

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA *TEORÍA  
DEL VALOR-TRABAJO* DE KARL MARX  
Y LA *TEORÍA DEL VALOR SUBJETIVO*  
DE CARL MENGER

*Comparative Study of Karl Marx's Labor  
Theory of Value and Carl Menger's  
Subjective Theory of Value*

ANDRES CUDRIS\*

Fecha de recepción: 2 de junio de 2024

Fecha de aceptación: 14 de octubre de 2024

“Una casa administrada por la sensatez sería  
una casa bien administrada, y una  
ciudad bien gobernada, y todo lo otro sobre lo  
que la sensatez imperase”

Platón (*Cármides*. 171e-172a)

## 1. Introducción

Un punto interesante de los estudios relacionados con los fenómenos económicos es el carácter heterogéneo que hay en todos ellos, de esta manera, resulta difícil encontrar una visión explicativa universal de alguna forma fenoménica; esto queda patente por el hecho de que en este campo del conocimiento existen diferentes escuelas, cada una expone una metodología diferente para explicar los fenómenos económicos. Teniendo en cuenta esto, uno de los debates

---

\* Estudiante de Economía de la Universidad Santo Tomás de Colombia, Bogotá.  
Email: andrescudris@usantotomas.edu.co. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2569-2491>

más prolongados en los estudios económicos es el relacionado con el valor de los bienes. En este caso particular, se ha realizado un estudio comparativo entre las teorías del valor de Karl Marx y Carl Menger, ambos autores son precursores de dos escuelas económicas antagonistas entre sí, a saber: la escuela marxista y la escuela austriaca de economía. La primera, parte de la metodología del materialismo histórico y la segunda parte desde la metodología genético-causal. En este caso, se van a exponer las dos teorías del valor con el objetivo de compararlas y, de manera simultánea, encontrar cuál de las dos propuestas proporciona un mejor análisis sobre cuáles son los factores que influyen en el valor de un bien. Para el desarrollo de este estudio se parte de una exposición de la teoría del valor-trabajo de Marx, luego, se explica la teoría del valor subjetivo de Menger, posteriormente, se plantea un análisis comparativo de estas dos teorías y, finalmente, se realiza una conclusión, donde se muestra cual teoría brinda un mejor análisis sobre cuáles son los factores que influyen sobre el valor de los bienes.

## 2. Teoría del valor-objetivo de Karl Marx

Para encontrar cuales son los factores que determinan el valor de un bien, se debe comprender qué es una mercancía. En el caso de Karl Marx, expone que las mercancías tienen una serie de propiedades con las cuales se logra satisfacer las necesidades humanas de cualquier género, tanto físicas como imaginarias (Marx, 1990). Siguiendo con lo anterior, se menciona que la mercancía tiene dos factores que son: el *valor de uso* y el *valor de cambio* (la cuantificación del valor). El primer valor consiste en la utilidad que proporciona una mercancía, esta utilidad se debe comprender de manera dual, es decir, entre calidad y cantidad.

Dicha utilidad, va a depender de las propiedades de una mercancía, por otro lado, estos valores de uso se pueden determinar en cantidades (por ejemplo, 10 kilos de cobre); mientras que el valor de cambio es la expresión cuantitativa que, a su vez, permite la intercambiabilidad de los valores de uso de un tipo de mercancía por otra de diferente naturaleza. Estas relaciones de cambio no se mantienen constantes, cambian según las circunstancias de tiempo

y lugar, por lo tanto, resulta que el *valor es relativo*. De acá, se desprenden dos tópicos: el primero, es que los valores de cambio de un bien expresan algo similar; el segundo, muestra que el valor de cambio de manera generalizada es la expresión de un contenido distinguible.

Para Marx, el valor de uso tiene una clara relación causal con el trabajo, sin trabajo no hay valor de uso, por lo tanto, encontramos que la producción de una mercancía conlleva trabajo humano y esta labor tiene como consecuencia la aparición del valor de uso. Consecuentemente, si el trabajo permite una medida objetiva del valor de una mercancía, deberíamos preguntarnos cuál debería ser la métrica para medir el trabajo. En este caso, Marx considera que se debe medir a través de su tiempo de producción, el cual puede ser expresado en minutos, horas, días, semanas, etc (Marx, 1990, p. 48; 2010, p. 38). Sin embargo, supóngase un trabajador que por algún motivo tarda más tiempo del usual para producir una mercancía  $x$  que usualmente se produce en un tiempo determinado  $t$ , en este contexto, este trabajador demora el doble del tiempo normal ( $2t$ ) para producir  $x$ , esto tendría como resultado que el valor de la mercancía sería el doble de costosa.

Siguiendo el punto anterior, se sabe que cada trabajo humano es diferente, es decir, la capacidad productiva varía en cada individuo. Sin embargo, Marx, esgrime esta cuestión afirmando que “el trabajo que forma la sustancia de valores es trabajo humano igual. La fuerza de trabajo total de la sociedad, representada en los valores del mundo mercantil, figura aquí como una misma fuerza de trabajo, aunque este compuesta de innumerables fuerzas de trabajo individuales” (Marx, 1990, p. 48). Es decir, que el trabajo se presenta como una *fuerza media de trabajo social*, es la suma de las capacidades productivas individuales, de acá, se desprende el concepto de *trabajo socialmente necesario* para fabricar un bien, es en este dónde se encuentra la génesis del valor de uso desde la perspectiva marxiana.

Ahora, el valor de una mercancía puede mantenerse constante o variar, en la realidad, suele suceder más el último caso, ya que el tiempo necesario para producir un bien puede verse alterado por cambios en la fuerza productiva. Marx, trae a colación el ejemplo de cómo una misma cantidad de trabajo puede proporcionar más o menos cierta cantidad de metal dependiendo de si la mina es

abundante o escasa de un material específico. Para esto, el alemán utiliza el ejemplo de una mina de diamantes. En este contexto, el argumento marxiano expone que los diamantes suelen tener un elevado valor porque requieren una gran cantidad de trabajo socialmente necesario para extraerlos<sup>1</sup>. Para abreviar, el valor de una mercancía va a depender de manera causal con la cantidad de trabajo que hay detrás de la producción de un bien<sup>2</sup>.

A continuación, se van a exponer las cuatro formas de valor, a saber: *forma simple (singular o fortuita de valor)*, *forma desplegada de valor*, *forma general de valor* y *forma de dinero*:

- I. ***Forma simple, singular o fortuita de valor:*** En este caso, se hace referencia a la relación simple de intercambio de una mercancía por otra, es decir por dos mercancías concretas, para esto Marx plantea la siguiente fórmula:  $x$  mercancía A =  $y$  mercancía B. Por ejemplo, una camiseta (c) y un balón (b),  $4c = 2b$ , es decir, 4 camisetas valen 2 balones. El primer artículo se puede expresar en términos relativos, es decir, en comparación otra mercancía, en este caso, un balón. Entonces, la forma relativa de las camisetas puede contrastarse con su forma equivalente, a saber, por los balones.
- II. ***Forma desplegada de valor:*** “Todo cuerpo de mercantil se convierte en espejo del valor del lienzo. Por primera vez este mismo valor se manifiesta realmente como cristalización de trabajo humano indistinto” (Marx, 1990, p. 70). Esto quiere decir, que el trabajo cristalizado de un bien se puede exponer como un equivalente a todo tipo de trabajo humano, este

---

<sup>1</sup> Es necesario mencionar, que Marx sigue la teoría del valor trabajo de Adam Smith y en mayor medida de David Ricardo. Una de las cuestiones que plantea Smith en *Las Riquezas de las Naciones* es la siguiente: “no hay nada es más útil que el agua: pero con ella apenas se puede comprar cosa alguna ni recibir nada en cambio. Por el contrario, el diamante apenas tiene valor de uso, pero generalmente se puede adquirir, a cambio de él, una gran cantidad de otros bienes” (Smith, 1958, p. 30). A esto se le conoce como la *paradoja del valor*, más adelante, se abordará la solución de este problema.

<sup>2</sup> Marx, enfatiza en que hay cosas que tienen valor de uso, pero no poseen valor de cambio, ya que detrás de estos objetos no hay trabajo humano, entonces, toda mercancía es el resultado del trabajo humano y, de manera análoga, solo posee valor de cambio todo objeto producido por el hombre (Marx, 1990, p. 50).

se puede objetivar en cualquier tipo de mercancía, de acá, se llega a la conclusión de que el valor de las mercancías está regido por las relaciones de intercambio.

- III. *Forma general de valor*: En este caso, los valores de todas las se expresan en términos de una mercancía equivalente general. Por ejemplo, los balones representan los valores de todas las mercancías mediante una infinidad de ecuaciones.
- IV. *Forma de dinero*: En este último estadio, encontramos aquella mercancía que logra ocupar la forma de equivalente general de manera holística, en otras palabras, se acerca a una situación de monopolio. Para Marx, el oro es la mercancía que ocupa ese puesto, debido a que ha alcanzado esta posición a través de la "costumbre social". Además, el oro no solo ocupa la forma de dinero, sino que también tiene la forma de precio.

Finalmente, se puede abreviar que, para Karl Marx, el valor de una mercancía va a depender del trabajo socialmente necesario para producirla y que este se puede medir por medio de minutos, horas, días, etc, que, a su vez, implica su valor de cambio (el precio). Por otro lado, se ha mostrado las cuatro formas de valor que pueden tener una mercancía, hasta llegar a la forma de dinero que, también, es la forma de precio ya que una mercancía alcanza la forma de equivalente general. Ahora, se va a explicar la teoría del valor subjetivo de Menger.

### 3. Teoría del valor subjetivo de Carl Menger

Para determinar cuáles son los factores que determinan el valor de un bien desde la perspectiva de Carl Menger, se debe comprender que entiende por *bien*. Para este autor, un bien es aquel medio con el que se pueden satisfacer necesidades físicas o imaginarias, para esto se deben dar cuatro características para que un bien sea útil como medio para satisfacer necesidades<sup>3</sup>, que son: 1) que haya una

---

<sup>3</sup> Nótese que el autor hace una comprensión entre *medios* y *finés*, de esta manera, expresa que este es el fundamento último de toda actividad económica, la búsqueda

necesidad humana; 2) que exista una conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad; 3) que el individuo logre descubrir esta conexión causal entre *medio* y *fin*; y 4) que el individuo tenga el poder de disposición sobre el bien que le permite satisfacer una necesidad humana (Menger, 2006, p. 104). En este sentido, si algún bien, no cumple con alguna de esas condiciones deja de ser automáticamente un bien, en efecto, si a un *individuo A* se le ofrece un bien (*q*), pero este no cumple, —digamos— con la primera condición, que es sobre la existencia de una necesidad humana (*p*), se concluye, que este no es un bien ya que no existe una necesidad humana, esta última afirmación la podemos abreviar en una proposición lógica, el resultado es este:  $\neg(p \rightarrow q)$ , donde *p* representa una necesidad humana y *q* un bien, si no existe una necesidad humana que ese bien pueda satisfacer, entonces *q* no es un bien. Lo anterior, se puede ampliar para las demás condiciones, piénsese ahora en la tercera condición (*k*), si un individuo no logra reconocer la relación o el nexo causal de que un objeto (*q*) es útil para satisfacer una necesidad, deja de ser un bien, en resumen:  $\neg(k \rightarrow q)$ .

Ahora, pueda que alguna *cosa* no cumpla con la categoría de bien pero de todas formas un individuo lo entienda como tal, a este tipo de bienes, se les categoriza como *imaginarios*, de acá, se despliegan dos tipos de bienes, los *verdaderos*, que se identifican por una reflexión racional y los *imaginarios* que son del resultado de una reflexión irracional; Menger, enfatiza que “aquellos pueblos que más pobres son en bienes verdaderos, suelen ser también los más ricos en bienes imaginarios” (2006, p. 106). Así mismo, un bien pierde su cualidad de bien cuando ya ha satisfecho una necesidad humana.

Otra cuestión por tratar es sobre la caracterización de los bienes, es decir, de los económicos y no económicos, para ello, Menger plantea que existe una relación entre necesidad y cantidad disponible (relación cuantitativa), que es la siguiente: A) *la necesidad es mayor que la cantidad disponible*; B) *la necesidad es menor que la cantidad disponible*; y C) *la necesidad y la cantidad disponible son iguales* (Menger, 2016). Aquellos bienes que se encuentren en la primera relación cuantitativa (A), se les denomina *bienes económicos*, mientras, que los bienes

---

de los medios que facilitan el paso de un estadio de insatisfacción a uno de satisfacción (Menger, 2006, p. 277; Menger, 2016, p. 185; Mises, 2021, p. 120).

que se encuentre en la segunda relación (B) se les conoce como *bienes no económicos*. La primera relación es la que impera en la realidad, ya que no todas las necesidades se van a poder satisfacer, esto implica que los individuos hagan un análisis racional de las cantidades disponibles de los bienes, a través, de una jerarquización de las necesidades a satisfacer, desde las más importantes hasta las menos importantes. Para lograr un correcto uso de la cantidad de bienes disponibles se debe realizar un empleo racional que permita alcanzar el mayor éxito con esa cantidad de bienes (Menger, 2006, p. 148-149). Cuando se da la relación cuantitativa (B), hablamos de bienes no económicos, por ejemplo, en los estadios menos desarrollados de la civilización humana se sabe que hay bienes que entraron en esta categoría, por ejemplo, las fuentes hídricas que se encontraban cerca de una población, la cantidad de agua que circula por esta fuente es tan abundante que era posible la relación B:

“en estas circunstancias, ningún individuo se enfrenta con la necesidad práctica de asegurarse, para la satisfacción de sus necesidades, una cantidad parcial suficiente, porque el simple conocimiento de la relación cuantitativa sobre la que se fundamenta el carácter económico de los mencionados bienes garantiza a todas las personas las cantidades necesarias, incluso aunque todos los demás miembros de la sociedad cubran por entero sus necesidades de tales bienes, ya que siempre quedaran cantidades sobrantes más que suficientes” (Menger, 2016, p. 155)

Además de lo ya expuesto hasta acá, se debe comprender que es una mercancía desde la concepción mengeriana. El autor austriaco sostiene que el carácter de mercancía de un bien no es un atributo intrínseco de los bienes, en consecuencia, los objetos pasan a ser una mercancía cuando un propietario decide ponerlos a la venta, de lo contrario, no es una mercancía, simplemente es un bien (2016, p. 299). Con lo expuesto previamente, podemos comprender el fenómeno económico conocido como el *valor de los bienes*. Por ahora, se deduce que el valor es la valoración que hace un individuo sobre aquellos bienes que necesita para poder satisfacer sus necesidades, además, también se infiere que el valor también va a depender de aquellos bienes que tienen carácter económico debido a su relación

cuantitativa entre necesidad y cantidad; con esto, se puede decir que el *valor* no es algo intrínseco de los bienes, sino que es la *valoración subjetiva* que le dan los individuos para satisfacer sus necesidades dependiendo de las circunstancias de tiempo y lugar.

Lo anterior se puede entender de mejor manera, por medio, de la siguiente hipótesis mengeriana: una aldea suele utilizar en promedio 8.000 litros de agua al mes de un cauce cercano, en este suele transitar más de 20.000 litros de agua cada mes, en este contexto, los habitantes no le confieren algún *valor*, ya que se encuentran en la relación B; ahora, pensemos que las circunstancias cambian, por ejemplo, hay una sequía, donde ya no transitan 20.000 litros de agua cada mes, sino que transitan 6.000 litros de agua, sin embargo, la población necesita 8.000 litros de agua para poder satisfacer sus necesidades, en este caso, se presenta la relación B, por lo tanto, los habitantes comienzan a darle un valor a este recurso debido a su escasez (Menger, 2016, p. 175).

Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, obsérvese, que en la primera relación (A) los habitantes no le dan un valor, esto quiere decir, que aquellos bienes que entren en la categoría de *no económicos* no tienen ningún valor, esto implica, que no tienen *valor de uso* ni de *cambio*, Menger considera “que se trata de dos conceptos coordinados entre sí y que, por consiguiente, todo cuando hemos venido diciendo sobre el valor en general es aplicable también tanto al valor de uso como al de cambio” (Menger, 2016, p. 176). Estos dos conceptos están subordinados a su categoría general, *el valor*. Con esto, se deduce que el valor no es algo inherente a los bienes, sino que es una valoración subjetiva que hacen los individuos sobre los bienes teniendo en cuenta la conservación de su vida y bienestar, el cual va a depender de sus circunstancias de tiempo y lugar. Así mismo, los individuos suelen generar una escala valorativa, que parte de sus necesidades más primitivas a las menos primitivas, de esta manera, encontramos que la primera satisfacción que busca satisfacer un individuo es la de conservar su vida, luego, la conservación de su salud, posteriormente, el bienestar en general y el siguiente consumo que realice un individuo va estar relacionado con el goce y, así sucesivamente, hasta el punto de que una nueva unidad de consumo no llega a traducirse en goce sino que este comienza a ser algo indiferente para el individuo.



TABLA 1.  
ESCALA VALORATIVA

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Nota: Tomada de Principios de economía política (2016, p. 184).

Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, obsérvese, que en la primera relación (A) los habitantes no le dan un valor, esto quiere decir, que aquellos bienes que entren en la categoría de *no económicos* no tienen ningún valor, esto implica, que no tienen *valor de uso* ni de *cambio*, Menger considera “que se trata de dos conceptos coordinados entre sí y que, por consiguiente, todo cuando hemos venido diciendo sobre el valor en general es aplicable también tanto al valor de uso como al de cambio” (Menger, 2016, p. 176). Estos dos conceptos están subordinados a su categoría general, *el valor*. Con esto, se deduce que el valor no es algo inherente a los bienes, sino que es una valoración subjetiva que hacen los individuos sobre los bienes teniendo en cuenta la conservación de su vida y bienestar, el cual va a depender de sus circunstancias de tiempo y lugar. Así mismo, los individuos suelen generar una escala valorativa, que parte de sus necesidades más primitivas a las menos primitivas, de esta manera, encontramos que la primera satisfacción que busca satisfacer un individuo es la de conservar su vida, luego, la conservación de su salud, posteriormente, el bienestar en general y el siguiente consumo que realice un individuo va estar relacionado con el goce y, así sucesivamente, hasta el punto de que una nueva unidad de consumo no llega a

traducirse en goce sino que este comienza a ser algo indiferente para el individuo.

Para lograr un mejor entendimiento de este análisis, Menger elaboro una tabla (T.1) para poder ilustrar de mejor manera la escala valorativa, en ella, "se señala con el numero 10 la importancia de la satisfacción de aquellas necesidades de que depende nuestra vida y luego, en numeración decreciente, con un 9, un 8 y así sucesivamente, las siguientes necesidades. Obtendremos una escala de significaciones de las distintas satisfacciones de necesidades que comienza con el 10 y termina con el 1" (Menger, 2016, p. 184). Entonces, la numeración romana I, II, II...X representa cada una de las satisfacciones, I: es la satisfacción de la necesidad de alimentos, cada vez que se satisface una necesidad se va pasando a otras, en el caso de V: es la satisfacción que produce fumar (goce o placer). Mientras que los números arábigos indican en este caso la utilidad ordinal que se le atribuye a cada escala particular de satisfacción (I, II, II...X), esta utilidad ordinal va disminuyendo con cada aumento marginal de la satisfacción, por ejemplo, en la escala I, cuando una persona realiza su primer consumo de un alimento va a obtener una gran satisfacción, que es de 10, su segundo consumo de un alimento le va a proporcionar una satisfacción de 9, y así sucesivamente, decrece la utilidad marginal<sup>4</sup>, hasta llegar a cero, en pocas palabras, entre más se consume algo, cada vez es menos valioso el siguiente consumo, a esto se le denomina como la *ley de la utilidad marginal decreciente*. Siguiendo lo anterior, supongamos que el individuo ha llegado a la satisfacción V, que representa el consumo de tabaco, en este caso, obsérvese que el número arábigo es 6, y por lo tanto menor a 10 de la primera satisfacción, esto tiene sentido, ya que el primer consumo de un alimento suele a ser más valorado que el consumo de tabaco, ya que el primero está ligado de manera causal con la conservación de la vida y el de fumar está atado al placer.

---

<sup>4</sup> Acá se debe aclarar que Menger nunca utilizo estos términos para referirse a su argumentación, a pesar de que, descubrió la *ley de utilidad marginal decreciente* nunca la nombro como tal, de todas formas, en este caso vamos a utilizar estos términos para lograr una mejor comprensión de su propuesta teórica.

En resumen, expusimos que, para Menger, el valor no es otra cosa que la valoración subjetiva que un individuo le da a unos bienes teniendo en cuenta su escala valorativa de sus necesidades. Desde la óptica mengeriana, los bienes logran una significación por medio de la relación cuantitativa entre necesidad y cantidad de bienes, de acá se desprende el valor de los bienes. Los individuos suelen tener ciertas necesidades por satisfacer, unas son más urgentes que otras y, de igual forma, los bienes son los medios para satisfacer esas necesidades, y estos suelen varían, entonces cada individuo va a generar una escala donde va a jerarquizar sus necesidades a satisfacer. Además de esto, se encuentra que el valor no es algo intrínseco de los bienes, sino que es el significado que le dan los individuos para satisfacer sus necesidades dependiendo de su escala valorativa, otro rasgo, es que Menger no abstrae ni el valor de uso ni de cambio para realizar su interpretación, para él ambas categorías están subordinadas a un concepto central: *el valor*.

#### 4. Dos teorías confrontadas

En los dos apartados anteriores se expusieron dos teorías del valor, y claramente podemos observar que son opuestas, lo cual, permite hacer una discusión para encontrar cual es más apropiada para comprender cuales son los factores que determinan el valor de los bienes. En primer lugar, podemos observar que Menger y Marx coinciden en que los bienes son objetos que sirven para satisfacer las necesidades humanas, sin embargo, Menger, hace una distinción entre mercancía y bien, para él, un bien es una mercancía cuando el propietario de un bien decide venderlo. A partir de acá, encontraremos una marcada diferencia en la apuesta teórica de ambos autores.

##### 4.1. *La imperante desigualdad en capacidades y habilidades humanas*

Para iniciar, recordemos que desde la perspectiva marxista el valor de cambio (el precio) es posible gracias al trabajo socialmente

necesario que hay detrás de cada bien, ya que este se puede cuantificar. No obstante, acá ya se puede percibir un error, que es sobre la concepción de trabajo del alemán, el cual se supone que todo trabajo individual es igual, acá encontramos que el error está relacionado con la omisión de las diferentes calidades de trabajo que existen, es un hecho que entre los seres humanos impera una desigualdad en capacidades y habilidades, esto último, influye de manera determinante “en la calidad de los productos y en el rendimiento del trabajo” (Mises, 2021, p. 140). Además de esto, se debe tener en cuenta que Marx busca encontrar una métrica común, la cual pueda evaluar el valor de cambio de todas las mercancías, sin embargo, esto resulta algo imposible de encontrar, esto se debe una vez más al hecho de que cada trabajo va a requerir de diferentes habilidades y esfuerzos. Sumado a lo anterior, desde la perspectiva mengeriana sabemos que el valor de una mercancía no es algo intrínseco a ella, sino, a las valoraciones subjetivas que realizan los individuos sobre unos medios que tienen el fin de eliminar algún estado de insatisfacción, además de esto, la experiencia demuestra que cuando las mercancías entran en el flujo del comercio, a los individuos a penas les preocupa “saber si han sido producidas por un trabajo simple o complejo” (Mises, 2021, p. 141).

Otro error, es sobre la métrica a la hora de medir el trabajo y, de manera simultánea, determina el valor de cambio de una mercancía, para mostrar esto, véase el siguiente ejemplo: supongamos dos mercancías A y B, para producir estas mercancías es necesario invertir 10 horas para cada una, además de esto, esas horas de trabajo se desagregan de la siguiente manera: para fabricar A se necesitan 8 horas y las restantes dos horas para la producción de la materia prima ( $2x$ ), para B se necesitan 9 horas y una para la producción ( $x$ ), desde la perspectiva marxista, ambas mercancías aparecen como equivalentes, sin embargo A, se debería estimar más que B, ya que contiene menor cantidad de materia prima, “sin embargo, si este plus solo existe en una cantidad de tal manera limitada que se convierta en objeto importante para la economía, será preciso hacerle entrar, en una u otra forma, en el cálculo del valor” (Mises, 2021, p. 140).

#### 4.2. *La determinación de los precios*

Por otro lado, debemos tener en cuenta que la teoría del valor-trabajo contempla que el valor de cambio o el precio de una mercancía se determina por el trabajo socialmente necesario que hay detrás de un bien, y que este solo va a cambiar cuando haya alguna modificación en el tiempo de trabajo. No obstante, el precio de una mercancía va a depender de la oferta y la demanda, por ejemplo, si aumenta la demanda de un bien Q y los oferentes no logran producir más unidades del bien, el valor de cambio va a aumentar, independientemente de si hubo algún cambio en el tiempo de trabajo. De igual forma, el precio de una mercancía va a depender de la relación cuantitativa entre necesidad y cantidad, es decir de su abundancia o escasez, estos dos últimos factores van a influir en el cambio de valor.

#### 4.3. *Solución a la paradoja del valor*

Ahora, se va a tratar la paradoja del valor, esta nace con la postura de Adam Smith sobre el valor de los bienes, en este problema se busca entender por qué el agua siendo mucho más útil que los diamantes, el primero apenas posee valor, mientras que el segundo tiene un valor más elevado. Esto último es relevante, siendo esto así, debemos partir desde la explicación de las dos teorías confrontadas. Desde el enfoque marxista, se debe decir que para encontrar el valor de cambio de ambos bienes se debe partir del hecho de que en esta perspectiva se abstrae el valor de uso para poder hallar el valor de cambio de estas mercancías, por lo tanto, cuando se abstrae la primera categoría, se descubre que los diamantes tienen un valor más elevado que el agua, esto se debe al hecho de que para extraer los diamantes se necesita una gran cantidad de trabajo socialmente necesario, mientras que para conseguir agua no se requiere mucho esfuerzo, de hecho, este recurso se caracteriza por su abundancia.

Lo que se mencionó en el párrafo anterior es la explicación desde la teoría del valor-trabajo, sin embargo, se pueden encontrar varias fisuras alrededor de esta postura. La primera, hace referencia a las

circunstancias, es decir, en un contexto donde el agua es completamente abundante y los diamantes escasos, se deduce que los individuos le den al agua poco valor, mientras que, en el caso de los diamantes, debido a su escasez, le den un mayor valor. Por consiguiente, dentro de todas las necesidades que se vayan a satisfacer, aquellas que estén relacionadas con los diamantes serán las más difíciles de satisfacer debido a su escasez, mientras que las necesidades relacionadas con el agua son las más sencillas de satisfacer debido al hecho objetivo de su abundancia, por lo tanto, se le da menos valor. Aunque esta no es la única circunstancia posible, pensemos ahora en un contexto diferente, por ejemplo, en un desierto, en este caso, la relación cambia de manera drástica, ya que el agua en este tipo de bioma no se caracteriza por su abundancia sino por su escasez, de esta manera, la escala valorativa del individuo se altera, el agua va a obtener un valor más elevado que el asignado a un diamante en otro tipo de circunstancia, ya que las necesidades por satisfacer van a depender en mayor grado por el agua que de otro bien. En este sentido, un individuo va a considerar que el agua tiene un valor superior al de los diamantes. Este tipo de escenario varían según el tiempo y lugar, pero resulta evidente que el valor de un medio va a depender del contexto, y el individuo va a realizar valoraciones subjetivas. Para entender esta situación de manera más intuitiva, se ha realizado la tabla 2 en base a la explicación de la sección 3, en ella, se puede observar que el I representa la satisfacción de consumir agua, donde el número 7 hace referencia a la importancia del primer consumo de agua, en este, podemos ver un comportamiento decreciente, donde cada consumo sucesivo de agua disminuye la satisfacción. En este sentido, el individuo en la circunstancia de un desierto va a valorar mucho más el agua que los diamantes, pensemos ahora que el número romano VI representa la satisfacción de obtener un diamante, en este, se puede observar que cada consumo de este tiene un valor muy inferior al relacionado con el agua.

Con todo esto, podemos observar que la paradoja del valor es resuelta de manera satisfactoria por la teoría del valor subjetivo de Menger. La perspectiva de la teoría del valor-trabajo no logra descubrir la solución de esta paradoja debido a las abstracciones que realizan, es decir, ignora el valor de uso, esto lleva a un camino sin

salida, a pesar de esto, Menger entiende el valor de manera holística, es decir, que sin una de sus partes no se puede llegar a comprender el valor de algo. Lo magistral del autor austriaco reside en la no abstracción de los componentes primarios del valor, de esta forma, logra resolver la paradoja.

TABLA 1.  
ESCALA VALORATIVA

<i>I</i>	<i>II</i>	<i>III</i>	<i>IV</i>	<i>V</i>	<i>VI</i>	<i>VII</i>
7	6	5	4	3	2	1
6	5	4	3	2	1	0
5	4	3	2	1	0	
4	3	2	1	0		
3	2	1	0			
2	1	0				
1	0					
0						

*Nota:* Tomada de Principios de economía política (2016, p. 184)

#### 4.4. *Mercado de segunda mano*

Ahora, otro de los problemas que presenta la teoría del valor-trabajo de Marx, es a la hora de comprender los valores de cambio de los bienes de segunda mano. En este tipo de mercados, el comportamiento de los precios suele disminuir o aumentar en base al precio original, sea el bien que se oferte, esta dinámica se corrobora con la experiencia. Entonces, si tenemos en cuenta los postulados marxianos, todo bien que se ofrezca en el mercado de segunda mano debería tener el mismo valor de cambio que tenía originalmente, sin embargo, esto no se da de esta manera, dependiendo el tipo de mercancía va a variar el valor de cambio, esto se da por las valoraciones subjetivas que se hacen en este tipo de mercados.

En primer lugar, supongamos el mercado de segunda mano de ropa, en este caso, el precio suele disminuir en relación con su precio original, esto se debe entre otras cosas por el claro desgaste que hay en estos bienes y, por otra parte, por la

información que tiene un individuo sobre este tipo de mercados. Estos dos factores llevan al sujeto económico a valorar este tipo de vestimenta de manera inferior a diferencia si lo hiciera con objetos nuevos. En segundo lugar, se sabe que en este tipo de mercado hay agentes económicos que buscan adquirir objetos con el fin de coleccionarlos, entonces, se puede observar que los precios de estos bienes aumentan de manera exponencial, debido a que hay una competencia entre aquellos individuos que quieren ese bien, ya que buscan satisfacer un estado de necesidad que está relacionado con el goce personal. Esto último puede explicarse a través del entendimiento aristotélico, a saber, que la “felicidad es la finalidad ajustada en todos los sentidos” (Aristóteles, *Ética*. 1100b 20; trad. 2018). De hecho, se debe acotar que incluso el desgaste de estos bienes no entra en consideración al momento de la valoración, véase esto en el caso de los coleccionistas, puede que el bien en cuestión tenga un alto nivel de desgaste, sin embargo, el valor suele ser más alto que el que tenía originalmente, con esto, una vez más, vemos que el valor no es algo intrínseco del bien, sino una valoración subjetiva. De esta manera, vemos como el valor de cambio de estos bienes no se oferta con el precio original ya que está ligado a las valoraciones subjetivas de los individuos.

## 5. Conclusión

En conclusión, encontramos que la teoría del valor subjetivo de Carl Menger proporciona un mejor marco explicativo a la hora de determinar cuáles son los factores más importantes a la hora de hallar el valor de un bien, esto queda demostrado por los diferentes fallos de la teoría del valor propuesta por Marx, la cual considera que el valor de cambio es el resultado del trabajo socialmente necesario. Uno de los primeros fallos que se pueden encontrar están relacionados con la omisión de la desigualdad que hay en las capacidades y habilidades humanas, lo cual afecta la calidad de una mercancía. Además de esto, encontramos que la medida del tiempo de trabajo puede llegar a ser problemática, esto queda demostrado con el ejemplo de las mercancías A y B. Además de lo



anterior, los postulados mengerianos abordan de manera holística la determinación del valor, ya que esta teoría muestra que el valor no es algo esencial de las mercancías, sino que está ligado a la percepción subjetiva de los individuos. Esto último queda patente, gracias a la resolución de la paradoja del valor, demostrando así, que la valoración subjetiva va a determinar el valor de una mercancía, sin olvidar la relación de tiempo y lugar. A su vez, se pudo encontrar que la teoría del valor-trabajo presenta dificultades al afrontar el mercado de segunda mano. Para Marx, el valor de cambio debería permanecer *ceteris paribus*, debido a que toda mercancía representa una cristalización del trabajo humano, de esta forma, todo bien que vuelva a ser ofertado debería mantener el precio original, no obstante, como se ha demostrado en la sección 4.3 el valor de cambio va a depender de las valoraciones subjetivas.

Otra cuestión relevante es la fecha de publicación de las obras de cada autor. El primer volumen de *El Capital* fue publicado en 1867, mientras que *Principios de Economía Política* de Menger vieron la luz en 1871. Ambos fueron escritos en alemán, lo que facilitaría la discusión académica entre dos propuestas completamente antagónicas. Con esto en mente, debemos preguntarnos si Marx conocía los hallazgos de Menger, ya que este presenta una teoría del valor mucho más robusta y, como se ha demostrado en todo el documento, es superior a la propuesta teórica de Marx. En última instancia, la teoría del valor subjetivo de Carl Menger ha demostrado ser mucho más apropiada y cercana a la realidad para comprender los factores que determinan el valor de un bien. Esto se debe principalmente a que trata el valor de manera integral, reconoce la subjetividad e integra las condiciones de tiempo y lugar, y cómo estas influyen en las valoraciones individuales. Finalmente, podemos concluir que la teoría de Menger ofrece una explicación sólida para comprender el valor de los bienes.

### **Conflicto de interés**

El autor declara no tener ningún conflicto de interés.

## Referencias

- Aristóteles. (2018). *Ética a Nicómaco*. Tecnos
- Marx, K. (1990 [1890, ed<sup>4</sup>]). *El Capital. Crítica de la economía política*. Tomo I. Progreso.
- Marx, K. (2010). *Salario, precio y ganancia. Trabajo asalariado y capital*. Centro de Estudios Socialistas Karl Marx.
- Menger, C. (2006). *El Método de las Ciencias Sociales*. Unión Editorial.
- Menger, C. (2016). *Principios de Economía Política*. Unión Editorial.
- Mises, L. (2021). *El Socialismo*. Unión Editorial.
- Mises, L. (2021). *La Acción Humana*. Unión Editorial.
- Platón. (2021). *Diálogos I, Cármenes*. Gredos.
- Smith, A. (1958). *La Riqueza de las Naciones*. Fondo de Cultura Económica.