

**XXXV CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

El costo en la teoría del valor y el valor en la teoría del costo

Categoría propuesta: Aportes a la disciplina

AUTOR:

Enrique Nicolás Cartier - Socio Activo - UBA - UNLu.

JUJUY, Octubre de 2012

XXXV CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES UNIVERSITARIOS DE COSTOS

El costo en la teoría del valor y el valor en la teoría del costo

Índice

Resumen.	pag. 2
I - Justificación.	pag. 3
II - Teorías del valor y encuadre del problema.	pag. 5
III - Corrientes de pensamiento sobre el valor.	pag. 7
- Griegos y Escolásticos.	pag. 8
- Clásicos.	pag. 10
- Marginalistas.	pag. 14
- Neoclásicos.	pag. 16
IV - Los costos en las teorías del valor.	pag. 17
V - El valor en la teoría del costo.	pag. 18
VI - Corolario.	pag. 19
Bibliografía	pag. 20

El costo en la teoría del valor y el valor en la teoría del costo

Categoría propuesta: Aportes a la disciplina

Resumen

Se trata de una ponencia que aborda la cuestión que explicita su título, con la intención de comenzar a levantar una observación que mereció uno de los aspectos centrales de la teoría del costos referido a las características del llamado “componente monetario” de los factores.

En la sección I, de justificación de la ponencia, se detallan los aspectos centrales de las objeciones aludidas.

A modo de “mapeo” de las relaciones entre los conceptos de costos y de valor, en la sección II se realiza un encuadramiento del problema destacándose las ideas generalmente aceptadas por la doctrina sobre el particular.

En la sección III se recopilan las opiniones de los pensadores más destacados sobre el tema del valor que incluye desde Aristóteles hasta los autores más modernos de la escuela neoclásica, pasando por los escolásticos, los de la escuela clásica y el marginalismo.

En las secciones IV y V, a modo de “apuntes”, se presentan reflexiones vinculadas con la presencia del concepto de costos en las diferentes teorías del valor y del concepto de valor en la teoría del costo a la que se refiere la observación aludida en la sección I.

Finalmente, como corolario, se formula un desafío para la continuidad del análisis del tema, el que, de ningún modo, dada su extensión y profundidad, podría ser agotado en una ponencia.

El costo en la teoría del valor y el valor en la teoría del costo

I. Justificación

En su tesis de maestría - El concepto de costo desde la Teoría General - (*Referencia Bibliográfica 1*) Laura García realiza un serio y muy profundo análisis de lo que consideró eran los documentos fundacionales de la Teoría del Costo. Sin dejar de adherir en general al enfoque, realizando aportes importantes a lo largo de sus seis capítulos, también plantea varios cuestionamientos que, por su peso, resulta importante intentar levantar en orden al desarrollo mismo de la Teoría.

El presente trabajo aborda un aspecto controversial que plantea Laura García en su capítulo III - Los componentes del costo - referido al llamado “componente monetario” de la “ecuación del costo”.

Observa, con razón, que en aquellos documentos se ponía énfasis en la idea de que el “componente físico” era el esencial en la determinación de los costos, dejando para el “componente monetario” un necesario, aunque secundario, rol de “homogeneizador” de las relaciones técnicas de productividad de los diversos factores.

Para ser preciso, se mencionan algunos de los párrafos de capítulo III:

... la caracterización difundida desde la Teoría General ... destaca ... la relación física y se busca un común denominador de los diferentes recursos para permitir la sumarización de los mismos a efectos de satisfacer la necesidad de conocer el costo total y, eventualmente, el beneficio de la operación particular con la que el mismo se relaciona.

... La aludida necesidad instrumental de su homogeneización no convierte al “componente monetario” en parte inescindible del mismo sino solamente en un instrumento facilitador de una lectura global del costo tecnológico.

Del párrafo anterior surge un fuerte cuestionamiento al denominado “componente monetario”.

Más adelante concluye en que:

La Teoría General del Costo se quedaría a mitad de camino si pretende conceptualizar el fenómeno costo desde un enfoque económico limitándolo a una relación esencialmente física expresada, por razones de homogeneización, usualmente en unidades monetarias.

y propone la superación del escollo indicando que:

... el concepto económico de costos (se) integra por dos componentes:

a) componente físico: representativo de la relación técnica que se establece entre recursos y resultados en un proceso productivo.

b) componente de valor: representativo del valor económico de los recursos o factores productivos.

Ambos componentes son constitutivos del concepto indefectiblemente: el componente físico, porque sin él, obviamente, no hay actividad productiva; el componente de valor, por la condición de escasez del primero por tratarse de bienes económicos.

Finalmente cierra el capítulo III concluyendo:

En consecuencia, no hay razón para pensar que la teoría de la producción y la teoría del valor constituyen saberes excluyentes, sino todo lo contrario, en lo que refiere a teoría de los costos ambas tratan conocimientos complementarios; y valiéndonos de una cita profusamente utilizada por la Teoría General: “Lo que es complementario, es inseparable”.

Creemos, además, que la riqueza conceptual derivada de tal complementariedad constituiría un aporte considerable para el posterior desarrollo de la misma. En este sentido, es menester continuar las investigaciones referidas al componente de valor, a partir de adaptaciones y aportaciones a una teoría del valor, lo que no significa, en modo alguno, menoscabar las relaciones físicas sino equiparar la jerarquía de ambos componentes.

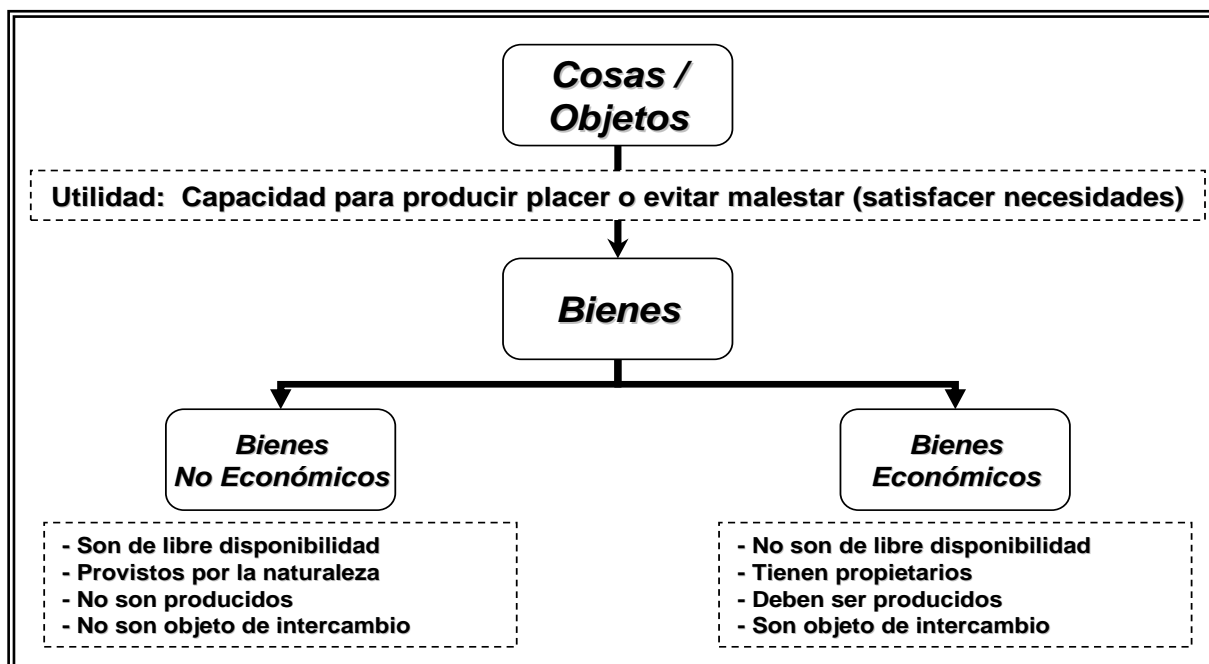
Las “negritas” de los últimos párrafos no son originales. Fueron incorporadas tanto para justificar el objeto y espíritu de la presente ponencia, como para manifestar la absoluta coincidencia con la autora citada en cuanto a las afirmaciones que contienen.

II. Teorías del valor y encuadre del problema.

El problema del valor de lo bienes ocupa un espacio muy significativo en la historia del pensamiento económico. Desde la antigüedad el tema fue tratado por filósofos y políticos, antes aún del nacimiento de la economía como ciencia y fue uno de los primeros en ser tratado por ella, siendo aún hoy una cuestión de permanente debate y reflexión.

Previo a la relación de las principales y diversas aportaciones que la historia del pensamiento económico registra en este tópico, los siguientes apuntes intentan delinear el sustrato del problema que abordamos.

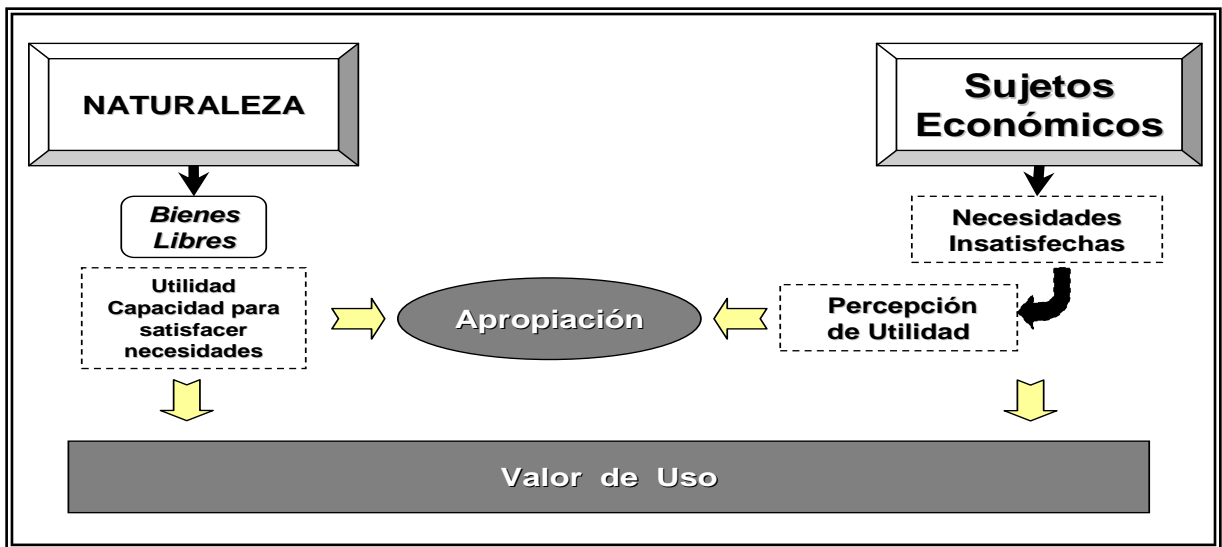
1. Las cosas pueden o no ser útiles. La “**utilidad**” es la capacidad que tiene un objeto para producir placer o evitar malestar, en suma, para satisfacer una necesidad.
2. La “utilidad” es lo que da a las cosas jerarquía de “**bienes**”. Cualquier objeto al que no se perciba como “útil” no se considera un “bien”.
3. Para **satisfacer necesidades** concretas es condición ineludible disponer de cierta cantidad de determinados “bienes”.
4. Existen bienes que son provistos por la naturaleza y que están disponibles en cantidades suficientes para satisfacer todas las necesidades del hombre. Son bienes “libres” y, por tanto, no requieren de una actividad humana para ser producidos (*no son productos*) ni, tampoco, son objeto de intercambio (*no tienen propietarios*). Los bienes libres de la naturaleza son “**bienes no económicos**”.
5. Los bienes que no son “libres” (*no provistos por la naturaleza*), requieren, en cambio, de una actividad humana para ser obtenidos. Son “productos” y, por tanto, este tipo de bienes tienen propietarios. Son “**bienes económicos**”.



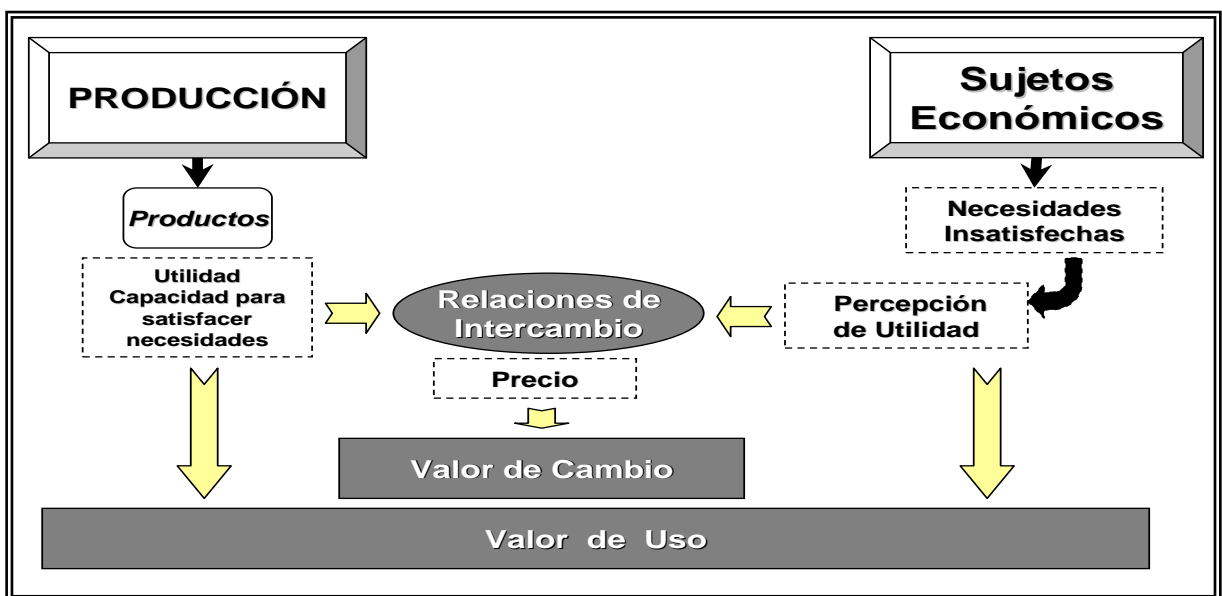
6. Los sujetos que requieran disponer de bienes económicos para satisfacer una necesidad deben establecer, es obvio, **relaciones de intercambio** con sus propietarios.

7. Ambos tipos de bienes (*económicos y no económicos*) poseen la condición necesaria, aunque no suficiente, para tener un “**valor de uso**” (*ser útiles*). Es condición complementaria que los sujetos económicos, concientes de sus necesidades, reconozcan la “utilidad” de los bienes y también sean concientes de la dependencia de la disponibilidad de una cierta cantidad de ellos para satisfacerlas.

8. Un sujeto económico que tenga una necesidad insatisfecha y reconozca en un “bien libre” la utilidad correspondiente; para satisfacerla solo precisa de la “**apropiación**” de la cantidad suficiente requerida para lograrlo.



9. Un sujeto económico que tenga una necesidad insatisfecha y reconozca en un “bien económico” la utilidad correspondiente, necesita entablar una **relación de intercambio** con quien es el propietario de ese bien para adquirir la cantidad suficiente requerida para lograrlo. Esto es lo que fundamenta el “**valor de cambio**”.

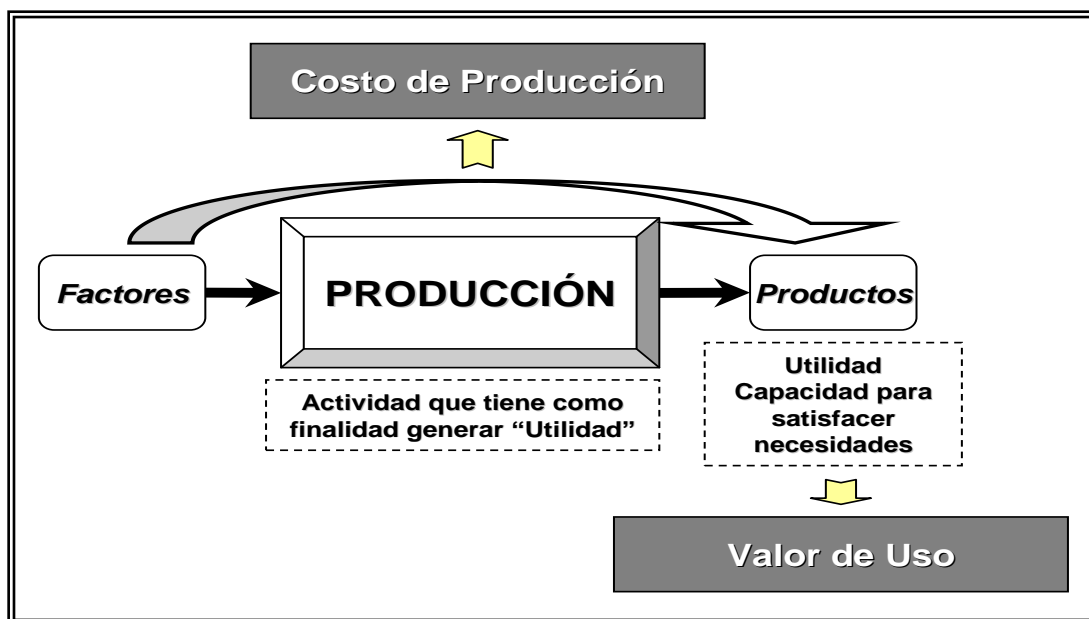


10. Tanto la “utilidad” de los bienes como la percepción de ella por parte de los sujetos con necesidades insatisfechas, ambas, constituyen el fundamento del “valor de uso”. Tanto los bienes económicos como los no económicos poseen “valor de uso”.

11. Los bienes no económicos (*libres*) no requieren de una relación de intercambio previa para su disposición, por tanto no poseen “valor de cambio”. Sólo los bienes económicos poseen “valor de cambio” y se relaciona con su “precio”. Solo tienen precio los “productos”.

12. La actividad humana necesaria para la obtención de “bienes económicos” se denomina “**producción**”. Por tanto, los “bienes económicos” son “**productos**”.

13. Si todo “producto” es un “bien económico” y todo “bien” posee una “utilidad” (*capacidad para satisfacer una necesidad*), **la actividad de producción tiene como finalidad generar “utilidad”**.



14. El desarrollo de la actividad productiva demanda el consumo de determinada cantidad de recursos o factores, los que son combinados para lograr como objetivo: productos. El **costo de producción** deriva del vínculo de los factores con los productos. Por tanto, **el costo de producción se relaciona con los procesos de generación de utilidad de los bienes económicos**.

III. Corrientes de pensamiento sobre el valor.

Los apuntes anteriores presentan las ideas generales en las que -con diferencia de matices- coinciden la mayoría de los autores que han opinado sobre el tema en distintos momentos de la historia. Sin embargo, existen marcadas diferencias entre ellos a la hora del análisis de los determinantes y las medidas del valor de los bienes.

Funcional al objetivo de este trabajo, resulta imprescindible presentar una relación de las principales aportaciones que registra la historia del pensamiento económico en este tópico. A esos fines me he servido de una saga de trabajos del Prof. Juan Carlos Cachanosky publicados en la Revista Libertas (*Referencias Bibliográficas 2, 3 y 4*).

Con especial recomendación de su lectura completa para quienes se interesan por la temática -y aún sin coincidir necesariamente con muchas de las conclusiones-, por la claridad y

profundidad de los planteos, he preferido transcribir casi literalmente muchos de los párrafos de los trabajos de Cachanosky (tanto en las citas de autores como en los comentarios que realiza sobre los mismos) para mejor ilustrar los aspectos más destacados de las concepciones de los principales referentes de las corrientes de pensamiento sobre el tema del valor. Estas corrientes son:

- Los Griegos y Escolásticos
- Los Clásicos
- Los Marginalistas
- Los Neoclásicos

- Los Griegos y Escolásticos.

Aristóteles (384/322 a.C.), como la mayoría de los filósofos griegos tenía la preocupación central de lograr una sociedad justa. En consecuencia, trata el tema del valor de los bienes, pero no desde una perspectiva económica sino ética. Sin utilizar específicamente los términos de “valor de uso” y “valor de cambio”, distingue claramente estos conceptos en el siguiente párrafo de *Política*:

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

A partir de que los hombres se necesitan unos de otros, realizan intercambios de bienes y esos intercambios deben realizarse a un “precio justo”. El concepto lo enuncia en un párrafo de *Ética*:

... cuando dos hombres no necesitan el uno del otro, ..., no hacen cambios. ... se ven precisados a hacerlos cuando el uno necesita lo que el otro posee; y teniendo necesidad de vino, por ejemplo, da en cambio el trigo que tiene y de que puede disponer. Es imprescindible, pues, igualar las cosas de una y otra parte.

Cachanosky cita un párrafo de *Retórica*, donde se puede advertir que Aristóteles ya esboza la famosa paradoja del valor, que luego planteará Adam Smith, según la cual cosas muy útiles pueden tener poco valor de cambio y cosas poco útiles un alto valor de cambio:

... Y también lo más raro es mayor bien que lo abundante, como el oro y el hierro, aunque es más útil; pero su posesión es mayor bien porque es más difícil. De otra manera, es lo abundante mejor que lo raro, porque su utilidad excede, pues muchas veces excede a pocas, de donde se dice: "lo mejor es el agua"

Sin duda, estas últimas citas están referidas al valor de cambio (o precio) y no al valor de uso de los bienes. Es que Aristóteles entendía que el Estado tenía que regular mediante "buenas leyes" las relaciones sociales y cómo determinar el “precio justo” resultaba un aspecto sustantivo de la cuestión.

San Agustín, Santo Tomás de Aquino y otros pensadores de la Iglesia, igualmente preocupados por la cuestión ética, tomaron las ideas de Aristóteles y fueron avanzando en algunos aspectos más concretos referidos al tema del valor de cambio.

Siempre asociado a la idea de igualar lo que se da con lo que se recibe para determinar cuando un precio era justo o injusto, la mayoría de los **escolásticos** consideraron al “**costo de producción**” como la medida adecuada para equiparar el valor de lo que se entrega con lo que se recibe a cambio.

San Alberto Magno (1193/1280), por ejemplo, aborda el tema diciendo:

... el carpintero debe recibir el producto del curtidor y, a su vez, dar a éste lo que conforme a un intercambio justo le pertenece..., y **cuando no se conserva esta igualdad** no se mantiene la Comunidad, ya que **no se restituye trabajo y costo**.

Santo Tomás de Aquino (1225-1274), por su parte, también coincide con la idea de que el precio justo es el que compensa el costo de producción. Al menos esto podría interpretarse de la siguiente cita:

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

Otros autores de la misma corriente, sin embargo, se apartan de la idea del “costo de producción” e incorporan la idea de que el precio que voluntariamente aceptan los individuos en un intercambio tiene la condición de ser un “precio justo”.

San Bernardino de Siena (1380-1444), en esta línea, señala que los bienes vendibles en el mercado derivan su valor de tres factores:

*... este valor puede ser considerado desde tres perspectivas: **virtuositas, raritas, complacibilitas**.*

Por “virtuositas”, se puede entender la cualidad intrínseca del bien, es decir su “utilidad”. Por “raritas”, su escasez, o sea que destaca la incidencia de una mayor o menor oferta respecto de la demanda. Por “complacibilitas”, finalmente, se entiende la estimación común que los individuos hacen sobre el bien intercambiado.

Francisco de Vitoria (1483-1546) fue el fundador de la Escuela de Salamanca. Este autor y esta escuela hicieron interesantes aportes sobre el tema, planteando que había que diferenciar los criterios para definir el precio justo según cuál sea la característica de los bienes. Para Vitoria, los **costos de producción** son un buen criterio para determinar el precio justo de los bienes de lujo, pero en el caso de los bienes de primera necesidad hay que tener en cuenta las necesidades de la gente o la estimación común.

Luis Saravia de la Calle (1544-¿?), otro pensador de la Escuela de Salamanca, rechazaba, en cambio, la idea de que los costos de producción tengan vínculo alguno con el valor y precio de los bienes. Por su elocuencia y actualidad traeré completa la cita que de él hace Cachanosky:

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

.... Los precios no se fijan comúnmente con base en los costos... El precio justo no se encuentra sumando costos sino por estimación común...

En síntesis, y tal como concluye Cachanosky, los escolásticos realizaron aportes interesantes sobre el tópico del valor de los bienes, fundamentalmente respecto a que “la necesidad es la base del valor y que la cantidad de vendedores y compradores desempeña un papel importante en la formación de los precios”.

- Los Clásicos.

Con los autores de la escuela clásica la economía empieza a identificarse como una ciencia independiente de la moral y la política. El del valor fue uno de los temas centrales a los que se dedicaron. Sin embargo, dice Cachanosky que los clásicos no tuvieron, estrictamente, una "teoría del valor" y que cuando se referían al tema del valor, hablaban del "valor de cambio" o del precio; es decir, que -en realidad- avanzaron en la definición de una "teoría de los precios".

Adam Smith (1723/1790), les dio nombre a los dos conceptos de valor que ya había distinguido Aristóteles:

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

Como el resto de los clásicos, daba por sentado que para que una cosa tenga valor de cambio, tiene que tener valor de uso. Si una cosa no es de ninguna utilidad no puede tener valor de cambio.

Plantea la famosa **paradoja del valor del agua y los diamantes** diciendo:

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

... una cosa sin utilidad, ... no tendrá ningún precio, puesto que nadie la demanda. Si fuese útil el precio se regularía de acuerdo con la demanda, según que su utilidad sea general o no, y con la abundancia que haya para satisfacerla. Una cosa que tiene muy poca utilidad tendrá un precio alto si la cantidad no es suficiente para satisfacer la demanda; de esta manera se explica el alto precio de los diamantes. La abundancia, por el contrario, como la que provoca una oferta superior a toda demanda posible, hace que el agua no tenga ningún precio y que otras cosas tengan uno muy próximo a cero. La escasez, por el contrario, hace subir el precio...

Luego de haber distinguido entre valor de uso y valor de cambio, reflexiona solo sobre el segundo, y sus reflexiones tienen dos partes: los determinantes del valor de cambio, y la medida del valor de cambio.

Para Smith el dinero (que en sus tiempos era el oro y la plata), no era una buena "medida" del valor por tratarse de mercancías que "*varían en su valor*". Como casi todos los clásicos, creía en que la mejor **medida** del valor de cambio era la cantidad de horas de trabajo que insumía producir un producto.

El valor de cualquier mercancía... para la persona que la posee, y que no intenta usarla o consumirla, sino cambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o disponer. El trabajo es, por lo tanto, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías.

El precio real de todo, ... por lo que realmente es valorada cualquier cosa..., es por el sacrificio y molestia que le puede ahorrar, y que puede ser trasladado a otra persona.

Con relación a los **determinantes** del valor, Smith distinguía entre el precio de largo plazo, o "precio natural", de los bienes, y el precio de corto plazo, o "precio de mercado".

En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede tanto a la acumulación de capital como a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades necesarias de trabajo para adquirir diferentes objetos parece ser la única circunstancia que puede brindar alguna regla para intercambiar unos bienes por otros.

...Tan pronto como se acumula capital en las manos de personas particulares, algunos de ellos naturalmente lo emplearán en dar trabajo a personas laboriosas, a quienes proveerán con materiales y

subsistencia, con el objeto de obtener una ganancia con la venta de su trabajo, o por lo que su trabajo agrega al valor de los materiales.

... Tan pronto como la tierra de cualquier país se ha convertido en propiedad privada, los terratenientes... demandan una renta... por su producto natural. ...El precio de esta proporción constituye la renta de la tierra, y conforma un tercer componente en el precio de gran parte de las mercancías.

De esta manera Smith enuncia la célebre terna -el trabajo, el capital y la tierra- de determinantes del "precio natural" de los bienes. Cada uno de estos tres "determinantes" pueden, según Smith, "medirse" en horas de trabajo para poder comparar, en términos reales, los precios relativos o valores de cambio de los bienes:

Debe observarse que el valor real de las distintas partes que componen el precio se mide por la cantidad de trabajo que cada una de ellas puede comprar o disponer. El trabajo no sólo mide el valor de esa parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella que se resuelve en renta y de la que se resuelve en ganancia.

Respecto de la determinación del "precio de mercado" de los bienes y la relación de éste el "precio natural", dice Smith:

*... Cuando el precio de cualquier mercancía no es mayor ni menor que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y las ganancias del capital empleado en juntar, preparar y traerla al mercado, de acuerdo con sus tasas naturales, entonces la mercancía es vendida por lo que puede llamarse su **precio natural**.*

*... El precio al que efectivamente cualquier mercancía es comúnmente vendida se llama **precio de mercado**. Puede estar por encima, o por debajo, o coincidir exactamente con su precio natural.*

*El precio de mercado de toda mercancía particular está regulado por la proporción entre la cantidad que efectivamente fue traída al mercado y la demanda de aquellos que están deseosos de pagar el precio natural de la mercancía ... Tales personas pueden llamarse demandantes efectivos, y su demanda, **demanda efectiva**, ...*

Una vez definido el precio de mercado, Smith explica las causas que a veces lo ubican por encima, y a veces por debajo, del precio natural

***Cuando la cantidad de una mercancía que es traída al mercado es inferior a la demanda efectiva...** algunos... con tal de no quedarse sin mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Inmediatamente se desatará una competencia entre ellos, y el precio de mercado subirá en mayor o menor medida por encima del precio natural, según sea la magnitud de la deficiencia, o la riqueza y afán de ostentación de los competidores, estimulando en mayor o menor medida la fuerza de la competencia.*

***Cuando la cantidad traída al mercado excede la demanda efectiva...** una parte deberá ser vendida a aquellos que desean pagar menos, y el precio más bajo que están dispuestos a pagar debe reducir el precio de toda la mercancía. El precio de mercado descenderá en más o menos por debajo del precio natural, ya que la magnitud del exceso incrementa en mayor o menor medida la competencia entre los vendedores...*

Cuando la cantidad traída al mercado coincide con la demanda efectiva... el precio de mercado coincide... al precio natural.

Finalmente Smith plantea que, por efecto del aumento o disminución de oferta derivadas de "precios de mercado" superiores o inferiores al "precio natural" de los bienes, ambos tienden a coincidir en el tiempo:

La cantidad de toda mercancía que es llevada al mercado se ajusta naturalmente a la demanda efectiva... el precio natural viene a ser el precio central hacia el cual el precio de todas las mercancías está continuamente gravitando.

En el **precio de mercado** no tienen injerencia alguna los costos de producción o la cantidad de trabajo requerida para producir el bien.

Cachanosky concluye en que Adam Smith, más que una teoría del valor, plantea una teoría de los precios y que ésta no es una teoría basada en el “valor-trabajo” -como generalmente se enuncia- sino una teoría de los precios basada en el costo de producción. En su enfoque el “precio de mercado” de los bienes tiende a igualarse en el largo plazo con el “precio natural”, el que -a su vez- está determinado por los costos de producción (retribución al trabajo, el capital y la tierra). Así, los precios tienden a igualarse con los costos medios en el largo plazo.

David Ricardo (1772-1823). Los historiadores del pensamiento económico le atribuyen una teoría del valor basada en el trabajo. Sin embargo, según Cachanosky su teoría -como la de Smith- fue una teoría sobre el valor de cambio y basada también en el costo de producción.

Si bien plantea que:

Una vez que poseen utilidad, los bienes derivan su valor de cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para su obtención.

También sostiene que cuando los bienes se producen con trabajo y máquinas y herramientas, sus precios están determinados por el trabajo requerido directamente en la producción más el trabajo requerido para la producción de esas máquinas y herramientas:

... en cualquier etapa de la sociedad, las herramientas, implementos, construcciones y maquinaria empleados(9) en las distintas actividades pueden tener distintos grados de durabilidad, y pueden requerir diferentes proporciones de trabajo para producirlos. También pueden variar las proporciones en que el capital apoya al trabajo y en que se invierte en herramientas, maquinaria y edificios. Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo, y esta variedad en las proporciones en que ambas clases de capital pueden combinarse, introducen otra causa, además de la cantidad de mayor o menor trabajo necesario para producir los bienes, para las variaciones de su valor relativo

Ricardo, si bien criticó ciertas posiciones de Smith, coincidió con él en los aspectos centrales de la teoría del valor. Su principal diferencia fue que para él solo el trabajo y el capital eran los determinantes del “precio natural” y no incluía a la tierra como un elemento de costo.

Para Ricardo el “precio natural” (o de largo plazo) lo determina el costo de producción y el “precio de mercado” lo fija la oferta y la demanda. También sostuvo que cuando el “precio de mercado” coincide con el “precio natural” de los bienes las tasas de ganancias son iguales en todas las actividades productivas y que cuando éste se desvía del primero las diferentes tasas de ganancia provocan la reasignación de los recursos:

Aunque todo hombre es libre de emplear su capital donde más le plazca, buscará naturalmente emplearlo donde le sea más ventajoso... Este deseo permanente de todos los capitalistas, que consiste en abandonar una actividad menos provechosa por otra que reporta más ventaja, tiene una fuerte tendencia a igualar las tasas de ganancia de todos, o a fijarlas en proporciones tales que, según estiman las partes, compensen cualquier ventaja que uno puede tener, o parece tener, sobre los demás.

John Stuart Mill (1806-1873) completa la trilogía de los autores clásicos más destacados. Muy alineado con el pensamiento de Ricardo, sus aportes más importantes tienen que ver con las relaciones entre el valor de uso y el valor de cambio, cosa que Smith y Ricardo, si es que lo hicieron, lo fue en forma confusa.

Plantea que el valor de uso le pone un límite máximo al valor de cambio.

... el valor de uso... es el límite extremo del valor de cambio. El valor de cambio de una cosa puede ser inferior a su valor de uso, no importa en qué proporción; pero que alguna vez pueda exceder del valor de uso implica una contradicción; supone que habrá personas que darán, por poseer una cosa, más del valor máximo que ellas mismas le atribuyen como un medio para satisfacer sus inclinaciones

Pero también concluye en que su valor mínimo lo determina el costo de producción

... la demanda y la oferta rigen el valor de todas las cosas cuya cantidad no puede aumentarse indefinidamente: sólo que, aun para ellas, cuando son producto de la actividad humana, existe un valor mínimo fijado por el costo de producción.

Carlos Marx (1818-1883), sigue básicamente las ideas de los clásicos. Sostiene como ellos que para que las cosas tengan valor de cambio tienen que tener, previamente, utilidad pero que se “materializa” en el objeto. En ese sentido sostiene que

La utilidad de un objeto lo convierte en valor de uso. Pero esta utilidad de los objetos no flota en el aire. Es algo que está condicionado por las cualidades materiales de la mercancía y que no puede existir sin ella. Lo que constituye un valor de uso o un bien es, por tanto, la materialidad de la mercancía misma, ... y este carácter de la mercancía no depende de que la apropiación de sus cualidades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo.

Al decir de Cachanosky, para Marx, el valor de uso está en las cosas que tienen la capacidad de satisfacer necesidades y no la mente humana que percibe su utilidad.

Con relación al valor de cambio, Marx coincide con las ideas de Aristóteles y los escolásticos en el sentido de que en los intercambios tienen que guardar igualdad entre lo que se entrega y lo que se recibe y que el único factor común que puede igualarlas es el trabajo.

Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías, éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo

Completa planteando que

... un bien, sólo encierra un valor por ser encarnación o materialización del trabajo humano abstracto. ¿Cómo se mide la magnitud de este valor? Por la cantidad de "sustancia creadora de valor", es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el tiempo de su duración, y el tiempo de trabajo tiene, finalmente, su unidad de medida en las distintas fracciones de tiempo: horas, días, etcétera

A diferencia de los otros clásicos, Marx sostiene que lo único que genera valor es el trabajo y que el capitalista se apropia de parte del valor de cambio que pertenece al trabajador, a la que denomina “plusvalía”.

Finalmente, una cita importante para el objetivo del presente trabajo y que corresponde a Marx es la que indica el valor de uso no solo está en los bienes que satisfacen directamente las necesidades del hombre sino también en los factores usados como medios de producción

La mercancía es, en primer término, un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, de cualquier clase que ellas sean. El carácter de estas necesidades... no interesa en lo más mínimo para estos efectos. Ni interesa tampoco, desde este punto de vista, cómo ese objeto satisface las necesidades humanas, si directamente, como medio de vida, es decir como objeto de disfrute, o indirectamente, como medio de producción.

Juan Bautista Say (1767-1832) fue un difusor de las ideas de los clásicos. Sin embargo realizó dos aportaciones interesantes sobre el tema que nos ocupa: a) refutó la teoría del valor de cambio basada en los costos de producción; y b) diferenció, por primera vez y muy claramente, las actividades del empresario y del capitalista.

Con relación al primer punto, anticipó lo que más adelante fue desarrollado por los marginalistas en el sentido de que no son los costos lo que determinan el valor de las cosas sino que, por el contrario, es el valor el que determina los costos

El valor de los productos no se fundamenta en el valor de los factores productivos, como algunos autores han afirmado erróneamente ... puesto que el ... [valor] de un objeto ... se origina en su utilidad, es en la capacidad de crear utilidad en la que se origina el deseo y ella es la que da valor a los factores productivos. El valor de los factores productivos es proporcional a la importancia de su cooperación en el proceso productivo....

Sobre la separación de los roles del capitalista y del empresario (especulador) señaló:

Para tener una mejor idea de cómo operan la industria, el capital y la tierra en ... la producción, los voy a personificar; y descubro que ... personajes venden sus ... servicios productivos, a un especulador

.... Este especulador compra los servicios de un terreno pagando una renta a su propietario; los servicios del capital pagando intereses al capitalista; y el servicio productivo de los trabajadores pagando salarios. El especulador consume todos estos servicios productivos... y de este consumo se genera una producción que tiene valor.

El valor de esta producción, siempre que sea igual a los costos de producción, ... alcanza para cubrir las ganancias de todos los que incurrieron directa o indirectamente en la producción. La ganancia del especulador por cuenta del cual se realizó esta operación ... representa la remuneración de su tiempo y talentos; es decir, sus propios servicios productivos empleados por su propia cuenta. Si sus habilidades son grandes y sus cálculos están bien hechos su ganancia será considerable. Si en vez de talento él manifiesta inexperiencia en sus asuntos, tal vez no gane nada y probablemente incurra en pérdidas. Todos los riesgos son del especulador, pero también le corresponden todas las ventajas de los efectos favorables.

- Los marginalistas.

Esta corriente de pensamiento se conoce como escuela marginalista por su desarrollo de la teoría de la utilidad marginal para fundamentar integralmente el valor (tanto el de cambio como el de uso). En forma independiente y simultánea casi, tres pensadores enunciaron la teoría: Jevons y, luego, Menger en 1871 y Walras en 1873.

Se trató de un cambio muy importante en la teoría económica, a la vez que de una crítica profunda a la teoría del valor de los clásicos. En diametral oposición a éstos, señalaron que el valor de uso de los bienes es puramente subjetivo y que no hay ningún tipo de factor objetivo en su determinación.

Por ser muy pocas las diferencias en los autores, haré mención conjunta de los principios de esta escuela apoyándome en el estudio del Prof. Cachanosky.

William Jevons (1835-1882) - Carl Menger (1840-1921) - Léon Walras (1834-1910).

El concepto subjetivo del valor lo explica Menger diciendo

El valor, por lo tanto, no es nada inherente a los bienes, ni una propiedad de ellos, ni algo independiente que tenga existencia propia. El valor es un juicio que el hombre economizador realiza acerca de la importancia de los bienes a su disposición para el mantenimiento de su vida y bienestar. En consecuencia, el valor no existe fuera de la conciencia de los hombres.

Coincidiendo todos en que la utilidad es la capacidad de un objeto para satisfacer una necesidad, la **ley de la utilidad marginal decreciente** indica que a medida que un individuo posee más unidades de un mismo bien, la utilidad que éste le brinda es cada vez menor. En base a esta teoría, sostienen que el valor de un bien está dado por la utilidad marginal de la última necesidad que se satisface.

Menger resume la idea en el siguiente párrafo

Si una cantidad de bienes pueden satisfacer necesidades de distinta importancia para los hombres, ellos primero satisfarán, o cubrirán, aquellas necesidades cuya satisfacción tiene mayor importancia. Si sobran algunos bienes los destinarán a satisfacer las necesidades que continúan en importancia ... Por lo tanto, el valor de una porción dada de la cantidad total disponible del bien es igual a la importancia que tiene la necesidad menos importante del total que puede satisfacer con la cantidad disponible del bien con unidades de igual proporción

Bohm-Bawerk, seguidor de las ideas de Menger, presenta un ejemplo muy elocuente referido a un colono que vive alejado del mundo y que ha cosechado cinco sacos de grano que le deben durar hasta la próxima cosecha. En su minuciosa planificación destinará el primero para la supervivencia, el segundo para mantenerse saludable, el tercero para la cría de aves que le permitan diversificar su dieta, el cuarto para destilar brandy y el quinto para alimentar loros

“porque le divierten sus travesuras”. A la pregunta de “¿cuál es la importancia de **un** saco de granos?” para el colono, responde que está vinculada al “detrimento de utilidad que provocaría su pérdida”. Y pasa a explicar luego lo que es obvio, aunque los cinco sacos sean iguales en cantidad y calidad, tendrá menor significación para el colono perder el quinto, que el cuarto y, sucesivamente, los restantes; toda vez que cada nuevo saco perdido afecta la satisfacción de una necesidad más importante y, en consecuencia, **el valor que le asignará a cada saco será diferente y creciente a medida que la necesidad a la que sea destinado sea más importante**. En cualquiera de los casos, la utilidad que brinda el saco disponible asignado a la necesidad menos importante es la **utilidad marginal**.

Un aspecto muy trascendente es que los marginalistas, a diferencia de los clásicos, explicaron los determinantes del valor -tanto de uso como de cambio- y lo hicieron a partir del mismo concepto de utilidad marginal: **la ley de la utilidad marginal decreciente explica el valor de uso de los bienes** desde el sujeto que tiene la necesidad **y la interacción de las utilidades marginales de las personas** (compradores y vendedores) **explica el valor de cambio o precio de los bienes**.

En este último sentido, nos ilustra Cachanosky que para los marginalistas “la función de las utilidades marginales es poner límites superiores e inferiores a los precios que igualan la oferta y la demanda. La utilidad marginal determina cuánto está dispuesta a pagar una persona por un bien. Ella realizará la compra si la utilidad marginal de lo que compra es superior a la de aquello que tiene que renunciar, pero de ninguna manera mide el precio”. Adviértase que los marginalistas rechazaban la idea de en el intercambio se “igualaban” los valores.

Los marginalista rechazaron enfáticamente la idea de los clásicos en el sentido de que el valor de los bienes estuviese determinado por los costos de producción. No obstante, lejos de desentenderse del tema, Jevons apunta:

*El costo de producción determina la oferta;
La oferta determina el grado final de utilidad;
El grado final de utilidad determina el valor*

Por su parte, sobre este particular Walras expone:

*... no hay ningún costo de producción que, habiéndose determinado a sí mismo, determine a su vez el precio de venta de sus productos. **Los precios de venta de los productos están determinados en el mercado por su utilidad y su cantidad**. No hay otras condiciones que considerar, éstas son las condiciones necesarias y suficientes. No importa si cuesta más o menos que sus precios de venta producir los productos. Si cuestan más, tanto peor para el empresario; será su pérdida. Si cuestan menos, tanto mejor para el empresario; será su ganancia.*

Luego desarrolla un concepto muy importante, anticipado por J. B. Say, referido al valor de los factores (o servicios) productivos:

*No es el costo de los servicios productivos lo que determina el precio de venta del producto sino al revés. En realidad, **los precios de los servicios productivos son establecidos en el mercado de acuerdo con la oferta de los terratenientes, trabajadores y capitalistas y con su demanda por parte de los empresarios**. ¿De qué depende esta demanda? **Del precio de los productos**. Cuando el gasto en la producción es superior al precio de venta, los empresarios reducen su demanda de servicios productivos y el precio del servicio baja. Cuando el gasto en producción es menor que el precio de venta, los empresarios aumentan su demanda de servicios productivos y su precio aumenta. **Ésta es la manera en que estos fenómenos están relacionados. Cualquier otra concepción de la relación es errónea.***

Coincidente con esta idea, Menger diferencia los conceptos de “precio” y de “precio esperado” para explicar la **determinación del precio de los factores productivos** (o bienes de orden superior)

*... es evidente que **el valor de los bienes de orden superior está siempre y sin excepción determinado por el valor esperado de los bienes de orden inferior que ayudan a producir***

... también queda claro que el valor de los bienes de orden superior no puede ser el factor determinante del valor esperado de los bienes de orden inferior que producen.

El valor esperado de los bienes de orden inferior es muchas veces ... muy diferente del valor que bienes similares tienen en el presente. Por esta razón, el valor de los bienes de orden superior por medio de los cuales conseguimos los bienes de orden inferior en algún momento futuro no se mide por el valor corriente de los bienes similares de orden inferior, sino por el valor esperado de los bienes de orden inferior en cuya producción participan.

- Los neoclásicos.

En opinión de Cachanosky, “por distintos motivos ninguno de los ‘descubridores’ de la teoría de la utilidad marginal tuvo éxito en la presentación de sus revolucionarias ideas”. Fue Marshall quien contribuyó a divulgar las ideas de los marginalistas aunque incorporando nuevos aportes a sus conclusiones.

Alfred Marshall (1842-1924) expone la teoría de la utilidad marginal decreciente de la siguiente manera

... para una persona la utilidad total de una cosa (es decir, el placer total u otro beneficio que le produce) crece con cada aumento de las existencias que de dicha cosa posee la persona aludida, pero no con la misma rapidez. Si su stock aumenta en una proporción uniforme, el beneficio derivado aumenta en una proporción decreciente.

De este concepto de utilidad marginal deriva la “ley general de la demanda” que indica

... cuanto mayor es la cantidad que ha de venderse, tanto menor debe ser el precio a que se ofrecerá para que pueda encontrar compradores
y la conocida curva de demanda decreciente.

Pero, a diferencia de Menger que también dedujo la curva de oferta a partir de las utilidades marginales, Marshall -como los clásicos- deriva la curva de oferta a partir de los costos de producción luego de suponer que “el precio de la oferta normal” sale de “los gastos normales para su producción”.

Marshall sostenía que los clásicos tenían una teoría de los precios incompleta por no haber contemplado el tema de la demanda, **pero no incorrecta** ya que los costos de producción inciden sobre los precios. Su planteo queda resumido en el célebre ejemplo de las tijeras
Discutir acerca de si el valor está determinado por la utilidad o por el costo de producción sería lo mismo que discutir acerca de si es la hoja superior o la inferior de una tijera la que corta un pedazo de papel.

Sostiene luego que el determinante del valor de cambio o precio, en el corto plazo, es por la demanda y en el largo plazo son los costos de producción. Pero en el mediano plazo por “las tijeras”, es decir, demanda y oferta, lo que equivale a decir utilidad marginal y costos de producción.

Para Marshall la demanda está determinada por la utilidad marginal y la oferta por los costos marginales. Para Cachanosky, Marshall plantea “lo mismo que decían los clásicos pero con la incorporación o basamento del análisis marginal”.

Otros autores neoclásicos como **Wilfredo Pareto** (1848-1923), **Gustav Cassel** (1866-1945) y el mencionado **Eugen von Bohm-Bawerk** (1851-1914), hicieron sus aportes en una línea similar a la de Marshall y, como él, terminaron en una solución ecléctica en la que los precios no estaban determinados sólo por los costos, como sostenían los clásicos, ni sólo por la utilidad marginal, como sostenían los marginalistas. Para ellos el precio estaba determinado simultáneamente por un factor subjetivo (la utilidad marginal) y un factor objetivo (los costos de producción).

Por último, no podría dejar de mencionarse en este relato a **Friedrich von Wieser** (1851-1926), considerado con Carl Menger, uno de los fundadores de la escuela austríaca, aunque -según Cachanosky- “siguió posteriormente caminos propios que terminó acercándolo a la escuela de Lausanne” de Pareto. Partidario del socialismo fabiano, su posición se ubica entre el liberalismo clásico y las corrientes económicas socialistas, por lo que quedó expuesto a críticas de su propia escuela de Viena y esto lo termina ubicando a mitad de camino entre los marginalistas y los neoclásicos.

Wieser, en su libro Valor Natural de 1893, presenta la “**teoría de la imputación**”. Adhiriendo a la idea mengeriana de que el valor de los bienes de orden superior (factores) se determina a tenor de los bienes de orden inferior (productos); en el libro III - La imputación natural de la planilla de producción, presenta el problema de que el valor esperado del producto sirve para determinar el valor conjunto de todos los factores productivos, pero no individualmente el de cada uno de ellos:

La proposición de que los factores de la producción de bienes obtienen su valor del valor de sus declaraciones, es suficiente sólo para la valoración de los co-factores productivos que operan en su conjunto, no para su valoración individual. Para obtener esto, necesitamos una norma que permita repartir el regreso entero en partes aisladas.

Esta norma debía resolver la cuestión que presenta la determinación del valor de un factor que, simultáneamente, puede servir alternativamente a la obtención de más de un producto, cada uno de ellos con distinto valor esperado.

Su conclusión, algo diversa a la que sugería Menger, fue la siguiente:

Dado un factor que se utiliza en la producción de una serie de bienes de primer orden, su valor se determinará por el bien que vale menos de entre los bienes que produce. Este valor se determina en el margen, por la utilidad marginal de la última unidad del bien menos valioso que produce el factor.

De esta idea se deriva el luego ampliamente difundido concepto de “**costo de oportunidad**”, el que presenta diciendo:

El valor así deducido representa un coste de oportunidad en todas las industrias y los valores de los factores y de los productos quedan determinados en todo el sistema.

IV. Los costos en las teorías del valor.

Retornando a la modalidad del capítulo II, a través de “apuntes” dejaré planteado algunas primeras reflexiones derivadas de las citas del capítulo III respecto a la presencia del concepto de costo en las diferentes teorías del valor.

1. El concepto de costos solo aparecería vinculado con el valor de los bienes económicos, esto es, los que requieren de un proceso de producción para su obtención. En cambio, los bienes libres -en tanto son provistos por la naturaleza- no poseen “costo”.

2. Los procesos de producción generan bienes económicos que son “productos”. Éstos, por definición, son útiles y su “utilidad” no puede sino haber sido generada en el proceso de su producción.

3. Derivada del punto anterior, la idea mayormente aceptada por todas las corrientes respecto a que la “utilidad” es un requisito forzoso para que una cosa tenga valor -sea éste de uso o de cambio- vincula el concepto de valor de los bienes económicos con el proceso de su producción.

4. A su vez, en los procesos de producción de bienes se combinan recursos o factores los que, localizados racionalmente en los objetos elaborados, constituyen el eje del concepto de costo.

5. Derivado de los dos apuntes anteriores, se desprende que el proceso de producción es el punto de contacto (o nexo) que vincula los costos que se incurren para su desarrollo, con la utilidad que crea en el producto al que se asigna valor.

6. La fortaleza de esta vinculación es, seguramente, la que animó a la mayoría de los pensadores preclásicos y clásicos a sostener que en el costo de producción estaban los determinantes del valor de los bienes.

7. Los pensadores de la antigüedad y los escolásticos, preocupados por el problema ético del “precio justo” asociaban el valor (de cambio) de los bienes con el costo de su producción. No sería aventurado pensar que el principio contable de la “valuación a costo”, esbozado desde el nacimiento mismo de la contabilidad en los albores del Renacimiento, tenga una natural relación con los conceptos de valor profundamente encarnados en el pensamiento de la época.

8. Los clásicos coincidieron en que los determinantes del valor de cambio, en particular del “precio natural” (o de largo plazo) de los bienes, estaba definido por el costo de los factores de producción. Smith referenciando al trabajo, el capital y la tierra; Ricardo al trabajo y el capital y Marx sólo al trabajo.

9. El aporte de Juan Bautista Say respecto a la diferenciación de los roles del capitalista y del empresario permitió una mejor observación del fenómeno del costo y la renta de los procesos de producción. Su idea de que el empresario (“*especulador*” en su lenguaje) tomaba “servicios productivos” de los propietarios de los factores (trabajo, capital y tierra) y pagaba por ellos precios (salarios, intereses y renta) y que el eventual excedente (beneficio) constituía la retribución por el riesgo del emprendimiento, representó un cambio de paradigma en el pensamiento dominante de la época y permitió medir mejor el costo de la producción de bienes, a la vez de analizar desde otra óptica el valor de cambio y la renta de los negocios.

10. Marshall y su teoría de los precios de equilibrio (oferta y demanda) considera al costo de producción como una de las “hojas de la tijera” que corta, junto con la utilidad marginal, el pedazo de papel de los precios en el mediano plazo. En ella la oferta está definida por el costo de producción y este se constituye en el elemento objetivo de la determinación del valor de cambio de los bienes.

11. No obstante, la corriente más importante en la historia del pensamiento sobre el valor, que fue la de la escuela marginalista, desechó toda vinculación entre los conceptos de costo y de valor (tanto de valor de cambio como de valor de uso) y lo hizo con argumentos de peso que resultan difíciles de rebatir.

12. En el sentido del apunte anterior, los marginalistas observan que los clásicos explican el precio (valor de cambio) de los productos a partir del costo de su producción, pero a la vez aceptan que el costo de los bienes está basado en el precio de los factores. Esta situación los coloca en una suerte de círculo vicioso conceptual en el que el costo define valores de cambio, a la vez que valores de cambio definen costos.

V. El valor en la teoría del costo.

También a modo de “apuntes” para la reflexión referiré algunos primeros comentarios que me sugiere ahora la presencia del concepto de valor en la teoría del costo.

En este caso, ante la posibilidad de realizar análisis desde la perspectiva de diversas teorías del costo, corresponde aclarar que solo lo haré en referencia a la teoría general del costo a que se refiere Laura García en el trabajo aludido en la Justificación (*Referencia Bibliográfica 1*).

1. La llamada “ecuación general del costo” reconoce -para cada factor de la producción- la existencia de dos componentes complementarios, diferenciados y diferenciables. Uno “físico” representado por las relaciones de productividad entre los recursos y los resultados. El otro “monetario” representado por una cuantía nominal de unidades monetarias asignada a cada unidad de factor.

2. De cada par de componentes por factor, claramente, el factor “monetario” es la vía por donde se vincula la teoría del costo con los conceptos de valor. En este sentido, naturalmente y, a la vez, indispensablemente, es el concepto de “valor de cambio” o precio del factor el que se corporiza en la ecuación del costo.

3. Lo apuntado anteriormente es esencial y aplica cualquiera que sea la teoría que explique los determinantes del valor de cambio. Quiero decir, que el concepto vale tanto que el precio del factor (componente monetario) se fundamente desde una teoría objetiva basada en el costo de producción como soporte del precio del factor usado en el proceso o desde una teoría subjetiva basada en la utilidad marginal del factor para quien produce el bien final actuando como sujeto que valora.

4. Abonando lo antedicho, los organizadores del proceso de producción tienen “necesidad” de disponer de factores productivos para su desarrollo y esa necesidad se satisface solo por la disposición de ciertas cantidades de factores. La percepción de la utilidad de los factores de los organizadores de la producción los coloca como sujeto económico que determina la utilidad marginal y el precio de los factores según la cantidad disponible de ellos.

5. En este último sentido Marx planteó con claridad que los medios (o factores) de la producción son mercancías que satisfacen necesidades humanas de un modo indirecto.

6. El concepto de costo de oportunidad de Weiser, desde una perspectiva conceptual diametralmente opuesta a la de las teorías objetivas del valor, aplica de igual modo en la ecuación general del costo a través del componente monetario de los factores. El trabajo de la *Referencia Bibliográfica 5* amplía este tema y sugiere que la denominación de “valor de oportunidad” resulta más apropiada para designar el concepto de Weiser.

VI. Corolario.

El desarrollo de todos los “apuntes” presentados en las secciones IV y V excedería largamente las posibilidades de una ponencia como la presente. Ellos solo pretenden ser disparadores de análisis más profundos a desarrollar por quienes estén interesados en la temática.

Aspiro a que el desafío sea aceptado en beneficio del desarrollo de la Teoría General del Costo y también a que el encuadre conceptual del problema presentado de la sección 2 y la selección de citas y comentarios extraídos de los excelentes trabajos del Profesor Juan Carlos Cachanosky presentados en la sección 3, resulten de utilidad para quienes acepten el reto y acometan el estudio.

Bibliografía

CACHANOSKY Juan C. - “La escuela austriaca de economía”. Revista Libertas 1 (Octubre 1984) Instituto Universitario ESEADE. Disponible en www.eseade.edu.ar

CACHANOSKY Juan C. - “Historias de las teorías del valor y del precio - Parte I”. Revista Libertas 20 (Mayo 1994) Instituto Universitario ESEADE. Disponible en www.eseade.edu.ar

CACHANOSKY Juan C. - “Historias de las teorías del valor y del precio - Parte II”. Revista Libertas 22 (Mayo 1995) Instituto Universitario ESEADE. Disponible en www.eseade.edu.ar

CARTIER Enrique y FARRE Daniel - “¿El costo de oportunidad es un costo? - Un análisis desde la teoría general del costo” - Anales del XXXIII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos - Mar del Plata - Octubre de 2010.

GARCIA Laura G. - El concepto de costo desde la Teoría General. Análisis de los principios fundamentales sobre los que se sustenta su construcción - Capítulo III - Tesis de Maestría - 2005 - Inédito.