

## EL IMPOSIBLE VALOR OBJETIVO

**Leandro Cantó**

Profesor de la Cátedra de «Comunicación económica» en la Escuela de Comunicación Social de la UCAB y profesor del IESA

**Resumen:**

*Segunda entrega del trabajo de Ascenso del profesor L. Cantó titulado «Temas de Comunicación Económica»; el presente texto revisa a la luz de los cambios que operan en la realidad económica nuestra, los diferentes conceptos existentes en torno al VALOR para resaltar lo difícil de establecer el valor «justo» u «objetivo» de un bien.*

**Abstract:**

*Second delivery of the promotion work of professor L. Cantó, called «Themes of Economic Communication», the present text revises, in the light of the changes that happen in our economic reality, the different concepts that exist regarding the VALUE, affirming the difficulty of establishing a «just» or «objective» value of a good.*

Uno de los más impenetrables misterios de la economía -dicen-, es su fría incapacidad para explicar los fenómenos aparentemente simples, como los precios de los bienes y los servicios. La gente puede creer que un precio es una magnitud física o matemática, como la distancia de la Tierra a la Luna o la raíz cuadrada de 4. Es lamentable no poder satisfacer la curiosidad de millones de seres, que esperan una medida objetiva de la producción en términos de precios, y en reiteradas ocasiones escuchamos a la gente opinar destempladamente que lo pagado por algo es una «exageración» o, del otro lado de la escala, una «ganga».

Estas perspectivas muestran uno de los más interesantes elementos de apoyo a la idea de que, si existe una ciencia que no puede ser exacta, es justamente la economía. Entre ambas posiciones, las personas pueden ocupar tantas como compradores y vendedores haya: para unos, el precio está por encima de los que estiman debe ser el valor objetivo de las cosas, mientras para otros, este valor anda por debajo de sus apreciaciones. De ello resulta una intrincada madeja de posibilidades y combinaciones que hacen literalmente establecer una medida «justa» de lo que realmente debe valer un bien o un servicio.

En la moderna economía, ya es un axioma teórico decir que el precio esta en función de la utilidad; entendiéndose por ésta como la satisfacción subjetiva e individual que produce en una persona consumir o disfrutar un bien o un servicio. Esta definición-que ya es clásica entre muchos economistas-, es una de las piedras angulares de la moderna economía y, aunque luce simple, fue realmente descubierta y aplicada hace relativamente poco tiempo.

«La utilidad económica de los bienes depende no de la utilidad que tienen las cosas en general, sino de la importancia que tienen los bienes concretos en la cantidad existente, respecto a las necesidades concretas» (Vito, 1976:39)

Esta condición subjetiva pertenece a un hallazgo fundamental a fines del siglo pasado:

« La revolución marginalista consiste en el descubrimiento -más o menos simultáneo e independiente-, por parte de Jevons, Menger y Walras, *del principio de la utilidad marginal decreciente* como piedra angular del nuevo edificio conceptual microeconómico» (Urrutia, 1983:17)

A partir de este punto, la teoría económica dio un verdadero vuelco que ha sido la clave para una novísima manera de ver las cosas, muy diferente a la tesis central del siglo XIX relativa al valor, cuando se estableció el enfoque

objetivo, especialmente en dos muy influyentes perspectivas: la de David Ricardo, conocido economista inglés y la de quien fuera su más aventajado discípulo en materia de valor: Karl Marx.

El valor de Marx es una clave para entender los avatares del socialismo moderno. Independientemente de la validez o no de las demás formulaciones teóricas del marxismo, la del valor tuvo una decisiva influencia en la creación de un cuerpo teórico económico que se desarrolló ampliamente a los largo de la primera mitad del siglo XX bajo el estímulo de los economistas soviéticos y, posteriormente, con su entronización en los estudios generales de las universidades a nivel mundial.

Pero entender la oposición entre la teoría del valor subjetivo y el enfoque objetivo de Marx y sus seguidores es resolver buena parte de los conflictos intelectuales que reinaron en este siglo que finaliza ya. Ricardo, y luego Marx, popularizó la tesis de que «el valor de los bienes reside en el *trabajo contenido en ellos*» (Pazos, 1976:39) por lo cual era obvio que la diferencia entre el precio de venta de un bien y el costo del trabajo directa e indirectamente incorporado al mismo, es un monto («plusvalía» en Marx) cuyo legítimo propietario -el trabajador- no percibe, sino que se incorpora al patrimonio personal del capitalista. Bajo este enfoque, la acumulación de trabajo es el valor.

Pero ya en 1966, Jevons postula sus archiconocidas ideas, que cito textualmente:

«El hecho es que la mano de obra una vez utilizada no tiene ninguna influencia sobre el valor futuro de un bien: se ha ido y perdido para siempre(...) Pero aunque la mano de obra nunca es la causa del valor, es en una gran proporción de casos, la circunstancia determinante y del modo siguiente: el valor depende únicamente del grado final de utilidad. ¿Cómo podemos variar este grado final de utilidad? Teniendo más o menos cantidad del bien para consumir. ¿Y cómo tendremos más o menos de él? Gastando más o menos mano de obra para obtener su oferta (...) A fin de que no pueda haber error posible sobre esta importante serie de relaciones, la volveré a exponer en forma tabular como sigue: El costo de producción determina la oferta. La oferta determina el grado final de utilidad. El grado final de utilidad determina el valor» (William en Urrutia, 1983:53)

Sin embargo, Marx planteó el problema en una perspectiva eminentemente política, dándole así los elementos para que fuese aceptado como un acto de fe económica, cuando en realidad era una fórmula para seducir a las masas trabajadoras, a través de un argumento muy atractivo: que la



diferencia entre el precio y el salario era una apropiación indebida del capitalista. Este es quizá el más vívido y escandaloso ejemplo de cómo se debió forjar toda una «ciencia» para darle soporte intelectual a una idea política doctrinaria. Al surgir la organización socialista mundial e irrumpir políticamente en el escenario del siglo XX, los esfuerzos de sus estudios se derivaron hacia la creación de todo un cuerpo teórico que girase en torno a una teoría objetiva del valor. Si existe valor objetivo, existirá una ciencia económica objetiva también y, en consecuencia, el socialismo dispondría de un marco académico de referencia, lo que evidentemente le daría una superioridad fundamental sobre el decadente y explotador sistema capitalista.

Sin embargo, Marx tenía al menos razón en una importante cosa: la diferencia entre el costo y el precio no iba sino a manos de quien realmente sabía mantener en el mínimo lo primero y en lo máximo lo segundo, y ese personaje central era el empresario. No obstante ello, una teoría moderna del empresario como agente económico distaba de existir, y debía esperar al siglo XX para aparecer en plenitud de condiciones. Pero descubrir lo que hoy llamamos «función empresarial»<sup>5</sup>, pasó mucho tiempo en torno a la polémica relativa al valor, debido al hecho de que el enfoque del descubrimiento del marginalismo (como se le llamó a esta rama de la economía) tenía que librar una dura batalla contra el concepto fundamental del valor objetivo.

Probablemente todo se retrasó porque existían dos condiciones muy desfavorables: la primera era, por supuesto, que el valor objetivo era el basamento del pensamiento socialista y el punto de apoyo de todo populismo político. La segunda, un tanto derivada de la primera, dependía del criterio predominante en la época de buscar a como diera lugar una teoría económica objetiva que, como discutimos en otra sección de este trabajo, es uno de los grandes mitos de la modernidad. La pretensión de hacer de las ciencias naturales obligaba a rechazar a priori la formulación de que el valor dependía de condiciones eminentemente subjetivas.

Esta condición de permitir que la economía (como otras ciencias sociales) fuesen elementos instrumentales del pensamiento y la acción políticos, ha transcurrido con pasmosa tranquilidad a lo largo de más de un milenio en nuestra civilización cristiana occidental. Insisto en recordar las palabras de Hayek al recibir el Premio Nobel de economía:

« Existe un grave conflicto entre lo que se espera de la ciencia para la satisfacción de las esperanzas populares y lo que aquélla puede dar realmente. Aun cuando todos los verdaderos científicos reconocen las limitaciones de la ciencia en el ámbito de los problemas humanos,

mientras la gente espere más de ella, habrá siempre alguien que, tal vez sinceramente, pretenda hacer más de lo que realmente está en su mano para satisfacer las demandas populares» (Von Hayeck)

Este sentimiento retoma inmenso valor al estudiar el origen de las teorías del valor y sus repercusiones en la formulación de la ciencia económica moderna. Resultaba contrario al interés de muchos rechazar sin más el valor objetivo como guía del conocimiento económico. Los postulados de Jevons, Walras, Menger y toda la Escuela Austríaca -de la que forma parte Hayek- eran excesivamente inconvenientes para el edificio político e institucional construido sobre las bases que echaran Ricardo en el pensamiento convencional burgués y Marx en su contrapartida revolucionaria socialista. Urrutia expresa este problema en una forma igualmente convincente:

«Como, por otro lado, la noción de utilidad (aunque no con este nombre) estaba en el aire, no es de extrañar que la *primera generación de profesores de economía* apelara a ella como principio fundamental en el que basar todo el edificio conceptual. Esto es lo que ahora me interesa destacar: *la nueva formalización es el producto típico del profesor, más interesado por una visión global, rigurosa y limpia del problema económico que en la aplicación inmediata de su pensamiento*»

La crisis de la economía como ciencia estuvo -y continúa estando- en la preocupación esencial de convertirla en un conjunto de formulaciones que ayuden a definir y mejorar el ejercicio del poder en las sociedades, y no en un cuerpo de conocimientos independientes y rigurosamente aislados de las luchas políticas, sociales y económicas. La confrontación en torno a la teoría del valor fue y sigue siendo la mejor manera de comprender por qué, en torno a las supuestas nociones científicas, se construyó un andamiaje conceptual adaptado a justificar, en lugar de comprender, las decisiones de los hombres.

La razón para oponerse y objetar por lo alto el concepto subjetivo del valor es que ello daría razón a muchas otras ideas económicas que chocan con la política. El elemento fundamental se encuentra en la necesidad de que la economía justifique los actos de los actores sociales, especialmente cuando se pretende con ellos atraer el favor de las masas, sea para ganar las elecciones o hacer una revolución. Una teoría subjetiva del valor implica desconocer la pretensión de que existen precios o salarios «justos», como pasaremos a discutir más adelante. Igualmente, carecería de sentido la imposición de controles o expropiaciones, de planificación central y de leyes que regulen la propiedad, la inversión y, sobre todo, el beneficio empresarial.

La gran revolución política de los últimos años, que devolvió al sector



privado de la economía la vanguardia del crecimiento y el desarrollo de los países, no es fruto del azar, sino consecuencia de un fracaso teórico importante, que se fundamenta en el principio de la objetividad de la economía como ciencia del valor como expresión de la riqueza. Si los hombres valoran subjetivamente las cosas de acuerdo a sus gustos, preferencias y capacidades para satisfacer sus necesidades, es porque definitivamente el trabajo y los costos incorporados a los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado carecen de importancia para ellos: lo que realmente desean es satisfacer sus necesidades, es decir, se trata de una constante búsqueda de la utilidad personal.

Lo conveniente para justificar las acciones del Estado en el campo de las regulaciones económicas era que sólo existiese un grupo de buscadores de utilidad: los empresarios capitalistas. Si se logra demostrar «científicamente» ese principio, entonces la acción social apuntaría hacia un modelo de sociedad donde el Estado protegería a los ciudadanos de los desmanes que produce esa feroz lucha por la utilidad personal. Pero si quedaba sentado el principio de que todos -incluso los políticos- eran igualmente maximizadores de esa utilidad, ¿no tendría cabida preguntarse por qué motivos se debería controlar el libre desenvolvimiento de algunas personas y no el de otras, aunque todos persigan los mismos objetivos?

De actuar todos bajo el mismo criterio, el de utilidad personal máxima, la diferencia entre el empresario y el consumidor sería meramente de forma. Si la economía llegase a basarse en semejante fundamento, carecería de sentido andar por ahí hablando de un conjunto de decisiones políticas que sólo buscan el «bienestar del pueblo» justificadas por supuestas demostraciones científicas de que la riqueza está siendo acumulada por unos «explotadores», a costas de unos «explotados». La base revolucionaria del siglo XX se vendría abajo y, en consecuencia, se debería reformular la relación que necesariamente existe entre conocimiento económico y decisiones políticas.

Como lo expresa claramente Pazos,

«valoramos un bien y pagamos un precio determinado en razón de su utilidad o capacidad de satisfacer nuestras necesidades en determinado tiempo y lugar y de la escasez que tengamos de él» (Pazos, 1976:47)

Las necesidades son entendidas como una expresión subjetiva, salvo quizá la todavía escolástica búsqueda de un conjunto de ellas que pueda ser considerado como «básico», e incluso en este nivel sería una titánica tarea determinar qué es lo realmente básico en materia de necesidades. Las

constituciones políticas de la mayoría de las democracias las identifican como un conjunto de derechos humanos y las sociedades modernas entienden que se debe hacer algo para garantizar a las personas su acceso a ese mínimo de la vida: libertad, salud, educación, trabajo y otros. Pero, incluso a estos niveles, se discute todavía mucho: ¿Es, por ejemplo, más importante la alimentación que la libertad? ¿Prefieren las personas tener una casa provista de servicios mínimos y disfrutar de plena libertad de expresión y movimiento?

Incluso a estos niveles, la discusión se mantiene viva, y la mejor prueba de ello es que los regímenes de bienestar a cambio de libertad no han sobrevivido a la oposición de sus poblaciones. Esto ha determinado una moderna actitud a la que se ha dado el convincente nombre de *superioridad moral del capitalismo*, y que Claude Robinson expresó con singular precisión al escribir:

«Bajo el comunismo, la gente busca el mejoramiento material mediante el sacrificio de su libertad individual. Bajo el capitalismo, la comunidad puede disponer de un creciente nivel de vida y además libertad, puesto que el sistema de beneficios no sólo produce más riqueza para la gente que los sistemas socialistas, sino que se articula plenamente incluso con la idea de libertad» (Robinson, 1961:7)

El problema crucial que queda aquí claro es que, incluso cuando intentamos definir con claridad las «verdaderas» necesidades del hombre, solemos equivocarnos, porque muchas de ellas son terriblemente subjetivas. Entre las más elusivas de todas, la santidad, la libertad y el deseo de riqueza parecen ser las que menos estamos en capacidad de comprender objetivamente. No se puede predecir con ningún grado de exactitud científica cuándo, cómo y dónde surgen los deseos de santidad de las personas, lo que las hace inmunes a los sufrimientos, penurias, aislamientos y castigos que se van presentando a lo largo de su vida. Y, sin embargo, se aferran y van incluso a la pira, antes que renunciar a sus ideales. Los deseos de libertad individual han sido motivo suficiente para desencadenar revueltas, masacres y largas penalidades en los pueblos y, sin embargo, todavía existen personas dispuestas a arriesgar la creación de regímenes donde esperan silenciar a las masas, sedientas de libertad, con ofertas de bienestar colectivo y otras promesas.

En cuanto al deseo de riqueza, es mucho lo que se puede decir. El inconformismo laboral de miles de personas que renuncian a la mullida comodidad del salario, para inventar nuevas modalidades de producción y comercio; las audacias en materia de productos, servicios o estrategias de mercadeo; las innovaciones tecnológicas que a diario surgen en el mundo, son



todas ellas formas que adopta el deseo del hombre por generar y, en consecuencia, acumular riqueza. El motivo no es ni más ni menos «bueno» que los que desean la santidad o la libertad: puede ser consecuencia de lo que Max Weber llamaría en «La ética protestante y el espíritu del capitalismo» una búsqueda de seguridad espiritual, o si nos atenemos a las condicionantes del carácter biológico, el deseo de cubrir cuanta eventual necesidad se le presente al ser humano. O, simplemente, porque quienes así actúan, lo hacen buscando placeres y el poder que implican la riqueza personal.

Sea cual fuere la necesidad que origina la búsqueda de las personas, ésta da origen a un proceso lógico donde se atribuye mayor utilidad a lo que de alguna manera permite satisfacer una parte o la totalidad de la necesidad subjetiva de cada quien, a lo que se incorpora el concepto de escasez como segundo determinante para el establecimiento del valor que le atribuimos a ese bien o servicio:

«el valor de un bien -concluye Pazos- no depende del bien mismo, sino del sujeto que lo valora en razón de la utilidad que le ofrece y de su escasez en el momento que lo necesite (...) El precio es el valor de un bien o servicio expresado en dinero. La utilidad sirve de base al valor y el precio es la expresión del valor» (Pazos, 1976:48)

Al actuar así los agentes económicos en función de su propia utilidad, el concepto mismo de intervención pública en la economía queda reformulada substancialmente, como lo han venido haciendo en los últimos años, y que no es objeto de este trabajo. Pero lo que quedó definitivamente excluído era la posibilidad de que se pudiese recurrir a una «teoría» del valor objetivo para justificar las acciones políticas que pretenden concentrar el poder en una élite, que se supone tiene la razón que le da la ciencia económica para inmiscuirse en las libres transacciones de los ciudadanos.

Pero, en el fondo, si la teoría subjetiva del valor ha funcionado para elaborar un cuerpo teórico sustancioso y demostrablemente válido, no se podría pretender seguir aplicando las formulaciones de la teoría objetiva de Ricardo y Marx para elementos parciales del análisis. Sin embargo, a pesar de que la gran parte del cuerpo conceptual de la economía moderna se sustenta en el valor basado en la utilidad subjetiva, existe una recurrente búsqueda y justificación del valor objetivo, especialmente cuando se trata de recurrir a las masas para dirimir los problemas sociales y políticos. Hay, por así decirlo, una cierta propensión implícita en las personas a concebir el valor en términos objetivos, porque se trata de defender una lógica posición de las preferencias individuales: cada quien atribuye a las cosas el valor que él considera «justo»,



bien entendido, cuando esa «justeza» coincide con lo que él considera debe ser ese precio o valor.

Obviamente, el valor óptimo es el que resulta ser el más bajo para el consumidor y el más alto posible para el productor. Imposible como resulta conciliar ambas posiciones que no sea en el mercado ( se dice que el único precio «justo» es aquel en el que vendedor y comprador están de acuerdo, es decir, en el cierre de la transacción), aparece necesariamente la figura del árbitro, es decir, aquella persona o entidad que, no teniendo elementos de utilidad implícita suficientes para establecer el valor de algo, obtiene por el contrario grandes utilidades en otras materias por el hecho de mediar en el establecimiento de un precio o de un valor. Nos referimos aquí a la utilidad implícita para mencionar claramente la que se encuentra relacionada con el bien o servicio que se busca: está claro que al Ministro de Agricultura de un país no le preocupa en tanto que consumidor el precio del arroz sino en un grado muy bajo de utilidad, pero cuando decide fijar el precio de este producto, lo hace guiado por utilidades ajenas al bien en concreto. Así, se puede pensar que busca ganar votos o permanecer con alta popularidad, mientras que las utilidades de compradores y vendedores de arroz estarían mucho más directamente relacionadas con el bien en cuestión.

Esto nos conduce irremediablemente a discutir si acaso no es posible determinar un precio «justo» para algo, y la respuesta obvia es afirmativa, pero haciendo la salvedad de que ese precio sólo será realmente justo para las personas o empresas que obtienen alguna utilidad directa de las transacciones que se realicen en torno a ese bien o servicio, dependiendo además de la escasez relativa que exista del mismo. Esto hace posible que existan precios distintos para los mismos bienes, dependiendo de la utilidad y el grado relativo de carencia del mismo, lo que puede variar de minuto a minuto en un mismo mercado, como lo demuestran las transacciones bursátiles, en las que en una misma rueda de negocios, los precios de las acciones puedan variar dramáticamente.

La crisis de la teoría del valor objetivo es un hecho bastante viejo, pero no se precipitó anteriormente debido al alto poder institucional que alcanzaron sus defensores, tanto en el campo de la política, como en el mundo académico. Sin embargo, innovaciones económicas importantes, como el keynesianismo, aparecieron como una excelente manera de proseguir en las prácticas intervencionistas del Estado, aunque ya con fundamentos de valor subjetivo, inspirados en la tradición neoclásica. Las ideas más sólidas de las democracias

occidentales relativas a la economía sirvieron así de telón de fondo a las innovaciones de Keynes, aunque con algunas variantes de importancia que lamentamos no poder desarrollar en este trabajo del valor (1) (Keynes)

Mas, a pesar de ello, la teoría objetiva del valor es la base para innumerables acciones políticas y legislativas. Cuestiones tan «naturales» como el salario mínimo, la regulación de precios o tipo de interés, son todas consecuencias de la aplicación de los errados conceptos del valor objetivo al trabajo o los mercados de bienes o dinero. Reflejan la permanencia en el tiempo y en los espíritus -por modernos y estudiosos que sean- de los rezagos de un fracaso teórico que sobrevive sólo por una razón: permite justificar los actos de violencia contra los derechos de propiedad de las personas por parte de quienes maximizan su utilidad mediante tales actos, en detrimento del patrimonio (y la utilidad del mismo) de otros.

---

(1) Sin embargo, quisiera reseñar un hecho teórico por demás sumamente curioso, que bien podría desarrollarse posteriormente en función de una nueva perspectiva del postulado keynesiano por excelencia: el de gasto público y el de déficit fiscal como medio para mantener alta la coyuntura económica. Los efectos ya bien conocidos de esas políticas económicas fueron el desempleo con inflación, y esto lo explica la teoría subjetiva del valor con relativa facilidad: los agentes económicos consideran que la utilidad marginal de la unidad adicional de impuestos es demasiado baja o nula, y a partir de ese momento tendrán incentivos para reducir sus aportes al fisco, renunciando a los ingresos adicionales. Esto obligará a incurrir en déficits crecientes, pues la unidad del déficit sí es, por el contrario, sumamente positiva, ya que nadie paga la factura.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- JEVONS, W.  
1983 citado por Hutchison en Historia del Pensamiento económico, a su vez  
citado por Urrutia
- KEYNES, J. M.:  
Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero; Fondo de Cultura  
Económica. México
- KIRSNER, I.  
Competencia y función empresarial, Unión Editorial, Madrid,
- PAZOS, L.  
1976 Ciencia y teoría económica, Ed. Diana. México
- ROBINSON, C.:  
1961 Understanding profits, D. Van Nostrand, Princeton
- URRUTIA, J.  
1983 Economía neoclásica, Ed. Pirámide, Madrid
- VITO, F.  
1976 citado por Pazos, L. pág.39
- Von HAYEK, F.  
1979 La pretensión del conocimiento In ¿Inflación o pleno empleo? Ed  
Diana México
- WEBER, M.  
La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Barcelona.



## O'Sullivan R., Jeremiah

La Iglesia y los medios de comunicación social: ¿Un reto sin respuesta?

Jeremiah O'Sullivan Ryan

Universidad Católica Andrés Bello

Escuela de Comunicación Social

Colección Ayakua n°3 - 292 p.

Caracas Venezuela 1993

ISBN 980-244-075-2

*"Les doy mi palabra de laico que he leído «LA IGLESIA Y LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL; ¿UN RETO SIN RESPUESTA?», de Jeremías O'Sullivan, con particular atención y deleite; me atrevería a decir que me pareció su obra más «redonda», la más amada por su Autor. He criticado en un par de ocasiones la posición de la Iglesia venezolana en el campo de las comunicaciones sociales, pese a haber sido honrado por ella con un Premio Pellín. Ante este libro, y en homenaje a su Autor, haré acto de contricción pública. Les diré que si me preguntara por la Institución que siento más cercana a mis propios ideales en el campo de la comunicaciones, contestaría sin cortapisas que esa Institución es la Iglesia Católica Apostólica y Romana. En nombre de quienes en Venezuela pensamos comunicaciones, quiero agradecer de todo corazón al muy apreciado Jerry O'Sullivan, el habernos regalado este espléndido libro, que considero desde ya el indispensable complemento nacional a «Comunicación, Misión y Desafío» de la CELAM, el cual presentó en 1986 el problema en sus dimensiones regionales. Severo esperanzado, en equilibrio entre la teórica moral y la proposición concreta, este libro también está llamado a ocupar el lugar de las referencias en nuestras bibliotecas".*

Antonio Pasquali