

ACLARACIONES, DEFINICIONES
Y CRÍTICAS RESPECTO DE LAS TEORÍAS
DE LA UTILIDAD, EL VALOR
Y LOS PRECIOS
(LA VALIDEZ DE LAS APORTACIONES
DE CARL MENGER
EN LA ACTUAL ESCUELA AUSTRIACA
DE ECONOMÍA)

CÉSAR MARTÍNEZ MESEGUER*

Fecha de recepción: 12 de diciembre de 2016

Fecha de aceptación: 12 de febrero de 2017

Resumen: Cuando Carl Menger publicó su obra *Principios de Economía Política* en el año 1871, sorprendió con su brillantez y su capacidad para replantearse los conceptos básicos que conforman la economía. Su nueva visión sobre ideas como la utilidad, el valor o los precios, resultó ser verdaderamente magistral, y sirvió para poner las bases de todos los estudios posteriores llevados a cabo por la Escuela Austriaca de Economía. Sin embargo, dichos conceptos y definiciones se han visto en ocasiones adulterados por la fuerte influencia de otras escuelas de economía que han tenido más capacidad para imponer sus ideas y para formar el *mainstream* económico actual. El presente trabajo se propone rescatar aquellos conceptos básicos elaborados por Menger, explicando el porqué y la validez de su contenido original; utilizando para ello, no sólo ejemplos que mejoren su comprensión, sino, también, nuevas aportaciones complementarias, al objeto de corregir errores de interpretación y facilitar su correcta transmisión.

Palabras Clave: Escuela Austriaca, Economía Política, utilidad, valor, precios.

* Doctor en Derecho, profesor de la asignatura de Economía y Evolución del Máster de Economía Austriaca de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y de la asignatura de Introducción a la Economía en el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Blog: martinezmeseguerblog.wordpress.com. Correo: cesar.m.meseguer@hotmail.com

Clasificación JEL: B25, D01, D46.

Abstract: When Carl Menger published his work *Principles of Economics* in 1871, he surprised everyone with his brilliance and ability to reconsider basic concepts of economics. His new vision of ideas such as utility, value, and prices turned out to be truly masterful and served to construct the foundations for later studies carried out by the Austrian School of Economics. Nonetheless, these concepts and definitions have sometimes been corrupted by the strong influence of other schools of economics that have had a greater capacity to impose their ideas and to shape current mainstream economics. The current paper seeks to rescue the basic concepts devised by Menger, explaining the why and the validity of his original content. In order to correct errors of interpretation and to facilitate precise communication, not only examples for clear understanding will be given but also new complementary contributions will be offered.

Key Words: Austrian School, Political Economy, utility, value, prices.

JEL Classification: B25, D01, D46.

I INTRODUCCIÓN

El motivo de tratar de aclarar las diferencias existentes entre utilidad, valor y precio desde los planteamientos y metodología de la Escuela Austriaca de Economía (en adelante EAE), se debe a que, aunque en su obra *Principios de Economía Política*¹, Carl Menger establece una acertada y clara definición de cada uno de dichos términos, también es cierto que en ocasiones esas diferencias parecen difuminarse, sobre todo por la fuerte influencia de otras escuelas de economía e, incluso, por graves errores cometidos por importantes representantes de la propia EAE, como es el caso de Eugen von Böhm-Bawerk, fundamentalmente es su obra *Valor, capital, interés*², al malinterpretar las ideas de valor de uso y valor de

¹ Menger, C. (1997). *Principios de Economía Política*, Unión Editorial, Madrid. La obra original se publicó con el título *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, ed. Wilhelm Braumüller, en Viena en el año 1871.

² Böhm-Bawerk, E. von. (2009). *Valor, capital, interés*, Unión Editorial, Madrid.

cambio, e introducir el grave error de diferenciar entre un supuesto «valor objetivo» y el valor subjetivo (que es el único que en realidad existe). Dicha falsa diferenciación entre dos tipos de valor, provocó importantes confusiones o imprecisiones que afectaron a otros destacados componentes de la EAE, como es el caso del propio Ludwig von Mises que, en su libro *La acción humana*³, tratando de aclarar la errónea terminología usada por su maestro, en realidad sólo consigue confundir todavía más al lector, cuando, lo cierto es que, en el resto de su obra, Mises sigue al pie de la letra, y de forma acertada, todas las definiciones y conceptos iniciales de Menger. Estos hechos hacen que sea necesario realizar algunas aclaraciones básicas para efectuar las debidas correcciones en los conceptos que utilizamos al hablar de Economía, y evitar así que se perpetúen errores e incorrecciones en el tiempo.

El error de Böhm-Bawerk al que nos hemos referido, consiste básicamente en que denomina valor objetivo a lo que él llama:

...la reconocida capacidad de un bien para provocar un cierto resultado externo.

Es decir,

...la apreciación de la relación existente entre ese bien y la consecución de cierto fin o resultado objetivo...⁴

³ Esto se aprecia con claridad cuando Mises manifiesta que:

El concepto praxeológico de utilidad («valor de uso subjetivo», según la terminología de los primitivos economistas de la Escuela Austriaca) debe diferenciarse claramente del concepto técnico de utilidad («valor de uso objetivo», como decían los mismos economistas). El valor de uso en sentido objetivo es la relación existente entre una cosa y el efecto que la misma puede producir. Es el valor de uso objetivo al que se refiere la gente cuando habla de «valor calórico» o de la «potencia térmica» del carbón... (Mises, L. von. (2007). *La acción humana* (Tratado de Economía), Octava edición, Unión Editorial, Madrid, p. 145).

Cuando lo más sencillo hubiese sido simplemente decir que dicha distinción entre dos tipos de valor (uno subjetivo y otro objetivo) no existe desde el punto de vista de la teoría económica, por lo que es un grave error hablar de “valor objetivo” en el sentido indicado, ya que con dicho concepto nos estamos refiriendo realmente a datos o información facilitada por mediciones llevadas a cabo en otros ámbitos o ciencias, pero que nada tiene que ver con la idea de valor económico, ya que dicho valor es siempre subjetivo.

⁴ Op. cit. p. 31.

En realidad, esto que Böhm-Bawerk denomina valor objetivo no tiene nada que ver con la idea de valor subjetivo económico al que se refiere Menger, y así lo reconoce el propio Böhm-Bawerk, ya que en realidad se trata simplemente de hechos o datos externos apreciados en determinados objetos que luego transformamos en información subjetiva. En muchas ocasiones se trata de información facilitada por la experiencia de los individuos o por conocimientos científicos (proporcionados por la física, la química...), mucha de esa información se deriva de mediciones, al tratarse de objetos o hechos que pueden ser medidos de alguna manera mediante unas determinadas escalas de medida convencionales y estandarizadas. De tal manera que, cuando decimos, por ejemplo, que una caloría «vale» (o tiene el «valor» para, o «equivale» a...) la cantidad de calor necesaria para elevar 1 grado centígrado la temperatura de 1 gramo de agua, dicha idea de «valor» del lenguaje común o de las ciencias naturales, no tiene nada que ver con el concepto de valor económico elaborado por Menger. Eso que Böhm-Bawerk llama valor objetivo, en realidad, no es valor, sino la simple medida física, química, etc., de un hecho.

Ejemplo 1: Apoyándonos en un ejemplo, podríamos afirmar que es como cuando comprobamos, tras efectuar una medición, que la distancia de mi casa al supermercado «vale» —o «equivale»— a un kilómetro. No cabe duda de que, en este caso, se trata de una medición física que, si está bien hecha, nos dará un dato objetivo correcto que podremos tener en cuenta en la toma de determinadas decisiones, pero que nada tiene que ver en, sí mismo, con valoraciones de tipo económico. No obstante, las valoraciones económicas, que siempre son subjetivas, pueden tener en cuenta dicho tipo de datos y otros muchos (incluidos los precios, que no son, ni mucho menos, una medida del valor, como más adelante veremos), e irían encaminadas por ejemplo a tomar decisiones sobre si me interesa recorrer dicha distancia, o no, para comprar una barra de pan y satisfacer mi necesidad de comer o si, al contrario, prefiero emprender otro tipo de acción. A una clase de actores la distancia de un kilómetro les podrá parecer muy poco, por lo que darán inicio a la acción, a otros les podrá parecer excesiva, por lo que no irán a comprar el pan o bien tomarán otras alternativas también valoradas subjetivamente en base

a múltiples datos. Sólo ese valor subjetivo es valor en sentido económico.

Pero el error no queda ahí, ya que Böhm-Bawerk continúa diciendo que existe «un valor de cambio objetivo de los bienes» (lo que contradice claramente el planteamiento subjetivista iniciado por Menger) y lo define como la «capacidad —basada en determinadas relaciones efectivas— de adquirir como contrapartida a una determinada cantidad de otros bienes en las operaciones de intercambio». Lo peor de todo esto es que Böhm-Bawerk lleva aún más allá su desacierto, al equiparar ese supuesto «valor objetivo» (que en realidad no existe como tal), al precio pagado por algo. La confusión que esto genera tiene más trascendencia de lo que parece, ya que, al final, puede llevar a pensar que hay un tipo de «valoraciones objetivas» que se pueden asimilar a la utilidad y que podrían medirse en precios y, por tanto, en dinero. De esta manera, confunde y mezcla a lo largo de su obra unos conceptos que Menger ya había dejado claramente definidos y diferenciados entre sí: la utilidad, el valor y los precios; no llegando a comprender que tanto la utilidad como cualquier valoración económica son, por definición para la EAE, siempre subjetivas, por lo que no existe la posibilidad de que sean medidas objetivamente de forma cardinal, no pudiendo, por ese mismo motivo, utilizar ninguna «unidad de medida», ni tan siquiera el dinero-moneda pagado en los intercambios, como seguidamente veremos.

II EL VALOR, LA UTILIDAD Y LOS BIENES ECONÓMICOS

Es necesario que, de una vez por todas, aclaremos que en la EAE ni existe, ni ha existido, una teoría de la utilidad marginal. Lo que en su día elaboró Carl Menger, por todos reconocido como iniciador o fundador de la EAE, fueron una Teoría del valor subjetivo y una Teoría del valor marginal decreciente, que, aunque la mayoría de los economistas no lo lleguen a comprender, es algo muy diferente.

1.^a ACLARACIÓN: Carl Menger elaboró una Teoría del valor subjetivo y una Teoría del valor marginal, y no una Teoría de la utilidad marginal.

Efectivamente, Menger jamás habló de una Teoría de la utilidad marginal, sino que siempre se refirió a una Teoría del valor marginal, es más, diferenciaba claramente entre utilidad y valor, al entender que eran dos cosas bien distintas (aunque estuviesen relacionadas, como seguidamente explicaremos), atribuyéndoles, además, un carácter totalmente subjetivo a ambos conceptos. Por esos motivos, no tiene ninguna justificación que se equiparen sus aportaciones con las de los economistas W. S. Jevons⁵ y L. Walras⁶, que plantearon en sus trabajos erróneas teorías sobre utilidades marginales que pueden ser medidas y calculadas matemáticamente, estableciendo además una dependencia directa entre dicha utilidad marginal y el valor y/o el precio (ya que equiparan entre sí a estos últimos, manifestando que el precio es la medida del valor).

La EAE define la utilidad, tal y como ya lo hizo en su día Menger, como la capacidad, o mejor dicho, la idoneidad que apreciamos en las cosas, para satisfacer las necesidades que experimentamos a lo largo de nuestra vida, según las cualidades que subjetivamente los actores identificamos en ellas.

DEFINICIÓN DE UTILIDAD: la utilidad es la idoneidad (o capacidad) que apreciamos en las cosas para satisfacer las necesidades que experimentamos a lo largo de nuestra vida, según las cualidades que subjetivamente los actores identificamos en ellas.

Mises, siguiendo al pie de la letra los planteamientos iniciales de Menger, no duda en afirmar:

Los medios no aparecen como tales en el universo; en nuestro mundo, tan sólo existen cosas; cosas que, sin embargo, se convierten en medios cuando, mediante la razón, advierte el hombre la idoneidad de las mismas para atender humanas apetencias, utili-

⁵ Jevons, W. S. *The Theory of Political Economy*. Edición original del año 1871.

⁶ Walras, L. *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, Edición original del año 1874.

zándolas al objeto. El individuo advierte mentalmente la utilidad de los bienes, es decir, su idoneidad para conseguir resultados apetecidos; y al actuar, los convierte en medios.⁷

Es importante saber que los bienes tienen determinadas características, propiedades, peculiaridades, etc., cuyo conocimiento nos proporciona datos a la hora de atribuirles determinada utilidad para la consecución de nuestros fines, pero dicha atribución es siempre subjetiva, por lo que, con base en los mismos datos, puede pasar que diferentes actores atribuyan utilidades distintas a los mismos bienes. De esta manera, y como seguidamente veremos, ni la utilidad ni el valor (sea de uso o de cambio) son algo inherente a los bienes, no son supuestas propiedades de los mismos, sino que son el grado de idoneidad y de significación que respectiva y subjetivamente les atribuye cada actor según el momento y la situación.

En otras palabras, los bienes son las cosas que el actor subjetivamente, y para cada contexto de acción, considera que tienen cualidades capaces de satisfacer sus necesidades, mientras que la utilidad de dichos bienes es, por tanto, la posibilidad apreciada, también subjetivamente, de entrar en relación causal con la satisfacción de las referidas necesidades⁸, siempre desde el punto de vista de cada actor y en cada contexto de acción.

DEFINICIÓN DE BIEN ⁹: los bienes son las cosas que los actores subjetivamente, y para cada contexto de acción, consideran que tienen cualidades capaces de satisfacer sus necesidades.

⁷ Mises, L. von. (2007). *La acción humana* (Tratado de Economía), pp. 111.

⁸ Menger, C. (1997). *Principios de Economía Política*, pp.103 y ss., y 196 n.

⁹ Menger, C., op. cit., pp. 47, ss.:

Los bienes de primer orden (o bienes de consumo) son los medios capaces de satisfacer por sí solos y de forma directa necesidades humanas (es decir, aquello que el actor piensa subjetivamente que es válido para lograr un determinado fin). Mientras que, bienes de orden superior son aquellos que satisfacen necesidades de forma indirecta, pues deben unirse a otros bienes o someterse a procesos de transformación en el tiempo para poder satisfacer necesidades. Por lo que el carácter económico de los bienes de orden superior está condicionado por el de los bienes de orden inferior, a cuya producción sirven. El carácter económico de estos bienes de orden superior depende de su aptitud para la producción de bienes económicos de orden inferior, y en última instancia de los de primer orden.

Mientras que, por su parte, el valor es la importancia o significación que damos a la satisfacción de un determinado fin (es decir, a la satisfacción de una necesidad).

DEFINICIÓN DE VALOR: el valor es la importancia (o significación) que damos a la satisfacción de un determinado fin, es decir, a la satisfacción de una necesidad. (Valor que ponemos en relación y trasladamos a los bienes de la forma en que seguidamente explicaremos).

(Esto nos lleva a poder afirmar —a la inversa, y para evitar futuras posibles confusiones— que desde el punto de vista de la Ciencia Económica, cualquier medida, hecho o dato que pueda to-

Explicando, además, que la diferencia entre lo que entendemos por bien económico y bien no económico,

se fundamenta en definitiva y en el más exacto sentido de la palabra, en la diferente relación existente entre necesidad y la cantidad disponible de dichos bienes (Op. cit., pág. 89).

Siendo bienes no económicos (o libres) aquellos que se tienen por condiciones dadas del bienestar humano, mientras que los económicos son aquellos que el actor valora subjetivamente como medios escasos para la consecución de sus fines. Debiendo quedar muy claro,

que el carácter económico —o respectivamente no económico— de los bienes no es algo innato en ellos, no es una cualidad intrínseca de estos bienes, y que, por consiguiente, todo bien adquiere su carácter económico, con independencia de sus cualidades intrínsecas o de factores exteriores (Op. cit., pág. 90),

dependiendo siempre de la valoración subjetiva del actor en función de la relación anteriormente expuesta entre sus necesidades y la disponibilidad de cada bien en cada momento y situación particular de acción.

Tipos de bienes:

1.- Bienes Libres.

2.- Bienes Económicos:

2.1- Bienes de consumo (o de Primer Orden. Que satisfacen necesidades de forma directa).

2.2.- Factores de Producción (o Bienes de Orden Superior. Sometidos a procesos de transformación en el tiempo).

2.3.- (Servicios -Bienes inmateriales-)

De donde Carl Menger deduce el siguiente Principio General:

El carácter económico de los bienes de orden superior está condicionado por el de los de orden inferior a cuya producción sirve. O, dicho con otras palabras, ningún bien de orden superior puede alcanzar o reclamar para sí carácter económico si no es apto para la producción de bienes económicos de orden inferior. (Op. cit., pág. 95).

marse como objetivo, nunca podrá considerarse que esté referido a la utilidad o al valor, al ser estos intrínsecamente, y por definición, subjetivos.)

A este respecto el acuerdo entre Menger y Mises sigue siendo total:

El valor es la importancia que el hombre, al actuar, atribuye a los fines últimos que él mismo se haya propuesto alcanzar. Sólo con respecto a los fines últimos aparece el concepto de valor en sentido propio y genuino. Los medios, como veíamos, resultan valorados de modo derivativo, según la utilidad o idoneidad de los mismos para alcanzar fines...

El valor no es algo intrínseco, no está en las cosas...¹⁰

Siendo esto así, para la EAE hablar de utilidad marginal es un error, ya que la utilidad de un bien no depende de las cantidades disponibles para su consumo, es más, incluso los bienes no económicos pueden tener un alto grado de utilidad, aunque no tengan valor, mientras que los bienes económicos, además de utilidad, tiene atribuido siempre un valor. Es por este motivo, exclusivamente, por lo que pueden existir bienes no económicos —es decir: con valor nulo o despreciable—, que, sin embargo, tienen una gran utilidad. Siendo esto así, lo más curioso es que la situación inversa no se produce jamás, es decir, pueden existir bienes muy útiles que carecen de valor, pero todo bien al que se le atribuya un valor económico por el actor, deberá proporcionar algún grado de utilidad para él, ya que el valor que atribuimos a los bienes siempre viene determinado, en última instancia (o, mejor dicho, en primera instancia), por el valor de la satisfacción de una necesidad, ya que el valor que los sujetos atribuyen a los bienes está determinado por la combinación de tres factores que son:

- a) El grado o nivel de idoneidad —utilidad del bien.
- b) La abundancia-disponibilidad del mismo para el actor (aquí habría que tener en consideración la relación con bienes sustitutos, etc.).

¹⁰ Mises (2007), *op. cit.*, pp. 115.

- c) Y el valor atribuido a la satisfacción de la necesidad sentida, y que es trasladado al bien que consideramos puede satisfacerla —por eso decimos que este factor es, en última instancia, siempre el origen de todo valor. (Siendo aquí donde destaca la aportación de la Teoría del valor marginal).

—Valor de la necesidad (Fin último)	—VALOR DEL BIEN (MEDIO O FIN INTERMEDIO)	—Utilidad del bien —Abundancia o disponibilidad del bien
---	--	---

Podría decirse que dentro del conjunto de bienes (que reciben dicho calificativo por ser útiles) se encontrarían incluidos, como subconjuntos del mismo, los «bienes libres» o no económicos (útiles pero sin valor) y los bienes económicos (útiles y con valor), mientras que el resto de cosas carecerían de utilidad y de valor.

Ejemplos de lo anteriormente expuesto podrían ser los siguientes:

- a) Difícilmente se puede negar que el aire que respiramos nos resulta tremendamente útil y necesario para nuestra vida y, sin embargo, carece —al menos de momento— de valor económico, y nadie estaría dispuesto a pagar algún precio por él (más adelante analizaremos la relación entre el precio y el valor). Es un caso evidente de gran utilidad y nulo o escaso valor.
- b) Por otro lado, nos encontramos casos de gran utilidad y gran valor o poca utilidad y poco valor, es más, en la mayoría de los casos existe una correlación directa. Sólo cabría encontrar excepciones si imaginamos supuestos en los que se estudie la utilidad de diversos bienes capaces de satisfacer la misma necesidad, pero finalmente se deba optar —al no poder disponer de los más útiles— por uno de utilidad más baja (ya que, por ejemplo, existan otros mucho más útiles para conseguir el fin propuesto, pero que no están en ese momento a nuestro alcance por el motivo que sea). No obstante, es un análisis teórico excepcional porque, en definitiva, el bien valorado siempre será el más útil de los que estén disponibles para el actor en ese momento y, por lo tanto, para ese contexto de acción determinado, donde no

hay otra opción mejor, tendrá «máxima utilidad» y «máximo valor» atribuidos por el sujeto. Es decir, teóricamente puede tener sentido estudiar la utilidad hipotética de bienes no disponibles, pero, finalmente, en el contexto real, el actor optará siempre por el bien de máxima utilidad disponible (como si los demás no existieran). Por eso, en estos últimos supuestos, de análisis de acciones concretas en contextos concretos, *no pueden encontrarse casos de un gran valor y una escasa utilidad*. Finalmente, insistir en que el valor está íntimamente vinculado al grado de *necesidad subjetiva sentida —por lo tanto no podemos apreciarla de forma objetiva—*, y debe tenerse en cuenta que la necesidad puede ser de cualquier tipo y no sólo material: necesidad de cariño, de belleza, de ir a la moda, etc.; pudiendo además estar interrelacionada con otras necesidades con las que se mezcla, lo que todavía complica mucho más todo este análisis, ya que objetivamente puede parecer que en ocasiones observamos acciones que nos parecen ilógicas y sin sentido, cuando en realidad no es así, ya que detrás de la actuación de cualquier sujeto pueden haber fuerzas de este tipo —e incluso inconscientes— que impulsan determinada acción, pero que desde fuera y objetivamente no podemos llegar a comprender (es más, en ocasiones ni tan siquiera el actor puede comprenderlas plenamente).

De esta manera, y según lo explicado, es de la relación existente entre,

- a) Utilidad del bien (atribuida subjetivamente, presente o futura esperada)–
- b) Cantidad disponible del bien (considerada subjetivamente, presente o futura esperada)–
- c) Valor de la necesidad (o necesidades) a satisfacer (presente o futura esperada),

de donde extraemos y determinamos el valor subjetivo que atribuimos a los bienes, pero dicho valor no es algo del bien en sí mismo, sino que siempre se deriva de la combinación indicada y, en última instancia, siempre del valor subjetivo que atribuimos a nuestras necesidades y que dichos bienes consideramos que son

capaces de satisfacer. Dicha relación se produce de forma conjunta al interaccionar esas tres distintas variables. Por su parte, y según hemos estado viendo, la relación teórica¹¹ de cada una de ellas con el valor del bien sería la siguiente.

- a) Relación «utilidad–valor del bien»: En términos generales el aumento de la utilidad apreciada en un bien hace que su valor aumente, y viceversa. Relación directa.
- b) Relación «cantidad–disponibilidad–valor del bien»: El aumento de la cantidad disponible de un bien para el actor produce una disminución de su valor. Relación inversa. Aunque en este caso puede haber excepciones y debe matizarse, ya que pueden haber casos concretos en los que se produce un efecto que podríamos llamar «del coleccionista» o «del drogadicto» que provocaría no una valoración marginal decreciente (sobre la Teoría del valor marginal decreciente hablaré más adelante), sino una peculiar valoración marginal creciente.
- c) Relación «valor atribuido a la necesidad–valor del bien»: El aumento de la necesidad sentida por un bien produce un aumento, a su vez, del valor que damos a su satisfacción y, por ende, al valor de los bienes que consideramos útiles para satisfacerla. Relación directa.

Resulta también importante señalar que, aunque estas relaciones sean directas o inversas, ello no implica ningún tipo de proporcionalidad, ni es posible medirlas de ninguna manera. Además, todas estas relaciones pueden ser muy difíciles de ver en la realidad, pues sólo serían claramente observables si conociésemos todos los factores que las determinan (lo cual resulta imposible), si se produjesen *ceteris paribus* y se desarrollasen en un entorno de análisis estático. Sin embargo, estas características no se dan en la rea-

¹¹ Al referirnos a una relación teórica queremos decir que se produciría de darse en un contexto *ceteris paribus* y sin la influencia del transcurso de tiempo, etc. Hechos estos que, como bien sabemos, no se dan en la realidad. Es decir, cabe la posibilidad de que en el mundo real la relación muestre múltiples excepciones y prácticamente no se cumpla, debido a la variabilidad de las condiciones y circunstancias en el tiempo. A este respecto es muy interesante el trabajo de Hayek, F. A., (2007). *Estudios de Filosofía, Política y Economía*, Unión Editorial, Madrid, pp. 59 y ss.

lidad, por lo que pueden aparecer situaciones que parecen contradecir estas relaciones, aunque en realidad no sea así. En el caso primero, si las circunstancias varían en el tiempo se pueden producir aumentos de utilidad y bajada de su valor. Un ejemplo podría ser el supuesto de un bien en el que vemos incrementada su utilidad, pero al mismo tiempo que otro bien sustitutivo de éste aumenta también de utilidad, sólo que en mucho mayor grado, haciéndolo más atractivo y prefiriéndose al primero. Respecto de los otros dos también existen múltiples ejemplos en los cuales se comprueba como en la vida real puede no cumplirse aparentemente la relación, al producirse una modificación de otras circunstancias que pueden incluso escapar a nuestra observación y conocimiento.

III

LA TEORÍA SUBJETIVA DEL VALOR Y LA TEORÍA DEL VALOR MARGINAL

De esta manera, y refiriéndonos ya a la Teoría del valor subjetivo y a la Teoría del valor marginal decreciente, debemos afirmar que la mayor o menor abundancia y disponibilidad de un bien hace que aumente o disminuya el valor dado al propio bien y a la necesidad que con él podemos satisfacer. Es decir, a medida que, gracias a disponer de bienes que satisfagan una determinada necesidad, vamos disminuyendo la intensidad de la misma, va disminuyendo, de igual manera, su valor, como regla general (aunque ya hemos comentado supuestos donde esto puede no ser así de claro para casos concretos). Se trata, por tanto, de una teoría del valor marginal, según la cual, cuanto más fácilmente podemos satisfacer una determinada necesidad, menor valor le atribuimos y, por tanto, menos valoramos los bienes que pueden satisfacerla. Es decir, el grado de valor que atribuimos a la satisfacción de una necesidad, depende de la intensidad con que la sintamos y, por tanto, del grado de plenitud en el que nos encontremos. De esa manera, cuanto más vamos satisfaciendo una necesidad, menos valor tiene para nosotros, por lo que se alcanza un determinado momento en el que otras necesidades van adquiriendo, frente a la anterior, posiciones

más relevantes en nuestra escala valorativa. Esto fue perfectamente descrito por Menger en su obra *Principios de Economía Política*¹².

Con todas estas aclaraciones referentes a la utilidad, el valor subjetivo y el valor marginal, debería haber quedado suficientemente patente, tal y como ya habíamos adelantado, que nada tienen que ver las teorías austriacas con las teorías de Jevons y de Walras, que se centran tanto en una idea de utilidad medible cardinalmente, como en un concepto de valor que depende -entera y exclusivamente- de dicha idea de utilidad, con la cual se identifica totalmente. Bien al contrario, las teorías de Menger se refieren al valor subjetivo de las necesidades y a su valor marginal (no a la utilidad de los bienes, a la que considera algo totalmente diferente, según hemos visto en las definiciones dadas). Las teorías de Menger son, por tanto, fundamentalmente subjetivistas y descartan totalmente la posible utilización de las matemáticas para el cálculo tanto del valor, como de la utilidad, conceptos que, además, quedan totalmente diferenciados el uno del otro.

Sin embargo, un gran número de economistas siguen sin comprender la esencia de las aportaciones del fundador de la EAE, e insisten en que Menger tenía una teoría de la utilidad marginal y que no la «matematizó» porque no tenía conocimientos suficientes de matemáticas. Esto resulta ser un sinsentido, ya que, aunque sí tenía conocimientos de matemáticas, si estos no hubiesen sido suficientes, siempre podría haber recurrido a cualquier matemático que desarrollara sus teorías, como hicieron, y hacen, otros economistas (incluso su propio hijo era un matemático de reconocido prestigio internacional). Lo que verdaderamente ocurre es que las matemáticas no tienen cabida en este tipo de análisis donde no hay nada que pueda medirse con números cardinales que permitan aplicar el cálculo matemático. Es decir, todo el desarrollo de las funciones de utilidad es un total absurdo para el planteamiento subjetivista de la EAE.

¹² *Op. cit.*, pp. 175 y ss.

IV
LOS COSTES Y LOS PRECIOS
(SU RELACIÓN CON EL VALOR Y LA UTILIDAD)

Por otra parte, no cabe duda de que otro de los errores más graves que se han producido en economía se refiere a la confusión en la que han caído múltiples escuelas y autores respecto de los conceptos de valor y precio. Error que parece no tener solución, pues, a pesar de la trascendental aportación efectuada por la EAE para el esclarecimiento y la correcta definición de estos términos, se continúa cayendo una y otra vez en los mismos errores.

Dichos errores consisten, fundamentalmente, en las siguientes afirmaciones que se repiten una y otra vez en los textos de economía:

—ERROR 1: Que el valor de las cosas es una cualidad intrínseca o inherente a las mismas. (Cuando la realidad es que el valor es la significación subjetiva dada a la satisfacción de una necesidad -siendo el fin de la acción siempre la satisfacción de la misma-, valor que se traslada por los actores a los bienes que subjetivamente considera capaces de satisfacerla, pudiendo no coincidir con otros actores o en otros contextos).

—ERROR 2: Que para que un intercambio se produzca, las valoraciones de los agentes intervinientes en el mismo deben ser coincidentes. (Sin embargo, la realidad es justo la contraria, es decir, las valoraciones tienen que ser diferentes y en sentido opuesto o no se llevarían a cabo, ya que lo que tiene que coincidir es simplemente el precio pactado de intercambio).

—ERROR 3: Que el precio es la medida del valor, o peor aún, que el dinero —precio monetario— pagado por algo, es la medida más común del valor. De tal manera que el dinero pagado por una mercancía o un servicio sería equivalente a las valoraciones de los individuos que intercambian. (Lo cual resulta un evidente error, a tenor de todo lo expuesto. El precio es simplemente lo que alguien ha pagado por algo, lo que se ha entregado a la otra parte por obtener el bien deseado, es el fruto del acuerdo de voluntades que llevan al intercambio, pero que no mide las valoraciones subjetivas de

las que surge, como seguidamente comentaremos con mayor amplitud y algún ejemplo).

—ERROR 4: Que además de ser el valor algo intrínseco a los propios bienes y servicios, es algo objetivo, medible y cuantificable. (Cuando lo cierto es que el valor es algo estrictamente subjetivo e imposible de medir con números cardinales, no existe ninguna posibilidad de medirlo ni de establecer unidades de medida válidas).

DEFINICIÓN DE PRECIO: Lo que cada una de las partes de un intercambio entrega a la otra (acto de pagar), para que el mismo se lleve a cabo (puede estar formado por bienes —dinero—, servicios, o una combinación de estos).

No podemos olvidar que, al contrario de lo que sostienen las afirmaciones erróneas que han sido indicadas, lo cierto es que el valor, tal y como ya sabemos, es la importancia que subjetivamente damos a la satisfacción de un determinado fin. Es decir, la satisfacción de la misma, o dicho con otras palabras, la significación que atribuimos a la consecución de un fin determinado que, en definitiva, es la satisfacción de una necesidad. Cuanto mayor es la necesidad de consecución del fin, mayor valor le atribuimos, y viceversa, según venimos analizando a lo largo del presente trabajo. Por los motivos expuestos, es por lo que decimos que el valor está referido a los fines, mientras que la utilidad está referida a los medios, siendo ambos conceptos total y absolutamente subjetivos, pudiendo variar, y variando de hecho, en cada momento y contexto de acción (donde medios pasan a ser fines y fines pasan a ser medios según el momento en el que situemos el análisis de cada acción).

2.^a ACLARACIÓN: VALOR (V) DEL FIN y UTILIDAD (U) DEL MEDIO —Son SUBJETIVOS y VARIABLES para cada contexto de acción.

Por otra parte, el valor no debería identificarse tampoco con el coste, es decir, con todo aquello a lo que el actor está dispuesto a renunciar o sacrificar (en el sentido más amplio) para la consecución del fin perseguido, ya que siempre debe ser mayor el valor atribuido a la satisfacción de la necesidad que a todo lo que se renuncia para conseguirlo, pues de no ser así no tendría sentido el

intercambio. De esta manera, para que el intercambio se lleve a cabo, el actor siempre tiene que valorar más el bien del otro, que todo aquello a lo que tuvo que renunciar y lo que entregó a cambio, ya que la idea de acción económica implica cambiar una situación por otra considerada mejor. Y, si es igual o peor, no tendría sentido el intercambio (otra cosa distinta es que se produzca un error en dichas valoraciones —lo que denominamos error empresarial en la toma de decisiones—).

DEFINICIÓN DE COSTE: El coste de una acción es todo aquello a lo que el actor renuncia, sacrifica y entrega (en el sentido más amplio) para la consecución del fin perseguido. De donde se deduce que parte del coste es el precio pagado a la otra parte en la permuta o en la compraventa.

Volviendo a lo que ya he comentado, para que se produzca un intercambio, la valoración que los agentes que intercambian hacen sobre el bien que poseen debe ser siempre inferior a la valoración que hacen sobre la obtención del bien poseído por el otro agente, ya que de no ser así sería absurdo intercambiar. Es decir, la valoración (V) que el agente (A) hace del bien o servicio (b) que pretende adquirir del agente (B) mediante el intercambio, debe ser superior a la valoración que hace de los propios bienes y servicios (a) que pretende entregar a cambio. En este caso podríamos estar hablando también de intercambio por dinero, lo que implicaría igualmente que el dinero que se entrega por algo siempre debe ser menos valorado que el bien adquirido. De no ser así, no llegaría a producirse el intercambio, pues para que éste se lleve a cabo debe de satisfacerse con él una necesidad interna superior experimentada por los actores, siendo éste, precisamente, el motivo que los lleva a intercambiar: alcanzar una situación subjetivamente valorada como más satisfactoria y beneficiosa. Este motivo evidencia, aunque luego volveremos sobre este extremo, y seguiremos explicándolo con ejemplos, que el precio de algo no está midiendo su valor, ya que este último siempre será superior por definición, lo que no podremos saber nunca es cuanto más valioso es, ya que la valoración siempre es subjetiva y no puede medirse ni cardinalmente, ni monetariamente.

3.^a ACLARACIÓN: $A(V_a < V_b) — B(V_a > V_b)$

Siendo A y B los respectivos agentes, y V_a y V_b las valoraciones sobre los bienes propios y ajenos que se pretenden intercambiar.

A este respecto Mises afirma de forma contundente:

...el trueque surge precisamente a causa del distinto valor que las partes atribuyen a los objetos intercambiados. La gente compra y vende, única y exclusivamente, porque valora en menos lo que da que lo que recibe. De ahí que sea vano todo intento de medir el valor. El acto de intercambio no va precedido de ningún proceso que implique medir el valor.

(...).

Sin embargo, estaba tan arraigada la falsa idea de que los valores no sólo son mensurables sino que además son efectivamente medidos al concertarse toda transacción económica, que incluso algunos eminentes economistas cayeron en semejante falacia. Friedrich von Wieser e Irving Fisher, por ejemplo, admitían la posibilidad de medir el valor y atribuían a la economía la función de explicar cómo se practica esa medición. Los economistas de segunda fila, por lo general, sin dar mayor importancia al asunto, suponían tranquilamente que el dinero sirve para ‘medir el valor’.

(...).

No existe ningún método válido para construir una unidad de valor.¹³

V

EL DINERO Y EL PRECIO DE LOS BIENES

DEFINICIÓN DE DINERO: dinero es un tipo de institución social evolutiva, consistente en todo bien económico (material) que, teniendo atribuido subjetivamente valor de uso y valor de intercambio, es común y libremente aceptado como medio de pago por una sociedad (o colectivo). Un tipo de dinero serían las monedas y el papel moneda que reuniesen estas condiciones (Por este motivo las monedas y el papel moneda de tipo fiduciario no entrarían en la definición de dinero).

¹³ Mises (2007), *op. cit.*, pp. 247-249.

Lo cierto es que en un entorno estable (es decir, de precios monetarios estables), puede dar la falsa sensación de que, sobre todo hablando de precios medios, se puede utilizar el dinero para medir determinadas supuestas cualidades que subjetivamente atribuimos a los bienes, como la utilidad o el valor, como si el dinero fuese una unidad de medida estándar similar a las utilizadas en física o química, pero lo cierto es que nada de esto es real, es un simple espejismo, un espejismo muy peligroso. La verdad es que ni la utilidad ni el valor económico son medibles, ni los precios monetarios son una unidad de medida de nada.

El problema principal que plantean los precios monetarios es que nos hacen creer que al poder cuantificar en dinero-moneda un intercambio, lo que estamos haciendo es determinar numéricamente un concreto valor objetivo, pero la realidad, según venimos explicando en líneas precedentes, es que asignar números a objetos o eventos según determinadas reglas no supone siempre estar midiendo. Eso sí, permite que se puedan introducir las matemáticas —correcta o incorrectamente, según los casos— como lenguaje universal que siempre ejerce una irresistible atracción para los científicos. Las matemáticas siempre parece que dan precisión, sistematización y objetividad, y que facilitan el análisis, pero esto, que resulta de gran utilidad para el desarrollo de muchas ciencias y de la tecnología, si se hace correctamente, puede ser muy peligroso en las ciencias sociales, donde infinidad de variables, sucesos, etc., no se pueden medir. En el caso del dinero-moneda su utilización me puede permitir comparar con mayor facilidad precios históricos y así poder hacer proyecciones subjetivas hacia el futuro (basadas en la función empresarial), ya que: 1) permite comparaciones más exactas entre terceros objetos al permitir la utilización de números cardinales, 2) permite introducir más objetividad en la compra, al homogeneizar el medio de intercambio y ser este más matematizable. Pero no debe olvidarse que facilitar la cuantificación o asignación de valores numéricos no es medir en sentido científico.

—Ejemplo 1: Un ejemplo que siempre pongo a mis alumnos para que comprendan el hecho de que simplemente asignar números cardinales a algo, no implica estar efectuando ninguna medición, se basa en una anécdota real que me pasó dando clase: En una ocasión

estaba intentando explicar a los alumnos que hay cosas que no pueden medirse con números cardinales, como es el caso de la utilidad y el valor económicos, al igual que también sucede con la amistad, el amor, la belleza..., y que a lo más que podemos aspirar es a establecer subjetivamente determinados órdenes de preferencia para contextos de acción. Sin embargo, después de haber puesto varios ejemplos, una alumna seguía insistiendo en que sí que se podían medir y que era algo tan sencillo como elaborar una escala del 1 al 10 y luego asignar un número en función de la preferencia del actor a cada cosa que se quisiese medir. Para tratar de ilustrarla le pedí al resto de los alumnos que me dijese si alguno de ellos tenía una mascota. Varios levantaron la mano, incluida la alumna a la que me estoy refiriendo. Entonces aproveché para preguntarle cuánto quería a su mascota, a lo que ella contestó que la quería muchísimo. Mi siguiente pregunta fue decirle cuánto la quería en una escala del 1 al 10, y no dudó en responder que la quería un 10, que la había criado desde pequeña y que la quería mucho. Mi siguiente pregunta fue preguntarle, según esa misma escala de cariño, cuánto quería a su madre. El silencio se hizo en el aula, todos se quedaron pensando y dedujeron que si decía que un 10, estaba también reconociendo que quería igual a la mascota que a su propia madre (¡nunca se sabe!). La alumna, que también se había dado cuenta, no sabía que decir y el resto de los compañeros de clase comenzaron a reír. Evidentemente, reconoció que quería mucho más a su madre que a la mascota, a pesar de lo mucho que quería a ésta (nunca sabremos si era cierto o no). Le expliqué que el motivo es que, en realidad, no estaba midiendo nada, que simplemente se trataba de una forma de engañarnos a nosotros mismos el pensar que podemos medir algo de esa manera, y que lo único que puede pasar es que nos lleve a errores y a malos entendidos. Simplemente asignar números cardinales e inventarnos escalas, no es medir, desde un punto de vista científico, al igual que no lo es comparar objetos entre sí o con otros, si no se aplican unas reglas y unos requisitos de medición verdaderamente científicos. Cualquier otra cosa es un espejismo engañoso y muy peligroso.

De esta manera, el precio no supone una unidad de medida de nada y tampoco lo es el precio pagado en dinero o en monedas o billetes (no es una unidad de medida como el metro, el kilo, etc.). El

precio pagado por algo lo único que supone y la única información que nos transmite es que, en un momento determinado, alguien intercambió algo por otra cosa ya que valoraba más subjetivamente esta última que obtenía con dicho intercambio, pero nada más. En un intercambio siempre se tiene que valorar más poseer lo que quiero adquirir que lo que entrego a cambio (salvo casos de error empresarial), pero... ¿cuánto más? Nadie lo sabe, salvo el actor, ya que forma parte de su valoración subjetiva. La prueba clara de que el precio pagado no mide nada, y menos aún el valor o la utilidad de los bienes intercambiados, es que en cualquier otro intercambio posterior de ese mismo bien no tiene porqué volver a coincidir, y si lo hace es pura casualidad.

—Ejemplo 2: Otro ejemplo que, en este caso puede ayudarnos a comprender que los precios no miden valoraciones, podría ser el siguiente: el agente A pone en venta su coche por un importe de 6000 euros. Por su parte el agente B lee el anuncio de venta que ha puesto A, y contacta con él para comprarle el coche. Ambos conversan y se efectúa un regateo, adquiriendo finalmente B el coche por 5000 euros. Finalizada la operación A regresa a casa tan contento, pues piensa que si B le hubiese presionado un poco más el habría rebajado hasta 4000 euros o más, ya que el coche es bastante viejo y no cree que pase la siguiente ITV. Por su parte, B se va tan contento con el coche, ya que se trata de un coche del cual resulta muy difícil conseguir piezas y él, que es dueño de un taller y un desguace, sabe que por piezas puede obtener un beneficio muy superior al precio pagado. Es más, no le hubiese importado pagar 7000 euros, o más, ya que para él tiene mucho valor. El denominado precio inicial, en realidad no era un precio, sino una simple oferta, motivo por el cual finalmente varió, ya que el precio real de intercambio es sólo el finalmente pagado, es decir 5000 euros. Por otra parte A valoraba en menos de esos 5000 euros el coche, mientras que B lo valoraba en mucho más. Y todos contentos habiendo obtenido ambos un beneficio empresarial subjetivo acorde con sus valoraciones (totalmente desconocidas e imposibles de medir cardinalmente por nadie).

Tal y como sostenía Menger:

...dado que los precios son los únicos fenómenos de todo el proceso económico que pueden percibirse con los sentidos, los únicos cuyo

nivel puede medirse y los que la vida diaria nos pone una y otra vez ante los ojos, se introduce fácilmente el error de considerar su magnitud como el elemento esencial del intercambio y, prolongando las consecuencias lógicas de tal error, considerarlos como el «equivalente» de las cantidades de bienes que aparecen en tales intercambios. Pero al proceder así se inflige a nuestra ciencia un daño de incalculables consecuencias...¹⁴

Los precios son sólo datos de hechos acontecidos en el mercado que nos transmiten lo que en determinados momentos los agentes han estado dispuestos a pagar por algo en un momento y contexto determinado. No me dan ninguna medida objetiva ni ninguna información sobre utilidades o valoraciones. Sólo nos dan los datos objetivos de los intercambios, que, si son en dinero, nos permitirán introducir el cálculo matemático referente a dichos datos históricos.

DEFINICIÓN DE MEDIR: Medir es determinar la longitud, extensión, volumen, capacidad, etc. (es decir: un atributo mensurable que puede distinguirse de manera cuantitativa y determinarse de manera cualitativa —magnitud—) de una cosa por comparación con una unidad de medida establecida por convención (lo más objetiva e inmutable posible), que se toma como referencia.

Contar cosas no es medirlas, no es la simple asignación de números a objetos o eventos, aunque se haga de acuerdo con reglas establecidas, ya que depende, para que podamos calificarlo de medida, precisamente de cuales sean las reglas elegidas, y, en ese mismo sentido, podemos afirmar también que comparar cosas tampoco es medirlas, si no se cumplen las condiciones que reconocen dicha comparación como una medición.

¿Desde cuándo podemos aceptar, según estas condiciones, que la supuesta medición de algo depende del acuerdo de voluntades de las partes que lo están midiendo y en base a una unidad de medida que a su vez fluctúa en base también a otras valoraciones?

Como bien supo comprender Mises:

¹⁴ Op. cit., pp. 253-254.

...las relaciones de intercambio entre el dinero y las restantes mercancías que nos interesan se hallan en permanente mutación. Nada hay en ellas que sea constante. Se resisten a toda medición por no constituir «datos» en el sentido en que la física emplea el vocablo cuando proclama, por ejemplo, el peso de una cierta cantidad de cobre. Son en realidad hechos históricos que reflejan simplemente lo sucedido en cierta ocasión y momento bajo determinadas circunstancias. Pueden volver a registrarse un determinado tipo de intercambio, pero no hay certidumbre alguna de que así suceda. Aun cuando efectivamente reaparezca, no es posible asegurar si fue fruto de las circunstancias que ayer lo provocaron y que han vuelto a presentarse, o si es el resultado de una nueva y totalmente distinta constelación de fuerzas. Las cifras que se manejan en el cálculo económico no se refieren a medición alguna, sino a los tipos de intercambio que el interesado —basándose en la comprensión histórica— supone registrará o no el futuro mercado.”¹⁵

Es muy importante insistir en esto una y otra vez: los precios no son medida de nada. Una medida de algo requiere lo siguiente: por un lado, una unidad de medida que no varíe sustancialmente (metro, litro, etc.) y que no dependa de los gustos, preferencias o cualquier otra circunstancia subjetiva del actor o actores que midan (el metro, el litro, etc., no varían —como patrón— de tal manera que la extensión o volumen o capacidad, etc., de lo que mido tampoco varía en función de quienes estén midiendo y de sus valoraciones particulares). Si yo mido la distancia entre mi casa y la de otra persona que está a 1000 metros, y dicha distancia es esa, al poderla medir objetivamente mediante la forma convencional pactada en nuestro modelo, eso no se puede alterar por el hecho de que esa persona y yo queramos pactar otra cosa, las partes no pueden pactar que son 500 metros y no 1000, estarían faltando a la realidad del hecho en función de los parámetros y modelos preestablecidos. No tiene sentido, por ejemplo, que yo regatee el número de metros que separan nuestras casas hasta llegar a un acuerdo, ya que hay 1000 metros, o no los hay, al margen de nuestra voluntad particular. Sin embargo, los precios son, precisamente eso, algo fruto del acuerdo subjetivo de las partes que compran y venden, resultado

¹⁵ Op. cit., pp.255.

del acuerdo de voluntades, no producto de una medición objetiva de nada, y mucho menos de la utilidad y del valor (que siempre son subjetivos). Lo que sí es cierto es que existe una relación entre el precio que yo pago y lo que yo valore esa cosa que quiero adquirir, pero en el sentido de que mi valoración por el objeto adquirido siempre deberá ser mayor (no se sabe en qué proporción, ya que no hay medida posible) que el bien, o bienes, que yo entrego a cambio, que en el caso de la compraventa puede ser dinero, tal y como venimos exponiendo, pero nada más. Yo puedo pagar poquísimos —si tengo suerte— por cosas que en realidad valore mucho, pero no al contrario, salvo que exista un error empresarial en las valoraciones. Los precios, en definitiva son el resultado de un acuerdo de voluntades, es simplemente un dato histórico sobre un intercambio que sólo me informa de lo que alguien estuvo dispuesto a pagar por algo en un momento determinado, bajo unas circunstancias determinadas y bajo valoraciones subjetivas que desconozco.

Si esto es así, y no estamos equivocados, al ser los precios simples datos históricos de un intercambio, motivo por el cual no formarían una clase de probabilidad, nunca nos podrán facilitar una supuesta información o pronóstico objetivo de futuro, ya que al ser un simple dato (hecho), tendrán que ser valorados subjetivamente por cada actor convirtiéndolos en información subjetiva, que servirá para tomar decisiones económicas ejerciendo la función empresarial. Es decir, no podrá nunca haber modelos científicos (estadísticos, econométricos...) que puedan darme información objetiva futura basándose en precios históricos. Sólo la función empresarial subjetiva podrá intentar hacer dicho tipo de predicciones, que, como tales, podrán acertar o fallar. Toda proyección de futuro basada en precios es por tanto subjetiva, y la «supuesta» predicción de los modelos matemáticos «supuestamente objetivos» es totalmente falsa, como tal. Los precios, como datos históricos del pasado que son, no pueden dar información objetiva del futuro, sólo pueden facilitarnos la posibilidad de elaborar nuestras propias proyecciones en el tiempo —aunque es posible que nos fiemos de las predicciones de otros, si las consideramos más adecuadas que las nuestras, siempre tendremos que tener en cuenta que nunca serán algo objetivo, sino subjetivo, y por ello podrán fallar al igual que nuestras propias predicciones.

De esta manera, el supuesto valor «objetivo» no existe y, por lo tanto, no se puede medir (ni con precios, ni con dinero, ni con ninguna otra cosa), ni tampoco se puede establecer una equiparación con la utilidad (que es subjetiva), ni con el único tipo de valor existente, que es el subjetivo.

Llegados a este punto hay que insistir y terminar de aclarar dos extremos de gran importancia: por un lado, la diferencia entre valor, coste y precio, a la que ya me he referido, y, por otro lado, las distintas clases de precios existentes a lo largo de un proceso de intercambio.

4.^a ACLARACIÓN: $(V) > (C) > (P) \geq$ PRECIO MONETARIO (PM).

En definitiva tenemos que el (V) es, según he indicado, la importancia o significación que damos a la satisfacción de un determinado fin (satisfacción de una necesidad) y que siempre tiene que ser superior a los costes —salvo error empresarial del actor—; que el (C) de dicha satisfacción sería todo aquello a lo que yo renuncio para obtener un fin, lo que implica una idea de coste muy amplia que incluiría el propio tiempo invertido, la planificación, el esfuerzo mental y físico, etc., por lo que siempre es superior al precio; que el (P) es la parte del coste que se entrega a la otra parte como contraprestación, para efectuar un intercambio encaminado a la consecución del fin, y que puede estar integrado por bienes (incluido el dinero) y/o servicios, por lo que lo normal es que sea superior al precio monetario (PM) que es el pagado en monedas y/o papel moneda, aunque también puede coincidir.

Parece claro que resulta de trascendental importancia aprender a diferenciar (y esto afecta tanto a economistas como a juristas) claramente entre coste y precio, aunque a nivel coloquial se utilicen en la mayoría de las ocasiones como si fuesen sinónimos.

Podemos por ello definir el (PM) como la cantidad de dinero (en moneda o papel moneda) entregada a la contraparte para efectuar el intercambio. De esta manera, como ejemplo podríamos decir que: si en un intercambio yo entrego a la contraparte para que acceda al mismo 100 euros y 2 gallinas, el precio total de intercambio sería ese (100 euros y 2 gallinas), mientras que el precio monetario sería sólo 100 euros. Si además he tenido que incurrir en otros gas-

tos para efectuar la transacción como por ejemplo gasto de gasolina al desplazarme, inversión de tiempo, etc., todo eso sería, sumado a lo anterior, el coste de la transacción (ya que desde el punto de vista de los costes de oportunidad sería todo aquello a lo que he tenido que renunciar para efectuar el intercambio), es decir: 100 euros + 2 gallinas + gasolina + tiempo... Y todo ello debo valorarlo menos que lo que yo obtenga a cambio en el intercambio, o carecería de sentido la transacción (salvando, evidentemente, la posible existencia de errores empresariales en las partes a la hora de efectuar las respectivas valoraciones). Ese mayor valor subjetivo (que denominamos beneficio de la transacción —o pérdida, si es menor—) generado por la satisfacción de una necesidad es lo que en última instancia nos lleva a actuar y a efectuar intercambios con el resto de agentes.

La confusión que se produce entre el precio de un bien y su valor es muy grave, pero aún lo es más, si cabe, la de considerar a los precios monetarios como la representación de una cualidad intrínseca y objetiva de los bienes y servicios (y no como un simple dato referente a un intercambio producido en el tiempo, bajo unas circunstancias determinadas y fruto de valoraciones subjetivas cuyo contenido se escapa al observador). Este error es más difícil que se produzca si se habla de «precios de intercambio» que estén referidos al trueque en sentido estricto, ya que en este caso a ningún observador se le ocurriría decir que por el hecho de que alguien intercambie en un lugar y en un momento determinado, por ejemplo, tres caballos por un camello y dos gallinas, el precio de un camello y dos gallinas sea, en general y en abstracto, equivalente a tres caballos, como si dicho precio de intercambio fuese algo intrínseco a los conceptos de camello, gallina o caballo. Resulta evidente que un camello y dos gallinas son algo que nada tienen que ver con los tres caballos, salvo el hecho de que en un determinado momento dos individuos hayan decidido intercambiarlos por valorar más la posesión del otro que la suya propia. Sin embargo, cuando los precios son monetarios, y al ser este tipo de dinero un medio de pago «abstracto» y generalmente aceptado, se produce el curioso fenómeno de identificar el objeto con el precio monetario pagado por él, es decir, como si se tratara de una característica intrínseca y objetiva del propio bien. Seguramente sería más difícil caer en

este error si comprendiésemos que el concepto de intercambio es idéntico al de trueque o permuta, siendo los intercambios medidos en precios monetarios, una simple especie o clase de éstos. Parece evidente que esta postura es correcta, ya que si analizamos en general los diferentes tipos de intercambio, comprobamos que nos podemos encontrar con las siguientes variantes:

- a) El intercambio de bienes por bienes (lo que se entiende equívocamente por trueque¹⁶ en exclusiva, cuando en realidad todo intercambio es un trueque).
- b) El intercambio de bienes por servicios (o viceversa). Entendiendo en sentido amplio los servicios como bienes inmateriales.
- c) Combinación de los dos anteriores: intercambio de bienes por servicios + bienes, o, bienes + servicios por bienes + servicios.
- d) Intercambio de servicios por servicios.
- e) Y un tipo particular de intercambio (o trueque en el sentido más general que consideramos más correcto) que se produce cuando uno de los bienes intercambiados es dinero. En este caso, también puede ser un intercambio puro o estar combinado con la entrega de otros bienes y servicios. Por lo que en ningún caso y bajo ningún concepto es diferente del trueque, sino un tipo de éste, y no al revés (pues tal y como he dicho, trueque es igual a intercambio). Eso sí, se trata de un tipo que resulta muy interesante para los economistas, pues permite efectuar cálculos monetarios matemáticos sobre la base de los precios¹⁷ plasmados en números cardinales (unidades monetarias).

¹⁶ El propio Diccionario de la Lengua Española, en su primera acepción, define la palabra trueque como acción o efecto de trocar, mientras que este último verbo lo define como «cambiar, permutar una cosa por otra», y sólo en la segunda acepción de la palabra trueque, se introduce la idea de «intercambio directo de bienes y servicios, sin mediar la intervención de dinero».

¹⁷ Mientras que el valor de los bienes no se puede medir al no poderse expresar con números cardinales, pues se trata de un dato subjetivo que sólo se refleja exteriormente en el hecho de preferir una cosa a otra, los precios monetarios (o sumas dinerarias por las que se intercambian bienes en el mercado) si permiten el cálculo económico gracias a plasmarse en cifras dinerarias. Esto puede resultar muy útil en algunas circunstancias, pero también puede resultar muy pernicioso si no se maneja adecuadamente, olvidándose los límites de este tipo de análisis.

Cualquiera de estas combinaciones de trueque puede incluir la total o parcial sustitución de un bien o servicio por dinero. Como puede ser el caso del empresario que paga por los servicios del trabajador parte en dinero (en forma de salario) y parte en forma de especie (facilitándole un coche que pueda destinar para su uso personal, dándole cursos de formación, etc.). Las combinaciones son infinitas, pero incluso en el caso del más puro intercambio de un bien por dinero, sólo se estaría indicando un simple dato histórico que no transmite ninguna información objetiva inherente a los bienes intercambiados, y menos aún sobre los datos últimos contenidos en las valoraciones subjetivas de los sujetos que intercambian, por lo que el único dato verdaderamente objetivo del intercambio, es que el mismo se ha llevado a cabo por el simple hecho de existir una diferente valoración respecto de los objetos intercambiados por parte de los actores, que subjetivamente descubrieron un beneficio empresarial derivado del intercambio.

VI LOS PRECIOS MONETARIOS

Es posible que la confusión que existe en torno a los precios monetarios se deba simplemente a una mala utilización de los términos empleados. Esto suele suceder cuando se denomina con una misma palabra a diferentes cosas que, además, son muy similares o tienen un mismo origen. Ante todo, debemos ser conscientes de que los precios, a pesar de facilitar una información muy importante para el intercambio, son simplemente datos históricos que se limitan a reflejar parcialmente la mínima parte cuantificable de una valoración subjetiva. Cuantificación que sólo cuando se plasma en dinero moneda resulta útil para el cálculo económico. Cualquier otra interpretación del concepto de precio es muy peligrosa y equívoca, pues tiende a identificarlo con la idea de utilidad o con las valoraciones subjetivas de los actores, llevando irremediablemente a cometer grandes errores. Recordemos la anterior cita de Menger a este respecto y añadamos algunas líneas más, para comprender la importante advertencia que contiene para todos los economistas:

«Ahora bien, dado que los precios son los únicos fenómenos de la totalidad del proceso económico que pueden percibirse con los sentidos, los únicos cuyo nivel puede medirse y los que la vida diaria nos pone una y otra vez ante los ojos, se introduce fácilmente el error de considerar su magnitud como el elemento esencial del intercambio y, prolongando las consecuencias lógicas de tal error, considerarlos como el equivalente de las cantidades de bienes que aparecen en tales intercambios. Pero, al proceder así se infringiría a nuestra ciencia un daño de incalculables consecuencias, en el sentido de que los investigadores desplazarían a la región de los fenómenos de los precios la explicación de las causas de la supuesta igualdad entre dos cantidades de bienes. Hay quienes atribuyen esta igualdad a las cantidades de trabajo empleadas en la obtención de dichos bienes, otros a los costes de producción —que se suponen iguales. Se discute incluso, en esta perspectiva, si se entregan unos bienes por otros porque son equivalentes o si los bienes son equivalentes porque se entregan unos por otros, cuando la verdad es que este supuesto igualdad del valor de dos cantidades de bienes (entendida en un sentido objetivo), no existe en parte alguna...» «...tales equivalencias no aparecen jamás en la vida económica de los hombres. Si hubiera, en efecto, equivalentes de este tipo, no se ve por qué no podría deshacerse cualquier intercambio, mientras la coyuntura permanezca invariable¹⁸».

Debemos comprender que si hacemos un análisis teniendo en cuenta el transcurso del tiempo y los diferentes momentos (tanto anteriores como posteriores al intercambio en el mercado), no es correcto llamar igual a las diferentes señales que se van generando en el proceso y que identificamos con el nombre de precios:

- a) Si nos situamos en un hipotético pasado, en un mercado en el que se van a producir toda una serie de compraventas (intercambios), antes de que ninguna de ellas se produzca, solemos caer en el error de denominar a las diferentes «ofertas» de compra y de venta que se producen, como «precios», cuando en realidad no se trata de precios estrictamente hablando, sino de meras ofertas (es decir, en realidad, las etiquetas que los

¹⁸ Carl Menger, *Principios de Economía Política*, op. cit., pp. 170-171.

comerciantes ponen en sus productos no están marcando precios, sino ofertas de éstos). Para fijar dichas ofertas, las partes realizan toda una serie de valoraciones basadas en datos del pasado referentes a otros intercambios similares, expectativas de venta, según el objeto y la situación del mercado, los costes en los que se ha incurrido para obtenerlo o elaborarlo, beneficio que se pretende alcanzar, etc. Por ello, estas ofertas siempre están sujetas a posibles variaciones antes de convertirse en un verdadero precio de intercambio (variaciones que pueden deberse a fluctuaciones del mercado en el último momento, o bien debido a regateos o rebajas, etc.).

- b) A este primer momento, le sucede otro que es el del propio intercambio cuando se produce la coincidencia de la oferta del precio del vendedor y de la oferta de precio del comprador (lo que en Derecho de obligaciones y contratos se llama, en términos generales, acuerdo de voluntades). En este momento surge el convenio de las partes respecto del «verdadero precio» de intercambio, que puede coincidir con otros precios históricos, o no. Se trata de un concepto efímero, pues, desde el instante en que se produce, pasa de ser el precio de intercambio de un bien a ser un precio histórico del pasado, por lo que sólo dura el momento del acuerdo de voluntades. Desde ese momento, ya no es un precio de intercambio, pues nos encontramos situados en un periodo distinto de la acción, convirtiéndose en un dato del pasado.
- c) Superadas las dos fases anteriores (oferta de precios y precio de intercambio), nace la última de ellas, que, tal y como he indicado, podría calificarse de «precio histórico», que ya no coincide con el concepto de precio de intercambio, pues de producirse un nuevo trueque, el precio deberá pactarse nuevamente (partiendo de ofertas), pudiendo coincidir, o no, con el anterior, aunque en realidad ya no sea el mismo debido al simple transcurso del tiempo y modificación de circunstancias.

Por todo ello, podemos afirmar y concluir que si nos situamos en el mismo instante del intercambio (precio), y miramos hacia el momento anterior al mismo, nos encontramos con que lo que verdaderamente existía era una oferta u ofertas de hipotéticos precios

de intercambios futuros, mientras que si miramos hacia el momento posterior, comprobamos como el precio de intercambio desaparece, naciendo lo que hemos calificado como información o precio histórico, que no tiene porqué coincidir con los que en el futuro se produzcan en el caso de que vuelva a haber un nuevo intercambio del mismo bien, al estar siempre condicionado por las diferentes valoraciones subjetivas realizadas por los actores en el tiempo y sobre la base de unos datos y una información que se están continuamente generando y modificando en el mercado.

Pues bien, este último tipo de trueques que acabamos de analizar y que están basados en el dinero moneda, que permiten al economista «cuantificar de forma monetaria el intercambio», puede resultar extremadamente peligroso si no se llega a comprender su verdadera esencia, lo que nos lleva a tener que insistir y destacar que, si efectivamente, los precios históricos son eventos o hechos únicos del pasado, y, por tanto, no forman una clase estadística, dando sólo una información aislada del pasado, ningún modelo de proyección de futuro (estadístico, econométrico, etc.) basado en ellos tiene, según hemos indicado, base o fundamento científico¹⁹.

En definitiva, y a tenor de todo lo expuesto, debemos concluir como corrección a los errores señalados al inicio que:

- a) Las cosas no tienen un valor intrínseco en sí mismas que pueda ser conocido objetivamente. El valor de las cosas es el que subjetivamente cada actor les atribuye en cada contexto de acción.
- b) Que es un grave error pretender equiparar las valoraciones de los actores en un intercambio, cuando por necesidad deben ser distintas y opuestas.
- c) Que resulta, igualmente, un grave error equiparar el precio monetario objetivo con el valor de un bien, que en esencia es subjetivo, pues no solamente no pueden coincidir, sino que en muchos casos aquél sólo representará una mínima parte de éste.
- d) Que resulta imprescindible dar entrada al transcurso del tiempo como factor subjetivo en los intercambios.

¹⁹ A este respecto resultan muy interesantes las afirmaciones hechas por L. von Mises en su obra *La Acción Humana*, op. cit., pp. 127 y ss.

- e) Que la utilidad, el valor, el coste y el precio son cosas totalmente distintas, aunque exista relación entre ellas, y, por ello, no deben confundirse ni mezclarse en un análisis científico.
- f) Que puede resultar un gravísimo error pretender que mediante modelos matemáticos, basados precisamente en todos estos errores, se pueda pronosticar el futuro y la evolución de los precios en el mercado.

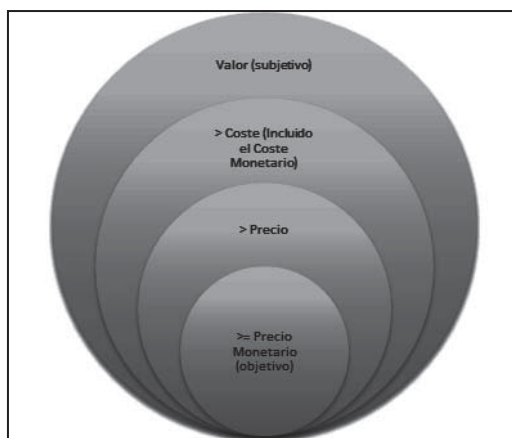
Esperamos que, con todas estas aclaraciones, ejemplos y definiciones, se hayan podido esclarecer algunos puntos que están provocado infinidad de interpretaciones erróneas, tanto en la ciencia económica, como en la ciencia jurídica, desde hace muchos años, contribuyendo con ello, no sólo a un mejor conocimiento de las aportaciones de la EAE, sino también a evitar, en la medida de lo posible, futuros errores de análisis en el seno de la propia Escuela.

VII CONCLUSIONES

El objetivo principal del presente trabajo, tal y como indicábamos en la introducción del mismo, ha consistido en retomar tres conceptos básicos de la Ciencia Económica —la utilidad, el valor y los precios—, que el economista Carl Menger fue capaz de explicar y definir de forma difícilmente superable, para proceder después a rescatar y depurar sus contenidos originales, ya que, debido al transcurso del tiempo y la influencia de otras escuelas económicas, se habían visto adulterados, olvidándose en muchas ocasiones su auténtica esencia incluso por los propios discípulos del fundador de la EAE. Dichos conceptos, unidos al subjetivismo y a las ideas de acción humana, de relaciones de intercambio y de instituciones sociales evolutivas, forman el núcleo central de las teorías austriacas, que luego fueron desarrolladas por otros grandes economistas de la escuela entre los que destacan Mises y Hayek, por lo que consideramos que resultaba fundamental la labor de aclaración y concretización realizada en el presente trabajo. Por otra parte, además de retomar los conceptos originales, hemos tratado de analizar y comentar el porqué de los mismos, incluyendo también rectifica-

ciones de errores, aclaraciones y ejemplos explicativos, en un intento de mejorar, en todo lo posible, su comprensión y su estudio, no sólo a economistas y juristas conocedores de estas materias, sino también a cualquier lector lego en las mismas.

Finalmente, sólo nos resta añadir el siguiente diagrama explicativo que trata de facilitar la visualización de cómo los conceptos fundamentales analizados en el presente trabajo absorben e incluyen a los demás, comenzando por el más amplio de todos que es el valor (subjetivo y siempre referido en última instancia a los fines perseguidos, aunque lo proyectemos e identifiquemos con los bienes y servicios que nos sirven para alcanzarlos), hasta llegar finalmente al más reducido de todos ellos que es el precio monetario (único que nos transmite datos objetivos y numéricos en los procesos económicos).



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BÖHM-BAWERK, E. VON. (2009). *Valor, capital, interés*, Madrid, Unión Editorial.
- HAYEK, F. A., (2007). *Estudios de Filosofía, Política y Economía*, Madrid, Unión Editorial.
- (1996). *Precios y producción*, Madrid, Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (1998). *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Madrid, Unión Editorial [6ª edición, 2016].
- (2010). *Socialismo, Cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial. [5ª edición, 2016].
- JEVONS, W. S. *The Theory of Political Economy*. Edición original del año 1871.
- LANDRETH H. y COLANDER D.C. (2006). *Historia del Pensamiento Económico*, Madrid, McGraw-Hill.
- MARTÍNEZ MESEGUER, C. (2009). *La Teoría evolutiva de las instituciones*, Madrid, Unión Editorial. [2ª edición].
- MENGER, C. (1997). *Principios de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial. [2ª edición].
- (2013). *El dinero*, Madrid, Unión Editorial.
- MISES, L. VON. (2007). *La acción humana (Tratado de Economía)*, Octava edición, Madrid, Unión Editorial.
- ROTHBARD, MURRAY N. (1999). *Historia del Pensamiento Económico (vol. I y II)*, Madrid, Unión Editorial.
- WALRAS, L. *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*. Edición original del año 1874.