencia, la ley natural de la economía, la cual es la única capaz de determinar las relaciones mercantiles entre los distintos agentes económicos.

⁵ Se puede decir que con “The Wealth of Nations” (1776) surge la separación de la vida económica y la ciencia moral. He ahí que se considere a Adam Smith como el “padre” de la Economía Política.

⁶ Smith, en “Teoría de los Sentimientos morales” (Smith, 1978), presupone que en el alma de los individuos se alojan sentimientos altruistas y egoístas, dosificados en proporciones varias. Las acciones egoístas moralmente son admisibles, dado que éstas son una posible raíz de la acción moral.

Bajo esta nueva ciencia de lo económico, la economía sólo puede ser juzgada por sus resultados físicos, quedando la virtud moral y su objeto, el bien real debido al otro, reducidos únicamente a intereses individuales. Es por ello que los criterios éticos en cuanto a la conducta económica son antinaturales, siendo la subjetivación del orden moral la única causa natural de la emancipación del orden económico. Es así como lo justo pierde el sentido de ir ordenando las acciones humanas hacia el bien real y común de los individuos, estableciéndose y validándose la subjetiva estimación acerca de lo que es bueno o malo, justo o injusto, como la única fuente de valor referida al comportamiento humano.

Según lo anterior, es posible advertir que la noción ética de los precios encuentra en manos de Hume y de Smith una disolución más avanzada, alcanzando luego una disolución total en manos de la revolución subjetiva del valor, iniciada en 1871. Ahora bien, el pensamiento liberal, formalizado con Smith, considera que la medida de la justicia concorde al intercambio se debe a la reciprocidad proporcional basada en el patrón “trabajo” (postulado aristotélico) y no al valor subjetivo (postulado benthamista). Este último resalta la tradición de un individualismo que “constituye la principal tendencia del pensamiento político [y económico] de los siglos XVII-XVIII” (Sabin, 2009: 505). De acuerdo a esta especie de tradición, si la contratación es voluntaria, el precio pactado libremente siempre será justo. La teoría objetivista (clasicista) en cambio, no considera al convenio entre las partes como fundamento del precio natural (valor de cambio) de las mercancías.

Los fundadores de la teoría objetiva del valor, intentaron atribuirle a los bienes un valor objetivo fundado en el trabajo: medida real de toda clase de bienes con valor de mercado. Esta teoría nace con la economía moderna, con Adam Smith (1937). Fue desarrollada y amplificadas luego en manos de David Ricardo (1973), y retomada posteriormente, con un punto de vista crítico, por Karl Marx (1999), fundador de la teoría del plusvalor. Respecto a este último, cabe destacar que la teoría marxista de los precios es importante a la hora de analizar la tendencia histórica de la formulación de los mismos. Virgilio Roel, por ejemplo, manifiesta en “Teoría Económica Marxista” que “un punto de particular brillantez en la teoría marxista es el relativo a la formación de los precios; tanto es así que puede decirse que ella no es sino el germen de toda la actual teoría de los precios” (Roel, 1981: 229). Ahora bien, ni Marx ni los pensadores inclinados por la teoría objetiva del valor mencionaron expresamente el término precio justo. Empero, se empeñaron en explicar el valor de cambio (precio natural o de producción) de las mercancías, a partir del elemento trabajo y no a partir de la estimación individual, la cual anula del plano económico toda noción ética referida al proceso de cambio. En términos objetivos, el precio justo representa la equivalencia entre el precio de venta (nominal) de una mercancía y el valor de cambio (precio natural o de producción) de ésta.

Tal como lo menciona Fernando Hugo Azcurra, “desde William Petty hasta Ricardo, el análisis económico tomó un rumbo sólidamente cimentado en la consideración del valor por el trabajo y el valor de cambio como su expresión objetiva” (1993: 14). Smith,

sobre los cimientos de Petty y Cantillon, definirá al trabajo humano como el fundamento de toda riqueza. Esta definición resolverá un problema articulado doscientos años antes, que pasará por las manos de los mercantilistas y fisiócratas antes de hallar una conclusión más concreta en Smith.

Smith, al igual que sus predecesores, distinguió dos formas del valor. Una consiste en la utilidad particular de la mercancía (valor de uso), y la otra en la capacidad de ésta para adquirir otros bienes (valor de cambio). Smith dividirá en tres partes el análisis de esta segunda forma del valor: i) la definición de la medida del valor de cambio de las mercancías, en otras palabras, el precio real o natural de éstas, ii) la definición de los elementos constitutivos del valor de cambio, iii) el descubrimiento de las modificaciones del valor de cambio (precio real) de las mercancías en el mercado.

En el transcurso de su análisis del valor, Smith se hallará con la dificultad de llevar a cabo una medición del trabajo en tanto medida de valor real de las mercancías, dado que según su percepción, el valor no tiende a estimarse en términos de trabajo. En “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, Smith dirá que:

[C]on frecuencia es difícil averiguar la relación proporcional que existe entre cantidades diferentes de trabajo (...) [e]s más frecuente que se cambie y, en consecuencia, se compare un artículo con otros y no con trabajo. Por consiguiente, parece más natural estimar su valor en cambio por la cantidad de cualquier otra suerte de mercancía, y no por la cantidad de trabajo que con él se puede adquirir (Smith, 1937: 31).

Esta dificultad será resuelta posteriormente por Ricardo, quien dirá que no es el trabajo el patrón efectivo de valor de una cosa, sino la cantidad relativa de trabajo cristalizado en dicha cosa. Ricardo introduce el concepto de relatividad y, a diferencia de Smith, le atribuye al valor de las mercancías la influencia del trabajo empleado en la producción del capital, es decir, de aquellos instrumentos, herramientas y edificios necesarios para efectuar la producción de dichos bienes⁷: “El valor de los bienes no sólo resulta afectado por el trabajo que se les aplica de inmediato, sino también por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato” (Ricardo, 1993: 17).

La suma total de las diversas clases de trabajo constituyentes de una mercancía, determinante de la cantidad de otras cosas que a cambio de ella podrán intercambiarse, es para Ricardo la verdadera base del valor de cambio. Si el tiempo de trabajo empleado en una de las clases de trabajo necesario para la producción de un bien disminuye, disminuye, a su vez, el valor de dicho bien. Si alguno de los procesos vinculados a la producción de una mercancía demora menos tiempo en efectuarse, ésta deducirá menos valor en términos de tiempo, vale decir, inevitablemente su precio natural bajará.

⁷ Para Ricardo, el valor de cambio se explica en el valor incorporado: “el valor de cambio de los bienes producidos sería proporcional al trabajo empleado en su producción: no sólo en su producción inmediata, sino en todos aquellos implementos o máquinas requeridos para llevar a cabo el trabajo particular al que fueron aplicados” (Ricardo, 1973: 19).

Los análisis de Ricardo lograrán superar la vacilación analítica de Smith, y serán considerados por Marx a la hora de analizar la forma del valor de las mercancías (expresión del trabajo social), autor que, tal como lo señala Fernando Hugo Azcurra, “representa una continuación y al mismo tiempo una ruptura respecto del carácter objetivo del valor, ruptura por su referencia al espacio teórico y al método analítico críticamente elaborado” (Azcurra, 1992: 67).

Marx, quien pretende explicar la fase más desarrollada de la economía mercantil, se encargó de llevar a cabo un examen riguroso en torno al valor de cambio. En aquel examen, los aspectos materiales o físico-naturales de las mercancías se abstraen: “el valor de uso no entra en el análisis del acto de cambio mismo, ya que lo determinante es el valor de cambio” (1992, 77). Marx le prestó plena atención a la medición de la magnitud del valor abstracto, a partir del tiempo de trabajo socialmente necesario, remitiéndose esta magnitud a un valor general, anunciado ya, en términos muy generales, por Aristóteles.

Con el afán de mermar los avances teóricos de Marx, la corriente subjetivista moderna se encargará de levantar una serie de postulados que derribará toda la base objetiva de la teoría del valor-trabajo desarrollada desde Smith hasta Marx, recurriendo a la teoría subjetiva antigua y a ciertos desvíos teóricos acerca del valor, liderados por Smith, quien a la hora de abordar el análisis del valor, cae en una paradoja que se instituirá como el punto de arranque de la teoría de los economistas de finales del siglo XIX, inclinados por la doctrina de la utilidad marginal. La paradoja consiste en que “algunas de las mercancías más útiles, como el agua, apenas tienen algún valor en cambio, mientras otras, como los diamantes, de poca utilidad, pueden cambiarse por un gran número de cosas” (Roll, 1994: 145).

Claramente Smith a lo largo de sus análisis cayó en ciertas complicaciones y confusiones en cuanto al valor de uso que no se empeñó en dilucidar. Esta falta de dilucidación le abrirá la puerta a una multiplicidad de interpretaciones de la teoría del valor trabajo smithiana, que por una parte estarán del lado de la teoría objetiva del valor y que por otra estarán del lado de la teoría subjetiva del valor, siendo algunos exponentes de esta última enfáticos en afirmar que la teoría del valor de Smith fue un progreso hacia la escuela subjetiva y que el gran error de esta teoría radica en la atención que Smith le otorgó al poder adquisitivo (valor de cambio) de los bienes económicos, no así a la utilidad, fundamento del subjetivismo antiguo y moderno.

La década de 1870 alcanza un perfeccionamiento y una sistematización considerable del punto de vista subjetivo, iniciado en la década de 1820 (Hermann Gossen) en cuanto al “nuevo método de estudiar los efectos de los pequeños incrementos y decrementos en las cantidades económicas” (1994: 337). Éste consiste en un método subjetivo y ahistórico, que toma al consumo como punto de arranque. De manera que “la falta de interés por el carácter social de la producción y por sus formas históricas cambiantes, y el hecho de concentrar la atención en la conducta de Robinson Crusoe, parecen así convertirse en resultado directo de los cambios estructurales del capitalismo moderno” (1994).

Jevons (1998), mayor exponente de la corriente marginalista, fundó todos sus postulados en base al utilitarismo⁸ promulgado por Bentham (Borgucci, 2006). Según este exponente, la utilidad debía ser definida a partir del dolor y el placer que implica la posesión o carencia de una determinada mercancía, a fin de llevar a cabo el examen de las leyes. El principio de la utilidad para Bentham, se establece en función del vínculo que el hombre contrae con el placer y el dolor (desutilidad) derivado de la posesión. Sin embargo, la palabra ‘utilidad’ no resalta las ideas de placer y dolor con tanta claridad como el término ‘felicidad’ (Cicero Araujo, 2000).

En manos de la utilidad marginal decreciente, basada en la búsqueda del máximo beneficio, a ras del mínimo grado de sacrificio, el valor pasa a depender enteramente de la utilidad, dependiendo el valor final del bien únicamente de sus cantidades y escasez⁹. Según Bentham, los conceptos morales no son sino entidades ficticias. La felicidad misma no sería sino existencia de placer y ausencia de dolor. A partir de estos preceptos, Gossen, el cual es redescubierto por Jevons, establece que el objeto de toda conducta económica es lograr el máximo de goce. En vista de ello, la idea del valor justo no corresponde a la existencia de una equivalencia práctica, mensurable, objetiva. Deja de existir un patrón específico de medición. El precio justo, de esa manera, se somete al punto de vista de cada individuo, al examen que éste lleva a cabo en virtud de su subjetividad e interés individual.

Las diferencias sustanciales entre la postura subjetiva y objetiva del valor, serán cada vez más evidentes, tornándose un problema importante a la hora de analizar los elementos que determinan el precio justo de los bienes. Sin embargo, entre ambas posturas ha de existir cierta concordancia en cuanto a la definición de lo que significa un precio justo, no así concordancia en relación a sus elementos constitutivos¹⁰. En consenso, el precio justo es aquello que expresa fielmente el valor de cambio de un bien económico, sin defecto ni exceso, es decir, el precio de mercado que se paga por un bien es igual a su precio natural, esto es, a su valor de cambio:

⁸ Por utilitarismo entiéndase a una concepción de la moral según la cual lo bueno no es sino lo útil. Según esto, el principio de utilidad se convierte en un principio fundamental que rige como norma para medir la moralidad de los actos del hombre. Los principales teóricos de la doctrina moral y social de la utilidad son Bentham, James Mill, y J. Stuart Mill. Estos teóricos tratan de convertir la moral en ciencia positiva, capaz de permitir la transformación social hacia la felicidad colectiva.

⁹ La utilidad marginal decreciente, consiste en que a medida que aumenta la última unidad consumida de un bien, la utilidad de éste disminuye, disminuyendo consigo también su precio. La cantidad, en ese plano, es inversamente proporcional a la utilidad y al precio, y la escasez directamente proporcional a ambos (Armesilla, 2010).

¹⁰ Tanto la teoría clásica como la subjetiva del valor proponen darle una explicación fundamental al proceso de cambio. La primera intenta hacerlo mediante la explicación de la producción y las relaciones sociales emanadas de la misma. La segunda, mediante la explicación de procesos psicológicos cuyo resultado consiste en una determinada conducta individual, expresada en el mercado, “presidida por el deseo de obtener el máximo placer y el mínimo desplacer en las condiciones dadas” (Lange Oskar, 1966). Según Lange, dicha premisa ha encontrado su expresión máxima en la teoría subjetiva de Jevons.

Su atributo de justo no se refiere, por tanto, al resultado de la conjunción de factores externos en juego, al “ajuste” circunstancial de éstos, sino a que es objeto de la virtud de la justicia. Se refiere a una ley moral de la economía – y por esto obliga en conciencia- y no a una ley cuasi-física como lo es la de oferta y demanda (...) el problema de cómo saber, en concreto, cuál es el precio justo que hay que cobrar o pagar por una cosa es, pues, el mismo implicado en el reconocimiento del valor de cambio. Consiste, literalmente, en la apreciación de este valor, en un juicio sobre éste expresado cuantitativamente en moneda. Este juicio tiene como objeto lo que realmente vale la cosa (Widow, 2007: 151).

El problema relacionado a la diferencia teórica en torno al precio justo, que subsiste entre la teoría subjetiva y objetiva del valor, radica en que la primera establece como elemento de defecto o exceso a la apreciación que un individuo guarda acerca de un bien en cuanto a su necesidad, deseo, escasez, entre otras variables, mientras que la teoría del valor objetivo considera como elemento de exceso o defecto al trabajo.

Es indudable que los intereses de la subjetividad, a saber, consumo, demanda y utilidad, tomaron una actitud predominante frente a los intereses de la escuela clásica del valor: producción, oferta y costo del bien. En esa línea, no es posible asegurar una equivalencia justa (general, objetiva) entre valor de cambio y precio final, cuya expresión vendría a ser el precio justo, considerando que dicha equivalencia ha de estribar, hoy por hoy, en una estructura subjetiva basada únicamente en fenómenos superficiales, tales como lo son la oferta y la demanda. De ese modo, el proceso de cambio pierde toda carga ética, el problema del valor de las mercancías queda totalmente suprimido, al tiempo en que el precio justo pierde total relevancia a la hora de llevarse a cabo un examen concreto del comportamiento de los precios y de su formulación.

IV. A modo de conclusión

Al intentar inspeccionar los orígenes del justiprecio, es posible advertir las dificultades que trae consigo todo intento de reflexión teórica y analítica en torno a los elementos constituyentes de este concepto y a su uso práctico en lo que respecta a la actividad económica y al establecimiento de los precios.

Si bien en épocas anteriores al clasicismo y al marginalismo utilitarista, los asuntos anclados a la noción del justiprecio eran de vital importancia a la hora de examinar las leyes económicas y el real comportamiento de los precios, actualmente se piensa que aplicarle criterios de moralidad a cualquier conducta de la economía, es asignarle un problema ajeno que la irrumpe y que por lo mismo la transgrede, al imposibilitar que se desarrolle con toda su natural espontaneidad.

Según la instalación de dicha lógica de pensamiento, fortalecido por un interés individual elevado a la categoría de principio general, el cual preside toda la actividad económica en su conjunto, sin moralidad alguna capaz de regular y corregir acciones injustas de orden comercial, el justiprecio pierde su sentido normativo, perdiendo a

su vez toda su sustancialidad originaria, diluyéndose por completo, tras una serie de desplazamientos conceptuales y teóricos, aquel epíteto suyo de justicia que alguna vez hubo de caracterizarlo.

Tras el devenir económico, los propósitos éticos que mantuvieron en mente algunos antiguos líderes de la conducta económica, quedan fuera del campo de la economía, para darle paso a una praxeología (lógica de la actividad racional) que nos invita a pensar que el precio justo no es más que un mero concepto sin incidencia reguladora práctica, cuyos orígenes son tan ambiguos como sus diversas definiciones y reales efectos en lo que concierne a la corrección de las desigualdades estructurales de los precios.

En manos de dicha lógica de la actividad racional, liderada por la figura del homo economicus, todo orden moral relativo al intercambio, basado en la justicia conmutativa y correctiva, expresado alguna vez en la noción del justo precio acuñada originalmente por Aristóteles, queda totalmente fuera del plano de una economía subyugada a la subjetividad del valor y a una psicología sensacionalista basada en la experiencia individual del intercambio, la cual confirma la continuidad de la tradición de una línea efectiva de dominación teórica que revive los aspectos originales de la primitiva teoría utilitaria del valor mercantil, y que sustituye la noción de un precio justo regido por la estimación común y el acto moral, por la noción de un precio nominativo regido únicamente por la estimación individual y las dinámicas del mercado.

Bibliografía

- Aristóteles (2001) *Ética y Poética*. España, Océano Grupo Editorial.
- Armesilla, S., (2010) *Análisis comparativo entre la teoría del valor y la teoría de la utilidad marginal desde la teoría del cierre categorial*. Madrid, Universidad Complutense.
- Azcurrea, F., (1993) *Marx y la teoría subjetiva del valor*. Buenos Aires, Catálogos Editora.
- Borgucci, E., (2006) “William Stanley Jevons: Precursor del pensamiento económico neoconservador” en *Telos*. Vol.8, núm. 1, enero-abril 2001, pp. 13-33.
- Cachanosky, J.,(1994) “Historias de la Teoría del Valor y del precio” en *Revista Libertas*, No. 20, mayo 1994, pp. 1-100.
- Cícero, A., (2000) “Capítulo X. Bentham: el utilitarismo y la filosofía política moderna” en *Boron, A. CLACSO, La filosofía política moderna. De Hobbes a Marx*, Argentina, ISBN, pp. 269- 288.
- De Aquino, S.T., (1956) *Suma Teológica*. Madrid, Biblioteca de Autores Católicos.
- Deleuze, G., (2007) *Empirismo y subjetividad*. España, Editorial Gedisa.
- De Roover, R., (1958) “The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy” en *Journal of Economic History*. Vol.18, N° 4, diciembre, pp. 418- 434.
- Finley, M.I., (1974) *La economía de la antigüedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M., (2010) *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires, FCE.
- Gallo, E., (1987) “La tradición del orden social espontáneo: Adam Ferguson, David Hume y Adam Smith” en *Revista Libertas IV*. Vol. 4, N°6, mayo, pp. 131-153.

- Hume, D., (2011) *Tratado de la naturaleza humana*. Madrid, Editorial Tecnos.
- Jevons, W.S., (1998) *La teoría de la Economía Política*. España, ediciones Pirámide.
- Marx, K., (1999) *EL CAPITAL: crítica de la economía política, Tomo I*. México, FCE.
- Matienzo, J., (1597) *Commentaria*. Argentina, Excudebat Petrus Madrigal.
- Mill, J.S., (2001) *Sobre la libertad*. Madrid, Alianza Editorial.
- Molina, L., (2011) *La Teoría del Justo Precio*. España, editorial Maxtor.
- Monsalve, S.F., (2003) “Aproximación al pensamiento económico de la escolástica tardía a través del cardenal Juan de Lugo, S.J.” en *Revista de fomento social*, n°58, pp. 286-316.
- Montenegro, W., (1982) *Introducción a las doctrinas político-económicas*. México, FCE.
- Oskar, L., (1966) *Economía Política I*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Popescu, O., (1993) “Aspectos Analíticos en la Doctrina del Justo Precio de Juan de Matienzo” en *Cuadernos*, No.25, segundo semestre 1993, pp. 73-106.
- Ricardo, D., (1973) *Principios de Economía Política y Tributación*. México, FCE.
- Roll, E., (1994) *Historia de las doctrinas económicas*. México, FCE.
- Rumiántsev, A., (1980) *Economía Política. Capitalismo*. Moscú, Editorial Progreso.
- Sabín, G., (2009) *Historia de la Teoría Política*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Sánchez-Serna, A. & Arias-Bello, M., (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” en *Cuadernos de Contabilidad*, n°13, jul-dic, pp. 433-462.
- Smith, A., (1937) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A., (1978) *Teoría de los Sentimientos morales*. México, FCE.
- Virgilio, R., (1981) *Teoría económica marxista*. Lima, Editorial Gráfica Labor.
- Widow, J., (1992) “La teoría económica de los escolásticos” en *Revista Philosophica*, N°15, agosto, pp. 181-193.
- Widow, J., (2007) *El hombre animal político, orden social: principios e ideologías*. Buenos Aires, Ediciones Nueva Hispanidad.
- Zavadivker, N., (2006) “El subjetivismo axiológico de David Hume” en *Revista Humanitas*, n°33, Argentina, pp. 201-212.