

EL DETERMINANTE ÚLTIMO DEL VALOR*

Eugen von Bohm-Bawerk

La antigua pregunta aún sin respuesta: ¿cuál es el determinante último del valor?

Existen varias preguntas aún no contestadas dentro de la teoría económica que han sido transmitidas a modo de herencia de una generación a otra. El debate sobre estas cuestiones se retoma veinte o hasta cien veces en el transcurso de una década y, en cada una de esas ocasiones, las partes agotan sus recursos intelectuales en un esfuerzo por inculcar sus opiniones a sus contemporáneos. No pocas veces el tratamiento de estos temas va más allá de los límites de la lasitud y el hartazgo, de manera tal que bien puede considerarse como una ofensa al buen gusto que vuelva a tratarse un problema tan ampliamente discutido. Sin embargo, estas cuestiones surgen una y otra vez, como espíritus perturbados destinados a vagar sin reposo hasta que llegue la hora de su liberación. Es posible que desde el último debate sobre el tema se haya llegado a algunos descubrimientos reales o imaginarios en la ciencia y hay quienes piensan que ellos esclarecerán la antigua cuestión. De inmediato vuelve a surgir la vieja rivalidad, con tantos bríos como si tuviera el encanto de la novedad; y así continúa año tras año y así seguirá hasta que el perturbado espíritu quede liberado definitivamente. Dentro de este conjunto de temas encontramos la pregunta: ¿Cuál es el deter-

* Traducido de *Shorter Classics of Bohm-Bawerk*, Libertarian Press, 1962, Este trabajo apareció publicado originalmente en 1894.

minante último del valor? (*dem letzten Bestimmgrunde des Wertes der Güter?*) La controversia respecto de esta pregunta co-menzó en los días de Say y Ricardo. Más recientemente, los economistas alemanes, austríacos, daneses y norteamericanos, ingle-B6S e italianos la han retomado, de manera que la disputa ha cobrado un carácter internacional.

Un malentendido fatal ha llevado a la continuación del debate sobre esa pregunta

La generación actual tiene, por cierto, algún justificativo para renovar la disputa. No puede negarse que últimamente se han hecho importantes agregados al bagaje de conocimientos sobre la teoría del valor. En principio, esto dio por resultado un mayor número de opiniones conflictivas pero, a menos que estemos seriamente equivocados, la fase actual de esta diferencia de opiniones se debe a un malentendido positivo, que se yergue como una roca en el camino de la explicación.

Creo que este fatal malentendido puede ser total y definitivamente descartado por una investigación que no necesita más mérito que el cuidado y la precisión, y esto llevará a dar varios pasos hacia adelante en esta controversia. Con esto en mente, me atrevo a dar un paso que, de lo contrario, sería difícil de justificar, y propongo agregar otra víctima más a la hecatombe ya ofrecida ante el altar de la teoría económica aunque, debido a la necesidad de recurrir a una pedante minuciosidad en la investigación, representa un sacrificio que bien puede resultar poco loable para algunos de nuestros lectores.

I

Progreso y estado actual de las opiniones

La solución actual de la teoría clásica. En primer lugar, dividir el dominio de los fenómenos del valor

Desde la época en la que la economía se convirtió en una ciencia, dos rivales se disputaron el honor de ser considerados el "determinante último del valor", la utilidad que reportan los bienes y

el costo de su logro. Cualquier novato que considere esta cuestión del "valor de los bienes", inevitablemente comenzará con la idea de que los valoramos porque, y en la medida en que, nos resultan útiles. Por lo tanto, se volcará hacia la opinión de que la causa última del valor de los bienes radica en su utilidad. Pero este ingenuo punto de vista pronto se verá conmovido por cientos de inexperiencias prácticas. No son las cosas más útiles, tales como el aire y el agua, sino las más costosas las que demuestran tener el valor más alto. Además, y en innumerables casos, resulta indudablemente cierto que el valor y el precio se adecuan al costo implícito en su logro y, por lo tanto, desde el primer instante se introdujo el espíritu de disenso en la teoría del valor, y ha permanecido hasta ahora. Existía esta divergencia de opiniones, o bien una división en dos secciones del campo de los fenómenos del valor, la de la utilidad y la del costo; o bien se han dividido tanto el campo de los fenómenos del valor como las opiniones.

En segundo lugar, cómo ese intento de solución llevó a que el costo fuera considerado como el determinante último prevaeciente

Como es bien sabido, la teoría del valor clásica dividió el dominio de los fenómenos del valor. Se hizo una diferenciación entre "valor de uso" y "valor de intercambio". Se creía que el "valor de uso" de los bienes dependía totalmente de la utilidad pero, dejando de lado esta leve referencia al dominio de la utilidad, la teoría clásica no se preocupó por el valor de uso. Al hablar del "valor de intercambio" se realizó una diferenciación entre monopolio o escasez de bienes, por un lado, y bienes libremente reproducibles, por el otro. Se creía que el valor de los bienes del primer tipo, por ejemplo, vinos de cosechas especiales, estatuas o pinturas realizadas por artistas eminentes, monedas antiguas y raras, inventos patentados, dependía de la demanda que existía de ellos, y que ésta, a su vez, dependía de su utilidad. Se creía que el valor de los bienes del segundo tipo estaba subordinado a su costo de producción o bien, como se ha establecido con mayor precisión desde la época de Carey, a su costo de reproducción. A esto tienden a adaptarse, según sabemos por experiencia, el valor y el precio de todos los bienes libremente reproducibles.

Argumentos en favor del costo

Tal como lo hemos señalado, la teoría clásica no considera en absoluto el tema del "valor de uso". Además, deja de lado casi por completo el valor de los bienes escasos, sosteniendo que los ejemplos de dicho valor son reducidos en número y de escasa importancia. Por lo tanto, el énfasis recayó en el valor de aquellos bienes libremente reproducibles. Así se llegó a la premisa de que el "costo" fuera considerado como el "determinante último del valor". Este punto de vista no escapó a frecuentes y serios ataques, en su mayoría infructuosos. Por ejemplo, MacLeod y muchos otros escritores, de renombre o poco conocidos, en un momento u otro, han atacado esta teoría del valor del costo.

Argumentos en favor de la utilidad

Se ha dicho que aquellas cosas que no son útiles carecen de valor, independientemente de sus altos costos de producción o reproducción y que, por lo tanto, el alto costo sólo puede implicar un valor alto cuando se asocia con una utilidad proporcionalmente alta. Tomando esto como base se llegó de manera entusiasta a la conclusión de que la correspondencia entre el valor y el costo, que no puede negarse, no surge de la condición de que el valor se regula a sí mismo según el costo, sino de que el costo se regula a sí mismo según el valor, ya que únicamente se soportan costos más altos cuando, desde un primer momento, se anticipan valores más altos.

La característica sobresaliente del concepto de utilidad marginal

Sin embargo, este aspecto del debate queda abierto a objeciones serias y expresas. Es posible establecer que, así como no puede existir el valor sin utilidad, independientemente de la magnitud del costo, tampoco puede haber valor sin costo, independientemente de la magnitud de la utilidad. Esto queda expresado con claridad en los casos conocidos del aire y el agua. Los partidarios «de la teoría del costo tenían a su favor un bagaje tan importante de experiencias directas, confirmadas por la innegable interdependencia existente entre el costo y el valor, que durante mucho

tiempo llevaron la ventaja en esta controversia de recurrencia constante.

Un sorprendente cambio de enfoque se produjo con el surgimiento de la teoría de la utilidad marginal. Puedo suponer que los aspectos sobresalientes de esta teoría resultan ampliamente conocidos. Su piedra fundamental es la diferenciación entre el carácter útil en general y la muy definida y específica utilidad que, en ciertas condiciones económicas dadas, depende del control ejercido sobre el producto en particular cuyo valor va a determinarse. Conforme a esta teoría, el valor surge como norma —el hecho de que existan excepciones se subraya enfáticamente— de la utilidad de los productos y no, sin embargo, de algún carácter útil abstracto y siempre cambiante que no puede medirse con exactitud, sino de ese uso o empleo útil (*Nutz Verwendung*), que en un caso definido y específico depende del control que se ejerce sobre ese producto en particular.

Como consecuencia de que de todos los usos posibles que pueden darse a un producto el que un ser racional dejaría de lado en primer lugar no es el más importante sino el menos importante, la utilidad determinante es la más pequeña o menos importante entre todos los usos útiles que pueden darse a un producto. Esto determina su valor y recibe el nombre de utilidad marginal.

Esta forma más precisa de la teoría del valor de uso se enfrenta de manera clara y definida con la objeción que se le hace a la antigua teoría del valor del "uso"; es decir, que los productos libres, independientemente de cuan útiles sean, carecen de valor. La respuesta a esto es que, como los productos libres existen en cantidades superabundantes, no existe para nosotros utilidad alguna que dependa de una cantidad específica de ellos, como ejemplo un único vaso de agua o un único metro cúbico de aire. Por lo tanto, se deduce que su utilidad marginal es cero. Además, esta teoría de la utilidad marginal nos brinda la base de un nuevo y vigoroso ataque a la teoría del valor del costo. Considerado desde un punto de vista, el costo que determina el valor de cualquier producto no representa más que el valor de los bienes del productor. Si, en este momento, tal como nos vemos obligados a hacerlo en una investigación científica, consultamos sobre la manera como debemos determinar el valor de estos bienes del productor encontramos que también esto, en última instancia, está determinado por la utilidad marginal. Por lo tanto, el costo ejercería, por así decir, sólo una vicerregencia. No puede negarse que en ciertos casos determina el valor de algunos productos pero,

por lo general, está en sí mismo regido por un gobernante más poderoso, esto es, la "utilidad marginal". Por lo tanto, el costo representa en su mayor parte simplemente una provincia dentro del reino de la utilidad y es a esta última a la que debemos concederle el lugar del "determinante último del valor" universal. Fue Jevons quien, de manera osada e inflexible, opuso esta proposición a la teoría clásica prevaleciente. "El valor depende totalmente de la utilidad", declara con énfasis este autor en el comienzo mismo de su gran obra sobre *La teoría de la economía política*. Esta proposición ha encontrado una expresión más clara y más precisa en los economistas austríacos, aunque no hemos logrado escapar del todo de esta nueva fase de la antigua lucha entre el costo y la utilidad para ocupar el lugar de determinantes últimos del valor. El conflicto actual es notable no sólo por la cantidad o el nivel científico de quienes son partes de él, entre los cuales se hallan muchos de los economistas más idóneos de todos los países, sino también por la extraordinaria variedad de opiniones formuladas. En lugar de dos concepciones opuestas, encontramos una serie completa de opiniones independientes y en apariencia no relacionadas, cada una de las cuales se sostiene con gran persistencia.

El espectro de opiniones. De Jevons y los austríacos a Scharling y J. B. Clark

La opinión más rigurosa en uno de los extremos de la serie es aquella que encuentra su expresión en la proposición de Jevons, es decir que "el valor depende totalmente de la utilidad". Sin embargo, debe agregarse que, a pesar de que Jevons, en ocasiones, expresa esta proposición en los arrolladores e inflexibles términos antes mencionados, la doctrina que él expone contiene elementos que necesariamente llevan a una limitación de esta proposición. El agregado de estas limitaciones necesarias, aunque no de suma importancia, nos presenta la doctrina tal como la enseñan los economistas austríacos.¹ Por lo tanto, ocupan un lugar

¹ Este nombre, que nos han dado nuestros oponentes, incluye a un cierto grupo de economistas teóricos. No todos los incluidos son austríacos, ni el grupo abarca a todos los economistas austríacos. También me agrada aprovechar la oportunidad para mencionar que cuando de aquí en adelante hable en nombre de los economistas austríacos, no quiero que ningún otro sea considerado responsable por lo que yo pueda decir o bien por la manera

junto a Jevons en esta serie de opiniones. Su posición consiste en que el costo no representa el determinante original y último del valor excepto en un número comparativamente limitado de ejemplos de escasa importancia.² La gran mayoría de los fenómenos del valor están sujetos al dominio de la utilidad. En algunos casos este dominio se ejerce directamente pero, en un número aun mayor de casos, lo hace de manera indirecta; cuando se ejerce indirectamente, es obvio que el valor queda determinado, en primer lugar, por ciertos costos, pero un análisis más minucioso demuestra que estos costos están, en sí mismos, determinados por la utilidad. En el otro extremo de la serie encontramos al eminente economista danés Scharling, quien estableciera al costo (bajo el título de "Dificultades de su obtención") como único gobernante de todo el reino del valor, del valor de uso al igual que del valor de intercambio, del valor de productos libremente reproducibles así como del valor de productos escasos.³

Muy cerca de Scharling, acérrimo opositor de la teoría de la utilidad marginal, encontramos al perspicaz pensador norteamericano J. B. Clark, por su parte ferviente partidario de esa teoría. Esto demuestra la naturaleza tan extraña y confusa que ha adoptado la controversia. Clark también considera al costo como el "determinante último y general del valor", aunque en un sentido diferente del sostenido por Scharling. Según Clark, la condición última y determinante es la cantidad de fatiga, sacrificio o desutilidad personal impuestos al trabajador por el último y más agotador aumento de su jornada de trabajo.⁴

como lo diga. Por otra parte, no deseo colocarme en la posición de ser responsable por las manifestaciones de cada miembro de ese grupo. Una vez más, aunque he expresado ciertas doctrinas generales de los economistas austríacos, deseo establecer claramente que el meollo de la doctrina no me pertenece, sino que es, en gran medida, el resultado de las investigaciones de mis hábiles colegas, especialmente de Menger y Wieser.

² La obra *Ursprung und Hauptgesetze des Wirtschaftlichen Wertes*, de Wieser, Viena, 1884, p. 104. Luego mi "Grundzüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwertes", en *Jahrbücher für Nat-Oek*, de Conrad. N.F.B. XIII, 1886, p. 42. Luego mi artículo "Wert" en *Handwörterbueh der Staatswissenschaften* de Conrad-Lexischen.

³ Ensayo sobre "Werttheorien und Wertgesetze", en *Jahrbücher*, de Conrad, N.F.B. XVI.

⁴ "Ultimate Standard of Value." *Yale Review* (noviembre 1892).

Escritores que no están lejos de la explicación del costo

Algo más cerca del centro de nuestra serie, aunque no demasiado lejos del extremo que apoya al costo, encontramos a aquellos escritores que, con ciertas modificaciones, sostienen la antigua teoría clásica. Entre ellos está el erudito y contencioso Dietzel,⁵ de Bonn, quien divide al campo del valor de manera tal que el valor de los productos escasos está determinado por la utilidad, mientras que el valor de los productos libremente reproducibles está determinado por el costo. Su posición difiere de la teoría clásica en tanto que divide al reino del valor del uso en utilidad y costo, de la misma manera que divide al reino del valor de intercambio. La teoría clásica, por otra parte, coloca al valor del uso totalmente dentro del reino de la utilidad. Muy cerca de Dietzel encontramos al economista italiano Achille Loria y al hábil defensor norteamericano de la escuela clásica, profesor Macvane. Este último ha atacado recientemente la posición de los economistas austríacos en dos polémicos trabajos de gran perspicacia. Sin embargo, su interpretación de la teoría austríaca no es siempre demasiado precisa ni está siempre libre de controvertida exageración. Su principal objeción radica en que la concepción que ellos tienen del costo como "una suma de los bienes del productor que poseen un valor" resulta obsoleta e insostenible. Argumenta que el único costo económico genuino de la producción está representado por el trabajo y la abstinencia (o, en términos más correctos, la espera) que, en el caso de los bienes libremente reproducibles, constituyen los reguladores últimos y totalmente independientes del valor.⁶

Economistas que se encuentran a mitad del camino

Cuando las opiniones resultan tan dispares es frecuente encontrar a alguien que se detiene a mitad del camino esperando hallar una solución al problema recurriendo al promedio. Esta misión de

⁵ "Die Classische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen." *Jahrbücher* de Conrad. "Zur classischen Wert und Preistheorie." N.F., tomo 20, en el mismo *Jahrbücher*, tercera edición, Bd. 1.

⁶ "Bohm-Bawerk on Value and Wages", en el *Quarterly Journal of Economics* (octubre 1890); también "Marginal Utility and Value", en la misma revista (abril 1893). Casi al concluir este trabajo, aparecía un tercer trabajo escrito por él profesor Macvane, "The Austrian Theory of Value", *Annals of the American Academy* (noviembre 1893).

conciliación ha sido emprendida, en este caso, por economistas tan eminentes como el profesor Marshall de Cambridge⁷ y el profesor Edgeworth de Oxford.⁸ Ambos autores se inclinan hacia la teoría de la utilidad marginal pero se han ubicado muy cómodamente a mitad del camino, y desde este punto emiten leves acusaciones y aplausos conciliatorios a ambas partes de la controversia. Se censura a Jevons y a los economistas austríacos por exagerar la importancia de la utilidad marginal, mientras que los partidarios de la teoría clásica son criticados por menospreciar su importancia; ellos opinan que la verdad se encuentra en el punto medio. Sin duda, los bienes escasos tienen un valor que queda determinado totalmente por la utilidad. En el caso de los bienes libremente reproducibles, la demanda se halla regida por la utilidad y la oferta, por el costo; como el precio es determinado por la interacción de estos dos factores no se podría decir que la utilidad por sí sola ni el costo por sí solo determinan el valor, sino que la utilidad y el costo colaboran uno con el otro en la determinación del precio tal como ocurre, según lo señala el profesor Marshall, con las dos hojas de la tijera de podar.⁹

Cherchez la femme. En este caso, una ambigüedad en el término costo

Los abogados con larga experiencia en asuntos criminales acos-

⁷ *Principles of Economics*, Londres, 1890 (segunda edición, 1891), y *Elements of Economics of Industry*, Londres, 1892, passim.

⁸ Una crítica muy habilidosa de mi obra "Positive Theory of Capital", en el *Economic Journal* (junio 1892): 328. También en el mismo número aparece una crítica de "Introduction to the Theory of Value" de Smart, hecha por el mismo autor.

⁹ Entre otros significativos aportes al debate sobre este tema mencionaría *Theory of Dynamic Economics*, de Patten, 1892; también un trabajo del mismo escritor en un número reciente de *Annals of the American Academy* sobre "Cost and Expense". Patten adopta una posición que, en esencia, es similar a la de los economistas austríacos. Sin embargo, su punto de vista es muy particular, en tanto enfatiza especialmente la influencia que tiene el consumo sobre el valor de los productos. Se trata de un tema especial que queda fuera del alcance de este trabajo. Aún queda por mencionar la obra de Irving Fisher (*Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, Connecticut Academy, 1892). También una obra particularmente destacable de Benini (*Il valore e la sua attribuzione ai beni strumentali*, Bari, 1893). Las opiniones de los economistas austríacos han resultado destacables y, debido a muchas características originales, muy interesantes, al ser expresadas por W. Smart (*Introduction to the Theory of Value*, Londres, 1891).

tumbran aplicar en casos oscuros y complicados el lema: *Cherchez la femme!*

Por mi parte, cuando encuentro dentro de nuestra ciencia que muchos pensadores talentosos y capaces tienen ideas dispares respecto de determinado tema, generalmente me pregunto dónde se halla el ambiguo o evasivo concepto que se debate. En este caso, nuestra búsqueda no necesita ir demasiado lejos; se trata del concepto de "costo".

II

Los distintos significados de la palabra "costo"

El término "costo", al igual que muchos otros empleados en economía política, se utiliza con varios sentidos diferentes, tanto en debates científicos como en la vida práctica. Aun cuando, de manera general, llegamos a un acuerdo con respecto a que "el costo de producción de un bien es la suma de los sacrificios implícitos en la producción de dicho bien", esto no garantiza en modo alguno que todos tengamos en mente la misma cosa. Al calcular estos sacrificios podemos recurrir a distintos métodos de medición, y éstos nos brindan resultados que, en ciertas circunstancias, no sólo diferirán en cuanto a los términos utilizados sino también en lo que respecta a los fenómenos que esos términos indican.

El costo en el sentido "sincrónico". Tal como lo entiende el empresario

En primer lugar debemos hacer una diferenciación entre lo que podrían llamarse los métodos "sincrónico" e "histórico" de cálculo de sacrificios. Según el primero de ellos, tomamos una unidad del total de los sacrificios como base para nuestra estimación, una unidad que contiene un aumento de todas las formas de sacrificio que, en cualquier ocasión, deben hacerse para producir la mercancía. Por ejemplo, en la producción de telas consumimos al mismo tiempo hilos, telares (desgaste), el trabajo de los tejedores, carbón, etc., además de una gran cantidad de accesorios adicionales de la producción. A través de este método habitualmente llegamos a una larga lista de sacrificios implícitos en la producción. De manera tal de obtener una expresión única de

estos agregados, o de la magnitud del costo, debemos colocar a estos diversos elementos de la producción bajo un denominador común. Esto puede hacerse realizando un cálculo de todos ellos conforme a su valor o precio. De aquí que, a través de este método sincrónico de cálculo, el costo equivale al agregado de los medios de producción que han sido sacrificados para crear los productos, calculados según su valor.

El costo en el sentido "histórico". Trabajo, abstinencia y el poder natural original

Indudablemente éste es el sentido que se le da al término costo en la vida comercial práctica. Es ésta la manera como calculan su costo el fabricante, el agricultor y el comerciante. También es éste el sentido en que emplea el término el profesor Marshall cuando se refiere al "costo monetario de la producción".¹⁰ Y en mis propios trabajos sobre el valor y el capital habitualmente utilicé el término costo de la misma manera. Habitualmente pero no siempre porque, para determinados propósitos, resulta importante otra fórmula para el cálculo de los sacrificios y ésta no puede dejarse de lado. Se trata del método histórico. Es totalmente claro que muchas de las formas específicas de los productos, que en la actualidad nos vemos obligados a sacrificar en favor de la producción, son en sí mismas el resultado de sacrificios pasados más originales. Por ejemplo, la madera y el carbón que ahora consumimos para producir tela, así como la maquinaria que desgastamos, son, en sí mismos, el resultado de sacrificios de trabajo anteriores. Si investigáramos estos productos materiales para llegar a los sacrificios que tuvo que hacer la humanidad, en períodos de tiempo sucesivos, para darles existencia o, si se prefiere, los sacrificios necesarios para reproducirlos, la lista de sacrificios históricos de producción se vería, notablemente simplificada. Incluiría dos elementos, o como máximo tres. El primer lugar lo ocupa el *trabajo*, sin duda el más importante de estos elementos. El segundo lugar corresponde a algo que muchos economistas han denominado *abstinencia*. Quizá pudiera agregarse un tercer elemento, *el valioso poder natural original*, aunque muchos se niegan a considerarlo como un sacrificio.

¹⁰ *Elements*, tomo I, p. 214. Compárese especialmente la enumeración de los elementos del costo, en la página 217.

Teniendo en cuenta nuestro objetivo presente, no es necesario extender el debate a los dos últimos elementos, sobre los cuales puede existir cierta controversia. Podemos, por cierto, dejarlos al margen del debate, y tomar al elemento más importante de los ya mencionados —el trabajo— como representativo de los sacrificios elementales de la producción. Evidentemente no queremos decir que negaríamos o pasaríamos por alto la colaboración de los restantes elementos pero, en el caso que aquí nos ocupa, éstos desempeñan un papel que en modo alguno difiere del que desempeña el trabajo, de manera tal que el resultado obtenido de este último, en general, puede considerarse como equivalente al de los demás sacrificios elementales de producción. Por lo tanto, no tendría ningún sentido repetir el mismo argumento para los otros elementos.

Como ya he señalado, la forma histórica de observar el costo es considerada por el profesor Macvane como el único método correcto;¹¹ el hecho de que esté o no en lo cierto es algo que debemos determinar más adelante. El profesor Marshall lo emplea al expresar su concepción del "costo real de producción".¹² En muchos casos también he tenido oportunidad de utilizarlo, como cuando me esfuerzo por demostrar que el capital no posee poder productivo original. Además al explicar la operación de la ley de costos,¹³ como por ejemplo en la industria siderúrgica, establezco de manera muy breve que los medios de producción necesarios son las minas y la mano de obra directa e indirecta.¹⁴

¹¹En su trabajo "Böhm-Bawerk on Value and Wages", pp. 27 y 28, y más recientemente en su trabajo sobre "The Austrian Theory of Value", p. 14. Para evitar cualquier malentendido que pueda surgir debido a una diferencia en el uso del término "costo histórico" por parte del profesor Macvane (*Marginal Utility*, p. 262), quisiera establecer específicamente que utilizo el término "histórico" como la antítesis de "sincrónico". Por lo tanto, incluyo bajo este término no sólo aquel costo de producción en el que, en realidad, se ha incurrido en el pasado, sino también el costo de reproducción, en la medida en que este "histórico" puede entenderse como el único estado de poder productivo primario, que deba aplicarse o ejercerse en períodos sucesivos.

¹²*Elements*, p. 214. "El ejercicio de todos los distintos tipos de mano de obra, directa o indirectamente involucrados en su producción, junto con las abstinencias o, más bien, las esperas necesarias para recuperar el capital utilizado en la fabricación: todos estos esfuerzos y sacrificios en conjunto recibirán el nombre de costo real de producción."

¹³"Positive Theory of Capital" (tomo II de *Capital and Interest*), p. 97, traducción al inglés de Libertarian Press, South Holland, Illinois, EE.UU., 1959.

¹⁴Ibidem, p. 252.

Tres formas de medir el costo del trabajo

Según este método histórico de cálculo del costo, el trabajo puede ser considerado como el representante principal de todos los costos de producción. Pero el sacrificio resultante del gasto en trabajo puede, en sí mismo, medirse según distintos patrones o escalas. Podemos medirlo según la cantidad de trabajo (es decir, su duración), según el valor del trabajo o, por último, según la cantidad de sacrificio o desutilidad asociados con el trabajo. Evidentemente, mediante el uso de estos distintos patrones de medición se llegará a fórmulas muy diferentes de expresión del monto de los costos. Por ejemplo, si a alguien se le preguntara: ¿cuál es el costo de producción de una cierta pieza de tela?, respondería, conforme a la primera escala o patrón, veinte días de trabajo; conforme a la segunda (si un día de trabajo costara, digamos, ochenta centavos de dólar) el trabajo equivale a dieciséis dólares, y según la tercera, una cierta suma de sacrificio o desutilidad que debe soportar el trabajador.

Pero es importante entender con claridad, en este momento, que esto implica algo más que una simple diferencia en los términos empleados. Pues, según utilicemos una u otra de estas escalas o patrones, variarán nuestros cálculos del monto real del costo de cualquier producto. No sólo serán diferentes, sino que pueden ser totalmente contradictorios. Supongamos, por ejemplo, que un cierto producto A requiere, para su producción, veinte días de trabajo, que se abonan a ochenta centavos por día; nuevamente supongamos que otro producto B requiere treinta días de trabajo, pagados a una tasa de cuarenta centavos diarios. Ahora bien, si utilizamos la primera escala o patrón, llegaríamos a la conclusión de que el costo de A era menos que el costo de B (veinte días de trabajo en oposición a treinta). Aplicando la segunda, llegamos a una conclusión totalmente opuesta, de que el costo de A es mayor que el costo de B (trabajo por un valor de dieciséis dólares en oposición a trabajo por un valor de doce dólares). También resulta evidente que aun cuando supongamos que el trabajo en estos casos es el mismo, ya sea en cuanto a monto o valor, esto no implica necesariamente que las cantidades de sacrificio o desutilidad sean iguales. La labor de un gran artista, que quizá sea la forma de trabajo que mayor remuneración recibe, puede no sólo no causarle sacrificio alguno sino incluso brindarle, independientemente de toda consideración económica, mucho placer. Por lo tanto, bien podría ocurrir que mediante la aplicación

del tercer patrón el costo de un producto pueda parecer muy bajo, mientras que su costo según los otros dos patrones pueda parecer muy alto, y viceversa.

El problema real surge del "significado más profundo" de la ley de costos

Este breve resumen de los usos que se le han asignado al término "costo de producción" pone en claro que si evitamos las controversias menores, toda discusión posterior de este tema debe estar precedida por la consideración de un tema preliminar. Un tema que, en su mayor parte, han dejado de lado aquellos que han participado del debate general. Toda la controversia, en sus últimas etapas, se dirige hacia la famosa "ley de costos", que sostiene que el valor de la mayoría de los productos, es decir, de aquellos que pueden considerarse como libremente reproducibles, se ajusta, a la larga, según el costo de producción. Con respecto a la demostración de dicha ley, no puede haber interrogante alguno. Su existencia está empíricamente comprobada, y, en cuanto al hecho en sí, la reconocen unánimemente todas las partes de la controversia. La cuestión real se refiere al significado más profundo, a las conclusiones teóricas finales a las que se puede llegar a partir de esta ley de costos empíricamente establecida. Pero antes de entrar en cualquier análisis respecto de este significado más profundo, debemos tener en claro cuál es el sentido que se le ha dado al término "costo".

Los ejemplos anteriores expresan con claridad que el término costo no puede tener, al mismo tiempo, todos los significados mencionados precedentemente. Si el costo de un producto A, tomado en un determinado sentido, es más alto y tomado en otro es más bajo que el costo de un producto B, queda expresamente claro que el precio, en una misma ocasión, no puede ser ajustado en ambos sentidos según el costo. En este caso, el precio del producto A sería, en un mismo y determinado momento, superior e inferior al precio del producto B. Por lo tanto, el problema más apremiante radica en encontrar una solución para esta cuestión preliminar, a la cual ya hemos hecho referencia, cuestión expresada claramente en el título del siguiente capítulo.

III

Para cuál de los siguientes significados de la palabra "costo" es realmente cierto que, conforme a la experiencia de la vida industrial, los precios se ajustan según el costo

Los precios se ajustan a sí mismos según los costos sincrónicamente calculados

Esto es cierto, sin duda, para la suma del valor del costo sincrónicamente calculado, o bien para lo que el profesor Marshall denomina el "costo monetario de producción". Éste es el costo del cual, en la vida práctica, la "ley de costos" recibe su confirmación más directa y eficaz. Las acciones del comerciante están determinadas por la magnitud de sus gastos implícitos en las necesidades de producción. Si el precio de la mercadería no es lo suficientemente alto como para, cubrir sus gastos, dejaría de colocar esa mercadería en el mercado; por otra parte, si el precio otorga un razonable beneficio, superior a este gasto, los productores aumentarían la oferta hasta que el precio, en el sentido antes mencionado, se ajuste según el costo. Por eso siempre queda demostrada la "ley de costos" desde el punto de vista del cálculo que efectúa el hombre práctico acerca del costo monetario de producción. Incluso hasta los escritores como el profesor Marshall han recurrido, en primera instancia, a este método de prueba.¹⁵

Los precios se ajustan, en cierto sentido, a un tipo de costo históricamente calculado, a saber, salarios destinados a la mano de obra e interés por la espera

Nuestra intención no es, por cierto, establecer que esta "ley de costos" sólo se aplica al método sincrónico de cálculo del costo del dinero. Por el contrario, en cierto sentido también puede aplicarse al costo históricamente estimado; y es esta extensión la que, desde los tiempos de Adam Smith, ha causado el mayor interés entre aquellos escritores que consideran la teoría del valor.

¹⁵ Por ejemplo, *Elements*, p. 222, "el nivel normal en el cual oscila el precio de mercado será este costo (del dinero) fijo y definitivo de producción". Compárese también la explicación de "equilibrio", que se encuentra en la página 219.

La única pregunta que surge se refiere a cuál de las distintas concepciones incluidas bajo el método histórico de cálculo de costo puede aplicarse esto.

No existe duda alguna de que esto es cierto — en esa forma aproximada en la cual puede decirse que cualquier "ley de costos" es cierta— en relación con aquellos elementos primarios de costo, trabajo y abstinencia, medidos según su valor. Esto podría explicarse de manera más específica tal como sigue:

En aquellos productos que generalmente respetan la "ley de costos", el precio del producto terminado tiende a una igualdad aproximada a la suma total que debe desembolsarse en salarios e intereses durante todo el período de su producción.

Creo que esta proposición es común a todas las teorías del valor incluyendo la clásica (véase A. Smith y J. S. Mill) y, realmente, surge como una consecuencia lógica de las teorías anteriores. Hemos dicho que el precio, por ejemplo de la tela, tiende a ajustarse según el costo monetario de producción de ésta. Esto incluye, en parte, los salarios e intereses que se pagan en forma directa en esta industria (los salarios de los tejedores); también incluye, en parte, el dinero desembolsado para bienes de consumo y bienes durables sacrificados en su producción, por ejemplo, el hilo consumido. Pero, además, el costo monetario del hilo, según nuestra proposición, tendería a ajustarse según el costo monetario del hilandero. Y esto incluye además, en parte, los intereses y salarios de los hilanderos y también, el dinero desembolsado para bienes de consumo y bienes durables, por ejemplo, la lana consumida.

Está claro que el análisis puede continuar en este sentido hasta que, por fin, el costo monetario de cada etapa de la producción se resuelva en intereses y salarios. En tanto los precios del producto terminado o de los productos intermedios (tela, hilo, lana, etc.) realmente se ajusten según su costo monetario de producción, a la larga no pueden dejar de coincidir con la suma total de intereses y salarios desembolsados durante la producción. O bien, lo que es exactamente lo mismo, concordarán con el desembolso total de los elementos originales de producción —trabajo y abstinencia— clasificados según su valor o precio.

El principal desembolso que implica la producción, especialmente el trabajo, a cuya consideración nos limitaremos para ser breves, puede, tal como sabemos, medirse mediante otras escalas o patrones.

Para los otros dos tipos de costos históricos el principio fracasa

Si intentamos verificar la ley de costos con respecto a estos otros métodos de medición de costos pronto fracasaremos.

Es evidente, por ejemplo, que la "ley de costos" no tendrá validez en el sentido de que el precio tiende a ajustarse según la cantidad o duración del trabajo realizado. Para demostrar esto sólo necesitamos atenernos al simple hecho de que el producto de una jornada de trabajo de un mecánico o un ebanista tiene un valor muy superior al del producto de una jornada de trabajo de un obrero que cava zanjas. Esto se aplica no sólo a la diferencia que existe entre la mano de obra calificada y la no calificada, sino también a las diferencias menos evidentes que existen entre los distintos grupos o grados de mano de obra común. La bien conocida doctrina de los socialistas que fundamenta todo el valor en la cantidad de trabajo ejercido está reñida con los hechos o bien es falsa en sí misma; y esto, independientemente del hecho de que pasa por alto el elemento de costo, la abstinencia. Por ejemplo, cuando Marx admite que la mano de obra calificada debe traducirse en términos de mano de obra común y, por lo tanto, con propósitos de cálculos de costos debe considerarse como un múltiplo de esta mano de obra común, sólo en las palabras es fiel a la proposición de que la duración del trabajo es la verdadera medida del costo. En realidad, convierte al *valor* del trabajo ejercido en la medida del costo.

Nuestra investigación se hace mucho más difícil cuando llegamos a considerar el cuarto de los significados antes mencionados de la palabra costo; según este significado, el término costo implica la suma de los sacrificios o desutilidades que debe padecer el trabajador durante la producción. Esto nos conduce al punto cardinal de toda nuestra cuestión, un punto que, sin embargo, requiere un análisis sumamente cuidadoso.

Es factible que la correspondencia que ya hemos observado entre el valor de los productos libremente reproducibles y su costo sincrónicamente calculado, y también, entre ese valor y el valor de] trabajo involucrado, pueda extenderse a un tercer miembro. En este caso, la ley de costos tendría validez en un triple sentido, Para establecer esto sólo sería necesario demostrar que el valor del trabajo tiene una correspondencia bastante precisa con la cantidad de sacrificio que soporta el trabajador.

Logro de una coincidencia entre el valor del producto del trabajo y la desutilidad del trabajo involucrado

Dicha correspondencia realmente se produce bajo una cierta y definida suposición. Ésta depende, en primer lugar, del hecho de que el sacrificio del trabajo crece a medida que aumenta su duración y, en segundo lugar, de que el trabajo continúa hasta que el sacrificio del último aumento de trabajo (*Arbeitstheilchen*), digamos el último cuarto de hora, esté en exacto equilibrio con la utilidad marginal del producto resultante de ese aumento último de trabajo. Tenemos, en este caso, un lugar común de encuentro para nuestros diversos ítem: la utilidad del producto, el sacrificio hecho por el trabajador, el valor del trabajo y, finalmente, el valor del producto.

Quisiera dar un ejemplo a modo de ilustración. Tomaremos a un hombre que desempeña un oficio común, como un ebanista o un cerrajero. Una cierta cantidad de dinero, digamos cinco centavos, que obtiene por un cuarto de hora de trabajo, representa para él un valor definido. Este último queda determinado por su utilidad marginal o por la importancia que tiene la última necesidad que él está en posición de satisfacer mediante el desembolso de cinco centavos. Entonces, de acuerdo con principios bien conocidos, con respecto a los cuales mis colegas ingleses y norteamericanos y yo estamos en total acuerdo,¹⁶ esta utilidad marginal será más pequeña a medida que aumente a diario la paga del trabajador. Por ejemplo, será más baja cuando el trabajador recibe dos dólares y cuarenta centavos por doce horas de trabajo que cuando recibe un dólar con sesenta centavos por ocho horas de trabajo. Además, conforme a principios igualmente bien conocidos, respecto de los cuales existe también un consenso unánime entre todas las partes de la controversia, la fatiga y la tensión

¹⁶La naturaleza misma de mi problema me obliga especialmente a llegar a algún tipo de acuerdo con los representantes de la ciencia inglesa y norteamericana. En parte porque sus opiniones opuestas tocan de cerca los puntos más importantes de la controversia; en parte, porque ya están en la vanguardia, como consecuencia del gran peso de la autoridad científica que tienen de su lado y de los excepcionalmente capaces representantes que han encontrado. Además, en otras oportunidades me he referido a algunos de los otros cuyas opiniones tienen influencia sobre este punto. Me referí a la teoría de Scharling en mi obra *Theory of Capital*, p. 160, edición inglesa; a Dietzel en dos trabajos, "Zwischenwort zur Werttheorie" y "Wert, Koaten und Grenznutzen", en *Jahrbücher* de Conrad, N.F., tomo XXI y tercera edición, tomo III.

del trabajador aumentan a medida que crece la duración del trabajo. A igualdad de los demás elementos, la décima hora de trabajo es, sin duda, más cansadora que la tercera o la sexta, y la decimocuarta o la decimoctava serían, indefectiblemente, más agotadoras. Ahora bien, como la utilidad marginal de cada cinco centavos agregados a la paga del trabajador representa menos que la utilidad de los últimos cinco centavos precedentes, y como con cada cuarto de hora adicional de trabajo el sacrificio aumenta, debe llegarse a un punto en el cual ambos se encuentren o donde ambos estén en equilibrio. También es indudablemente cierto que cuando el trabajador esté en total libertad para determinar la duración de su jornada de trabajo continuará con su tarea hasta alcanzar este punto de equilibrio. Trabajará nueve horas y media cuando y porque, en su opinión, cinco centavos constituyen la indemnización suficiente por la desutilidad del trigésimo octavo cuarto de hora de trabajo, pero no suficiente por la desutilidad ligeramente mayor del trigésimo noveno cuarto de hora.

Evidentemente, este punto de equilibrio variará según los distintos trabajadores. Por ejemplo, un trabajador que debe mantener a una familia numerosa y para quien el agregado de cinco centavos significa la satisfacción de un deseo bastante importante, tenderá a trabajar más tiempo, del mismo modo que lo hará un trabajador más fuerte y vigoroso que siente en menor grado la fatiga de su trabajo. Por otra parte, el trabajador enfermizo o perezoso, o bien aquel cuyas necesidades son menores o menos apremiantes, dará por concluido su trabajo un cierto tiempo antes. Preferirá un período de ocio más prolongado en lugar de un salario más elevado, al que hubiera tenido derecho de haber continuado con su trabajo.

Es igualmente evidente que, a igualdad de los demás elementos, el punto de equilibrio variará para un mismo trabajador, según el salario que reciba por el cuarto de hora adicional. Un empleado que trabaja treinta y ocho cuartos de hora, percibiendo cinco centavos por cuarto de hora, trabajaría quizá cuarenta y dos cuartos de hora si pudiera obtener siete centavos y medio por cuarto de hora, mientras que si recibiera sólo dos centavos y medio sería probable que estuviera dispuesto a trabajar únicamente treinta cuartos de hora.¹⁷ O bien, el número de horas de

¹⁷No quisiera decir que los salarios bajos llevarán el punto de equilibrio a un nivel más bajo. Bien podría ocurrir que con salarios muy bajos, las necesidades del trabajador y, por lo tanto, la utilidad marginal de la uni-

trabajo y el grado de fatiga que debe soportar el trabajador variarán según el índice de salarios.

En las condiciones simples del mundo de Robinson Crusoe, el índice de salarios y el valor del producto coincidirán

Tomando en consideración la suposición antes mencionada, ¿de qué dependerán, entonces, el índice de salarios (en otras palabras, el valor del trabajo) y el valor de los productos creados? Dentro de las condiciones simples del mundo de Robinson Crusoe esta pregunta ya tiene respuesta. El valor de los bienes producidos, que para un Crusoe no tienen precio, sino simplemente un valor subjetivo, será para él igual al de sus utilidades marginales. Como el producto constituye su salario o la recompensa por su trabajo, el índice de salarios, o el valor de su trabajo, será igual al valor del producto.

Por último, Crusoe, como un ser razonable, continuará con su trabajo durante ese cuarto de hora, cuya desutilidad será exactamente contrarrestada por la utilidad de la mercancía producida durante ese cuarto de hora. Entonces, los cuatro ítem que hemos estado considerando serán iguales: valor del producto, valor del trabajo, utilidad marginal y sacrificio que impone el trabajo. Si se formula la pregunta: ¿cuáles son, en este caso, los factores que determinan el valor del producto?, debemos responder que aquí "utilidad" y "desutilidad" tienen la misma importancia. La utilidad de los bienes producidos y el sacrificio impuesto por el trabajo. Este punto de equilibrio mediante el cual se determina la utilidad marginal y, por lo tanto, el valor, constituye en realidad el punto más importante tanto de la utilidad como de la desutilidad. Por lo tanto podríamos, en este caso, apoyar al profesor Marshall cuando dice que, al determinar el valor, la utili-

dad de moneda, que él recibe, sean tan grandes que se vea obligado, aun para satisfacer sus necesidades básicas, a soportar largas horas de trabajo. Esto ocurre en nuestro caso con las mal retribuidas costureras, quienes con frecuencia trabajan entre catorce y quince horas por día. Pero, en general, y especialmente cuando existe un acuerdo respecto del pago de salarios según el cual las horas extras se abonan como ítem independiente del horario habitual, las mejoras en los niveles de salarios darán por resultado un aumento en la oferta de trabajo. Esto tiene aplicación siempre y cuando el trabajador goce de libertad para determinar la cantidad de horas que desea trabajar.'

dad y la desutilidad, o bien el placer y el sacrificio, trabajan en conjunto al igual que las dos hojas de una tijera de podar.

Complicaciones que surgen en el mundo económico real; un cálculo específico

Aunque en esencia representa exactamente lo mismo, el tema adquiere un cariz algo más complicado cuando pasamos a considerar a un trabajador de nuestro mundo económico real, siempre suponiendo, evidentemente, que éste goza de libertad para continuar o interrumpir su trabajo cuando así lo desee.' También en este caso el valor del producto será equivalente al valor o a los salarios pagados por el trabajo. Esto resulta aplicable aun cuando el trabajador no recibe su recompensa directamente en la forma del producto creado, sino que percibe una compensación en dinero en lugar de participar en el producto. Cuando la competencia ha cumplido con su cometido, y ha llevado a una disminución del valor del producto hasta igualar al costo, los salarios que ha pagado el empleador, sea directa o indirectamente, deben ser equivalentes al valor del producto (dejamos de lado, en esta oportunidad, todo pago por abstinencia). ¿Hasta qué nivel aumentará el valor tanto del producto como del trabajo? Una vez más nuestra respuesta debería ser, hasta el nivel en el que coincidan la utilidad marginal y la desutilidad marginal. Sin embargo se introduce un nuevo elemento al problema. Debemos considerar no sólo la utilidad marginal que tienen los salarios para el trabajador sino también la utilidad marginal que tiene el producto del trabajo para el público en general o para el consumidor.

Todo consumidor continúa comprando siempre que la utilidad marginal de la mercancía supere el sacrificio que representa el precio. Como la utilidad marginal disminuye al aumentar la oferta, un aumento en la cantidad producida no encontrará mercado alguno, a menos que su precio sea menor. Por ejemplo, cuando treinta millones de unidades de un producto, cada una de las cuales cuesta un cuarto de hora de trabajo, encuentran compradores a un precio de siete centavos y medio, treinta y cinco millones de unidades quizá reciban sólo seis centavos cada una, treinta y ocho millones sólo cinco centavos, cuarenta y dos millones sólo cuatro centavos, mientras que cincuenta millones quizás encuentren compradores dispuestos a pagar dos centavos o uno

y medio. Por otra parte, la cantidad que se produzca dependerá, ceteris paribus, de la duración del día de trabajo. Pero, y tal como hemos visto, esto depende una vez más, y en parte, del índice de salarios o bien del monto que recibiría el trabajador por un cuarto de hora adicional de trabajo. Con un salario de dos centavos y medio por cuarto de hora, cualquier trabajador, según las cifras de un ejemplo anterior, estaría dispuesto a trabajar treinta cuartos de hora por día: con un salario de cinco centavos por cuarto de hora, trabajaría treinta y ocho cuartos de hora, con un salario de siete centavos y medio por cuarto de hora, trabajaría cuarenta y dos cuartos de hora. Si se supusiera que el número de trabajadores es de un millón, con un salario de dos centavos y medio por cuarto de hora producirían treinta millones de unidades; con un salario de cinco centavos, treinta y ocho millones y con un salario de siete centavos y medio, cuarenta y dos millones de unidades de un producto, cada una de las cuales costaría un cuarto de hora de trabajo. Es evidente que, en estas condiciones, la oferta y la demanda se encontrarían en un nivel de equilibrio cuando tenemos un producto de treinta y ocho millones de unidades con un valor de producto y un salario por trabajo equivalentes a cinco centavos. Éste sería el precio de la mercancía y el nivel de salarios en los cuales la oferta y la demanda llegarían a un equilibrio. Todos aquellos que desearan comprar a ese precio quedarían satisfechos y, al mismo tiempo, el precio constituiría una indemnización suficiente por el sacrificio impuesto a la cantidad correcta de trabajadores. Sin embargo, no debe olvidarse, al establecer este nivel, que la utilidad de la mercancía es un factor que tiene la misma importancia que la desutilidad del trabajo o bien que, al determinarse este nivel, ambos operan al unísono al igual que las dos hojas de una tijera de podar.

El punto en el cual Bóhm-Bawerk y sus contemporáneos ingleses y norteamericanos toman distintos caminos

En este punto, sin embargo, mis colegas ingleses y norteamericanos y yo debemos tomar caminos diferentes. Ellos parecen considerar esta regla como capaz de tener aplicaciones bastante generales.¹⁸ Incluso parecen estar dispuestos a sostener que se

trata de la gran ley misma. Yo, por mi parte, sostengo que esta regla no tiene aplicación mayor que la que está justificada por la premisa sobre la cual se fundamenta, es decir, que el trabajador goza de total libertad para determinar la duración de su jornada de trabajo. Sin embargo, cuando consideramos los hechos reales de nuestra actual vida industrial encontramos, en primer lugar, que esta premisa no es válida, excepto en casos excepcionales, y que no tiene correspondencia alguna con las otras premisas en las que se basa nuestra ley empírica de costos.

IV

La relación que existe entre la "ley de costos" y la desutilidad (continuación)

La suposición de que el trabajador goza de libertad para determinar la duración de su jornada de trabajo no es correcta

Para demostrar la primera de las dos proposiciones con las cuales concluí el capítulo anterior sólo necesito remitirme a hechos bien conocidos. Por ejemplo, resulta de conocimiento general que en la mayoría de los campos de la producción el trabajador no tiene libertad para determinar la duración de su jornada laboral. Los horarios se establecen, en mayor o menor grado, por ley o por costumbre. Esto se aplica tanto a la fábrica o al taller como al trabajo rural. En algunos países rige el día laborable de once horas, en otros de diez. Si la agitación laboral actual relacionada con el trabajo tiene éxito, seremos testigos de la adopción de la jornada de ocho horas. De todas maneras, la cantidad de sacrificio que el trabajo implica es más o menos fija. Cuando se producen cambios en el nivel de los salarios, o bien en el valor del producto, el trabajador no tiene la libertad de realizar las modificaciones correspondientes a la duración de su jornada, laboral y así restablecer el equilibrio entre utilidad y desutilidad. Si tiene vigencia el día de diez horas, no podemos establecer

Value", ha presentado con gran claridad y elegancia prácticamente el mismo pensamiento que yo he utilizado en el texto. Pero extrae de éste una conclusión que no estoy preparado para aceptar, al igual que ocurre con MI brillante afirmación sobre una parte de sus premisas.

¹⁸El profesor J. B. Clark, en su trabajo sobre "Ultimate Standard of

que con un salario de siete centavos y medio por cuarto de hora un millón de trabajadores trabajarán cuarenta y dos millones de cuartos de hora y que, por lo tanto, se producirán cuarenta y dos millones de unidades de un producto, mientras que con un salario de cinco centavos trabajarán treinta y ocho millones de cuartos de hora y producirán treinta y ocho millones de unidades de una mercancía. Pero si el salario fuera de cinco centavos o de siete centavos y medio, es probable que trabajen cuarenta millones de cuartos de hora y que produzcan cuarenta millones de unidades de un producto. En este caso, el equilibrio, cuando se trata de un solo trabajador, entre los salarios y la desutilidad del trabajo, se verá perturbado. Cuando se trata de muchos, la desutilidad del último cuarto de hora de trabajo será inferior a la utilidad del salario percibido, mientras que para otros será superior a ella; es decir, en este último caso el trabajador encontrará que la desutilidad del último cuarto de hora de trabajo (o bien puede ser de varios de los últimos cuartos de hora) es mayor que la utilidad del salario que percibe por él y esto ocurrirá tanto si su paga es de cinco centavos como de siete centavos y medio por cuarto de hora. Si tuviera la libertad como para determinar la duración de su jornada de trabajo es evidente que trabajaría unos cuantos cuartos de hora menos. Pero, en realidad, no goza de la libertad necesaria como para hacerlo. Debe trabajar las diez horas habituales o, de lo contrario, no podrá hacerlo. Evidentemente, elige la primera opción porque la utilidad global de todo su salario (que significa, para él, la protección contra el hambre, etc.) es, indudablemente, mayor que la desutilidad total de las diez horas completas de trabajo.

El valor del producto variará según los salarios pagados pero no según la desutilidad del trabajo

De este modo, la desutilidad del trabajo deja de operar como la medida correcta, tanto de la cantidad de oferta de mano de obra como de la cantidad del producto. También fracasa, de la misma manera, como la medida correcta del nivel de salarios y del valor del producto. En tanto la ley de competencia prevalezca en la determinación del costo, el valor del producto oscilará de acuerdo con los salarios pagados, pero no variará de conformidad con la desutilidad del trabajo. Un análisis minucioso de los hechos reales de la vida demostrará que la influencia de esta desutilidad

o sacrificio que el trabajo implica sólo se presenta en los siguientes casos especiales:

a) En el caso de aquellas mercancías producidas fuera del horario correspondiente a la actividad habitual. Un ejemplo de ello lo constituye la fabricación o reparación de herramientas durante las horas de ocio, siendo estas herramientas para uso propio y no para la venta. Su costo es la desutilidad o el sacrificio causados por el trabajo que se les dedica y serán valoradas de acuerdo con la cantidad de esta desutilidad.

b) Esto sucede, también, en el caso de algunas ocupaciones habituales, durante las cuales los hombres producen por cuenta propia como artistas o escritores. Ocurre, asimismo, en el caso de los trabajos realizados en el hogar, en los que los hombres son libres para continuar o interrumpir su trabajo según su propia decisión. Es evidente que la cantidad de su fatiga influirá en esta determinación.

c) Esto se aplica, también, a aquellas industrias en las cuales los hombres voluntariamente trabajan horas extras y reciben un pago especial por ellas. Pero esas horas no son generales ni fijas. Constituyen un acuerdo más o menos temporario o excepcional, que sólo continúa durante un período de especial presión. Por lo tanto, la influencia que esto ejerce sobre la oferta de mano de obra o sobre el valor del producto no es ni profunda ni duradera.

d) Las diferencias de agrado o desagrado por las distintas ocupaciones tenderán (a menos que se hallen compensadas por otras condiciones) a dar lugar a diferencias en los niveles de salarios. Aquellos trabajos que impliquen una laboriosidad o un desagrado inferiores al promedio o que tienen asociadas ciertas ventajas o ganancias adicionales, redundarán en un salario inferior al normal. Las ocupaciones que traigan aparejados una laboriosidad o un desagrado superiores al promedio redundarán, por otra parte, en un salario superior al normal. Sin embargo, debo dejar sentado expresamente que, en estos casos, la cantidad absoluta de sacrificio resultante del trabajo no determina el monto absoluto de los salarios. Las diferencias en cuanto a la desutilidad o sacrificio resultantes del trabajo sólo pueden dar lugar a variaciones a partir de un salario normal y, tal como tendremos oportunidad de demostrar, este salario normal queda determinado por un conjunto totalmente distinto de condiciones.

La influencia de la laboriosidad o del desagrado por el trabajo se ve modificada con frecuencia, y en algunos casos totalmente

compensada,, por tendencias opuestas. En la "paradoja maligna" ¹⁹ del profesor Marshall tenemos uno de los primeros hechos reconocidos de nuestra experiencia económica. Se trata del hecho de que las actividades desagradables, a menos que exijan una cualidad poco común, generalmente implican remuneraciones que no sólo no son más altas sino que, a menudo, son inferiores a las percibidas en ocupaciones más agradables.

e) Con el término salarios normales designo los salarios de todas aquellas ocupaciones que no requieran cualidades raras o excepcionales. Evidentemente, esto abarca a la gran masa de todas las ocupaciones. Teniendo esto en claro es obvio que la desutilidad del trabajo tiene una influencia indirecta, y en cierto sentido, imperfecta, sobre el nivel absoluto del salario normal. No hay duda de que impide la adopción de una jornada de trabajo de dieciocho, o incluso de quince horas, pero no ha logrado impedir la introducción de una jornada de trece o catorce horas, tal como lo demuestra la historia de las condiciones que padecen las clases trabajadoras. Nadie podría sostener que el progreso logrado por la humanidad al pasar de una jornada de trabajo de trece horas a una de ocho horas ha estado asociado, paso a paso, con un movimiento progresivo similar en los sentimientos subjetivos del trabajador. Tampoco podrá sostenerse que el trabajador encontrará en su salario un equivalente o una recompensa, exactos por el sacrificio o la desutilidad de su trabajo cuando dedica trece horas diarias a él. Lo mismo ocurre, además, cuando trabaja doce horas por día y, sucesivamente, once, diez, nueve y, por último, ocho horas diarias. No es una sutil variación en el punto de equilibrio entre la utilidad y la desutilidad lo que determina la duración de la jornada de trabajo. Es el cambio de las fuerzas relativas de los distintos factores sociales el que desempeña un papel preponderante en esta determinación y es esto lo que, dentro de ciertos límites que no podemos detenernos a analizar aquí, continuará haciendo posiblemente en el futuro.

f) Por fin, el nivel máximo absoluto de los salarios correspondientes a la mano de obra calificada sigue siendo claramente más independiente de la desutilidad o el sacrificio asociados a dicho trabajo. Supongo que ningún economista insistiría en que es éste el elemento que en última instancia determina el salario de los más altos funcionarios, grandes actores o cantantes, obreros especialmente calificados, gerentes de fábrica, abogados, médicos, etcétera.

¹⁹ *Elements*, p. 275.

Estos diversos puntos, tomados en conjunto, justifican sin duda la aseveración anterior, es decir, que las condiciones reales que posibilitan un equilibrio entre los salarios y el sacrificio o bien, entre el valor y el sacrificio (en tanto el valor del producto dependa del nivel de salarios) no se presentan en nuestra vida industrial. Por el contrario, estas condiciones sólo se encuentran en un número relativamente bajo de ejemplos excepcionales y de escasa importancia.

La ley de costos empírica necesariamente excluye la suposición de que existe una correspondencia entre el valor de los productos y la desutilidad del trabajo

Esto, por sí solo, sería suficiente para demostrar que, al rastrear la influencia que tiene la desutilidad sobre el valor de los productos, se nos presenta un camino a seguir totalmente diferente y, por cierto, mucho más estrecho que aquel que conduce a la gran ley empírica de costos. Esto puede comprobarse con claridad, y de manera convincente, a partir de diversos puntos de vista, y con esto llegamos a la segunda proposición presentada al final de la sección anterior. En primer lugar, puede demostrarse que en muchos casos la correspondencia entre el valor de los productos y su costo, según el significado de la gran ley empírica de costos, no sólo no implica que ese valor se asocia con la desutilidad o con el sacrificio del trabajo sino que, en realidad, excluye esta suposición, y lo hace no por casualidad, o de manera temporaria, sino por necesidad y en forma permanente.

Para evitar repeticiones innecesarias tomaremos un ejemplo lo bastante amplio como para incluir casi todos los ejemplos posibles. En la producción de la generalidad de los productos entra en juego, además de la mano de obra más común, cierta mano de obra calificada que percibe mejores remuneraciones. Al fabricar un saco común de tela tendremos el trabajo de algún cortador calificado o de un gerente con un nivel de vida más alto. Nuevamente, al fabricarse la tela, encontramos la mano de obra mejor paga del contador de la fábrica, del gerente, etcétera. Si nos retrotraemos a etapas aun. anteriores —la fabricación de las máquinas o telares, la explotación o preparación del acero, etcétera— resulta claro que el trabajo mejor pago del ingeniero, del capataz o del gerente formará parte del costo.

Supongamos, ahora, que la producción de un saco de tela, inclu-

yendo todas las etapas, cuesta tres días de mano de obra no calificada a ochenta centavos por día y un día de mano de obra calificada a un dólar sesenta centavos. Supongamos también, a los fines de la argumentación, que el salario de ochenta centavos es un equivalente o recompensa exacta por el sacrificio que impone una jornada de trabajo. Si la cantidad de sacrificio implícito en el trabajo ha de figurar como regulador del precio, entonces, de acuerdo con las suposiciones antes mencionadas, el precio del saco no debería exceder los tres dólares con veinte centavos pues la mano de obra calificada del ingeniero o del contador no resulta más sacrificada que la del minero o sastre común. De ahí que, si tomamos el sacrificio como patrón, no podemos considerar el primero como mayor que el segundo. Y, sin embargo, todos sabemos que según nuestras suposiciones ya expresadas, un saco de tela no podrá colocarse en el mercado, por un período prolongado, a menos de cuatro dólares (sin incluir los intereses). Esto no tiene relación alguna con la desutilidad del trabajo. Pero, sin embargo, según la ley de costos, el precio del saco, a la larga, y en condiciones de libre competencia, deberá tender u orientarse hacia esta desutilidad.²⁰

Un trabajador con talentos que permitan un control monopolístico puede llegar a un equilibrio entre la utilidad y la desutilidad

La falta de acuerdo existente entre el costo, en el sentido de la ley de costos clásica, y la desutilidad del trabajo puede demostrarse enfocando la cuestión desde un punto de vista totalmente distinto. Esto nos conduce a una contraprueba interesante que,

²⁰ Podríamos comparar el saco que costó tres días de trabajo no calificado a ochenta centavos y un día de mano de obra calificada a un dólar con sesenta centavos con otro saco que cueste cuatro días de trabajo no calificado a ochenta centavos. Si se entiende que la ley de costos significa la suma de sacrificio o desutilidad soportados, entonces estos sacos tendrían que tener un valor similar. Sin embargo, resulta claro que el cumplimiento de la ley de costos, en realidad, exige lo contrario, es decir, que los sacos se relacionen en una proporción de diez a ocho. La ley de costos empírica no representa, de manera alguna, lo mismo que la regulación del precio a través de la desutilidad del trabajo, y en modo alguno puede hacerlo. O bien, tal como lo señala el profesor Green su trabajo sobre "Pain Cost and Opportunity Cost", "indudablemente encontraremos que la regla de valores iguales para sacrificios iguales no es la ley que realmente determina las proporciones de intercambio". *Quarterly Journal of Economics* (enero 1894).

a menos que me equivoque seriamente, los economistas han pasado por alto.

En ocasiones hemos señalado que, en general, los salarios de los trabajadores calificados se determinan de acuerdo con otros elementos diferentes y no sobre la base del sacrificio que realizan estas personas. En algunos casos precisos, resulta posible hallar un justificativo para la suposición casuística que considera que la utilidad y la desutilidad ejercen la misma influencia, tanto sobre la remuneración del trabajo como sobre el valor de la mercancía producida. Esto es tan cierto en el caso del carpintero o cerrajero comunes como en el de algún artista famoso, tal como Tiziano o Van Dyck. En síntesis, esto se aplica a todos los hombres que, debido a la escasez de sus talentos, poseen el monopolio de la producción de ciertos bienes. El tiempo diario que dediquen al trabajo dependerá, al menos en parte, del grado de fatiga que deban soportar. Sin embargo, esto no nos brinda un límite fijo. La cantidad de tiempo que decida un artista dedicar a su trabajo dependerá, tal como ocurre en el caso del trabajador no calificado, de varias condiciones. Entre otras, del nivel de salarios que pueda percibir por el producto de su esfuerzo más prolongado. Es posible que un artista no esté dispuesto a trabajar horas extras para pintar un cuadro por el cual recibirá cuarenta dólares. Sin embargo puede, por deseo propio y con agrado, prolongar su jornada laboral si se le ofrecen cuatro mil dólares por el cuadro terminado.

En síntesis, nada le impide al fabricante de un producto sobre el cual tiene el monopolio, prolongar su jornada de trabajo y, de ese modo, la oferta diaria de su producto monopolístico²¹ hasta que la utilidad marginal del dinero recibido por la última unidad de tiempo de trabajo se encuentre en el punto de equilibrio exacto con la desutilidad de esta última unidad de tiempo de trabajo. No puede negarse que en tales circunstancias la desutilidad ejerce una influencia determinante o codeterminante sobre la cantidad de la oferta, la magnitud de la utilidad marginal y el precio del producto. Esto también se realiza de la misma manera que en el ejemplo dado en el último capítulo, en el cual la mercadería

²¹ Sería fácil encontrar muchos otros ejemplos que quizá sean mejores que el del artista. En su caso, el impulso artístico siempre se opone fuertemente a la acción de los motivos puramente económicos. Quizás el mejor ejemplo sería el de un inventor. Está en posición de producir un objeto útil, sin recibir ayuda de los demás, y tiene absoluta libertad para determinar la duración de su jornada de trabajo.

era el producto del trabajo no calificado. Al mismo tiempo, los economistas han llegado a un acuerdo respecto de que dichos precios monopólicos no se incluyen en la ley de costos clásica. Nuevamente aquí, según creo, llegamos a la conclusión de que la desutilidad que estamos investigando es diferente del costo operativo de la ley de costos empírica y, por lo tanto, de que esos economistas transitan el camino equivocado cuando piensan que el acuerdo ocasional entre valor y desutilidad puede explicarse como una manifestación de la gran ley empírica de costos, y viceversa.

La explicación de Adam Smith sobre la ley de costos resultó confusa y errónea

Esta confusión errónea de dos fenómenos totalmente diferentes ha estado presente, por así decirlo, en la economía teórica desde los días de Adam Smith. Este último, según una muy oportuna e ingeniosa observación de Wieser,²² en realidad brinda dos explicaciones simultáneas del fenómeno del valor, es decir, una explicación filosófica, que resulta de especial aplicación en el caso de las condiciones primitivas, y una explicación empírica que se adapta mejor a las condiciones más desarrolladas de nuestra actual vida industrial. Adam Smith también nos brinda dos explicaciones del costo que poseen una relación similar. Según la explicación filosófica él considera al sacrificio personal asociado con el trabajo, "el afán y los problemas", como el costo que realmente sirve como determinante del precio del producto. Más tarde, al explicar su famosa ley de costos, que corresponde a la parte empírica de su teoría del valor, sostiene que el precio natural del producto tiende hacia el costo empírico. En su opinión, éste está constituido por los salarios del trabajo y los intereses.²³ Para Adam Smith, evidentemente no existía oposición entre estas dos explicaciones y, de acuerdo con ello, resultaba imposible evitar la conclusión de que, al menos en lo que concierne al trabajo, realmente se refieren a una misma cosa. Al eliminar las condiciones económicas modernas, modificadas por el intercambio, llegamos al verdadero meollo del asunto. Y éste, según la ley empírica de costos, no es más que "el afán y los problemas" del trabajo.

²² *Der Natürliehe Wert*, Viena, 1889, prefacio, p. iii. (Traducción: *Natural Value*, p. xxvii y ss., Kelley & Millman Inc., New York, 1956.)

²³ *Wealth of Nations*, libro I, capítulos V y VII.

Ricardo estaba equivocado en su explicación de la formación del precio; Gossen y Jevons la corrigieron en parte, pero la antigua confusión perduró hasta en las obras de Marshall

La bien conocida controversia que monopolizó durante mucho tiempo la atención de los economistas clásicos, es decir, si el precio de los productos dependía o no de la cantidad de trabajo realizado, tal como lo señaló Ricardo, o del monto de los salarios, como lo sugirió correctamente Mill, dio lugar a numerosas oportunidades para corregir el error. Sin embargo, no lograron hacerlo. La antigua frase, "afán y problemas", de Adam Smith quedó oculta bajo un velo científico hasta que, gracias a Gossen y sobre todo a Jevons, fue reconocida cabalmente y con claridad. Luego, y por primera vez con el nombre de "desutilidad del trabajo" se la elevó al rango de poder económico elemental mientras que su contrapartida, la utilidad del producto, se erigió en oposición a ella. Sin embargo, la antigua confusión perduró a pesar de los nuevos nombres. A menos que esté equivocado, no sólo los seguidores de la antigua escuela clásica sino también muchos de los partidarios de la teoría más nueva, desarrollada por Jevons, aún continúan en esta posición.

En el caso del profesor Macvane la confusión es bastante profunda como, por ejemplo, cuando explica, el costo de la ley de costos clásica como "el sacrificio asociado con el trabajo y la fatiga de los músculos".²⁴ El profesor Edgeworth adopta una posición esencialmente similar cuando, en ocasiones, explica la "desutilidad" en términos de "costo y sacrificio".²⁵ O bien, cuando coloca primero la utilidad y el costo²⁶ y luego la utilidad y la des-utilidad en oposición.²⁷ Esto sucede, también, cuando entra en una polémica contra la Escuela Austríaca de economistas y sostiene que han ignorado la gran ley de costos ricardiana y la han despojado de su significado, y que no han reconocido adecuadamente la función de la desutilidad en la determinación del equilibrio económico y del valor de los productos.²⁸ En mi opinión, el profesor Marshall también está involucrado, hasta cierto punto, en esta confusión. Mientras que Ricardo sostenía que el determinante del valor era el costo de producción y Jevons afirmaba que lo

²⁴ *Marginal Utility and Value*, pp. 262, 269.

²⁵ *Economic Journal* (junio 1892): 334.

²⁶ *Ibidem*, p. 335.

²⁷ *Ibidem*, p. 337.

²⁸ *Ibidem*, *passim*, especialmente p. 334.

era la utilidad marginal, Marshall considera que ambos participan en la determinación del valor y que, como las hojas de una tijera de podar, los dos constituyen factores mutuamente iguales en esta determinación. Sin embargo, no asume esta postura de modo tentativo sino que, en realidad, sostiene que ha hallado la solución para un problema que, durante mucho tiempo, ha sido conflictivo.²⁹

Confusión existente entre "el sacrificio implícito en la producción" y la "gran ley empírica de costos"

No interesa quién sea responsable de esta confusión entre el costo de la ley empírica de costos y la desutilidad del trabajo, pero lo cierto es que la confusión existe. Para poder diferenciar con claridad los dos principios a los que se ha hecho referencia, puedo acotar que hay una regla a la que puede denominarse ley de la desutilidad, de acuerdo con la cual el valor de todos los bienes que quedan bajo su influencia tiende a estar en equilibrio con la cantidad de sacrificio que involucra su producción. Pero esto está lejos de ser lo mismo que la "gran ley empírica de costos". Depende de premisas bastante diferentes y del juego de otros motivos intermedios. Por último, tiene un campo de operaciones diferente y mucho más pequeño. Por un lado, sólo incluye una parte pequeña del territorio cubierto por la ley empírica de costos y, por el otro, abarca cierta porción de territorio que no está cubierta por la ley de costos.

Resumen de todo lo que antecede

Este análisis un tanto breve y pedante, aunque necesario, de la famosa ley de costos nos lleva a la siguiente conclusión. La ley de costos, tal como se la aplica a los hechos reales de nuestra vida económica, es susceptible de verificación en el sentido de que el costo sincrónicamente calculado, o la suma de los valores de los bienes que se emplean en la producción, coincide con el precio del producto. Por otra parte, si suponemos que dicho costo puede históricamente convertirse todo en trabajo, es posible verificar la

²⁹ *Principles*, nota sobre *Ricardo's Theory of Cost in Relation to Value*, libro VI, cap. VI.

proposición de que el precio del producto está determinado por la suma del trabajo realizado, medido en términos del *valor* de este trabajo. Pero la ley de costos *no* es, por cierto, verdadera en el sentido de que el precio de esos bienes que están dentro del imperio de la ley está determinado por la cantidad de sacrificio implícito en su producción.

V La ley de costos y el valor del trabajo

Dos problemas no resueltos

Preguntaría ahora, y mis colegas de la Escuela Austríaca seguramente me acompañarían en esa pregunta, qué avance hemos hecho para hallar una solución a este problema. Aunque pueda demostrarse, por medio de la famosa ley de costos, que el valor de los bienes libremente reproducibles puede convertirse en el valor de sus medios de producción, o en el valor del factor más elemental o definitivo en la producción, es decir, el trabajo, aun así debemos preguntar qué progreso se ha hecho en la búsqueda de la explicación del valor de los bienes.

Es evidente que esta conversión del valor de los bienes en el valor de los medios de producción no nos brinda la solución definitiva a nuestro problema, porque todavía nos resta averiguar cómo habremos de determinar el valor de estos medios de producción o, si consideramos a dichos medios como históricamente convertibles en el trabajo previamente realizado, cómo habremos de determinar el valor de este trabajo.

Pasemos a considerar ahora la segunda mitad de nuestra pregunta. Esto nos llevará, de inmediato, a la raíz del problema. Por razones de claridad, aceptaré como base del argumento las doctrinas propuestas por quienes se oponen a mí en este tema.

Marshall, representante de una escuela de pensamiento, presenta dos explicaciones conflictivas de la fuente última del valor. Primera explicación

En el admirable libro del profesor Marshall, al que legítimamente puede considerarse como representativo del estado actual de la

teoría económica en Inglaterra, pueden hallarse varias respuestas a la siguiente pregunta: ¿qué determina el valor del trabajo? En él nos enseña que la "libre competencia tiende a hacer que el salario de cada hombre sea igual al *producto neto* de su propio trabajo, entendiendo por esto el valor del producto de cuya producción este hombre participa, después de deducir todos los otros gastos que involucra la producción".³⁰

Sostiene, también, que los salarios de toda clase de trabajo tienden a ser iguales al producto neto obtenido por el trabajo adicional del trabajador marginal de esa clase. Puede observarse que al obtener el valor del trabajo del valor del producto del trabajo, estamos en total armonía con las concepciones de la Escuela Austríaca. El efecto que esto tiene sobre la ley de costos será considerado más adelante en este trabajo.

La segunda, y ambigua, explicación de Marshall

En otro lugar ³¹ de su obra el profesor Marshall nos da un patrón totalmente diferente para determinar el valor del trabajo. Sostiene que, en el caso de cada agente de producción, "hay una tendencia constante hacia una posición de equilibrio normal, en la cual la oferta de cada uno de estos agentes mantendrá una relación tal con la demanda de sus servicios como para darle a quienes han proporcionado la oferta, una recompensa suficiente por sus esfuerzos y sacrificios. Si la situación económica de un país se mantiene estable durante un período lo bastante prolongado, esta tendencia se convertirá en un ajuste tal entre oferta y demanda que máquinas y seres humanos por igual recibirán, en términos generales, el monto que legítimamente se corresponde con el costo de producción de ambos".

No estoy completamente seguro de hasta qué punto podría el profesor Marshall aplicar esta idea. Sin embargo, sí resulta claro que aplicaría al producto-trabajo la distinción que hace la escuela clásica entre el rápidamente fluctuante "precio del mercado" y el "valor normal" que se basa en el costo. En el párrafo que se acaba de citar desea evidentemente indicar el patrón según el

cual por fin se determina la posición de los salarios en período normal o prolongado. Pero, según me parece, no queda muy claro si él consideraría a los esfuerzos y sacrificios del trabajador como determinante último (tal como su expresión "suficiente [...] por sus esfuerzos y sacrificios", parecería indicar) o si tomaría al costo de criar y mantener a los seres humanos como determinante (tal como la expresión "monto que legítimamente se corresponde con el costo de producción de los seres humanos", parecería implicar). También surgen dudas sobre si opina o no que la *magnitud absoluta de los salarios* tiende a un equilibrio con los "esfuerzos" o "costo de producción de los seres humanos" o que las diferencias de salarios a las que éstos dan lugar no son sino variaciones de un nivel promedio, siendo la magnitud absoluta de los salarios determinada por otras consideraciones.

Si esta última es la opinión del profesor Marshall entonces estoy totalmente de acuerdo con él en su concepto del valor del trabajo. Esas diferencias en el esfuerzo laboral tienden a ocasionar diferencias resultantes en los salarios, según ya lo he admitido.³² La misma influencia, y por razones análogas, puede ser ejercida por las diferencias en el costo de producción de los seres humanos.

Un posible significado de la segunda explicación de Marshall no puede seguir siendo defendido. 1) La "ley de hierro de los salarios" ya no se acepta ahora. 2) Razonamiento en círculo

Sin embargo, si se interpreta la expresión en su sentido más amplio, como que la magnitud absoluta de los salarios se determina finalmente por el sacrificio del trabajo o por el costo de producción de los seres humanos, según me parece, entonces, el profesor Marshall ha adoptado una postura a la que no podemos adherirnos. Esto, en lo que atañe al sacrificio del trabajo, es lo que me he esforzado por mostrar en el capítulo anterior. Con referencia al costo de producción de los seres humanos surge una doble objeción: en primer lugar, esta expresión es difícil de verificar a través de la experiencia porque los economistas modernos por lo general coinciden en que el significado de "la ley de hierro de los salarios" no puede interpretarse como que el costo necesario de mantenimiento es un monto fijo y definido hacia el cual, a la larga, deben tender los salarios del trabajo. Por lo contra-

³² Véase página precedente 178.

³⁰ *Elements*, libro VI, cap. II, § 2, y su lugar correspondiente en *Principles*

rio, coinciden en que los salarios del trabajo pueden exceder permanentemente ese monto, que hasta aquí se ha considerado como el monto del costo de mantenimiento necesario. Y cuando este exceso de los salarios del trabajo por encima del costo de man-umimiento desaparece, se debe realmente al hecho de que cuanto mejoras sean las condiciones de trabajo de una población, más se acostumbra ésta a un mejor nivel de vida, de modo que gran parte de las cosas que antes constituían un lujo, ahora son una necesidad. Habiendo llegado a un acuerdo entre el costo de mantenimiento y los salarios del trabajo obtenidos de esta manera, resulta difícil decir que el costo de mantenimiento es el factor determinante y los salarios del trabajo, el factor determinado.

En segundo lugar, esta última explicación no resulta satisfactoria porque sencillamente nos hace girar en círculo. De acuerdo con esta ley de costos el precio de los medios necesarios para mantener al trabajador (tales como pan, carne, zapatos, ropas, etcétera) deberá ser explicado por el valor y el precio del trabajo involucrado en la producción de estos bienes. Si partimos de esta propuesta, resulta muy difícil continuar y decir que el precio del trabajo debe convertirse en el costo o precio de los medios necesarios para mantener al trabajador. Ya he profundizado, en alguna otra parte, la naturaleza inadecuada de esta explicación.³³ por eso no es necesario analizarla más aquí. Tampoco tengo argumentos sólidos que me permitan creer que el profesor Marshall, y los otros representantes moderados de la moderna escuela inglesa, aceptarían "la ley de hierro de los salarios" en un sentido literal, con todas las consecuencias teóricas y prácticas que ello implicaría.

Entonces, es necesario limitar la explicación a la primera que diera Marshall

En estas circunstancias no creo posible dar una explicación científica de la magnitud absoluta de los salarios sin hacer cierta referencia a ese determinante sobre el cual el profesor Marshall parece inclinado a fundamentar el precio de mercado o de demanda del trabajo, en el primero de los dos argumentos antes mencionados. Ésta es la utilidad marginal del trabajo o, en

³³ En un trabajo, como respuesta a Dietzel, sobre "Wert, Rosten und Grtnnutzen", en el *Jahrbücher* de Conrad, tercera serie, libro III, p. 332.

otras palabras, el valor del producto del último trabajador o del trabajador marginal. Sin embargo, esta explicación debe complementarse con muchos, y en parte importantes, detalles referentes a la influencia del sacrificio del trabajo y el costo de mantenimiento, aunque ellos no puedan reemplazar nunca, en su totalidad, la explicación mencionada. Aun cuando, con fines científicos, se nos permitiera dejar de lado los períodos de corta y mediana duración, no podríamos explicar esos largos períodos a los cuales nos habíamos limitado sin hacer referencia a otros elementos además del sacrificio del trabajo, y el costo de mantenimiento. Pero no se nos permite, ni siquiera con propósitos científicos, descuidar estos períodos de corta y mediana duración. Por el contrario, toda explicación útil del valor de los bienes, que podría incluirse dentro de la ley de costos, debe basarse, de manera clara e inequívoca, en los índices reales de salarios vigentes en los períodos que se consideran, períodos que son, en realidad, largos aunque parezcan relativamente cortos. El punto importante es que los salarios, durante estos períodos, todavía quedan sometidos a la influencia de ese factor determinante al que el profesor Marshall denomina "precio de demanda del trabajo".

Elementos que la ley de costos describe, a saber, la moderación de los bruscos movimientos de precios al convertirse en oscilaciones. El interés propio como factor causal más importante

Este punto es tan importante como simple. Para poder convencernos de su veracidad debemos tener claramente presente qué es aquello que la ley de costos realmente logra en relación con el precio de los bienes y cómo se llega a este resultado. El efecto típico de la ley de costos es cambiar las fluctuaciones inciertas y casuales que sufre el precio de los bienes por un movimiento oscilatorio regular semejante al del péndulo. En este movimiento el precio siempre tiende a regresar al costo como lugar ideal de descanso; aunque rara vez permanece en este punto durante un período prolongado, sin embargo podría decirse que, en términos generales, ésta es la posición normal en torno a la cual oscila el precio.

El extraordinariamente sencillo mecanismo por el cual la ley de costos trae aparejado este resultado es tan familiar como la ley en sí. Descansa sobre el muy simple motivo del interés propio. Si en cualquier campo de la producción el precio cae por debajo

del costo o, en otros términos, si el precio de mercado del producto es inferior al valor de los medios de producción, los hombres se retirarán de ese campo y se dirigirán hacia algún otro más rentable. Por el contrario, si en un campo de producción el precio de mercado del producto terminado es considerablemente más alto que el valor de los medios de producción empleados o que los sacrificios realizados, entonces se producirá un traslado de hombres provenientes de industrias menos rentables. Ejercerán presión sobre el campo más rentable de la producción hasta que, a través del aumento de la oferta, el precio se vea forzado a bajar, una vez más, al costo.

La ley de costos cambia la "ocupación del poder productivo"

Por lo tanto, la ley de costos funciona cambiando la ocupación del poder productivo.³⁴ En tanto el precio tienda a provocar un cambio en la ocupación del poder productivo no está, en sí, en un estado de equilibrio. Por otra parte, se logrará una situación de equilibrio estable, al menos relativamente, cuando en los diferentes campos de la producción el precio se haya ajustado a sí mismo de manera tal que el poder productivo no tienda a cambiar su ocupación. Éste sería el caso si, en todos los tipos de empleo, el trabajo igual recibiera igual paga y el trabajo desigual recibiera una paga proporcionalmente desigual. Entonces, las diferencias en el pago podrían considerarse como un equivalente justo que compensara la laboriosidad o desagrado especial o la capacidad o fidelidad especial, etc., incidentales de ciertas ocupaciones. Igual capital recibiría, en todas partes, la misma tasa de interés. Todo exceso que superase este valor podría considerarse como el justo equivalente por el mayor riesgo, etc., en que se incurriría en esa inversión determinada. Podemos suponer, por ejemplo, que se alcanza este punto de equilibrio cuando en todos los campos de producción el salario de la mano de obra no calificada

³⁴ El cambio en la ocupación no siempre responde al hecho de que los individuos abandonen las ocupaciones en las que se desempeñan. Cuando en cualquier campo del empleo, la disminución como consecuencia de falleci-in ¡(Mitos, etc., no se ve compensada por un número igual de ingresantes, entonces tenemos un cambio en la ocupación. Aquellos que componen la dife-rtnoia han entrado en otro terreno. Aunque con una operatoria más lenta esto produce el mismo efecto que si los individuos realizaran un cambio directo.

es de ochenta centavos y la tasa de interés del capital es del cinco por ciento.

El índice de salarios no necesariamente equivale al nivel de subsistencia

Según esta suposición, el precio normal hacia el cual tiende el precio de mercado de acuerdo con la ley de costos debería ser aquel que se correspondiera con un salario promedio de ochenta centavos y con una tasa de interés del cinco por ciento. El precio de un bien que cueste tres días de trabajo común tendería, según la ley de costos, a dos dólares con cuarenta centavos (ignorándose el interés). Esto sería cierto tanto si esta tasa igualada de paga de ochenta centavos se correspondiera con el mínimo necesario para la subsistencia como si no. Podría ocurrir que, cuando el mínimo necesario fuera de sólo cuarenta centavos, el índice de los salarios no se mantuviera en ochenta centavos. Una vez transcurrida una generación podría caer hasta alcanzar los sesenta centavos o, incluso, los cincuenta. A pesar de que esto demostraría que no hay un precio normal fijo y absoluto,³⁵ no alteraría el hecho

³⁵ El profesor Marshall ha observado acertadamente que el uso del término normal es más o menos arbitrario. Un precio al que denominaríamos normal cuando tenemos en mente un período de determinada longitud, no sería normal si se considerara un período más prolongado (*Principles*, libro VII, cap. VI, § 4). Por lo contrario, yo ciertamente insistiría en que la ley real de costos tiene que ver con un período que no sea más prolongado que lo suficiente como para permitir el ajuste del precio del producto a la posición nivelada de salarios (e interés); el mayor ajuste de los salarios del trabajador, que en ciertas circunstancias podría requerir un período todavía más prolongado, es un problema totalmente diferente. En la medida en que esto pueda ser además mantenido como regla general no es, en modo alguno, un efecto de la ley de costos real sino que debe considerarse como el efecto de otra ley, una ley que no tiene conexión real con la verdadera ley de costos. Depende de la acción de fuerzas bastante diferentes y en sus resultados no tiene sino una similitud externa o no esencial, lo que ha llevado al incalificable mal de confundir estas dos leyes. El motivo impulsor de esa ley de costos, el que realmente ejerce su influencia sobre el precio de los productos es, habitualmente, una astuta estimación de las condiciones económicas, el esfuerzo por obtener la mayor utilidad posible y la prevención del daño. El motivo de una pretendida ley de hierro de los salarios es, por un lado, el carácter irresistible del deseo sexual y, por el otro, la gran mortalidad que resulta de una alimentación insuficiente. Pero la ley de costos económica común ya no puede recibir el crédito por los efectos de esas fuerzas naturales, del mismo modo QUI

VI

El verdadero significado de la ley de costos. Resultado final

Un ejemplo simple de formación de precio y del salario resultante para el trabajador

Los poderes de producción existentes, incluyendo al más importante y legítimo de todos —el trabajo— tratan de obtener empleo en las diversas oportunidades de producción que se les presentan. Es natural que se vinculen primero con aquellas esferas de producción que sean más rentables. Pero como ellas no resultan suficientes para dar empleo a todo el poder productivo, parte de este poder debe participar de ocupaciones sucesivamente menos productivas hasta que, por fin, se haya dado empleo a todo ese poder. Esta extensión gradual a ocupaciones menos rentables puede observarse en la producción, en un momento determinado, de bienes más valiosos y de otros que, desde el principio mismo, eran menos valiosos, porque su demanda era menos urgente. Pero lo importante de esta extensión gradual hacia empleos menos rentables se halla en otra parte. En cualquier campo de producción que haya sido hasta ahora muy rentable, el monto producido tiende a aumentar. Por lo tanto, de acuerdo con principios bien conocidos, nos vemos obligados a comercializar el aumento de la producción a un precio más bajo.

La demanda se ubica en estratos que varían según el deseo y el poder adquisitivo de los consumidores. Supongamos que, de un cierto tipo de bienes, cien trabajadores producen treinta mil unidades con una dedicación al trabajo de un día de los trescientos días laborables del año. Supongamos, además, que son comercializadas a ochenta centavos cada una. Habrá entre los adquirentes unas mil personas para quienes es probable que un precio de ocho dólares por unidad no hubiera sido demasiado alto, sea porque el producto satisface un deseo apremiante o porque su gran riqueza hace que el valor de la unidad monetaria sea excepcionalmente bajo en sus cálculos. Luego vienen, quizá, otros cinco mil adquirentes más que, de resultar necesario, estarían dispuestos a pagar dos dólares. Otros seis mil que, en un caso extremo, llevarían a pagar un dólar con sesenta centavos. Otros seis mil pagarían sólo un dólar con veinte centavos. Habría otros seis mil que como máximo, pagarían únicamente un dólar y, por último,

los seis mil adquirentes restantes estarían dispuestos a pagar no más de ochenta centavos. Debajo de ellos puede llegar a encontrarse otro grupo de seis mil adquirentes que estarían dispuestos a pagar sesenta centavos, pero para quienes el precio corriente de mercado predominante de ochenta centavos es demasiado alto y que, por lo tanto, deben desistir de la compra.

Suponiendo que nos hallamos en las condiciones descritas en el ejemplo, una producción de treinta mil unidades guarda correspondencia con un precio de mercado de ochenta centavos. Pero, evidentemente, si el poder productivo fuera inferior, si por ejemplo el número de trabajadores fuera de solamente ochenta y el monto producido sólo de veinticuatro mil unidades, el precio de mercado al que se vendería toda la producción podría ser de un dólar. Es igualmente evidente que, con ciento veinte trabajadores y una producción de treinta y seis mil unidades, el precio de mercado no podría exceder los sesenta centavos. En otras palabras, el valor de la producción de un trabajador cuando fueran ochenta los trabajadores empleados sería de un dólar, cuando fueran cien sería de ochenta centavos y cuando se tratara de ciento veinte trabajadores empleados sería de sesenta centavos. Del mismo modo, el mercado, para colocar la producción de todo trabajador adicional, más allá de los ciento veinte, debe hallarse en un punto todavía más bajo de la escala de demanda. O en cualquier momento dado hay un grupo compuesto por los compradores con menor capacidad o menos dispuestos que se corresponde con el último grupo de trabajadores empleado. La valoración de este grupo de compradores determina, en primera instancia, el valor de la producción del último grupo de trabajadores; y, a través de esto, porque se trata de un mismo momento y del mismo mercado, sólo puede haber un precio para el mismo producto, el valor de lo producido por cada trabajador en este campo de producción.³⁸

³⁸ El profesor Marshall, en su ejemplo del pastor marginal, ha hecho una aplicación muy útil de este concepto del último trabajador empleado, aunque en una dirección un tanto diferente. El aumento de la producción que ocurre cuando, sin aumentar el capital, empleamos un trabajador adicional, es para él la respuesta a la pregunta: ¿cuánto del producto total puede considerarse como producto del trabajo, en oposición al producto del capital? El profesor Marshall también le permite al último trabajador empleado que desempeñe su papel en la cuestión de la división del precio de sus productos; yo, por el contrario, no le permito al último trabajador empleado que participe de la cuestión de la relación entre trabajador y consumidor, o de la cuestión de la determinación de la

Todavía avanza un poco más y determina el salario del trabajador. Por un lado, ningún empresario le pagará a sus obreros, durante un período prolongado, más de lo que puede obtener por el producto del trabajo de ellos. El valor del producto será, entonces, el límite superior del índice de los salarios. Además, en condiciones de libre competencia, no les pagará menos durante un período prolongado porque en tanto el precio de mercado supere al costo de producción,³⁹ el empresario obtiene ganancias; pero él o sus competidores se sentirán tentados a aumentar, por ello, su producción y, de este modo, a emplear más trabajadores hasta que la diferencia entre la valoración del último comprador y el salario del último trabajador desaparezca.

El método de igualación de salarios en diferentes industrias

Las mismas fuerzas que, en cada campo de la producción, tienden a eliminar la diferencia entre el valor de la producción del último trabajador empleado y el índice de salarios de este campo de producción, tienden también a eliminar otra diferencia. En condiciones de competencia perfectamente libre no puede haber, a la larga, ninguna diferencia seria de precios o salarios en esas ramas de la producción que se comunican libremente una con la otra. A la larga, la producción del trabajo de un día y el trabajo

magnitud del precio del producto. No obstante, creo que no hay ninguna diferencia material en nuestras posiciones. Lo cierto es que el "último trabajador empleado" en ambos casos cumple con el rol que se le asignó. Pero, como he excluido expresamente todos los factores de producción con excepción del trabajo (véase página anterior) no tuve oportunidad de hablar además de la división del producto entre el trabajador y el capitalista. En mi libro sobre *Capital*, he prestado especial atención a esta cuestión. En nuestro actual debate no vamos a insistir en cada punto involucrado en esa abstracción (véase p. 165).

³⁹ Ruego al lector que no olvide que en esta investigación ignoramos todos los factores de producción con excepción del trabajo, especialmente la denominada abstinencia. Si no lo hiciéramos así en cierta forma complicaríamos nuestro ejemplo. Además del costo del trabajo tendríamos que tomar en consideración el costo de la abstinencia y luego restar esta última del precio de mercado. Entonces, todas las conclusiones que aquí hemos desarrollado para la relación entre el precio total de mercado del producto y los salarios del trabajo deberían desarrollarse para explicar la relación existente entre el precio de mercado del producto que ha disminuido debido a los otros costos de producción, y los salarios del trabajo.

en sí no pueden valer un dólar y veinte centavos en la industria de la lana, por ejemplo, y solamente cuarenta centavos en la industria del algodón. Esto daría por resultado inmediato una tendencia de las fuerzas productivas a cambiar su ocupación, una tendencia que continuaría operando hasta que ambos campos de la producción, junto con todos los otros que están en contacto con ellos, hayan sido colocados en una situación de equilibrio.

La determinación del equilibrio en la demanda

Pero, ¿dónde estará este punto de equilibrio? Esto debe decidirse dentro del campo general del empleo que incluye a todas las ramas de la producción que se comunican libremente; y debe decidirse basándose en los mismos fundamentos o en las mismas razones que, como vimos, eran efectivos para una única rama de la producción. Hay una demanda total o agregada para todos los productos del trabajo. Esto es tan ilimitado como nuestro deseo de bienestar, de goce o de posesión de bienes, y se gradúa de acuerdo con la intensidad de este deseo. Si nuestro deseo de un producto es muy intenso y nuestros medios de pago, abundantes, entonces para nosotros la utilidad marginal del producto será alta mientras que la utilidad marginal del dinero será baja. En otras palabras, estaremos dispuestos a pagar un precio más alto por este producto que el que pagaríamos si nuestro deseo por conseguirlo o nuestra capacidad de pago no fueran tan grandes. Por lo tanto, en términos generales, tal como ocurre en cualquier campo especial de la producción, puede haber varios estratos de demanda. Puede haber alguien que, en un caso extremo, estaría dispuesto a pagar ocho dólares por la producción de un día de trabajo. Otro puede estar dispuesto a pagar dos dólares mientras que otros se hallarían en el límite de un dólar con sesenta centavos, o en un dólar y veinte centavos, o en un dólar, o en ochenta centavos. Puede haber, incluso, quienes deseen comprar pero cuyos deseos no son lo suficientemente fuertes o cuyo poder adquisitivo es tan limitado que no pagarían o no podrían pagar más de cincuenta, cuarenta o veinte centavos, o incluso menos, para satisfacer ese deseo al que se destinaría el producto de un día de trabajo.

Importancia de la limitación en la oferta de trabajo

Para satisfacer esta demanda prácticamente ilimitada contamos con una mano de obra que, en comparación con la demanda, es siempre limitada. Nunca es suficiente para satisfacer todo nuestro deseo; si lo fuera, viviríamos en un paraíso. Por lo tanto, siempre debemos elegir cuáles de nuestros deseos vamos a satisfacer. Bajo la influencia del interés propio los satisfaremos de acuerdo con la magnitud del monto de dinero que estemos dispuestos a pagar para ello. El estrato de demanda que puede pagar ocho dólares por el trabajo de un día no sufrirá incomodidad alguna ante la falta del bien deseado. Por lo tanto, tampoco la sufrirá ese estrato de demanda que está dispuesto a pagar dos dólares. Lo mismo ocurrirá con quienes están preparados para pagar un dólar con sesenta centavos, un dólar veinte, un dólar, etc. Pero por fin se llegará al punto en que no se puede obtener esa satisfacción. Ese punto variará, por supuesto, de acuerdo con las circunstancias o condiciones determinadas de lugar o tiempo. Aquí ochenta centavos, allí sesenta y allá cuarenta o incluso veinte centavos, pero siempre y en todo lugar se alcanzará necesariamente ese punto. Supongamos un caso concreto en el que este punto está en los ochenta centavos. El poder productivo existente está aquí plenamente empleado para la satisfacción de esos deseos, satisfacción para la cual estamos dispuestos y podemos pagar ochenta centavos por un día de trabajo común. En este caso, el estrato de la demanda cuyo valor es de ochenta centavos es el último estrato para la satisfacción de cuyos deseos el último trabajador se halla activo.⁴⁰ Es la valoración de este estrato la que determina tanto el valor del producto como los salarios del trabajo. Todos aquellos deseos para cuya satisfacción no estamos dispuestos a pagar, o no podemos hacerlo, por lo menos ochenta centavos, no serán satisfechos. Esto afectará, por un lado, a algunas de las necesidades o deseos poco importantes de la clase acomodada y, por el otro, a muchas de las más importantes necesidades de aquellos cuyos medios son limitados, cuyo poder adquisitivo total se ha agotado al satisfacer deseos aun más apremiantes.

⁴⁰ El hecho de que haya siempre cierto número de trabajadores sin empleo no desdice, en modo alguno, mi premisa; es el resultado no de un excedente en la fuerza de trabajo, sino de esas perturbaciones permanentes de la organización de la oferta total, aunque insuficiente, de las fuerzas de trabajo.

Efecto del número creciente de trabajadores

Supongamos ahora que, permaneciendo invariables las restantes condiciones, hay un aumento en el número de trabajadores que se incorporan a este problema, por ejemplo a través de la abolición repentina del ejército permanente o como consecuencia de un gran flujo de trabajadores provenientes de otras tierras. Los trabajadores adicionales deben encontrar y encontrarán empleo en el suministro a un estrato de demanda todavía más bajo y hasta aquí insatisfecho, por ejemplo, al estrato cuya valoración es de solamente setenta centavos. Este estrato es ahora el más bajo para el que puede hallarse el último trabajador activo y su valoración determina tanto el valor del producto como los salarios del trabajador.⁴¹

Cómo se logra la función necesaria de determinar qué debe producirse. El altavoz del mercado

En estas circunstancias (cuya expresión deseo que reciba la apro-

⁴¹ Para el lector crítico observaré aquí que soy bien consciente de que, si suponemos un aumento en las fuerzas de trabajo, no podemos suponer, al mismo tiempo, que las otras condiciones permanecerán invariables. El aumento de la producción que resulta del aumento en la cantidad de trabajadores traerá aparejado también un aumento en el poder adquisitivo o en la demanda. Pero si, tal como ocurre en el texto, suponemos que frente a una situación invariable del capital y de la tierra, sólo el trabajo aumenta, el incremento de la demanda de trabajo y de los productos del trabajo no sería lo suficientemente fuerte como para compensar plenamente el aumento de la oferta de trabajo, porque el incremento de producción así obtenido no se puede aplicar en su totalidad a la indemnización del trabajo: una parte fraccionaria de él debe darse como tributo a los otros factores de cooperación que participan de la producción, el Capital y la Tierra, porque estos factores se han tornado, según nuestra suposición, relativamente más escasos que el factor Trabajo y, por ende, están en posición de insistir en el pago de este tributo. De ello resulta que el aumento de este producto del trabajo ya no puede ser captado por ese estrato de la demanda que puede pagar ochenta centavos pero debe encontrar su mercado en un estrato más profundo, aunque sólo sea un poco más profundo, de la demanda. También enfatizaría que la cuestión considerada en esta nota es difícil y complicada —contiene, quizá, la parte más difícil de la difícil teoría de los salarios— y que ni por un momento creo que hemos agotado el tema con estas observaciones bastante breves y, me temo, también un poco oscuras. Sólo quisiera llamar la atención sobre el hecho de que no he perdido de vista esta dificultad, cuya exposición completa nos llevaría muy lejos del tema.

bación de mis honorables colegas! ingleses y norteamericanos), ¿Cuál es el papel que desempeña la ley de costos? Una función extraordinariamente simple. Garantiza que el poder productivo existente esté dirigido a la satisfacción de las necesidades existentes, de acuerdo con la magnitud de los montos que pueden y están dispuestos a pagar. Trae aparejado para el poder productivo, de manera indirecta, exactamente lo mismo que ocurre en el caso del producto terminado, de manera directa; en todo mercado abierto, el suministro del producto terminado llega hasta donde obtenga la mejor paga por parte de aquellos que desean comprar. El precio de mercado del mismo producto, en el mismo mercado y en un mismo momento, es uniforme. Esto determina, de manera clara y concluyente, el límite que existe entre aquellos que están dispuestos y pueden comprar a ese precio y aquellos otros que desean hacerlo pero no pueden. Por ejemplo, si el precio de mercado es de ochenta centavos, entonces todos aquellos para quienes la utilidad marginal del dinero (*Geldgrenznutzen*) correspondiente al bien es de ochenta centavos, o más, podrán proveerse del bien y todos aquellos para quienes la utilidad marginal del dinero correspondiente al bien es de menos de ochenta centavos deberán privarse de ese bien. Nadie reducirá intencionalmente el precio de su bien a aquellos que están dispuestos a, y, pueden, pagar un dólar con veinte centavos con el propósito de beneficiar a quienes paguen o puedan pagar solamente cuarenta centavos.

Esta misma función la cumple la ley de costos en relación con el poder productivo. Ella no satisface, de manera directa, a los consumidores y sus necesidades; no entra en contacto con ellos en un mercado común; pero llega al público a través del precio monetario que éste asigna al producto terminado. Esta competencia (*Werben*) se extiende a tantas partes del mercado general como diferentes tipos de productos existen. Pero, aunque ampliamente difusa e indirecta, con el tiempo da por resultado el establecimiento de cierto precio de mercado para el poder productivo, precio que aparece en cada una de las esferas de la producción como el costo de ésta. Opera como un altavoz a través del cual podemos escuchar, en la parte donde estamos situados, el precio de la oferta en otras partes distantes del mercado general. A aquellos interesados en una parte se les notifica sobre las condiciones que pueden obtener en el mercado general y, de esta forma, se les permite actuar de acuerdo con estas condiciones más generales.

Diferencia entre el precio real del trabajo y la "ley de hierro de los salarios"

Regresemos ahora a nuestro ejemplo. Vamos a suponer que, en el campo general de la producción o el empleo, el precio de mercado de la producción de una jornada de trabajo común y, por lo tanto, el salario correspondiente a una jornada de ese trabajo, es de ochenta centavos. Supondremos, también, que en algunos sectores específicos, como la industria del algodón, debido a alguna combinación desfavorable, el valor de la producción de una jornada de trabajo ha caído hasta alcanzar los sesenta centavos mientras que, al mismo tiempo, y siendo el salario por la jornada de trabajo de ochenta centavos, el costo de producción es de ochenta centavos. ¿Cuál es el significado y el efecto de este índice de costos de ochenta centavos? No significa que el trabajador no pueda vivir con menos de ochenta centavos, ni que el trabajo involucre un grado de desutilidad que él no podrá soportar con menos de ochenta centavos. Significa, con absoluta claridad, que hay suficientes personas en el mundo que darán ochenta centavos por una jornada de trabajo, o por el producto de ella, para mantener activo a todo el poder productivo y, por lo tanto, que sería tonto ignorar esta oferta y emplear el poder productivo para servir a quienes quieren o pueden pagar sólo sesenta centavos por una jornada de trabajo.

Función de la ley de costos. Cómo llevar los precios de los productos a un mismo nivel. Por ese medio, determinación consiguiente del precio del trabajo

Supongamos ahora que en la industria de la lana, el producto de una jornada de trabajo, mediante alguna combinación favorable, vale un dólar con veinte centavos, mientras que el costo es de solamente ochenta centavos. Es evidente que esto no es sino un aviso a los interesados de que en el campo general del empleo, el trabajo de una jornada no puede recibir más de ochenta centavos y de que, por lo tanto, sería aconsejable que escucháramos la oferta favorable que hemos estado ignorando, es decir, la oferta de quienes están dispuestos a pagar y pueden pagar por el producto de una jornada de trabajo en la industria de la lana, si bien no un dólar con veinte centavos, sí algo más de ochenta centavos. Este aviso da sus frutos a través de las acciones de

atento interés propio de los empresarios. Según la ley de costos, nivela los precios anormales de sesenta centavos y un dólar con veinte centavos que prevalecen en diferentes partes del mercado general y los lleva al precio normal de ochenta centavos. Esto no significa otra cosa que traer aparejada esa disposición del poder productivo que asegura que los deseos que mejor se paguen serán satisfechos en primer término. Al principio, de acuerdo con nuestro ejemplo, se satisfacían aquellas necesidades cuya utilidad marginal del dinero era de ochenta centavos y de sesenta centavos mientras que aquellas otras cuya utilidad marginal del dinero oscilaba entre ochenta centavos y un dólar con veinte centavos no eran satisfechas. Con el tiempo se efectúa un reajuste de modo tal que en todas partes y en todo campo de la producción se emplee el poder productivo para satisfacer los deseos que mejor se pagan. Esto se produce sucesivamente, yendo desde el punto máximo hacia abajo, hasta alcanzar a aquellos cuya utilidad marginal del dinero es de ochenta centavos. Podemos concluir entonces que en este caso, y en todos los similares, la función de la ley de costos es alinear a todos los productos de igual origen. La proposición, por sí misma evidente, de que el mismo producto, en el mismo mercado, en un mismo momento, debe tener el mismo valor o precio va un poco más allá, por medio de la ley de costos, y nos brinda la proposición de que los productos de igual origen deben tener el mismo valor o precio. Pero ninguna de estas proposiciones nos informa cuan alto será este valor o precio. La proposición, evidente por sí misma, de que una tonelada de trigo tiene el mismo valor que otra tonelada de trigo similar no me da un punto de partida a partir del cual pueda determinar el valor de ambas toneladas. Del mismo modo, en los casos- descrip-tos, la ley de costos no me da un punto de partida desde el cual yo pueda determinar la altura absoluta de la línea de precios, a la cual, de acuerdo con la ley, debe acercarse el precio de todos los productos de igual origen. Cuando tomamos en cuenta, una visión un tanto limitada de la cuestión parecería que obtuviéramos una respuesta, tal como ocurre cuando nos confinamos a una única esfera de la producción y pensamos en la magnitud del costo como algo que decidimos independientemente de nuestro problema. Pero bien podríamos argumentar, en el caso de nuestras dos toneladas de trigo que, de acuerdo con nuestra proposición, una de estas toneladas tiene exactamente el mismo valor que la otra. También sabemos que la número uno vale un dólar, por lo tanto, según nuestra proposición, la número dos vale un

dólar. Pero el valor de la número uno y el valor de la número dos resultan, ambos, temas de investigación y, por ende, nuestra respuesta no nos da el valor de ninguna. Esto resulta aplicable a la magnitud del costo en toda esfera de la producción. En todos los casos debemos investigar las respuestas aparentes hasta hallar la verdadera. En el caso de las dos toneladas de trigo esta respuesta está al alcance de la mano pero en el caso de los costos en general, debemos estudiar todo el campo de producción para encontrar por fin nuestra, respuesta en la siguiente proposición elemental:

Hay una cierta cantidad limitada de poder productivo que, en un momento dado, en las condiciones determinadas por el desarrollo tecnológico de ese momento, puede producir sólo una cierta cantidad limitada de productos. Estos productos, a través de la acción de ciertas influencias niveladoras en los diferentes sectores de la producción, son vendidos en un orden regular de sucesión al comprador que mejor pague, en cada caso en particular. La satisfacción desciende en la escala de los deseos hasta que se alcanza una cierta igualación con el costo marginal de la producción (monetario), y es esto lo que decide el valor de todos los bienes que caen bajo el dominio de esa influencia niveladora. Determina el valor de los productos al igual que el valor del poder productivo, representado por el costo.

Marshall y su ejemplo de las dos hojas de una tijera de podar. Su naturaleza inconcluyente y errónea

Los representantes de la teoría inglesa han elegido la imagen de las dos hojas de la tijera de podar para mostrar la oposición que existe entre las concepciones austríaca e inglesa de la ley de costos. Con agrado los apoyo en lo que respecta al uso de esta imagen, pero con la convicción de que la interpretación que mis colegas ingleses le han dado deberá complementarse de la siguiente manera:

En el caso de bienes libremente reproducibles, es cierto sin duda alguna que el precio se fija en el punto en el que la utilidad marginal monetaria del bien para aquellos que desean comprarlo cruza la línea de los costos. En nuestro ejemplo, el último comprador de lana será aquel cuya valoración se corresponda con el monto del costo, o con ochenta centavos. En este caso es absolutamente correcto decir que la utilidad (utilidad marginal rela

tiva para quienes deseen comprar) y el costo operan en conjunto para determinar el precio, como ocurre con las dos hojas de una tijera de podar.

Pero cabe hacernos ahora la pregunta inevitable: ¿Qué determina el monto de este costo? El monto del costo es idéntico al valor del poder productivo y, en general, es determinado por la utilidad marginal monetaria de este poder productivo. Esto, por supuesto, tiene relación con las condiciones existentes de la demanda y la oferta de este poder productivo en los diferentes sectores de la producción. Si en la fórmula antes mencionada sustituimos "costo" por esta explicación del costo tendríamos lo siguiente: "El precio de una especie determinada de bienes libremente repro-ducibles se fija a sí mismo, a la larga, en el punto en el cual la utilidad marginal monetaria, para quienes desean comprar estos productos, se cruza con la utilidad marginal monetaria de todos los que desean comprar en los otros sectores de comunicación de la producción.

El costo de Marshall es, en realidad, la utilidad marginal de los "bienes relacionados con la producción" y por lo tanto, es también un factor de utilidad (y no de costo)

La imagen de las dos hojas de la tijera de podar sigue siendo correcta. Una de ellas, con cuya unión se determina la magnitud del precio de cualquier tipo de producto es, en verdad, la utilidad marginal de este producto en particular. La otra, a la que solemos denominar "costo", es la utilidad marginal de los productos de otros sectores relacionados de la producción. O, de acuerdo con Wieser, la utilidad marginal de los "bienes relacionados con la producción" (*prodiztionsverwandten Güter*). Es, por lo tanto, la utilidad y no la desutilidad la que determina la magnitud del precio, tanto del lado de la oferta como del de la demanda. Esto sucede también incluso donde la así denominada ley de costos desempeña su papel al darle valor a los bienes. Por lo tanto, Jevons no exageró la importancia de uno de los lados, sino que se acercó mucho a la verdad cuando dijo: "el valor depende enteramente de la utilidad".

Casi enteramente, pero no del todo, porque tal como me he esforzado por demostrar, y como Jevons sabía muy bien, la desutilidad tiene cierto papel en la determinación del valor. Pero un papel que, dadas las presentes condiciones económicas, es cuan-

titativamente despreciable. Se lo puede hallar en la plenitud de su fuerza sólo en el caso de las pocas e insignificantes producciones de nuestro tiempo libre. Porque en la gran masa de productos que son el resultado de nuestra ocupación regular, esta desutilidad no aparece o es sólo un elemento muy débil o remoto dentro de las complejas normas que determinan la "magnitud del costo".⁴² Si tuviéramos que llevar esto a cifras aproximadas podríamos decir que los diez décimos de esa hoja que representa la demanda están compuestos íntegramente por utilidad, mientras que en la hoja que representa el "costo", nueve partea son la utilidad y la décima restante la desutilidad. En el total, entonces, el valor depende diecinueve vigésimos de la utilidad y únicamente un vigésimo de la desutilidad.

Los costos sincrónica e históricamente estimados darán resultados diferentes

Debemos considerar ahora una circunstancia que, harta el momento, hemos ignorado intencionalmente en nuestro argumento. Hasta este punto nos hemos limitado a considerar aquellas concepciones de la ley de costos que más cerca están de la armonía con las de nuestros oponentes, es decir, las que declaran que hay una correlación entre el precio y el costo históricamente estimado do o sea, los elementos del costo, trabajo y abstinencia. Sólo de esta manera pudimos eliminar a todos aquellos miembros Intermedios, materia prima, desgaste natural de las herramientas, etcétera, que en la práctica aparecen como parte del costo y, al igual que opinan la mayoría de nuestros oponentes, hablan del trabajo y la abstinencia como factores determinantes del costo,

Sin embargo, no debemos olvidar que hay un segundo sentido en el cual la ley de costos es susceptible de una demostración empírica, a saber, el sentido en el cual la ley de costos afirma que existe una correspondencia entre el precio y el costo en dinero, sincrónicamente calculado, del empresario.⁴³ Cuando consideramos cuidadosamente el método histórico y sincrónico de cálculo del costo, en sus relaciones recíprocas, es evidente Que, si bien hay cierta relación entre ellos, no son enteramente iguales, ni en su contenido ni en la dimensión de su dominio. La correlación entre

⁴² Véase p. 178.

⁴³ Véase p. 169.

el precio y el costo históricamente calculado implica la satisfacción de condiciones mucho más severas e inusuales. La característica niveladora, sobre la cual descansan ambas normas, debe operar aquí sin trabas a través de todo el complejo sistema de producción, hasta llegar a la última raíz elemental. Por otra parte, la gravitación del precio, hacia el costo monetario sincrónicamente calculado de cualquier etapa determinada de la producción, simplemente supone que la influencia niveladora tiene libertad de dominio en esta parte del proceso productivo. La gravitación hacia el costo sincrónicamente calculado es satisfecha con más rapidez, hasta un cierto punto. Por este motivo es con mayor frecuencia operativa y, por ende, hay un amplio sector, sujeto a su dominio, que no está sujeto al dominio del costo históricamente calculado.

Hay muchos ejemplos en los cuales el costo sincrónicamente calculado de una única etapa de la producción es efectivo en la determinación del precio del producto aunque no haya correlación entre el precio y el costo históricamente calculado. Esto puede deberse al hecho de que la influencia niveladora puede ser temporariamente inoperante en todas las etapas de la producción o, aunque libre para parte de la distancia, puede verse obstaculizada de modo permanente en algún punto, por un cierto tipo de monopolio.

Ejemplo de cómo los costos históricamente calculados son superados. La secuencia de causa y efecto

Ilustremos este tema mediante un ejemplo. La producción de un quintal de cobre cuesta, en un momento dado, diez días de trabajo históricamente calculado a ochenta centavos por día u ocho dólares. Esto, por supuesto, entra dentro del costo de todos los productos de cobre y, por lo tanto, en el precio del alambre de cobre, las pavas de cobre, las cacerolas de cobre, etcétera. Ahora bien, debido a una fuerte demanda de cables eléctricos el quintal de cobre aumenta su precio de ocho a doce dólares; nada resulta más cierto que el hecho de que el calderero, al haber aumentado el precio de su material, aumentará el precio del alambre de cobre, etcétera. Una pava de cobre que pesa cien libras y cuya producción involucró un gasto de seis dólares tenía en el pasado un costo total de catorce dólares; ahora tiene un costo adicional de cuatro dólares y, por lo tanto, debe ser llevada a, por

lo menos, dieciocho dólares, y esto independientemente de la cuestión de que haya cambiado o no el costo históricamente calculado de la producción; de que se hayan empleado diez o cualquier otro número de días en su producción; o de que paguemos ochenta centavos o cualquier otro monto por el trabajo de una jornada.

El destino del costo "históricamente" calculado dependerá, asimismo, de una variedad de consideraciones; se pueden presentar dificultades al producir la cantidad adicional de cobre que hace falta para satisfacer el aumento de la demanda. Puede ser necesario emplear más mineros, en cuyo caso es bastante probable que los salarios de éstos también aumenten. O, quizá aunque podamos obtener una fuerza de trabajo suficiente a ochenta centavos, puede resultar necesario operar con vetas más pobres, con lo cual un quintal de cobre no costará el trabajo de diez días sino el de doce. En ambos casos, el aumento que apareció por primera vez en el costo monetario de una etapa posterior de la producción se transmitirá en forma gradual, en mayor o menor grado, al costo elemental del trabajo de las primeras etapas de la producción. Por último, es posible que podamos satisfacer este aumento en la demanda, de cobre sin costo adicional o al viejo índice de diez días de ochenta centavos para cada quintal de cobre. En este caso, el aumento de la demanda de cobre acabará por ser satisfecho a este índice de costo. El precio del cobre, al igual que el de los productos derivados de él, tendrá entonces el movimiento de retorno respectivo hasta que alcance el precio original de ocho dólares.

Tipos de costos sincrónicos que, temporariamente al menos, reemplazan a los costos históricos

Pero, en cualquier caso, sigue siendo valedero el hecho de que el precio de los productos de cobre puede ser determinado, al menos de modo temporario, por otras condiciones que no sean el costo históricamente calculado. En la práctica, surgen innumerables ejemplos de este tipo.

Aun cuando, a la larga, el costo "histórico" elemental desempeña un papel importante, se necesita tiempo para que su influencia se sienta en todo nuestro complejo sistema de producción. Durante este tiempo las etapas que todavía no se han visto afectadas por esta influencia niveladora seguirán el ejemplo de su costo "sincrónico" especial.

Tomemos ahora algunos casos en los cuales esta influencia niveladora opera libremente sobre un área limitada del proceso de producción y, luego, en un punto determinado, se torna inoperante en forma permanente.

Tomemos, por ejemplo, un producto químico que suponemos que se venderá en un momento determinado a su costo de producción real, digamos, de ocho dólares. Supongamos, además, que se hace cierto descubrimiento mediante el cual el costo de este material se reduce a cuatro dólares, y que el descubridor patentó el proceso y permite que otros lo utilicen pagando un arancel de dos dólares. El precio de este producto se ajustará, de manera permanente, a un costo monetario de seis dólares, que supera el costo elemental de cuatro dólares debido al arancel o regalía de dos dólares de la patente.

Tomemos otro caso, y supongamos que un quintal de café, que ingresa en un país libre de derechos, se vende a un precio que sólo alcanza para cubrir su costo de producción, que será, digamos, de sesenta y cinco dólares. Supongamos que ahora está sujeto a un derecho de importación de quince dólares. El precio debe ser, por supuesto, lo suficientemente alto como para cubrir este costo adicional y, por lo tanto, aumentará a ochenta dólares, monto que supera el costo elemental en quince dólares.

Aquí tenemos dos ejemplos típicos de variaciones de precio, en los que podrá observarse que incluyen a casi todo el campo de los fenómenos de precios, porque hay en la actualidad muy pocos productos en los cuales una máquina o proceso patentados, o algún derecho de importación sobre materias primas o auxiliares, no desempeñe cierto papel.

Las explicaciones vagas de los precios, sobre la base de la oferta y la demanda, resultan inadecuadas

Es tiempo de que preguntemos: ¿qué tiene que decir nuestra teoría sobre la determinación de estos precios de pavas de cobre, productos químicos, café, etcétera?

Debe ofrecer alguna explicación de estos hechos que se producen de manera tan frecuente y general. También es evidente que no puede explicarlos en función del costo elemental del trabajo y la abstinencia, ni en función del valor de estos factores elementales del costo, ni mediante una referencia a la desutilidad que puede asociarse con ellos. El precio de la pava de cobre ha aumen-

tado de catorce dólares a dieciocho dólares, y el precio del café de sesenta y cinco dólares a ochenta, no debido sino a pesar del hecho de que los costos elementales han permanecido invariables en catorce y sesenta y cinco dólares respectivamente. Además, en el «caso de nuestro producto químico, si el precio dependía del costo elemental, no debería detenerse en los seis dólares sino bajar hasta los cuatro dólares. Es igualmente evidente que todos estos casos de variaciones de precio están sujetos a la ley de costos y son, en realidad, efectos de esta ley. De hecho, la ciencia económica cometería un serio error de omisión si intentara explicar por qué los precios actuales de los diferentes productos mencionados en nuestro ejemplo son de dieciocho, seis y ochenta dólares sin hacer referencia a la circunstancia típica de que estos precios representan el costo actual del empresario y, en cambio, se contentara con una vaga referencia a la relación que existe entre la oferta y la demanda de estos productos.

Las mismas consideraciones que en el pasado nos obligaron a complementar la ley general de la oferta y la demanda con la más exacta ley de costos hacen necesario, para interpretar del mismo modo la ley de costos, que ésta incluya y explique las variaciones de precios antes mencionadas.

Será necesario conservar tanto los costos sincrónicos como los históricos

¿Qué queda por hacer? En nuestra opinión, justamente lo que los economistas austríacos se han esforzado por hacer.

La concepción del costo históricamente calculado debe ponerse frente a frente con la concepción del costo sincrónicamente calculado y a cada una de ellas habrá que darles, conscientemente, la debida importancia. Ambas pueden, en realidad, ponerse en un mismo nivel, pero no son en modo alguno intercambiables. Para la solución de los diferentes problemas que enfrenta nuestra ciencia, las dos concepciones son necesarias. Incluso hasta es necesario diferenciar las distintas variedades de costo "histórico". Con ciertos fines explicativos y especulativos, resulta útil tener en mente la desutilidad del trabajo. En otros casos (tal como sucede al estimar ciertos avances técnicos en la producción) es la cantidad de trabajo lo que debemos considerar. En otros, aun, lo que debemos averiguar es el valor del trabajo. No hay, como cree el profesor Macvane, una única y "verdadera concepción" del coa-

to. El profesor Patten, aun cuando sus limitaciones no sean enteramente satisfactorias, se acerca mucho más a la verdad cuando dice que los conceptos en conflicto pertenecen, en realidad, a diferentes sectores de la teoría, el de la "teoría del valor" y el de la "teoría de la prosperidad".⁴⁴

Los aumentos de precios, aparentemente provocados por aumentos de costos, son, en realidad, aumentos de la utilidad disfrazados

Además, no debemos esforzarnos por encontrar en la ley de costos ni más ni menos que lo que los economistas austríacos han hallado en ella, es decir, una ley universal de nivelación. Y ésta es una influencia que opera no sólo sobre ciertos elementos finales sino también en cada etapa del proceso productivo. Hay una nivelación o igualación no sólo de los elementos finales, trabajo y desutilidad del trabajo, sino también de los bienes de producción y de la utilidad con la desutilidad. Esto último se produce independientemente de, y a menudo en oposición directa a, la influencia de los elementos finales. En nuestro ejemplo de la pava de cobre, ¿por qué aumenta el precio de catorce a dieciocho dólares? Simplemente porque a través del costo común, éste puede y debe ser nivelado en relación con el precio de los otros productos producidos a partir del cobre, es decir, en este caso, en relación con el precio del alambre de cobre del que hay una fuerte demanda. Pero, ¿por qué han aumentado los precios en toda la industria del cobre? Porque ha aumentado la utilidad marginal de este material debido al incremento de la demanda del cobre. Por lo tanto, es un aumento en la utilidad y no en la desutilidad lo que, bajo la apariencia del costo, dicta el aumento del precio. Los muchos ejemplos de este tipo en los que de inmediato puede pensar el lector confirman nuestro juicio previo sobre la importancia que tiene la utilidad en la determinación del costo, en las condiciones económicas modernas.

Los economistas austríacos no descuidan las doctrinas sobre los costos

Es un hecho curioso que se haya planteado más de una vez la

⁴⁴ "Cost and Expense", p. 67. *Annals* (mayo 1893).

objeción de que los economistas austríacos han cerrado los ojos ante el rico tesoro de ideas y conocimiento que brinda la ley de costos,⁴⁵ y que han desdeñado aprovechar la ayuda que ésta les brinda para explicar los fenómenos del valor. En realidad, como nos hemos esforzado por demostrar, es todo lo contrario. Tan ansiosos estamos por acuñar todo este tesoro, tan fuerte es nuestro deseo de no descuidar ni .descartar nada de esta ayuda que nos ofrece, que nos oponemos a una engañosa interpretación de esta ley, interpretación que nos obligaría a ignorar la mayor parte de su influencia. La naturaleza de estos hechos, al igual que las necesidades de la ciencia, nos obligan a aceptar, según creemos, con igual urgencia, el otro concepto universal, aquel que los economistas austríacos han hecho propio, y cuyas características esenciales recapitularé, a modo de conclusión.

La errónea definición de la segunda "hoja de la tijera de podar" como determinante de los precios

La variedad de significados que conlleva la palabra costo ha sido el origen de buena parte de la confusión. Está, por ejemplo, el costo que, en el sentido de la gran ley empírica de costos, opera como el factor determinante o regulador del precio. Identificarlo, sea de manera directa o indirecta, con el sacrificio personal, la laboriosidad, el afán o la desutilidad que el trabajo o la abstinencia nos imponen, es un verdadero error.

Lo que aparece como "costo" es realmente un factor nivelador que proviene de las utilidades marginales es conflicto

El "costo" de la ley de costos no es el nombre de un factor elemental. Es una designación aplicada de manera indiferente, de acuerdo con las circunstancias particulares de cada caso, a las utilidades del sacrificio incorporadas a los bienes o a la incomodidad o afanes personales, es decir, a las utilidades o a. las desutilidades. La ley de costos es siempre, en primera instancia, un simple principio nivelador. Para determinar qué fuerzas elemen-

⁴⁵ Compárese por ejemplo, con los escritos de Dietzel, especialmente los párrafos citados en mi respuesta (*Jahrbücher*, de Conrad), tercera serie, libro III, p. 327, Véase también el trabajo del profesor Edgeworth en *Economic Journal* (junio 1892), pp. 334, 337.

tales quedan incluidas bajo este título, debemos averiguar qué es lo que, con el nombre de costo, trae aparejada esta nivelación. Encontramos, entonces, que al principio la utilidad marginal de un producto se nivela con la utilidad marginal de otros productos, que se producen a partir del mismo bien de costo (materias primas, maquinarias, etc.); es una nivelación de utilidad con utilidad. En la mayoría de los casos, este proceso de nivelación no sólo comienza sino también termina allí. Sólo de modo ocasional, bajo suposiciones casuísticas bien definidas, se lleva el proceso nivelador un paso más adelante. Y la utilidad del bien en sí se pone en equilibrio con la desutilidad que soportan los productores. En este limitado número de casos, la ley general de costos se convierte en una ley especial de la desutilidad. El carácter independiente de esta ley queda demostrado por el hecho de que, aunque su dominio es muy limitado, su alcance se extiende, sin embargo, más allá de la clásica ley de costos.⁴⁶

El único determinante último del valor es el "bienestar humano"

¿Cuál es, entonces, el "determinante último" del valor de los bienes, en cuya búsqueda se han enrolado tan infatigablemente los hombres durante los últimos cien años, del mismo modo que se habían esforzado antes por hallar la cuadratura del círculo? Si deseamos contestar a esta pregunta con una sola frase, entonces no podemos elegir otra expresión general que no sea "el bienestar humano". El determinante último para el valor de los bienes es el grado de bienestar que depende de los bienes en general. Sin embargo, si deseamos un determinante más concreto, aquel que nos dé una idea más definida de cómo los bienes se relacionan con el bienestar, entonces debemos tomar no uno sino dos determinantes que, aunque coordinados en teoría tienen, sin embargo, una importancia práctica desigual debido al gran predominio de los fenómenos en los cuales uno de ellos es operativo; uno es la utilidad del bien y el otro es el sacrificio personal o la desutilidad involucrados en la adquisición del bien. El dominio de este último es mucho más limitado de lo que habitualmente creemos. En la gran mayoría de los casos, incluso en aquellos en los que la denominada ley de costos indudablemente cumple una función, la determinación final del valor de los bienes depende de la utilidad.

⁴⁶ Véase p. 183.