



# Una crítica a la teoria del valor d'Adam Smith

---

TREBALL DE FINAL DE MÀSTER

**Alumne:** Jordi Aparicio Llorens

**Tutor:** David Pineda Oliva

Curs acadèmic 20/21

Universitat de Girona

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials

Màster en Economia de l'Empresa

# Índex

Resum .....	2
1. Introducció .....	3
2. La teoria del valor d'Adam Smith .....	4
2.1. Predecessors .....	4
2.2. La Riquesa de les Nacions .....	7
2.2.1. Fonamentació dels preus naturals .....	8
2.2.2. Components dels preus naturals .....	9
2.2.3. Preus naturals i preus de mercat .....	10
3. Crítica de la teoria del valor-treball .....	12
3.1. Valor d'ús i valor d'intercanvi .....	12
3.2. Preu natural i preu de mercat .....	15
3.3. Crítica a la teoria valor-treball .....	16
4. Teoria de la utilitat marginal .....	20
4.1. Història de la teoria de la utilitat marginal .....	20
4.2. Teoria de la utilitat marginal segons Carl Menger .....	21
4.3. La teoria del valor-treball <i>versus</i> la teoria de la utilitat marginal .....	25
5. Cas pràctic .....	28
6. Conclusions .....	30
7. Bibliografia .....	31
8. Annex .....	32

## **Resum**

La teoria del valor-treball d'Adam Smith ha generat profundes controvèrsies en la història del pensament econòmic. Una de les dificultats principals és la d'explicar la transmissió de valor des dels costos de producció als béns de consum. La revolució marginalista va suposar una entrada d'aire nou dins l'anàlisi econòmica que, alhora, va recuperar la tendència prèvia a Smith. En aquest treball tractaré la teoria del valor-treball de manera crítica i la compararé amb la teoria de la utilitat marginal.

**Paraules clau:** teoria del valor-treball, Adam Smith, teoria de la utilitat marginal, Carl Menger, anàlisi econòmica.

## **Abstract**

Adam Smith's labor theory of value has generated deep controversies in the history of economic thought. One of the main difficulties is to explain the transmission of value from production costs to consumer goods. Marginalist revolution was an entry of fresh air into the economic analysis that, at the same time, recovered the trend prior to Smith. In this work I will examine critically the labor theory of value and compare it with the theory of marginal utility.

**Keywords:** labor theory of value, Adam Smith, marginal utility theory, Carl Menger, economic analysis.

## 1. Introducció

En aquest treball exposaré la teoria del valor d'Adam Smith i en discutiré la seva plausibilitat. L'objectiu del treball és contrastar si la teoria del valor-treball de Smith constitueix una bona explicació del valor dels béns, així com contribuir en la discussió dels elements centrals de la teoria.

La metodologia del treball es basarà en la lectura dels textos escrits en relació a la teoria del valor d'Adam Smith, passant tant per textos clàssics de la història del pensament econòmic com per articles acadèmics actuals. Les diverses anàlisis dels autors escollits per la confecció del repàs literari formen part d'un conjunt heterogeni pel que fa el grau de simpatia envers la teoria de Smith: alguns d'ells es mostren més crítics (Kauder, Rothbard o Menger), d'altres més partidaris (Winfrey) i d'altres ofereixen una anàlisi més neutral (Robertson & Taylor o Schumpeter).

El treball està dividit en quatre parts. En la primera part (secció 2), exposaré la teoria del valor d'Adam Smith començant pels seus predecessors més directes (2.1) i seguint amb l'exposició de les idees centrals a tenir en compte en relació a la teoria del valor que es troben a *The Wealth of Nations*. En la segona part (3), criticaré dos dels elements centrals de la teoria del valor, la distinció entre valor d'ús i valor d'intercanvi (3.1) i la distinció entre preu natural i preu de mercat (3.2), i tancaré la secció amb una crítica general a la teoria del valor-treball (3.3). En la tercera part (4), exposaré la teoria de la utilitat marginal començant amb un breu repàs històric (4.1), seguint amb l'exposició de la teoria segons Carl Menger (4.2) i acabant parlant de les seves virtuts en relació a les mancances de la teoria d'Adam Smith (4.3). En l'últim apartat (5), tractaré un cas pràctic que em servirà per refutar empíricament la hipòtesi formulada per la teoria del valor-treball.

Finalment, conclouré que la teoria del valor-treball és una mala teoria del valor, ja que presenta tant contradiccions internes com problemes empírics i, a més, existeix una teoria alternativa (teoria de la utilitat marginal) molt més plausible a l'hora d'explicar quins són els determinants del valor dels béns.

## 2. La teoria del valor d'Adam Smith

### 2.1. Predecessors

Els predecessors d'Adam Smith més directes constitueixen una forta influència del seu pensament que es cristal·litza, sobretot, a través de les *Lectures* (1763). Més endavant, Smith defensaria tesis diametralment oposades a les que els seus predecessors s'adherien. Tot i així, crec que és important apuntar-ne les principals idees per ser conscients tant de les reminiscències que es deixen entreveure en la teoria del valor com de les contradiccions respecte allò defensat prèviament.

Robertson i Taylor (1957) se sorprenden de la distància que pren Smith respecte els seus predecessors més directes (Puffendorf, Carmichael i Hutcheson) pel que fa la teoria del valor. Argumenten que des d'Aristòtil s'havien assentat les bases teòriques idònies per desenvolupar una teoria del valor marginal –com seran més endavant les teories que postulen els anomenats *marginalistes* (Jevons, Walras i Menger)–, però Smith s'aparta de la tendència dels seus predecessors i aposta per una anàlisi del valor fonamentada en els costos de producció i no en les avaluacions subjectives dels individus. Smith deixa de banda elements clau per donar compte del valor dels béns, com són la utilitat o l'escassetat, i s'obsessiona pels costos de producció (especialment, pel treball).

El professor d'Adam Smith, Hutcheson, articula una teoria del valor a partir dels comentaris de Carmichael a l'obra de Puffendorf, *De Officio*. En els seus comentaris, Carmichael afirma que el valor d'un bé depèn de l'escassetat i de la dificultat d'adquirir-lo. Alhora, l'escassetat d'un bé és una combinació entre la demanda del bé i la utilitat que aquest pot proporcionar.

In general we may say that the value of goods depends on these two elements, their scarcity and the difficulty of acquiring them. Furthermore, scarcity is to be regarded as combining two elements, the number of those demanding (the good) and the usefulness thought to inhere in the good or service and which can add to the utility or pleasure of human life. (Robertson & Taylor 1957: 182)

Hutcheson afirma que el valor d'un bé depèn de l'ús que se'n faci en relació amb la satisfacció de necessitats vitals. Hutcheson afirma que el preu de mercat que reflecteixen no s'ajusta necessàriament al valor que tenen els béns. Els preus dels béns depenen de la combinació entre la demanda pel seu ús i de la dificultat d'adquirir-los.

The natural ground of all value or ~~price~~price is some sort of use which goods afford in life; this is prerequisite to all estimation. But the prices or values in commerce do not at all follow the real use or importance of goods for the support, or natural pleasure of life. [...] the prices of goods depend on these two jointly, the demand on account of some use or other which many desire, and the difficulty of acquiring or cultivating for human use. (Robertson & Taylor 1957: 183)

Hutcheson entén per “ús” tot allò que ens apropi a rebre cert grau de satisfacció independentment de si és necessari o no per la nostra supervivència. La “dificultat d’adquirir” s’explica en termes d’escassetat com totes aquelles circumstàncies que impedeixen la provisió suficient de béns per satisfer la demanda existent.

When there is no demand, there is no price, were the difficulty of acquiring never so great; and were there no difficulty of labour requisite to acquire, the most universal demand will not cause a price; as we see in fresh water in these climates. (Robertson & Taylor 1957: 183)

El reconeixement del paper que juga l’ús o la utilitat a l’hora de determinar el valor dels béns és un tret compartit tant en Hutcheson com en Puffendorf. Ambdós autors, tot i formular l’explicació del valor d’una manera diferent, creuen que la utilitat o l’ús que se li reconeix a un bé és un factor explicatiu cabdal del valor del bé.

Una de les diferències que Robertson & Taylor reconeixen entre Smith i els seus predecessors és que Smith no introdueix la idea de l’escassetat de forma explícita en la seva anàlisi del valor, a diferència dels seus predecessors escocesos. En *The Wealth of Nations*, Smith afirma que la “utilitat” o el “valor d’ús” no és necessàriament equivalent al seu “valor d’intercanvi”; com ens ho pretén demostrar amb el cas dels diamants<sup>1</sup>. Charmichael i Hutcheson empen els termes “ús” i “útil” per referir-se a quelcom capaç de satisfer una necessitat real, imaginada, bàsica o ornamental, Smith restringeix l’aplicació del concepte “utilitat” a un conjunt d’elements més restringit, en el qual no hi tenen lloc béns com els diamants<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> En canvi, les *Lectures* Smith remarca que la demanda dels metalls preciosos emergeix en part per la seva utilitat i en part per la seva bellesa i menciona que les qualitats d’utilitat, bellesa i escassetat són la raó per la qual els metalls preciosos tenen un preu tan elevat.

<sup>2</sup> Una possible explicació de la restricció del concepte d’utilitat d’Smith pot venir de la seva proximitat al moviment fisiòcrata, segons el qual només tenen valor les activitats productives (aquelles que emergeixen de treballar la terra).

Un dels predecessors del pensament que regeix a *The Wealth of Nations* és, curiosament, el propi Adam Smith. Aproximadament, tretze anys abans de la publicació de *The Wealth of Nations*, Smith va arribar a conclusions ben diferents sobre la teoria del valor. Les idees primerenques de Smith van ser recollides a través dels apunts de les conferències que va pronunciar al llarg de l'any 1763<sup>3</sup>. En l'edició de l'obra editada per Cannan, podem conèixer l'opinió primerenca d'Adam Smith sobre la relació entre abundància i escassetat:

It is only on account of the plenty of water that it is so cheap as to be got for the lifting; and on account of the scarcity of diamonds (for their real use seems not yet to be discovered) that they are so dear. (Smith 1763: 333)

En el paràgraf anterior, Smith afirma que l'alt valor dels diamants es deu a la seva escassetat per satisfer certs usos encara no del tot descoberts, però l'important és que reconeix que tant l'escassetat com la utilitat d'un bé a l'hora de satisfer certes necessitats són factors importants per explicar el valor d'un bé. Ens trobem davant d'una idea del valor propera a la teoria de la utilitat marginal, ja que apel·lar al concepte d'escassetat implica reconèixer que no es poden satisfer totes les necessitats dels individus amb plenitud, com veurem a la secció 4.2. Les necessitats dels individus, ja siguin necessitats indispensables per la supervivència o necessitats més refinades, emergeixen dels subjectes i allò que les satisfà (un bé o servei) adquireix valor precisament per posseir la capacitat de satisfer-les. Com veurem, aquesta consideració primerenca de Smith xocarà de ple amb la teoria del valor que ell mateix formularà posteriorment.

En les *Lectures*, Smith postula tres determinants del preu de mercat: la demanda, l'escassetat i la riquesa dels demandants. Smith diu que no existeix cap demanda per allò que no té cap utilitat, però a *The Wealth of Nations* deixa de reconèixer el paper important que juguen aquests tres conceptes a l'hora d'explicar el valor dels béns. En les *Lectures*, Smith reconeix la importància de la demanda d'un bé a l'hora de determinar-ne el seu preu de mercat (talment com feien els seus predecessors):

---

<sup>3</sup> Lectures on justice, police, revenue and arms: delivered in the University of Glasgow: eported by a student in 1763

In order to consider the means proper to produce opulence it will be proper to consider what opulence and plenty consist in, or what are those things which ought to abound in a nation. To this it will also be previously necessary to consider what are the natural wants and demands of mankind (Smith 1763: 333-4)

Robertson i Taylor (1957) apunten a dues possibles respostes explicatives del perquè de la reticència de Smith a acceptar la importància de la utilitat a l'hora d'explicar el valor. La primera resposta seria dir que Smith creu que el fonament de l'economia és l'intercanvi i no pas la recerca d'una major utilitat. Però sembla curiós que la posició que sosté que els fonaments d'una societat radiquin en l'intercanvi sigui una idea que porti a Smith a rebutjar la importància de la utilitat, ja que precisament l'intercanvi apareix gràcies a les diferents avaluacions subjectives dels individus sobre els objectes intercanviats. El subjecte *A* només estarà disposat a intercanviar el bé *x* pel bé *y* que posseeix el subjecte *B* si *A* creu que gràcies a l'intercanvi obtindrà una major utilitat i *B* acceptarà l'intercanvi només si creu que la seva utilitat incrementarà un cop hagi intercanviat el bé *y* pel bé *x*.

La segona possible resposta que apunten els autors per explicar l'omissió del concepte d'utilitat en Smith passa per la idea defensada per Smith que sosté l'existència d'una diferència entre els preus de mercat i els preus naturals. A *The Wealth of Nations*, Adam Smith afirma que cada bé té dos preus separats (preu de mercat i preu natural) i el que atorga valor al bé ve determinat pel seu preu natural que alhora ve determinat pels costos de producció.

## 2.2. La Riquesa de les Nacions

En aquest apartat exposaré la teoria del valor d'Adam Smith descrita en *The Wealth of Nations* i els arguments que la sostenen, tots ells posteriorment analitzats i criticats a l'apartat 3. Començaré l'apartat introduint les distincions principals que fa Adam Smith (valor d'ús-valor d'intercanvi, preu natural-preu nominal) per tal d'articular la seva teoria sobre el valor, anomenada recurrentment pels acadèmics com a teoria del valor-treball.

Cap el final del Capítol IV del Llibre I de l'obra *The Wealth of Nations*, Adam Smith introdueix la distinció entre “valor d'ús” i “valor d'intercanvi”:



The word value, it is to be observed, has two different meanings, [...] The one may be called "value in use;" the other, "value in exchange." The things which have the greatest value in use have frequently little or no value in exchange; and, on the contrary, those which have the greatest value in exchange have frequently little or no value in use. (Smith 1776: 25)

Smith posa l'aigua com a exemple de bé amb gran utilitat (valor d'ús), però amb poca capacitat de comprar res (valor d'intercanvi); en canvi, els diamants tenen poc valor d'ús (poca utilitat, en termes moderns), però es poden intercanviar per una gran quantitat de béns. Seguidament, Smith es proposa d'explicar en els tres capítols següents en què consisteixen els preus reals (o naturals) dels béns; quines són les parts que componen els preus naturals i els motius pels quals els preus de mercat deixen de coincidir temporalment amb els preus naturals<sup>4</sup>.

Un altre moviment que cal tenir en compte a l'hora d'avaluar el viratge intel·lectual de Smith és el dels fisiòcrates. Adam Smith va treballar com a tutor privat durant tres anys en els quals va viatjar a França, Suïssa i Itàlia, fins que l'any 1766 va fer una estada de nou mesos a Paris. En aquest període, Smith va conèixer Quesnay, Turgot i altres fisiòcrates que van tenir fortes repercussions intel·lectuals en el seu pensament (Hutchison 1988).

### 2.2.1. Fonamentació dels preus naturals

Smith afirma que, donada la divisió del treball, hom no és capaç de produir per ell mateix tots aquells béns i serveis necessaris per satisfer les seves necessitats. En aquest cas, hom ha de servir-se del treball d'altri especialitzat en la producció d'un bé o servei concret que pugui satisfer alguna de les seves necessitats. Per tal de proveir-se d'aquest bé o servei d'altri, hom ha d'haver intercanviat cert excedent del bé o servei que ha produït prèviament. Smith constata que el *preu real* d'un bé és equivalent a la quantitat de treball que aquest és capaç de comprar a través de l'intercanvi.

---

<sup>4</sup> Cal fer una apreciació terminològica. Per Smith, els béns tenen dos tipus de valor (valor d'ús i valor d'intercanvi) en diferent grau i, generalment, contraposats. Però alhora també tenen un preu natural (al qual Smith es refereix indistintament com a 'valor') que es basa en la quantitat de treball i un preu de mercat (aquest últim es pot equiparar al valor d'intercanvi).

Smith conclou que el treball és la mesura real del valor d'intercanvi dels béns, tot i que 'it is more natural, therefore, to estimate its exchangeable value by the quantity of some other commodity than by that of the labour which it can purchase'<sup>5</sup> i, encara, 'Hence it comes to pass that the exchangeable value of every commodity is more frequently estimated by the quantity of money, than by the quantity either of labour or of any other commodity which can be had in exchange for it'<sup>6</sup>.

Segons Smith, el valor de l'or, la plata i, en general, dels metalls que es fan servir per encunyar monedes és molt inestable degut a la manipulació constant de les autoritats monetàries. Per aquest motiu: 'But as a measure of quantity, [...], which is continually varying in its own quantity, can never be an accurate measure of the value of other commodities'<sup>7</sup>. Smith creu que la quantitat de treball és l'única mercaderia que manté el seu valor en qualsevol lloc i moment per la desutilitat que representa pel treballador:

In his ordinary State of Health, strength and soirits; in the ordinary degree of his skill and dexterity, he must always lay down the same portion of his ease, his liberty, and his happiness. (Smith 1776: 28)

Smith constata que el treball no varia mai de valor, sinó que és l'estàndard real i objectiu a través del qual les mercaderies poden ser estimades i comparades a través del temps. La quantitat de treball que conté cada bé és el seu preu real, mentre que el diner al que s'intercanvia cada bé representa només el preu nominal.

### 2.2.2. Components dels preus naturals

Adam Smith diu que el valor que el treballador afegeix a la mercaderia ha de servir per pagar el seu salari i per compensar el capitalista que ha avançat part del seu capital esperant uns beneficis superiors a la quantitat que ha invertit inicialment.

The value which the workmen add to the materials, therefore, resolves itself in this case into two parts, of which the one pays their wages, the other the profits of their employer upon the whole stock of materials and wages which he advanced. (Smith 1776: 42)

---

<sup>5</sup> *Ibid.*: 27.

<sup>6</sup> *Ibid.*: 28.

<sup>7</sup> *Ibid.*: 28.

Smith apunta que aquests beneficis són una part més del salari que es rep per un tipus de feina: el de dirigir. Un altre component del preu natural, a banda del salari i dels beneficis, és la terra. Smith afirma que el treballador ha de pagar una mena de llicència als propietaris de certes terres pel seu ús, aquestes constitueixen les rendes de la terra.

The real value of all the different component parts of price, [...], is measured by the quantity of labour which they can, each of them, purchase or command. Labour measures the value not only of that part of price which resolves itself into labour, but of that which resolves itself into rent, and of that which resolves itself into profit. (Smith 1776: 44)

L'anàlisi d'Adam Smith és que hi ha uns salaris, beneficis i rendes de la terra que determinen els preus naturals dels béns. Smith posa l'exemple del preu del blat: una part del preu es destina a pagar les rendes dels terratinents, una segona a pagar els salaris dels treballadors i una tercera a pagar els beneficis del granger. El preu natural es pot reduir sempre en aquests tres elements (salaris, beneficis i rendes) els quals, al seu torn, poden ser reduïts al treball, encara que no sempre els tres hi seran presents simultàniament en la producció d'un bé concret.

### 2.2.3. Preus naturals i preus de mercat

A *The Wealth of Nations*, Adam Smith s'interessa per les causes que determinen el creixement de la renda nacional. Smith afirma que la divisió del treball, nascuda a partir de l'intercanvi, n'és la causa principal. L'intercanvi entre consumidors i productors es du a terme a través d'uns preus de mercat. Adam Smith creia que els preus de mercat eren momentanis i depenien de la demanda i l'oferta de cada situació en concret, però no sempre s'ajustaven al seu preu natural. Adam Smith creia que a llarg termini el preu de mercat convergia al preu natural. Afirmava que valorar els béns amb diners (típicament, amb metalls preciosos) és inexacte degut al seu valor inestable, a diferència del treball, mercaderia que conserva un valor molt estable.

Adam Smith creu que a través del treball, a vegades es podran comprar més coses i a vegades menys, però no perquè el valor del treball variï, sinó perquè així ho fa el valor de les coses que es volen adquirir a través del treball.

Labour alone, therefore, never varying in its own value, is alone the ultimate and real standard by which the value of all commodities can at all times and places be estimated and compared. (Smith 1776: 51)

L'autor afirma que el preu real dels béns es mesura a través del treball, els diners en són només el valor nominal. Adam Smith pensa que el treball té sempre el mateix valor: una hora de feina és desagradable atemporalment i a-contextualment en les mateixes proporcions. El principal problema d'Adam Smith és creure que és el treball el que determina el valor dels béns i serveis i no al revés. Abans d'exposar la teoria del valor que considero correcta (teoria de la utilitat marginal), tractaré els principals problemes de la teoria del valor-treball d'Adam Smith i, finalment, parlaré de la seva aplicabilitat a través d'un cas pràctic.

### 3. Crítica de la teoria del valor-treball

En aquest apartat exposaré la meua crítica a la teoria del valor-treball de Smith (3.3), però abans parlaré de dues distincions importants per poder entendre la seva teoria del valor (3.1 i 3.2).

#### 3.1. Valor d'ús i valor d'intercanvi

Tal com apunta Rothbard (1995), abans d'Adam Smith s'entenia que el valor i el preu d'un producte eren determinats per la utilitat subjectiva que els consumidors atorgaven al bé i per la seva escassetat relativa. En els seus primers escrits, Smith reconeix la importància de l'escassetat relativa a l'hora de determinar el valor d'un bé. Fins i tot, soluciona el problema de la paradoxa de l'aigua i els diamants, apuntant que si l'aigua és tan barata malgrat la seva reconeguda utilitat és per la seva abundància i que si els diamants són tan cars tot i no ser indispensables per la supervivència és perquè escassegen.

Thus Smith points out in his lectures that a rich merchant lost in the Arabian desert would value water very highly, and so its price would be very high. Similarly, if the quantity of diamonds could 'by industry...be multiplied', the price of diamonds on the market would fall rapidly. (Rothbard 1995: 449)

Curiosament, a *The Wealth of Nations*, Smith és incapaç d'oferir una solució a la paradoxa anterior, malgrat haver-la resolt uns deu o dotze anys abans, i acaba proposant la teoria inèdita que he descrit a l'apartat 2. Rothbard descriu com Smith esvaeix les teories del valor que el precedien tot dient que la paraula 'valor' té dos significats diferents: valor d'ús i valor d'intercanvi.

Freqüentment, allò que té un gran valor d'ús (l'aigua, per exemple) té un baix valor d'intercanvi i allò amb gran valor d'intercanvi (diamants) no té un gran valor d'ús, Segons Smith. Aquesta proposta introdueix una distinció ad-hoc entre dues tipologies de valor que eximeix a Smith de l'explicació clàssica oferta tant per ell mateix deu anys abans com pels seus predecessors. La introducció d'aquesta distinció és fosca i no té un origen clar, però sí que presenta un problema des d'un punt de vista formal.

Introduir una categoria per explicar un fenomen quan aquest pot ser explicat amb el mateix èxit prescindint de la categoria introduïda constitueix una violació del principi de parsimònia emprat en la ciència moderna. El cas que ens ocupa és un exemple clar d'una violació a aquest principi, ja que es podia oferir una explicació reeixida del valor sense apel·lar a la distinció que fa Smith. A més, la distinció que proporciona Smith entre valor d'ús i valor d'intercanvi afegeix nous problemes a tenir en compte: existeix alguna relació entre les dues categories?; existeixen béns que tinguin tant valor d'ús com valor d'intercanvi?; a partir de quin punt exacte un bé passa d'una categoria a l'altra?

In Chapter 4, A. Smith completes the time-honored sequence: division of labor-barter-money and, [...], severs 'value in exchange' completely from 'value in use'. (Schumpeter 1954: 182).

Hom podria contra-argumentar l'objecció anterior tot dient que és necessària la introducció de la distinció entre valor d'ús i valor d'intercanvi per tal d'oferir una teoria del valor correcte. Tanmateix, John C. Winfrey (1993) ens ofereix una lectura sobre la teoria del valor de Smith que ens fa pensar que la distinció és introduïda per justificar els pressupòsits fisiòcrates que assumia Smith en relació a la diferència entre treball productiu i treball improductiu.

Winfrey creu que la distinció entre valor d'ús i valor d'intercanvi no només ataca la creença segons la qual els preus de mercat estan formats a partir de la utilitat subjectiva dels consumidors en relació a l'escassetat d'un producte, sinó que també ataca la idea que tot valor derivi de les necessitats subjectives dels consumidors. És en aquest sentit que Smith s'allunya del paradigma neoclàssic, segons el qual el valor s'explica en termes de la valoració que els consumidors fan de la unitat marginal adquirida d'un bé, tal i com s'estableix des de la revolució marginalista.

Winfrey argumenta que Smith es resisteix a acceptar la idea que les avaluacions dels consumidors en relació a l'escassetat dels béns i serveis reflecteixin adequadament el valor tant individual com social. Winfrey creu que Smith introdueix la tensió entre valor d'ús i valor d'intercanvi perquè tot i acceptar que les avaluacions subjectives dels individus es veuen reflectides en el preu de mercat –el valor d'intercanvi–, aquest no reflecteix el valor d'ús.

Winfrey creu que el motiu pel qual Smith nega que hi hagi una relació entre el valor d'ús d'un bé determinat i les avaluacions subjectives que els individus fan d'aquest bé és la creença que, des d'un punt de vista social, hi ha activitats que aporten més valor que d'altres. Aquesta creença descansa sobre el pressupòsit que hi ha activitats productives que contribueixen a un major creixement de la riquesa de les nacions i que es contraposen a les activitats improductives. La distinció entre activitats productives i activitats no productives té les seves arrels al moviment fisiòcrata al qual s'adscivia Adam Smith. Els fisiòcrates només reconeixien valor a aquells béns que provenien de l'agricultura, Smith ho expandeix als béns materials en general. Segons Smith, el treball produït en béns materials és treball productiu, però el treball destinat a la producció d'intangibles (e.g., serveis) és un treball improductiu<sup>8</sup>.

D'acord amb aquesta lectura, el valor d'ús dels béns derivaria de la seva capacitat per mantenir el treball productiu (en la terminologia de Smith). Això és, tots aquells béns que contribueixin al manteniment d'activitats que els fisiòcrates reconeixen com a productives (únicament els provinents de l'agricultura) tindrà un valor d'ús. Per altra banda, el valor d'intercanvi reflectirà les valoracions subjectives dels consumidors sense que necessàriament reflecteixin el seu valor "social"<sup>9</sup>.

Segons Winfrey, la tesi de Smith és que un mateix bé pot ser emprat per dur a terme tant activitats productives com activitats improductives, però el seu valor d'ús serà el màxim en el primer cas. Un país que tendeixi a escollir recurrentment la primera opció acabarà incrementant la riquesa de la nació. Winfrey conclou que existeix una diferència entre necessitats personals i necessitats socials i que Smith s'interessa per l'òptima satisfacció de les segones a través del treball productiu.

Smith's derailment of value theory from its journey was accidental in some respects and intentional in others. [...] He did intend to derail acceptance of the idea that market prices could represent social as well as individual values. (Winfrey 1993: 317)

---

<sup>8</sup> Smith creia que la feina dels treballadors improductius moria en el mateix moment de la seva producció, ja que no afegia cap valor a cap objecte particular.

<sup>9</sup> Segons Smith, el valor d'intercanvi es traduirà en el preu de mercat en un moment de temps determinat i que es contraposa amb el preu natural objectiu al voltant del qual gravita el preu de mercat de cada bé.

### 3.2. Preu natural i preu de mercat

El concepte 'escassetat', tan important en la teoria econòmica prèvia, no juga cap paper crucial a *The Wealth of Nations*. Smith no reconeix la importància de l'escassetat ni de la utilitat subjectiva a l'hora d'oferir una explicació de la determinació del valor. Smith s'allunya d'aquests conceptes per tal d'introduir-ne un de nou: el preu natural. El preu normal a llarg termini, preu d'equilibri o preu natural és el preu objectiu d'un bé al voltant del qual gravita el preu de mercat. A llarg termini, tot bé tendirà a ajustar-se a aquest preu natural. Smith, de nou, introdueix una nova distinció, aquest cop entre preu natural i preu de mercat.

El problema és que aquest preu natural no és cap preu real en absolut, l'únic preu real és el preu de mercat que és el resultat de la intersecció entre oferta i demanda. En tot cas, el preu natural pot ser una guia que indiqui la direcció a la que tendeix el preu d'un bé determinat, però no és quelcom que existeixi realment.

Value and price theory shifts, because of Adam Smith's unfortunate and dràstic change of focus in the *Wealth of Nations*, from prices in the real world to a mystical non-existent price in the never-never land of long-run 'equilibrium'. (Rothbard 1995: 450)

El preu natural és determinat pels costos de producció; i.e., totes les despeses pagades als factors de producció (treball, terra i capital). El treball rep salaris, la terra rep rendes i el capital rep beneficis. Pel que fa l'objectivitat del preu dels costos de producció, Smith comparteix un error amb els seus predecessors. Tal com apuntaran els economistes austríacs, el preu dels costos de producció no és intrínsec, sinó que ve determinat per les valoracions subjectives dels consumidors. Així, encara que acceptéssim la premissa d'Adam Smith que els costos s'igualaran al preu d'un bé determinat a llarg termini, no hi hauria cap motiu per acceptar, també, que els costos determinen el preu a llarg termini<sup>10</sup>.

Un dels problemes d'acceptar que els costos determinen el preu i no al revés apareix a l'hora de considerar aquells béns que no han sigut produïts i que, per tant, no s'ha hagut de remunerar cap factor de producció. Un exemple d'aquests béns són els recursos naturals, les troballes arqueològiques o els metalls preciosos. Aquests casos només es

---

<sup>10</sup> Al contrari, el valor esperat dels consumidors determina el valor dels costos; el cost depèn de la utilitat tant en el curt com en el llarg termini i no al contrari.



poden tractar a través de la teoria que Smith nega explícitament; és a dir, reconeixent que és la utilitat subjectiva el que determina els preus d'aquests béns i, aquests, els costos dels factors productius emprats per la seva obtenció<sup>11</sup>.

### 3.3. Crítica a la teoria valor-treball

La teoria del valor-treball d'Adam Smith afirma que el treball és la mesura real del valor d'intercanvi dels béns. Smith atorga valor a un bé determinat per la seva capacitat posterior de ser intercanviat per tal d'aconseguir satisfer necessitats a través de béns produïts per altres persones especialitzades en sectors diversos. És a dir, el valor dels béns es deriva de la seva capacitat posterior per ser intercanviats per altres béns i, en últim terme, per hores de treball, però aquesta teoria es presenta sense explicar quina és la motivació que fa que en primer lloc els béns que hom produeixi vulguin ser intercanviats. La teoria de Smith es pot presentar d'una manera més informal:

Jo produeixo una quantitat de béns, en consumeixo certa quantitat i la resta (la majoria) la intercanvio per altres béns. Segons Smith, el valor dels meus béns produïts equival al volum de béns que puc obtenir a través de l'intercanvi i aquests es poden unificar sota una mateixa unitat de mesura: el treball. Per tant, el treball és el valor real dels meus béns produïts.

Segons Smith, els béns que intercanviem contenen certa quantitat de treball que és intercanviada per una quantitat d'un valor equivalent quan duem a terme una transacció.

It was not by gold or by silver, but by labour, that all the wealth of the world was originally purchased; and its value, to those who possess it, and who want to Exchange it for some new productions, is precisely equal to the quantity of labour which it can enable them to purchase or command. (Smith 1776: 26)

El problema és que no hi ha res que expliqui perquè hem d'intercanviar aquests béns en primer lloc. Smith dona per descomptat que aquests béns s'intercanviaran per cobrir certes necessitats que la producció individual no pot cobrir, però en aquest punt és on rau el quid de la qüestió. Els béns adquireixen valor perquè se'ls reconeix la capacitat de

---

<sup>11</sup> Si el preu natural és el valor real dels béns, llavors Smith hauria de dir que ni els metalls preciosos ni els recursos naturals tenen valor.

satisfereix certes necessitats ordenades en una escala de preferències subjectiva. Aquesta és la motivació per l'intercanvi que apareix en primer lloc i que el mateix Adam Smith sembla insinuar al principi del Capítol V sense reconèixer-li la importància que es mereix:

Every man is rich or poor according to the degree in which he can afford to enjoy the necessaries, conveniences, and amusements of human life. (Smith 1776: 25)

És fàcil veure per què el raonament que ofereixo és correcte, ja que si no existís una motivació inicial per l'intercanvi que tingués com a objectiu la millora (o la creença que hi haurà una millora) de l'estat d'un individu, s'estaria dient que l'individu en qüestió està actuant o bé de forma cega o bé de forma irracional i, evidentment, aquestes dues opcions no són el cas (al menys, de forma generalitzada) quan té lloc un intercanvi.

Smith podria replicar que la creença que es millorarà l'estat a través de l'intercanvi explica les motivacions humanes, però no el valor. El valor, per Smith, seria quelcom que apareix posteriorment i independent de les motivacions humanes descrites, però això seria absurd. Si és cert que el valor que té un bé pot existir independentment del reconeixement que en fem els humans, llavors podríem afirmar sense cap incongruència que és possible imaginar-se un món sense humans en el que existissin béns amb valor. Però això sembla contra-intuïtiu, ja que entenem el valor com una propietat relacional: la pastanaga té valor pel conill perquè aquesta és capaç de satisfer la seva necessitat d'alimentació.

Com hem vist a l'apartat 2.2, Smith va un pas més enllà i afirma que el preu del bé es pot reduir al treball que hom ha esmerçat en produir-lo. Els béns s'intercanvien al mercat per quantitats que representen les hores de treball que hi ha al darrera. En aquest punt, Smith es troba amb una dificultat que ell mateix detecta: com és possible que una mateixa quantitat d'hores treballades pugui generar béns que són intercanviats a través de diferents preus?

Smith reconeix que hi ha béns la producció dels quals requereix un nivell d'esforç superior a d'altres i accepta que els diferents graus de dificultat a l'hora de produir un bé s'han de tenir en compte.

There may be more labour in an hour's hard work than in two hours' easy business; or in an hour's application to a trade which it cost ten years' labour to learn, than in a month's industry at an ordinary and obvious employment. (Smith 1776: 27)

Com es plasma aquest esforç en el preu? Smith respon que és difícil determinar una mesura acurada del treball, però aquesta s'acaba determinant gràcies a la negociació que té lloc entre oferents i demandants al mercat.

It is adjusted, however, not by any accurate measure, but by the higgling and bargaining of the market, according to that sort of rough equality which, though not exact, is sufficient for carrying on the business of common life. (Smith 1776: 27)

En aquest moviment, Rothbard hi detecta un argument circular: Smith pretén explicar el valor dels béns en termes de quantitat de treball i alhora constata que el valor de la quantitat de treball és determinat per la negociació del valor que es dona al mercat.

Yet here Smith fell into an iron trap of circular reasoning. For, like Ricardo and Marx after him, he attempted to explain prices and values by the quantity of labour, and then appealed to the settling of values on the market to determine what the 'quantity of labour' is, by weighting it by differences in the degree of labour hardship and toil. (Rothbard 1995: 453)

Crec, però, que l'objecció de Rothbard no és vàlida, ja que la distinció de Smith entre preu natural i preu de mercat eximeix a l'economista escocès d'incórrer en un argument circular. Smith podria contra-argumentar que el valor dels béns en termes del treball fa referència al preu natural, mentre que el valor que es negocia al mercat fa referència als preus de mercat. I tal com afirma Smith, aquests dos preus no tenen perquè coincidir necessàriament. Tanmateix, roman la crítica ja exposada a l'apartat anterior (3.2) referent a la distinció entre preu real i preu nominal.

Rothbard creu que Smith intenta fugir de la circularitat de l'argument anterior afirmant que a llarg termini els salaris per unitat de temps s'ajusten fins a convergir. Segons Smith, tots els humans naixem sense res que ens diferenciï i la nostra ment és com una *tabula rasa* (tots tenim les mateixes habilitats de partida). És a través de l'experiència i de l'educació que rebem que adquirim habilitats que ens diferencien dels nostres homòlegs. Segons Smith, un treballador professional –que ja porta anys a l'ofici–

guanya un salari superior a un treballador jove que acaba d'entrar al mercat laboral per tal de compensar els anys d'aprenentatge i el sou baix que rebia el principi:

Such talents can seldom be acquired but in consequence of long application, and the superior value of their produce may frequently be no more than a reasonable compensation for the time and labour which must be spent in acquiring them. (Smith 1776: 42)

L'important, per Smith, és que a llarg termini el sou mitjà que reben ambdós treballadors serà idèntic. El mateix passa amb els treballadors que només treballen durant una època de l'any o els que assumeixen feines amb un gran risc laboral; el seu salari per hora és superior per compensar el temps que no treballen i pel sacrifici superior, respectivament.

És fàcil, però, adonar-se que hi ha professions de certs sectors que obtenen un salari molt superior a les d'altres sectors. Smith respon a aquesta objecció afirmant que el salari superior es justifica perquè s'ocupa una posició de més responsabilitat o bé perquè l'ingrés mitjà en els llocs de treball on es cobra més és inferior al salari que es cobra perquè en un passat el salari va ser inferior o bé perquè en un futur ho serà.

Un altre problema de la teoria del valor-treball és posat de manifest per Joseph Schumpeter (1954), qui afirma que Smith entén el treball com una mercaderia (*commodity*) que manté un valor estable en el temps, però aquest reconeixement porta nous problemes per Smith. L'economista escocès explica que els preus de les mercaderies són determinats pels costos de producció (terra, capital i treball). Però si l'explicació anterior és correcta, aleshores s'està afirmant que el valor del treball ve determinat per ell mateix i ens tornem a trobar davant d'un argument circular: el treball és una mercaderia, però el seu valor ve determinat pels factors de producció (entre ells, el treball mateix). Per dissoldre aquest embolic, Smith hauria d'acceptar que o bé el treball no és una mercaderia o bé que el que determina el valor del treball no són els factors de producció, però ambdues alternatives implicarien renunciar a la teoria.

## 4. Teoria de la utilitat marginal

### 4.1. Història de la teoria de la utilitat marginal

Sovint, la història de la teoria de la utilitat marginal s'explica a partir de les obres de Jevons, Walras i Menger, però tal com afirma Kauder (1953) es poden trobar elements de l'anàlisi marginalista ja a partir d'Aristòtil. Els escrits d'Aristòtil en relació als elements subjectius de l'avaluació econòmica van influenciar a pensadors de l'Edat Mitjana, del Renaixement i de la Il·lustració. Kauder creu que hi ha autors coetanis a Adam Smith que van perfeccionar tant l'anàlisi, que es podria parlar de l'existència d'una teoria basada en la utilitat marginal.

Economic goods, as Aristotle pointed out, derive their value from individual utility, scarcity and costs. If the amount of goods is increasing the value decreases and can even become negative. Aristotle had at least some knowledge of the law of diminishing utility (Kauder 1953: 639)

L'escola italiana va fer un gran avenç en la teoria de la utilitat marginal, sobretot gràcies a Lottini, Davanzatti i Galiani. Segons Kauder, Galiani estableix que el valor es defineix com una ràtio entre la utilitat i l'escassetat; una disminució en l'escassetat implica una disminució en la utilitat i vice-versa. La ràtio anterior, però, no explica només el valor dels béns de consum, sinó que també explica el valor dels factors de producció.

The value of labor is determined by the peculiar utility and scarcity of the special kind of labor in demand. Talents and geniuses are much higher paid than the common laborer, because Nature produces and matures only a small number of able men. (Kauder 1953: 645)

Segons Galiani, no són els costos del treball el que determinen el valor, sinó que és el valor el que determina els costos del treball. Galiani, i més endavant Turgot, s'anticipa a una conclusió similar a la que arriba Böhm-Bawerk, seguidor de la teoria de la utilitat marginal de Menger, 150 anys abans de la publicació de la seva obra<sup>12</sup>. Finalment,

---

<sup>12</sup> Els economistes italians i francesos esmentats van defensar que el valor dels béns de consum determinava els costos de producció a través del mecanisme d'avaluació subjectiva dels béns. Però no van ser tan hàbils a l'hora d'explicar perquè una unitat d'un bé té el mateix valor que una altra unitat.

Galiani can easily show why gold is normally more valuable than bread. Yet why one slice of bread has the same value as another slice, why one ounce of gold has the same value as another ounce cannot be calculated with the help of Galiani's instruments. (Kauder 1953: 647)

Bernoulli explica perquè el valor de l'última unitat d'un bé correspon a la utilitat marginal, però no explica perquè aquest constitueix el fonament últim del valor d'un bé.

#### 4.2. Teoria de la utilitat marginal segons Carl Menger

Els autors descrits anteriorment contribueixen a través de diferents elements al que serà la teoria de la utilitat marginal. A continuació, exposaré la teoria de la utilitat marginal segons Carl Menger (1871) que em servirà per posar de manifest com d'allunyada es troba la teoria del valor de Smith de la teoria de la utilitat marginal que apareix entre 1871-73. El següent paràgraf és clau per entendre la teoria de la utilitat marginal proposada per Menger:

Quando, efectivamente, la necesidad de un bien es mayor que la cantidad disponible del mismo, se comprueba al mismo tiempo que, puesto que una parte de las correspondientes necesidades ha de quedar irremediamente insatisfecha, no se puede disminuir ninguna cantidad parcial de cierta importancia práctica sin que, al hacerlo, deje ya de satisfacerse, o no se satisfaga por completo, una necesidad que quedaba cubierta antes de que se produjera la citada eventualidad. (Menger 1871: 171)

La idea subjacent és que no es poden satisfer totes les necessitats quan la quantitat disponible d'un bé és insuficient. L'individu, per tant, haurà de prioritzar quines són les necessitats que prefereix satisfer dins d'una escala de preferències subjectiva. Les necessitats que prioritzi estaran situades en una posició superior dins l'escala de preferències. Si un individu posseeix una certa quantitat d'un bé (i l'està emprant en la seva totalitat per satisfer certes necessitats), aquest no podrà satisfer necessitats situades en una posició inferior en l'escala de preferències sense que irremeiablement hagi de renunciar la satisfacció d'una necessitat superior. Quan els agents econòmics se n'adonen que necessiten certs béns per la satisfacció de les seves necessitats i aquests són escassos, és quan aquests béns adquireixen valor.

El valor d'un bé emergeix de la relació entre la necessitat d'aquell bé i quantitat del bé disponible; aquesta relació també determina el caràcter econòmic del bé. La diferència

---

No serà fins la revolució marginalista que es donarà compte del mètode per calcular el valor (marginal) d'un bé concret.

entre ambdós fenòmens –valor i caràcter econòmic– rau en un fet epistèmic. Per una banda, la relació quantitativa entre necessitat i quantitat disponible determina el caràcter econòmic dels béns, ja que els béns que es trobin en aquesta relació seran béns de la nostra economia. Per altra banda, el coneixement del fenomen anterior ens fa ésser conscients de la significació que tenen els béns envers les nostres vides. Aquesta presa de consciència és el que ens permet reconèixer el valor que certs béns tenen per nosaltres.<sup>13</sup>

Menger exposa el cas d'un home que viu en una selva que disposa de centenars de milers d'arbres. Si aquest home només necessita vint arbres durant la seva vida per satisfer les seves necessitats (escalfar-se, menjar-ne els fruits, protegir-se de la pluja, etc.), no es veurà afectat si un incendi en crema uns quants (posem-ne un miler). Però si la selva disposés només de 20 arbres, els necessaris perquè l'home pogués sobreviure durant tota la seva vida, aleshores no podria permetre's la pèrdua de cap arbre sense que es veiés condemnat a passar gana, fred o, al menys, a no poder satisfer les seves necessitats amb la mateixa completesa que abans. Per tant, en el segon cas, i a diferència del primer, els arbres tenen valor.

Mentre es mantingui la relació que fonamenta el caràcter no-econòmic d'un bé, la satisfacció de les necessitats cobertes a través del bé no dependran de cap unitat concreta. El bé adquirirà un caràcter econòmic quan la falta d'una unitat impliqui la renúncia de la satisfacció d'alguna necessitat prèviament coberta. En aquest punt, el bé començarà a tenir valor perquè l'individu reconeixerà que la pèrdua d'una unitat implicarà una disminució del seu benestar.

Menger afirma que el que distingeix un bé econòmic d'un bé no-econòmic és que en el primer cas la quantitat disponible és inferior a les necessitats que pot satisfer el bé i en el segon cas la quantitat disponible del bé és suficient per, com a mínim, satisfer totes les necessitats que hom espera del bé. Així, els béns econòmics tenen valor, però els

---

<sup>13</sup> Menger diria que el caràcter no-econòmic d'un bé consisteix en què la necessitat (o necessitats) que és capaç de satisfer aquest bé és menor que la quantitat disponible de bé. Una formulació més acurada d'aquest concepte podria ser la següent:  $x$  és un bé no-econòmic si i només si la quantitat disponible de  $x$  supera la necessitat per la possessió d' $x$  i existeix una necessitat per la possessió d' $x$ . Imaginem el cas d'una tribu que viu al costat d'un riu el cabal del qual és sempre abundant. L'aigua, en aquest cas, malgrat ser necessària per la tribu a l'hora de satisfer les seves necessitats, serà un bé no-econòmic, ja que la quantitat disponible serà tan extremadament gran que per molt que el cabal del riu disminuís en gran magnitud, la tribu podria seguir satisfent les necessitats que impliquessin l'obtenció d'aigua sense cap problema.

béns no-econòmics no en tenen. En ambdós casos, però, el bé disposa d'una *utilitat*. Menger defineix la utilitat com la capacitat que té quelcom de servir per satisfer qualsevol necessitat humana i aquesta capacitat és coneguda<sup>14</sup>.

El valor d'un bé emergeix del reconeixement que sense la possessió del bé (o d'unes determinades unitats del mateix), no es podrien satisfer les necessitats que l'individu considera necessàries pel seu benestar. El valor dels béns no és arbitrari, la consciència que la conservació i el benestar de la vida depèn de la disposició d'un bé o una quantitat de béns determinada forma part dels orígens de la seqüència mental que acaba atorgant valor a un determinat bé. No podríem reconèixer valor als béns que tenim consciència que són dispensables per la satisfacció de les nostres necessitats.

Pot donar-se el cas que els homes puguin equivocar-se a l'hora de calcular el valor de certs béns i acabar atribuint valor a coses que, en realitat, no en tenen. Els homes poden equivocar-se en calcular el valor dels béns, de la mateixa manera que apareixen errors en altres matèries del coneixement humà. Poden opinar erròniament que la satisfacció més o menys completa d'una necessitat depengui d'un bé o d'una quantitat de béns<sup>15</sup>.

El valor dels béns es fonamenta en la relació dels béns d'acord amb les nostres necessitats i no amb els béns mateixos. Si varien les circumstàncies, pot modificar-se, aparèixer o desaparèixer el valor d'un bé determinat. Així doncs, el valor no és quelcom intrínsec als béns, no és una qualitat inherent dels mateixos a diferència del que creu Adam Smith. El valor és un judici que fan els agents econòmics sobre la importància que un bé representa pel seu benestar i, per tant, el valor és quelcom que existeix només en la consciència de l'individu.

El valor és una propietat relacional i subjectiva dels béns. És relacional en el sentit que s'atorga valor a un bé determinat quan aquest és capaç de satisfer certes necessitats; existeix una relació entre béns i satisfacció de certes necessitats. I és subjectiu atès que les necessitats de cada individu són heterogènies. Si bé és cert que hi ha certes necessitats que són universalment compartides (objectives) com la necessitat de menjar o dormir, la concreció particular d'aquestes necessitats serà diferent segons l'entorn i, suposant que ens trobem en un estadi prou avançat de riquesa econòmica, les necessitats més bàsiques seran generalment cobertes, de manera que la disputa sobre com assignar

---

<sup>14</sup> El concepte d'utilitat és un pressupòsit general de la qualitat dels béns, segons Menger.

<sup>15</sup> En aquests casos parlaríem d'un valor imaginat, en terminologia mengeriana.



els recursos escassos es transposarà en el camp de necessitats més dispensables per la supervivència.<sup>16</sup>

Un cop constatat que tot valor és una translació de la significació que té per nosaltres la satisfacció d'una necessitat concreta al bé econòmic, Menger parla dels mecanismes per establir la magnitud de valor de cada bé concret. L'autor creu que la dilucidació del mecanisme segons el qual s'estableix la magnitud de valor atorgat a cada bé es desdobra en dues tasques paral·leles: la d'establir la importància de la satisfacció d'una necessitat concreta (factor subjectiu) i la d'entendre quins béns serveixen per satisfer certes necessitats (factor objectiu).

El primer factor té a veure amb les diferents escales de preferència subjectives de satisfacció de necessitats. Tots els agents econòmics avaluen la importància relativa de tots els actes concrets. El coneixement de la diferent significació que té pels homes la satisfacció de diverses necessitats és la diferència del valor dels béns.

El segon factor té a veure amb la dependència objectiva entre determinades satisfaccions de necessitats i béns concrets. La majoria de béns són capaços de satisfer un conjunt de necessitats. Una quantitat de béns serveix per satisfer certes necessitats, els homes començaran per cobrir aquelles necessitats la significació de les quals tingui la màxima importància per ells.

Si después les sobra algo, lo emplearán en la satisfacción de aquellas necesidades que siguen, en orden de importancia, a las primeras ya satisfechas, y seguirán así con las posibles porciones restantes, según el grado de importancia de las necesidades.  
(Menger 1871: 188)

Per determinar el valor exacte que per un agent econòmic té cert bé només cal que ens preguntem pel valor de la satisfacció de la necessitat que no podria satisfer-se en retirar-li a l'agent una unitat del bé (una unitat *marginal*). En altres paraules, el que determina el valor d'un bé correspon al valor de l'última necessitat que és capaç de satisfer. El valor de l'última necessitat serà inferior al valor de les necessitats situades en una posició superior dins l'escala de preferències del subjecte.

---

<sup>16</sup> Tanmateix, es pot procedir en el debat mantenint-se neutral sobre l'objectivitat o subjectivitat de les necessitats. Menger es limita a exposar que el valor es fonamenta en la utilitat marginal que aporta l'última unitat d'un bé determinat. La contraposició subjectiu-objectiu és una diferenciació pròpia que té un mer caràcter explicatiu.

En el cas que existissin dos béns capaços de satisfer una mateixa necessitat, posem per cas que el blat i l'ordi serveixen ambdós per satisfer la gana, englobaríem aquests dos aparents béns sota una mateixa categoria. De manera que deixarien de considerar-se com a “blat” i “ordi” i passarien a catalogar-se “aliments”. Depenent de com definim la necessitat en qüestió, obtindrem una taxonomia diferent dels béns que són capaços de satisfer-la. És perquè existeix una necessitat que apareixen certes categories útils associades a la satisfacció de les mateixes i no pas al revés.

Menger ens proposa l'exemple del pagès que destina el seu blat en la satisfacció de diferents necessitats: en primer lloc, en alimentar-se a ell i a la seva família; en segon lloc, a disposar de prou llavors per la següent collita; en tercer lloc, a alimentar el seu bestiar i, en quart lloc, a fabricar cervesa. Aquesta escala subjectiva de preferències serveix per mostrar com s'assigna valor a un bé determinat. Si el pagès només disposés de la quantitat de blat suficient per satisfer la tercera necessitat, aleshores el valor del blat seria equivalent a la satisfacció d'alimentar el seu bestiar. Si, el pagès només disposés d'una quantitat de blat suficient per la següent collita, el valor que atorgaria al mateix bé, el blat, seria molt més elevat, ja que una unitat menys del bé implicaria renunciar la satisfacció d'una necessitat situada més amunt en l'escala de preferències. Per últim, si el pagès disposés d'una quantitat que li permetés tan sols alimentar-se a ell i la seva família, el valor que atorgaria al blat seria el més elevat possible, ja que renunciar a unitats de blat en aquesta situació el portaria a la privació de la satisfacció de la necessitat més rellevant de totes.

#### 4.3. La teoria del valor-treball *versus* la teoria de la utilitat marginal

La teoria del valor-treball proposada per Adam Smith defensa que els costos de producció –terra, capital i treball (tot i que tots ells es poden reduir al treball)– són els determinants del preu natural. Hem vist que aquesta tesi és coherent amb la distinció entre preus de mercat i preus naturals de Smith, tot i ser una distinció que presenti problemes. Aquesta teoria també permet a Smith mantenir-se fidedigne a les seves conviccions fisiòcrates, segons les quals existeix un treball productiu (sorgit de la terra i les manufactures) i un treball improductiu. A més, Winfrey (1993) creia que aquesta distinció justificava una altra distinció smithiana entre valor d'ús i valor d'intercanvi.

Distinció que Adam Smith adopta després d'adonar-se que la utilitat (total) no serveix per explicar el valor dels béns i serveis que és assignat a través del mercat.

Tanmateix, és la consideració de la utilitat total el que porta a Smith a un error que farà estralls en l'avenir de gran part de la teoria econòmica posterior. No és fins la revolució marginalista, encetada als volts dels anys 70 del segle XIX, quan s'ofereix una teoria del valor capaç d'explicar la diferència de preus de mercat: la teoria de la utilitat marginal. L'encert dels marginalistes posa punt i final a una teoria del valor-treball que, com hem vist, compromet al seu defensor a haver de suposar una gran quantitat de premisses difícils de justificar.

La teoria de la utilitat marginal defensada tant per Menger com per Walras i Jevons considera que el valor és un judici subjectiu que els individus fan d'un bé concret i la magnitud a través del qual el quantifiquen depèn del que pugui satisfer una unitat marginal del mateix bé. A partir d'aquest punt de la història del pensament econòmic, queda articulada una teoria del valor que es contraposarà amb la teoria del valor-treball d'Adam Smith i que assentarà els principis econòmics de la teoria del consumidor neoclàssica.

El problema de la lectura de Smith sobre la "paradoxa" dels diamants i l'aigua és que aquesta teoria es fixa en la utilitat absoluta i no en la utilitat marginal. Si considerem el problema tenint en compte la utilitat absoluta, llavors observem que el preu no s'ajusta a la utilitat que diríem que té l'aigua per sobre els diamants. Però si ho fem tenint en compte la utilitat marginal, aleshores és possible oferir una explicació del perquè els diamants tenen un preu molt superior al de l'aigua.

A més, la teoria de la utilitat marginal té en compte la importància de dos conceptes clau per tal d'explicar els preus de mercat, com són la utilitat i l'escassetat. La rellevància d'aquests dos conceptes com a causes explicatives del valor és negligida per Smith en *The Wealth of Nations*, tot i que reconeguda en les conferències d'anys abans. La utilitat i l'escassetat juguen un paper nul en la determinació del preu natural (que correspon al valor objectiu d'un bé), però serveixen per explicar el preu de mercat.

No obstant, Smith creu que el preu de mercat és una aproximació que gravita al voltant del preu natural amb un ajust més o menys acurat depenent de la demanda i l'oferta

existent en un moment concret<sup>17</sup>. Això implica afirmar que el preu de mercat és com una mena de miratge i que, per tant, ni la utilitat ni l'escassetat són rellevants a l'hora d'explicar el valor real dels béns. En canvi, la teoria de la utilitat marginal constata que les avaluacions subjectives dels individus sobre la importància d'un bé (això és, la demanda per un bé) en relació amb la seva escassetat són els determinants del valor, el qual equival a la utilitat marginal. El caràcter marginal del valor que advoquen els teòrics marginalistes es contraposa amb la teoria del valor objectiu d'Adam Smith:

Lo único objetivo son las cosas o, respectivamente, las cantidades de cosas, y su valor es algo esencialmente distinto de ellas, es un juicio que se forman los hombres sobre la significación que tiene la posesión de las mismas para la conservación de su vida o, respectivamente, de su bienestar. (Menger 1871: 178)

La teoria del valor de la utilitat marginal permet resoldre l'aparent paradoxa de l'aigua i els diamants sense haver d'apel·lar a distincions dubtoses com fa la teoria del valor-treball de Smith. D'acord amb la teoria de la utilitat marginal, el valor dels diamants és molt superior al de l'aigua perquè la quantitat d'aigua és tan gran que renunciar-ne una unitat de la mateixa no implica la insatisfacció d'una necessitat gaire important. En canvi, la quantitat disponible dels diamants és minsa, això fa que una unitat marginal més o menys de diamants implica canvis profunds en la satisfacció de certes necessitats rellevants.

---

<sup>17</sup> Cal aclarir que demanda i utilitat són conceptes que estan molt lligats dins de la teoria de la utilitat marginal, ja que és la recerca d'un increment de la utilitat a través de la satisfacció d'una necessitat el que genera una demanda sobre un bé particular.

## 5. Cas pràctic

En aquest apartat mostraré que un mateix producte pot tenir preus de mercat diferents tot i estar fet a través d'uns mateixos factors de producció. Aquesta divergència de preus no es pot justificar per cap diferència en els costos de producció, ja que els components emprats per cada un són o iguals o molt semblants. L'únic que sembla poder explicar la diferència en els preus és la capacitat per discriminar preus segons el tipus de consumidor al que vagi dirigida la venda. La captura de l'excedent del consumidor és un dels objectius de moltes empreses que aprofiten la màxima disposició a pagar dels consumidors per tal de maximitzar els beneficis

La hipòtesi que vull contrastar és la de si els factors de producció (potencialment reduïbles tots ells al treball, segons Smith) determinen el valor d'un bé. Negaré aquesta hipòtesi a través de tres exemples concrets en què un mateix producte, presentat de formes diferents, té un preu de mercat diferent. Un defensor de Smith podria dir que m'estaria limitant a exposar el preu de mercat tot deixant de banda el preu natural, però això és poc plausible tenint en compte que històricament els preus que exposaré han romàs estables en el temps i es preveu que segueixin divergint en la mateixa proporció degut a la diferent disposició a pagar dels seus respectius demandants.

Respecte els casos que comentaré, cal dir que són productes que contenen el mateix article, però amb un empaquetat diferent. Tot i així, la diferència de preu de l'empaquetat no és suficient per justificar la diferència en el preu final.

En primer lloc, tenim l'Adam S (Il·lustració 1). Aquest producte es distribueix a través de dues marques diferents amb un empaquetat diferent. Observem a la Taula 1 (Annex) que el producte venut a través de l'empaquetatge de la marca de SilexD (220277) té un preu de cost superior (2,4€) al mateix producte venut a través de la marca Alive (20607), que té un preu de cost de 2,33€. Tanmateix, observem que el preu de venda del 20607 és de 5,84€, mentre que el preu de venda del 220277 és de 5,21€. Per tant, el 220277 amb un preu de cost superior té un preu de venda inferior (2,4€ i 5,21€, respectivament) al 20607 amb un preu de cost de 2,33€ i un preu de venda de 5,84€.

El fenomen anterior seria inexplicable a través de la teoria del valor-treball de Smith. La teoria prediria que aquell bé amb un cost superior haurà de tenir un valor (preu natural)

més elevat<sup>18</sup>. Però, paradoxalment, això no es correspon amb la realitat. L'explicació d'aquest fet té a veure amb el tipus de consumidor al qual es pretén arribar a través de cada marca. El producte ofert a través de la marca Alive (20607) es ven a un preu superior perquè forma part d'una marca que es presenta com a més luxosa que la marca SilexD. Aquesta última, en canvi, busca ser venuda més massivament i destaca per la seva exclusivitat, sinó que pretén inundar el mercat a través d'una estratègia de preus més baixos que la competència.

El mateix passa en el cas de l'Adam L (Il·lustració 2), que amb un preu de cost molt semblant en ambdós formats, es ven a un preu final molt dispar (11,16€ i 7,71€). De nou, aquesta explicació encaixa amb l'exposada en l'apartat anterior. A més, cal dir que SilexD és una marca en auge les vendes de la qual es concentren en països amb menys renda per càpita (Xina, Amèrica del Sud, països de l'est, etc.) que les vendes d'Alive.

Pel que fa les Kegel Balls (Il·lustració 3), també hi trobem una diferència en els preus de venda i una petita diferència en els preus de cost (degut a les diferències de l'empaquetatge). Tot i així, el producte base és idèntic i l'únic que pot explicar una variació del preu té a veure amb el tipus de consumidors.

Els tres casos anteriors comparteixen un mateix determinant que explica les diferències de preus: la disposició a pagar dels individus. Aquesta neix de les avaluacions subjectives dels individus, les quals són heterogènies. Observem que en cap cas podem afirmar que la diferència en els preus de venda s'explica per una diferència en els costos de producció. Si bé és cert que hi ha una diferència en els preus de cost, aquesta és mínima i no és proporcional a la diferència dels preus de venda.

Per tant, la teoria del valor-treball de Smith no aconsegueix explicar aquest fenomen sense apel·lar als preus naturals. Però ja hem dit que és dubtós pensar que els preus "naturals", en cas d'existir, siguin idèntics o proporcionals amb el seu preu de cost, ja que si ens fixem tant en la trajectòria d'aquests preus com en el tipus de consumidors als que van dirigits cada un d'ells, arribarem fàcilment a la conclusió que és pertinent suposar que seguirà havent-hi una discrepància en els preus de venda.

---

<sup>18</sup> Els preus de cost divergeixen per la diferència en l'empaquetatge, però el cost de l'article base és el mateix en ambdós casos.

## 6. Conclusions

La teoria del valor-treball formulada per Adam Smith presenta una sèrie de problemes conceptuals que dificulten l'acceptació d'alguns dels pressupòsits que requereix: la distinció entre preu de mercat i preu natural o entre valor d'ús i valor d'intercanvi. A més, l'acceptació de tal teoria deriva en una anàlisi circular, tal com hem vist a 3.3. Considero que l'error principal de la teoria neix de la motivació inicial de voler explicar el valor a través de la utilitat total i d'obviar conceptes importants com la utilitat o l'escassetat. És en aquest punt on els marginalistes aconsegueixen oferir una bona explicació dels determinants del valor, ja que posen el focus d'atenció en la utilitat marginal. D'aquí en neix la seva teoria de la utilitat marginal, la qual suposa un gir de 180 graus per la història del pensament econòmic i és capaç d'explicar tant a nivell teòric com pràctic com els humans atorguem valor als béns.

La conclusió del meu treball és, doncs, que la teoria del valor-treball d'Adam Smith és una mala teoria del valor, ja que implica l'acceptació de pressupòsits dubtosos, presenta problemes interns i no s'ajusta al que passa a la realitat. Adam Smith va fer molt bones contribucions en el camp de l'Economia, però la teoria del valor-treball representa un retrocés difícil de conciliar tant amb els seus predecessors com amb els seus successors qui defensaven teories del valor centrades en la utilitat i l'escassetat.

## 7. Bibliografía

- Hutchison, T. (1988). *Before Adam Smith: The Emergence of Political Economy*, Oxford: Blackwell.
- Kauder, E. (1953). Genesis of the Marginal Utility Theory: From Aristotle to the End of Eighteenth Century, *The Economic Journal*, 63(251): 638-50.
- Menger, C. (1871). *Principios de Economía Política*, Union Editorial: Madrid.
- Robertson, H. & Taylor, W. (1957). Adam Smith's Approach to the theory of value, *The Economic Journal*, 67(266): 181-98.
- Rothbard, M. (1995). *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought* (Volum 1), Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*, New South Wales: Allen & Unwin.
- Smith, A. (1763). *Lectures on Jurisprudence*, Oxford: Clarendon Press.
- (1776). *The Wealth of Nations*, Londres: Everyman's Library.
- Winfrey, J. (1993). Derailing value theory: Adam Smith and the aristotelian tradition, *Journal of the History of Economic Thought*, 15: 301-19.



## 8. Annex



*Il·lustració 1: Adam S*



*Il·lustració 2: Adam L*



*Il·lustració 3: Kegel Balls*

		pc	pv
Adam S	20607	2,3361	5,8411111
	220277	2,3998	5,2093968
Adam L	20617	3,187708	11,16761
	220871	3,236458	7,7173566
Kegel Balls	40563	1,458438	3,1256231
	40601	1,424583	3,4588462

*Taula 1:* Preus dels productes