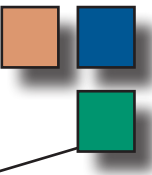


EjES



ARTÍCULOS

Armando Di Filippo - Alberto Gandulfo y Alejandro Rofman
Gerardo Sánchez- María Valentina Locher y María José Haberkorn -
Ignacio Trucco, Nicolás Brunner, Cecilia Piloni y Leticia Leiva -
Claudio Coronel

LA NOCIÓN DE PODER EN EL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO

The notion of power in Latin American structuralism

por Armando Di Filippo

RESUMEN

Armando Di Filippo es Magister en Ciencias Económicas. ESCOLATINA. Universidad de Chile y Licenciado en Ciencias Económicas. Universidad Nacional del Litoral. Argentina. Consultor de la Comisión Económica para América Latina (PNUD, CEPAL/ONU), SELA, CELADE, FLACSO y otros Organismos Internacionales. Profesor de posgrado en numerosas Universidades, como Stanford University, el Institute des Hautes Études de L'Amérique Latine, Sorbonne Nouvelle, Paris III y el Instituto de Estudios Internacionales, de la Universidad de Chile, entre otros. Publicó numerosos artículos y libros sobre el desarrollo de América Latina desde el punto de vista del estructuralismo latinoamericano sobre el cual también teorizó.

Una manera significativa de evaluar las contribuciones y limitaciones de la corriente estructuralista de economía política, que nació en América Latina en los años cincuenta, es encuadrarla en un marco sistémico que permita sustentar el concepto de asimetrías de poder aplicable a las sociedades humanas, como sugeriremos en estas notas. Lo que caracteriza a esta corriente de pensamiento es que sus categorías económicas pueden articularse en torno al concepto de (asimetrías de) poder estructurado, examinado multidimensionalmente. Este abordaje posibilita una articulación teórica de los temas propiamente económicos con las otras dimensiones de las sociedades humanas, como por ejemplo, las socio-culturales y políticas. Por lo tanto, los conceptos de sistema y de poder estructurado a los que aludiremos son de naturaleza multidimensional.

Palabras clave: asimetría, teoría estructuralista, economía política, periferia.

ABSTRACT

The structuralist political economy paradigm was born in Latin America in the 1950s. One significant way to evaluate its contributions and limitations is to build a systemic framework supporting a concept of power asymmetries applicable to every human societies. As we suggest in this paper, the main characteristics of this school of thought reside in its economic categories and their articulations around the concept of (asymmetries of) structured power while this can be examined multidimensionally. Such an approach enables a theoretical articulation of the strictly economic issues with the other dimensions of human societies, for instance, socio-cultural and political ones. Therefore, the concepts of system and structured power to which we allude relate to a multidimensional nature.

Keywords: asymmetry, structuralist theory, political economy, periphery.

Recibido: 4 de abril 2018

Aceptado: 30 de abril 2018

INTRODUCCIÓN

Las ideas que se rescatan en este artículo tienen como hilo conductor los diagnósticos y propuestas del «último Prebisch» reflejadas en su libro *Capitalismo Periférico: crisis y transformación* (1981), donde trata de asimilar y sintetizar no solo todas las experiencias de su larga vida pública e intelectual, sino también los trabajos de muchos pensadores latinoamericanos que se vieron influidos por sus ideas y, de manera conjunta, contribuyeron a elaborar esa corriente de pensamiento que conocemos como *estructuralismo latinoamericano*. Uno de los rasgos que, además de en el propio Prebisch, está claramente presente en los más destacados representantes de esta escuela de pensamiento (Celso Furtado, Osvaldo Sunkel, Aníbal Pinto, y Aldo Ferrer) fue la multidimensionalidad de sus enfoques y, en particular, el uso de la noción de poder (Di Filippo, 2009 y 2012).

En el marco de sus conceptualizaciones sobre el sistema económico y sobre la *estructura social* de la periferia latinoamericana, Prebisch (1981) observó:

Conforme la técnica va penetrando en la estructura social sobrevienen mutaciones que se reflejan en la *estructura del poder*. Se amplían los estratos intermedios y, a medida que avanza el proceso de democratización, su *poder sindical* y *político* se despliega y contrapone cada vez más al *poder económico* de quienes, sobre todo en los estratos superiores, concentran la mayor parte de los medios productivos. Asimismo, en esos estratos se encuentra principalmente la fuerza de trabajo con *poder social*. Estas relaciones de poder entre estratos superiores e intermedios se manifiestan tanto en la órbita del mercado como en la del Estado. Se desvuelve de

esta manera una presión cada vez mayor para compartir los frutos del incremento de la productividad. Y a medida que este compartimiento se consigue, tiende a extenderse socialmente hacia abajo la imitación de las formas de consumo de los centros, especialmente en los estratos intermedios. Pero el privilegio se concentra especialmente en los estratos superiores.

Esta doble presión [desde las órbitas del mercado y del Estado] se manifiesta a través de un aumento de las remuneraciones de la fuerza de trabajo, sea para mejorar su participación en el fruto de la productividad, o para resarcirse de la incidencia desfavorable de ciertos factores, sobre todo de las cargas fiscales que recaen, directa o indirectamente, sobre aquella y con las cuales el Estado hace frente a la tendencia a su crecimiento.

El *poder burocrático* y el *militar* tienen su propia dinámica en el aparato del Estado, apoyada en el *poder político*, principalmente de los estratos intermedios. Y a favor de ella [es decir a favor de aquella dinámica] se despliegan las actividades estatales más allá de consideraciones de economicidad, tanto en lo que concierne a la cuantía y diversificación de sus servicios como a la absorción espuria de fuerza de trabajo.

De esta manera el Estado, mediante el crecimiento del empleo y de los servicios sociales, trata de corregir la insuficiencia absorbente del sistema y su inequidad distributiva; lo cual es un factor importante en su hipertrofia.

Expresado lo anterior en pocas palabras: la distribución del fruto de la creciente productividad del sistema es fundamentalmente el resultado del *juego cambiante* de las relaciones de poder, sin excluir, desde luego, las diferencias individuales de capacidad y dinamismo. (p. 42)¹

¹ Los destacado en *cursiva* son míos

CONTENIDO DE ALGUNOS CONCEPTOS BÁSICOS

En lo que sigue, este artículo trata de enmarcar conceptualmente las nociones de sistema, de estructura social y de poder *inspirándose libremente* en las ideas del estructuralismo latinoamericano en general, y de Prebisch en particular, con la pretensión de resaltar la importancia teórica y práctica de esas categorías que utiliza en su argumentación. Todas las formas de poder (sindical, político, económico, social, burocrático, militar, etcétera) de las que habla Prebisch en la larga cita del apartado anterior son intrínsecamente dinámicas y, por lo tanto, o están estructuradas o en proceso de estructuración o de desestructuración, y todas ellas son influidas, directa o indirectamente, por el cambio técnico.

Todas las nociones de poder que utiliza Prebisch están articuladas con sus preocupaciones por la distribución de los frutos del progreso técnico entre los grupos o estratos que concurren a su formación. En particular, subraya la importancia del poder económico basado en la tenencia de medios productivos; del poder social vinculado con las calificaciones humanas que mejoran el posicionamiento en el mercado; y del poder sindical basado en la asociación de trabajadores para la defensa de sus intereses profesionales, económicos y laborales.

Además, Prebisch habla del Estado por su importancia en la distribución de los frutos del progreso técnico y dentro de la órbita del Estado menciona también al poder burocrático y al poder militar.

Las reflexiones que siguen no pretenden imponer una interpretación única o dogmática de lo que Prebisch y la corriente

estructuralista que este líder dijeron o quisieron decir, simplemente se inspiran en algunos de sus argumentos centrales, para discurrir libremente sobre el asunto. Se trata entonces de contribuir a un debate académico sobre la vigencia actual del estructuralismo latinoamericano respecto de temas que hacen a la esencia misma tanto de la teoría económica como de la economía política estructuralistas. Desde esta perspectiva se analizan a continuación los contenidos de algunos concepto clave asociados al tema.

SISTEMAS

Siguiendo aquí a Mario Bunge (1999), filósofo que influyó en el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), por sistema cabría entender cualquier objeto complejo cuyas partes están unidas por lazos estables de algún tipo que constituyen su estructura. Un sistema concreto (por oposición a un sistema teórico) existe objetivamente y tiene una base física. Por lo tanto, el rasgo central de todo sistema concreto es que está en permanente proceso de cambio. Una sociedad humana históricamente determinada puede verse como un sistema social concreto, intrínsecamente dinámico, cuyas partes son personas (o asociaciones / organizaciones conformadas por personas), y los lazos constitutivos de su estructura son reglas técnicas y sociales efectivamente vigentes. Merece subrayarse que desde un punto de vista epistemológico el pensamiento estructuralista es claramente sistémico.

INSTITUCIONES

Esas reglas interiorizadas en el comportamiento habitual y sobre cuyas bases se erige la estructura social pueden denominarse instituciones. El poder detentado por los actores sociales deriva de la posición ocupada

en dichas instituciones. En la tradición institucionalista estadounidense fundada por Thorstein Veblen (1904) y John Commons (1995) se ha enfatizado a los hábitos mentales que rigen la acción colectiva como rasgos definitorios de la noción de instituciones. Por otro lado, en la tradición estructuralista latinoamericana el énfasis se ha colocado en la importancia central del progreso técnico, en la dinámica del desarrollo económico y en la distribución de sus frutos; y se han examinado los rasgos de esa dinámica en las economías periféricas. En ambas tradiciones teóricas el enfoque es multidimensional y no admite reduccionismos economicistas.

PODER

Para el estructuralismo latinoamericano el poder de los actores sociales depende de su ubicación en las estructuras. Dicho lo anterior, las nociones de *poder estructurado* y *poder institucionalizado* que utilizaremos en este ensayo son, hasta cierto punto, sinónimos, habida cuenta de los matices anteriores. Es cuestión de acordar en qué sentido se utilizarán. En la esfera de la producción predominan las reglas técnicas y en la esfera de los mercados predominan las reglas sociales. Las reglas técnicas establecen un vínculo persona-cosa (manejo de una máquina o de un utensilio cualquiera) en tanto las reglas sociales establecen directamente vínculos persona-persona (por ejemplo, los rigidos por el derecho de familia). En la teoría estructuralista latinoamericana del desarrollo, la distribución del cambio técnico y de sus frutos ocupa un lugar medular. Desde ese punto de vista y para enfatizar los aspectos inherentes a la estructura de la producción, podría hablarse de poder productivo estructurado o de poder productivo en

proceso de estructuración.

En un sentido lato, el término instituciones (sean estas formales o informales) puede abarcar tanto las reglas técnicas como las sociales, pero en un sentido estricto, más usado por el neoinstitucionalismo conservador (Douglass North, por ejemplo), usualmente se refiere solo a las reglas sociales. De allí entonces la conveniencia de usar el término *poder estructurado* que abarca explícitamente también las reglas técnicas tan esenciales en el discurso estructuralista.

En resumen: para el estructuralismo latinoamericano el concepto de poder estructurado puede verse como *la posición ocupada por las personas en las estructuras sociales básicas, lo que incluye de manera destacada y enfática las estructuras de la propiedad y de la producción*. Los actores sociales pueden definirse ampliamente como personas jurídicas (todo tipo de organizaciones y asociaciones), pero en sentido estricto solo cabe predicar el concepto de poder respecto de personas naturales (es decir, de los seres humanos concretos).

ESTRUCTURA SOCIAL

En la perspectiva de Max Weber (1973, 1974) la noción de relaciones sociales (por oposición a la idea más difusa de interacciones humanas) supone la creencia en expectativas recíprocas de conducta, sea que esta creencia esté fundada en probabilidades calculables o en la práctica cotidiana de los vínculos entre seres humanos. El poder tal como lo hemos definido para los fines de este ensayo es, cabe enfatizarlo, poder estructurado y reposa sobre dichas expectativas de conducta. Algunas de estas expectativas de antigua raíz ética

o religiosa están muy arraigadas en la cultura de los pueblos, pero otras de naturaleza política o incluso económica suelen experimentar modificaciones más frecuentes, por ejemplo, en la esfera de la técnica (relaciones persona-cosa). Aun así, en la medida en que son interiorizadas como reglas vigentes de comportamiento forman parte de las formas estructuradas del poder. Detrás del poder científico-técnico están los logros de los sistemas culturales, tal es el caso con las visiones pragmáticas de la ciencia occidental. *Con base en estos argumentos la estructura social puede examinarse, tal como lo hacen los estructuralistas, desde el punto de vista de la estructura de poder que le es inherente.*

Las formas culturales del poder estructurado se asocian al control legitimado de las organizaciones y las tecnologías que permiten proveer masivamente información, comunicación y conocimiento. El poder de la ciencia es la forma cultural subyacente al progreso técnico y a la distribución de sus frutos. En esta era de las tecnologías de la información, de la comunicación y del conocimiento las formas del poder cultural (y su manipulación por parte del poder económico) adquieren importancia creciente.

Las formas políticas del poder estructurado se asocian al control legitimado de reglas de juego constitucionales sobre las cuales se apoya la organización del Estado. El control legitimado de las burocracias públicas y de las fuerzas armadas son prerrogativas esenciales del poder del Estado.

Por último, *las formas económicas del poder estructurado* se asocian al control legitimado (derechos de

propiedad) de las organizaciones y tecnologías de producción, circulación y consumo.

Las formas económicas del poder estructurado sobre las que nos interesa profundizar aquí son las que preponderan en las sociedades capitalistas. En primer lugar, este poder se expresa, como ya se dijo, como poder productivo que se expande mediante la incorporación de progreso tecnológico originado en el desarrollo de la ciencia pragmática. En segundo lugar, el poder económico se expresa a través de los mercados bajo la modalidad específica de poder adquisitivo general ejercido en los mercados a través del uso de dinero. El poder adquisitivo general es una medida económica de (y está alimentado por) todas las formas del poder societal y no solo de las del poder económico. Por eso decimos que en términos del tema del valor económico que rige los mercados, las aquí denominadas teorías del «valor-poder» son multidimensionales y no se agotan en el campo específicamente económico. Esto es debido a que la mayoría de los bienes y servicios privados y públicos que se distribuyen socialmente, aunque técnicamente no sean mercancías, usan el mecanismo del mercado o al menos son contabilizados con arreglo a valores de mercado que requieren ser expresados en unidades de poder adquisitivo.

TEORÍA ECONÓMICA

Los economistas neoclásicos originarios (con sus teorías utilitaristas-marginalistas del valor) consideraron tanto la influencia del Estado como las instituciones culturales como aspectos ajenos a la economía positiva. Es decir: consideraron dicha influencia como datos externos no claramente vinculados a la teoría económica pura y aislaron

explícitamente sus teorías a través del criterio metodológico *ceteris paribus*. En particular, para los neoclásicos, la única ética que penetra en la teoría económica es la ética utilitarista a través de las nociones de utilidad marginal y de bienestar. Por otro lado, también Marx (a través de su teoría ricardiana del valor formulada en términos abstractos en su obra *El Capital*) cerró el campo teórico a la influencia directa que los subsistemas cultural y político podrían ejercer sobre el sistema económico en general y sobre la operatoria de los mercados en particular. Los estructuralistas, en cambio, afirmando claramente una perspectiva multidimensional a través de la noción de poder, abren el juego a todas estas influencias causales que terminan afectando la operatoria de mercados y la formación de los precios.

EQUILIBRIO ESTABLE

El tema del equilibrio estable de los mercados es fundamental en la formulación de las teorías unidimensionales del valor económico, porque los precios relativos que se toman en consideración son obviamente los de equilibrio, es decir, aquellos que se mantendrán mientras no cambien algunas de las condiciones que afectan el comportamiento de los diferentes mercados. El punto a destacar aquí radica en examinar si las condiciones políticas pueden afectar radical y definitivamente las condiciones del equilibrio estable de los mercados. Y tal cosa es obviamente cierta en varios mercados estratégicos. Cabe reiterar que las condiciones políticas aludidas son las referentes a reglas estables y legítimas que forman parte de las políticas públicas y que no solamente integran el manejo de la política económica. Esta amplia consideración del poder político del Estado forma parte muy clara del enfoque

teórico estructuralista latinoamericano.

ECONOMÍA POLÍTICA

Los vínculos entre los sistemas políticos y el sistema de precios relativos dependen de la capacidad del poder político para influir sobre un conjunto de mercados estratégicos, que por el lado de la oferta o de la demanda de los bienes finales afectan a casi todos los otros precios relativos. No estamos hablando aquí de una intervención directa en los mercados mediante la fijación de precios máximos o mínimos o mediante la fijación de cuotas. Tampoco de medidas proteccionistas orientadas al aislamiento de los mercados o de formas autoritarias de planificación centralizada, sino de la fijación de regulaciones generales de política pública que, por razones claramente extraeconómicas, afectan la estructura de esos mercados. Para la economía política estructuralista el poder político del Estado y los aspectos éticos de la equidad están indisolublemente enraizados con su teoría de los precios y de los mercados.

MERCANCÍAS FICTICIAS

Una de las modalidades a través de las cuales la totalidad de la estructura social afecta las valorizaciones del mercado ha sido puesta de relieve por Karl Polanyi. De su libro *La Gran Transformación* (2006) cabe rescatar aquí su noción de *mercancías ficticias* referida a la fuerza de trabajo, a los recursos naturales y al dinero. Ninguna de estas tres presuntas «mercancías», denunciadas por Polanyi como ficticias son producidas para venderse en el mercado, y las instituciones que las regulan son tres de las principales fuentes de poder que afectan el valor económico de todas las restantes mercancías genuinas.

Al respecto observa Polanyi:

La historia social del siglo XIX fue así el resultado de un movimiento doble: la extensión de la organización del mercado en lo referente a las mercancías genuinas se vio acompañada por su restricción en lo referente a las mercancías ficticias. Mientras que los mercados se difundieron por toda la faz del globo y la cantidad de los bienes involucrados creció hasta alcanzar proporciones increíbles, una red de medidas y políticas se integraba en instituciones poderosas, destinadas a frenar la acción del mercado en relación con la mano de obra, la tierra y el dinero. (p. 127)

Primero, el trabajo es la mercancía ficticia donde más claramente las condiciones políticas pueden afectar de manera significativa los precios relativos de todos los productos finales. Las modificaciones en los códigos laborales, de seguridad social, de previsión, etcétera pueden cambiar de manera permanente el costo del trabajo de diferentes niveles de calificación. Otras políticas públicas, como por ejemplo la política migratoria, también pueden afectar y de hecho afectan la abundancia relativa de los trabajadores de diferente calificación en cada segmento diferenciable del mercado laboral. Por lo tanto, cuando las reformas regulatorias afectan el mercado de trabajo y cambian las condiciones preexistentes de oferta y demanda se producen cambios en las estructuras de costos de las empresas que influyen en los precios del producto social por el lado de la oferta. También las migraciones masivas producen cambios en la distribución del ingreso entre salarios y remuneraciones a la propiedad, así como entre los distintos segmentos del mercado de trabajo.

Segundo, los recursos naturales son también una mercancía ficticia crucial,

especialmente para la comprensión de la formación social y económica de las regiones periféricas en general y de América Latina en particular. La distribución de la tierra y de los recursos naturales, así como la producción y exportación de productos primarios (intensivos en la utilización de recursos naturales) es definitiva en el posicionamiento periférico de América Latina. Pero más allá de estas circunstancias cruciales propias de la historia latinoamericana, también hoy en el siglo XXI las condiciones turbulentas de la biosfera (extinción de especies vegetales y animales, polución, contaminación y calentamiento global, etcétera) acentúan el carácter de mercancías ficticias de los recursos naturales. Por ejemplo, la necesidad de protección ambiental para evitar la extinción de determinadas especies vegetales o animales, o la preservación de la biodiversidad, pueden llevar a regulaciones que afecten la oferta de recursos naturales estratégicos. Recientemente, la proliferación de catástrofes naturales tales como sequías, inundaciones, tifones, maremotos y terremotos, también ha modificado las condiciones de largo plazo de muchos mercados de bienes y servicios finales, incluida desde luego la actividad turística. Otras consideraciones de índole política asociadas al control de las millas marinas en las costas de países con litoral marítimo o a tratados internacionales también afectan desde la esfera política los mercados de los recursos naturales.

TERCERO EL DINERO

Por último el mismo Polanyi (2006) ilustra elocuentemente el carácter de mercancía ficticia del dinero. Refiriéndose a los turbulentos años treinta, pero interpretando hechos y perturbaciones aplicables al tiempo presente, observa:

La moneda se había convertido en el pivote de la política nacional. Bajo una economía monetaria moderna, nadie podía dejar de experimentar a diario la contracción o expansión de la vara financiera; las poblaciones se hicieron concientes de la moneda; el efecto de la inflación sobre el ingreso real era descontado por adelantado por las masas; hombres y mujeres de todas partes parecían considerar al dinero estable como la necesidad suprema de la sociedad humana. Pero tal conciencia era inseparable del reconocimiento de que los fundamentos de la moneda podrían depender de factores políticos ubicados fuera de las fronteras nacionales. Así pues, *el bouleversement* [cambio, perturbación, conmoción que sacudió la confianza en la inestabilidad inherente destruyó también el ingenuo concepto de soberanía financiera en una economía interdependiente. En adelante, las crisis internas asociadas a la moneda tenderían a provocar graves controversias externas. (pp. 71-72)

Frente a este tipo de eventos históricos que no cesan de acontecer, las teorías «puras» del valor económico de tipo unidimensional que cierran el campo al ámbito político a través de supuestos *ceteris paribus* o atendiendo a consideraciones «puramente económicas» no son suficientes para una adecuada comprensión del proceso de valorización que opera concretamente en los mercados.

DEPENDENCIA

Si nos centramos en las economías periféricas, a través de la noción de dependencia entendida latamente de manera abstracta (y no necesariamente aceptable para algunas versiones de las teorías latinoamericanas de la dependencia), podemos ahora vincular el concepto de poder estructurado con el de

necesidades humanas planteadas a escala individual, grupal o macrosocial. Las necesidades humanas son el fundamento más permanente de la habitualidad de los comportamientos sociales; ellas generan una dependencia por parte de aquellos que las experimentan respecto de quienes tienen la capacidad de satisfacerlas. Esta argumentación es trasladable a escala macrosocial tanto a nivel nacional como internacional: las necesidades de las naciones periféricas generan situaciones de dependencia respecto de las naciones que están en situación de satisfacerlas. Estas situaciones de dependencia en las relaciones centro-periferia, especialmente en la esfera económica, son en algún grado recíprocas (afectan tanto a los centros como a las periferias) y están en la base de la existencia de los mercados, pero suelen ser asimétricas operando en beneficio de los centros. Esto legitima hasta cierto punto hablar del concepto más generalmente aceptado en el mundo académico occidental de interdependencias asimétricas (Gilpin, 1987, 17).

Volviendo a la nociones más abstractas y generales utilizables en el interior de sociedades nacionales, la secuencia conceptual: I) personas necesitadas de satisfactores específicos; II) personas que controlan la provisión de esos satisfactores; III) dependencia de las primeras respecto de las segundas; IV) posición de poder de las segundas detentada respecto de las primeras; genera vínculos causales útiles para conferir una explicación a las formas de poder que los estructuralistas han enfatizado en varias de sus contribuciones intelectuales. A través de su preocupación por el tema de los estilos de desarrollo, los economistas de Cepal y los estructuralistas en particular se abocaron profundamente a la temática de las necesidades básicas como referente esencial para el estudio

de los temas del valor económico y de las estructuras distributivas.

Un antecedente filosófico ilustre de este enlazamiento conceptual puede rastrearse en la idea aristotélica de que *la interdependencia de las necesidades humanas es el vínculo esencial de la vida social y la base de todas las transacciones económicas*, las que requieren del dinero como medida de los términos de intercambio. El dinero a su vez es concebido por Aristóteles directamente como un producto institucional derivado de la existencia de la sociedad política (polis o Estado). El enfoque de Aristóteles (1978) en materia de ciencia económica es, así, claramente institucional. Esta última afirmación se refuerza si recordamos que para Aristóteles las virtudes son hábitos de comportamiento y las necesidades humanas se presentan de manera cotidiana o periódica a través de las instituciones vigentes asociadas con su satisfacción.

Cada una de las dimensiones de las necesidades humanas supone comportamientos humanos específicos que dejan huellas físicas, las que pueden ser estudiadas con los instrumentos y métodos de la ciencia. Las dimensiones (biológico-ambientales, económicas, políticas y culturales) de un sistema social, examinadas como subsistemas, son una abstracción humana de naturaleza teórica y derivan, por un lado, de un conocimiento introspectivo de lo que los humanos sabemos que son nuestras propias necesidades y, por otro lado, de un conocimiento científico que proviene del significado externo de los comportamientos e instrumentos que pueden ser estudiados en los aspectos que se consideren teóricamente pertinentes.

EL CARÁCTER DETERMINISTA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO HEREDADO

Se ha insistido con razón en el carácter determinista del pensamiento de Marx. En el prólogo de su obra *El Capital*, Marx afirma que los seres humanos son entendidos como personificación de categorías económicas²:

Un par de palabras para evitar posibles equívocos. En esta obra las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas, ni mucho menos, de color de rosa. Pero adviértase que aquí sólo nos referimos a las personas en cuanto personificación de categorías económicas, como representantes de determinados intereses de clase. Quien como yo concibe el desarrollo de la formación económica de la sociedad como un proceso histórico natural, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas. (Marx, 1968, p. xv).

También hay determinismo en las visiones neoclásicas originarias donde el «hombre económico» es una «máquina optimizadora» que obedece siempre y ciegamente a la racionalidad instrumental hasta lograr que los mercados de competencia perfecta alcancen posiciones óptimas de equilibrio general estable.

Cabría preguntarse entonces qué dice Prebisch (1981) respecto de este tema: «¿Hay determinismo en el sistema? Hemos discurrido acerca de las diversas formas de poder y de las relaciones entre ellas, y explicado también cómo el juego de esas relaciones conduce, con el andar del tiempo a la crisis de aquel» (p. 166). Aquí

² Véase p. xv de los prólogos del tomo I de *El capital*.

Prebisch se refiere a la crisis del sistema social bajo la dinámica del capitalismo periférico que estudió en su último libro; y continúa:

Pero nada hemos dicho hasta ahora de los actores del desarrollo salvo algunas consideraciones acerca de la movilidad social. Las diversas formas de poder se expresan a través de diferentes actores y entre ellos se destacan quienes tienen mayor capacidad y dinamismo en el desempeño de su papel, tanto para aprovechar las condiciones favorables al desarrollo -así en el campo interno como en el ámbito internacional- cuánto para tratar de sobreponerse y contrarrestar los cambios desfavorables de esas condiciones.

Trátase, en realidad, de una acción deliberada de los actores para responder a sus aspiraciones e intereses según sea la intensidad de su poder y sus aptitudes. De todos modos, esto se desenvuelve dentro del sistema y en correspondencia con las mutaciones estructurales que en él se operan.

En el curso del desarrollo de los centros han surgido ciertos principios, y sus correspondientes reglas de juego, que la periferia ha tratado de seguir para lograr el funcionamiento regular del sistema. Pero los mismos no son automáticos; la oportunidad y la manera de aplicarlos dependen de la aptitud y decisión de los actores. Y esto se refiere tanto a su funcionamiento regular, como a las reglas que deben seguirse cuando el sistema ha sido perturbado por las violaciones de aquellos principios. (p. 166)

Si se abandona la creencia determinista hacia el *equilibrio estable* que brota de la dinámica de los mercados (presente en las teorías «puras» de Ricardo [precios naturales], de Marx [ley del valor] y de los neoclásicos [competencia perfecta]), entonces adquiere especial relevancia e inteligibilidad la tendencia de largo

plazo hacia la crisis planteada por Prebisch (1981). Pero esta conclusión no contiene la inexorabilidad de ningún determinismo, sino que induce a proponer transformaciones profundas de carácter sistémico al capitalismo periférico, las que suponen una consideración explícita de las estructuras de poder.

LAS TEORÍAS DEL VALOR ECONÓMICO Y EL CONCEPTO DE PODER DE MERCADO

TEORÍAS UNIDIMENSIONALES DEL VALOR ECONÓMICO

Ya se observó que existen dos grupos de teorías del valor económico que, explícita o implícitamente, han sido sostenidas por las principales corrientes de pensamiento económico. El primer grupo está compuesto por aquellas que, utilizando un campo teórico cerrado, han definido teorías del valor económico que parten del concepto de equilibrio estable de los mercados. Sobre estas teorías de mercados competitivos se ha construido el andamiaje fundamental de la teoría económica académica ortodoxa o vigente (neoclásica) y de la teoría económica clásica en las versiones de Ricardo y Marx. *El rasgo fundamental de estas teorías es que, en el plano operativo de los mercados, no existen asimetrías de poder y, por lo tanto, las mercancías se intercambian por su valor.* Este valor puede estar referido a los contenidos en trabajo de las mercancías (visión ricardiana/marxiana) o a la utilidad y escasez (visión marginalista) de los bienes que se intercambian.

Es cierto que Marx, en su gran visión

de la historia y en sus consideraciones de naturaleza política elaboradas en otros trabajos, introduce enfoques multidimensionales asociados a los temas del papel del Estado, de la explotación y de la lucha de clases. Pero en lo referente a su teoría económica propiamente dicha en su formulación más abstracta y general (tomo primero de *El Capital*), Marx presenta también una teoría unidimensional del valor económico, entendido este como el tiempo de trabajo abstracto social medio contenido en cada mercancía. De acuerdo con su, así denominada, «ley del valor», en el ámbito de los mercados no existen asimetrías de poder y todos los productos se intercambian estrictamente por su valor. El derrumbe del capitalismo será, para este autor, una respuesta al desarrollo de las fuerzas productivas, a su impacto sobre las relaciones de producción, y a la dinámica de la lucha de clases. En el intertanto, sin embargo, acepta la «ley del valor» como principio rector de las relaciones de intercambio en el mercado.

Posteriormente, la teoría económica académica tanto en la tradición neoclásica como en la marxista incorporó las situaciones de competencia «imperfecta» (monopolio, oligopolio, etcétera). Si bien debe reconocerse que ese fue un paso decisivo en favor del realismo de esas teorías, la argumentación siguió siendo economicista en el sentido de que solo se refirió al poder económico y no lo vinculó al rol del Estado y del poder político, especialmente en lo que se relaciona con las mercancías ficticias que hemos considerado más arriba.

LAS LIMITACIONES DEL EQUILIBRIO GENERAL ESTABLE

Veamos someramente las justificaciones teóricas del equilibrio general estable. En la historia del pensamiento económico,

como ya hemos señalado, las dos teorías del valor sobre las cuales se sustentó con toda claridad este concepto son: de un lado, la ricardiana-marxiana, según la cual el valor de una mercancía corresponde a su contenido en trabajo y, de otro lado, la marginalista neoclásica en su versión walrasiana, según la cual bajo condiciones de competencia perfecta los precios de los factores productivos corresponden a sus productividades marginales y, adicionalmente, en la esfera del consumo las preferencias marginales entre dos bienes se consideran proporcionales a sus tasas posibles de sustitución en el consumo. En ambos casos se supone la existencia de formas de justicia conmutativa que, de diferentes maneras, aseguran la igualdad de las contraprestaciones. En este segundo caso la igualdad de las contraprestaciones se verifica para la unidad marginal transada existiendo, en términos de «bienestar» para el resto de las unidades, la noción teórica de *excedente* del productor y del consumidor.

En el marco de estas teorías del valor, la primera de las versiones mencionadas (especialmente la de Marx) es holística porque los valores económicos de mercado dependen unilateralmente de las condiciones tecnológicas de la producción que determinan transversalmente la cantidad de trabajo social contenida en las mercancías. La segunda versión es individualista porque los precios miden la utilidad y la escasez de los bienes que se tranzan a partir de la opinión de los consumidores individuales que ejercen «soberanía» a partir de determinar sus escalas o mapas de preferencias.

LA VISIÓN NEOLIBERAL DEL TEMA

La corriente neoliberal contemporánea, por ejemplo, en las visiones de Hayek y Nozick, ha terminado por abandonar el enfoque marginalista neoclásico de la utilidad y del bienestar para volver a la voluntad de los contratantes. Así, un precio correspondiente a cualquier transacción de mercado sería un precio justo (justicia conmutativa) si expresa la «voluntad libre» de los participantes en la transacción. Es la voluntad de los propietarios la que determina las condiciones de la oferta y es la voluntad de los demandantes solventes (propietarios de poder adquisitivo) la que determina las condiciones de la demanda. Pero recordando que el poder se define precisamente como la probabilidad de imponer la propia voluntad a terceros, los neoliberales se «sinceran» desnudando en última instancia la cruda realidad del poder estructurado. Bajo estas premisas el tema ético de las asimetrías o desigualdades de poder, es decir, de las condiciones de injusticia distributiva o de inequidad quedan fuera del análisis: cuando una transacción está consumada ha expresado la «voluntad soberana» de los contratantes.

Por eso, en el lenguaje de la teoría de los juegos (visión originalmente desarrollada por la vertiente conservadora de la nueva economía institucional), los «jugadores» intentan imponer su voluntad y alcanzar un cierto puntaje que los favorezca en el juego, pero si no lo logran, manifiestan su «voluntad» de aceptar el resultado. Esta visión, aplicada a los mercados acepta la existencia de oligopolio, por lo que las condiciones de equilibrio estable (equilibrio de Nash) suponen que no existe competencia perfecta y cada jugador «grande» (*major player*) toma en cuenta el comportamiento de los otros «grandes» para definir su propia situación

de equilibrio. Resulta cada vez más claro que «poder» es el nombre real del juego...

TRANSACCIÓN

El concepto de *transacción*, común a todas las vertientes de la economía institucional pero poco frecuentado por la corriente estructuralista latinoamericana, es esencialmente microeconómico. La transacción es, en esencia, una relación social de mercado, y expresa una confrontación de voluntades. Esa confrontación genera interdependencias asimétricas en el sentido ya explicado más arriba y configura una situación de poder, en la cual se miden las probabilidades recíprocas de imponer la voluntad de las respectivas partes contratantes. Esa medida termina expresándose en precios, cantidades y condiciones de la operación de que se trate. Todo este proceso es esencialmente microeconómico, y, entre los padres fundadores del institucionalismo estadounidense, fue especialmente estudiado por John Commons (1995).

El concepto «micro» de transacción de mercado alcanza un sentido muy relevante en sociedades precapitalistas, como un bazar árabe en donde el regateo forma parte esencial de sus reglas de juego. A medida que el capitalismo se ha ido consolidando, cada vez más asistimos a transacciones que no admiten regateo porque están altamente reguladas hasta en sus menores detalles, por ejemplo, en las operaciones bursátiles, en los contratos de adhesión, etcétera. Por lo tanto, lo esencial de las transacciones depende cada vez más de las reglas técnicas e institucionales que las regulan. Esto consolida las formas del poder estructurado.

De otro lado, los padres fundadores del estructuralismo latinoamericano no hicieron un gran uso teórico del concepto

de transacción, entre otras cosas, porque su preocupación central era el desarrollo económico (ganancias de productividad, excedente por trabajador, acumulación de dicho excedente, etcétera). En esta visión macroeconómica, el concepto de transacción está implícito en la operatoria de los mercados, sin embargo, existe una teoría macroeconómica de los precios, estructuralmente fundada, de genuina raíz estructuralista latinoamericana, vinculada al poder negociador de los trabajadores latinoamericanos.

LA VISIÓN ESTRUCTURALISTA RESPECTO DEL PODER DE MERCADO Y LA TEORÍA KEYNESIANA

RIQUEZA Y CAPITAL

El poder económico es un poder estructurado que, *en última instancia*, adquiere y comanda el trabajo de otros, sea en forma potencial, en forma de servicios, o cristalizado en productos. Esta noción fue originalmente formulada por Adam Smith y expresada con extrema claridad en *La Riqueza de las Naciones*. En las interpretaciones de Marx incorporadas en su obra principal, el capital es, también y ante todo, un fruto del poder estructurado bajo las reglas de juego del capitalismo, pero para este autor ese poder solo se manifiesta en la esfera de la producción (relaciones de producción): no operaría en la esfera de los mercados, donde rige la ley del valor (Di Filippo, 2012).

DEMANDA EFECTIVA

Adam Smith introdujo el concepto de *demanda efectiva* entendido como el uso del poder adquisitivo necesario y suficiente para colocar en el mercado una

mercancía cualquiera.

En la esfera macroeconómica, la idea de demanda efectiva, también recogida por Malthus, adquiere su máxima vigencia en Keynes, quien ataca los dos pilares en que se fundaba la escuela neoclásica: pleno empleo y equilibrio bajo condiciones de competencia perfecta. Keynes lo hizo, en un diagnóstico aplicable a las economías desarrolladas, poniendo de relieve, primero, que puede haber un desequilibrio económicamente ineficiente y socialmente injusto (desocupación), el que, sin embargo, sea estable en el mercado de trabajo. Será desequilibrio porque no todos los que quieren (expresan su voluntad de) trabajar a un dado salario encontrarán empleo. Este desequilibrio puede ser estable si hay deficiencias permanentes en la demanda agregada y mantenerse sin alcanzar la posición de pleno empleo prometida por la ley de Say. Segundo, el mercado de trabajo, en las economías de las sociedades desarrolladas que Keynes estudió, operaba bajo condiciones institucionales (por ejemplo, vigencia del poder sindical) que modelaban una curva especial de oferta de trabajadores.

La perspectiva macroeconómica de Keynes es fundamental para entender los planteamientos de la economía política estructuralista latinoamericana. Una diferencia fundamental entre la visión institucional estadounidense y la visión estructural latinoamericana es que esta se aboca *centralmente* a la teoría del desarrollo desde una perspectiva periférica, la que requiere de una visión macroeconómica. Es cierto que la temática del desarrollo económico puede plantearse también a nivel microeconómico e incluso en lo que recientemente ha dado en llamarse nivel «mesoeconómico», donde opera el

poder económico de las corporaciones transnacionales. Sin embargo, en materia de desigualdades distributivas, la temática de la equidad, que es medular en el enfoque estructuralista, requiere de las mediciones macroeconómicas para la formulación de políticas públicas referidas al consumo, la producción, la riqueza, etcétera. Por lo tanto, a diferencia del enfoque institucional estadounidense, cuyos padres fundadores son anteriores a Keynes, los principales estructuralistas latinoamericanos no podían prescindir del marco teórico keynesiano. Piénsese, por ejemplo, en los trabajos de Prebisch (1963), Noyola, Sunkel y Pinto, sobre las causas estructurales de la inflación latinoamericana. Recuérdese también el libro de Prebisch (1947) sobre la economía keynesiana.

LA TESIS DEL DETERIORO DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Las reglas formales e informales que regulan la organización del poder sindical de los trabajadores son datos fundamentales en la tesis del deterioro de los términos de intercambio elaborada por Prebisch.

La noción de transacción depende de las reglas tecnológicas e institucionales imperantes en cada sociedad humana, precisamente porque la imposición de la voluntad, es decir, el ejercicio del poder, está estructuralmente condicionado. Y el grado de estructuración se ha ido profundizando en directa relación con la consolidación y desarrollo de los sistemas económicos capitalistas. Al afectar transversalmente a todas las transacciones del mismo tipo, las estructuras condicionan las magnitudes macroeconómicas. De allí

entonces el papel crucial que cumple en esta interpretación el concepto de poder estructurado.

Esas reglas vigentes que denominamos estructuras no son solo económicas, sino que también derivan de los otros subsistemas componentes de ese «sistema de sistemas» que hemos definido como sociedad humana. El rasgo de toda transacción es que atañe a un acuerdo de voluntades, pero de voluntades enmarcadas en las reglas tecnológicas e institucionales vigentes. Tal acontece, por ejemplo, con un sistema institucional que no reconoce los derechos laborales, donde los trabajadores tratan de ejercer un poder fáctico no estructurado e inician una huelga no autorizada: si están al margen de las instituciones laborales, sus voluntades solo expresan una forma no estructurada de poder y, seguramente, serán reprimidas.

Aquí se abre el campo para agudos conflictos sociales cuando ciertas acciones como la huelga están interiorizadas en las expectativas de los trabajadores pero las instituciones formales han dejado de respaldarlas con la sanción de nuevas leyes laborales más represivas, por ejemplo.

En resumen: el concepto de transacción es eminentemente microeconómico y en él se expresa la confrontación de voluntades en el seno de una relación de mercado. Hay en dicha relación un espacio de libertad contractual donde las transacciones pueden ser vistas como las jugadas o movidas de un juego cuyas reglas están establecidas. Este es el ámbito donde principalmente prevalecen las categorías económicas de la microeconomía neoinstitucional conservadora.

De otro lado, la noción de norma o

de regulación general es más bien macroeconómica: expresa las reglas técnicas y sociales que subyacen a las jugadas que se desarrollan en cada transacción. Este es el ámbito donde prevalecen las categorías económicas, políticas y culturales, que son el fundamento último de la teoría de los precios propia de la macroeconomía estructuralista latinoamericana.

LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LAS DIFERENTES FORMAS DE PODER

La desigualdad social rural, que explicaba el escaso poder negociador de los trabajadores latinoamericanos, fue el punto de partida que abrió el juego a otros científicos sociales para poner de relieve los graves problemas de heterogeneidad estructural, de colonialismo interno, etcétera, derivados de la herencia colonial latinoamericana y de su aprovechamiento pragmático por las oligarquías prevalecientes en áreas rurales, especialmente durante el período 1950-1980.

La noción de heterogeneidad estructural, típica del estructuralismo latinoamericano, pretende expresar esa cristalización histórica de desigualdades sociales agregadas a lo largo del tiempo, que a escala macroeconómica pueden ser juzgadas a la luz de diferentes principios de justicia distributiva. Por lo tanto, la teoría del valor económico estructuralista, que explica la tendencia de los precios de mercado (incluidos los términos internacionales de intercambio), no solo alude a las interdependencias asimétricas de las transacciones microeconómicas, sino también a las inequidades e injusticias distributivas medidas por las estructuras

transversales que regulan las corrientes macroeconómicas.

Desde luego, la noción de heterogeneidad estructural entendida desde una perspectiva histórico-estructural, y asociada a la idea de la asincronía en el cambio histórico (Gino Germani), adquirió riqueza y variedad en las contribuciones de sociólogos que también implicaron de manera explícita o implícita los temas de las asimetrías de poder estructurado (Medina Echavarría; Graciarena; Gurrieri, 1982; Stavenhagen; y González Casanova, entre otros).

Los diagnósticos de naturaleza política y cultural de todos estos autores latinoamericanos otorgaban sustento social e histórico a la explicación provista por la teoría del deterioro de los términos del intercambio elaborada por Prebisch, al estudiar las causas profundas del precario poder de organización y de negociación de los trabajadores incorporados a las actividades exportadoras. La contrapartida internacional de esta situación se verificaba en los trabajadores de las sociedades centrales altamente industrializadas que elaboraban las manufacturas exportadas a las periferias, quienes lograban apropiarse una parte sustancial de los frutos del progreso técnico que se incorporaba y así daban lugar, por el lado de los costos de fabricación, a una apropiación cerrada de las ganancias de productividad traducida en aumento de salarios reales y mantenimiento de los precios internacionales de los productos exportados.

Esto significaba que en los mercados de trabajo, las transacciones a través de las cuales se determinaba el salario real de los trabajadores céntricos y de los trabajadores periféricos reflejaban el

mayor *poder sindical* de los primeros para apropiar cerradamente sus ganancias de productividad.

Nótese entonces que el razonamiento de Prebisch en su visión centro-periferia es sistémico y multidimensional en el sentido ya explicado al comienzo de este ensayo. El sistema centro-periferia está compuesto por Estados nacionales o supranacionales (como lo es hoy la Unión Europea) vinculados por nexos tecnológicos e institucionales de naturaleza asimétrica, lo que da lugar a injusticias distributivas basadas en diferentes posiciones en las estructuras que otorgan poder a escala internacional. Las estructuras involucradas incluyen no solo las que regulan las relaciones económicas internacionales, sino también las internas de las sociedades nacionales de cada Estado. Por ejemplo: las relaciones sindicales de los países desarrollados contribuyen a la explicación del deterioro de los términos de intercambio; ellas incluyen considerar el poder negociador de los trabajadores y verificar la existencia de un pacto social entre los actores principales de las sociedades desarrolladas (empresarios, trabajadores, y gobierno). La, así denominada, escuela *regulacionista* francesa, que también puede incluirse dentro de la familia de las visiones institucionalistas, denominó «fordismo» a los complejos institucionales sobre los que se fundó dicho pacto.

EL CONCEPTO DE EXCEDENTE Y LAS ASIMETRÍAS DE PODER EN LAS IDEAS DE PREBISCH Y FURTADO

Al final de su vida Prebisch, de manera explícita, profundizó en su último libro

una convicción que lo había acompañado durante toda su trayectoria intelectual: que una teoría del desarrollo y del subdesarrollo no se podía construir sobre bases puramente económicas, sino que debía necesariamente incluir otras variables, expresables a través de la estructura de poder. Y así definió, además del poder económico y del poder político del Estado, otras dimensiones del poder (sindical, y social) que también operan en la determinación de los precios y afectan la distribución del ingreso real. Toda esta argumentación de Prebisch, en su dimensión específicamente económica, se desarrolló en términos macroeconómicos, inclusive el mecanismo dinámico de apropiación de lo que él llamó el excedente. Este mecanismo específico es una noción compleja y debatible que por razones de espacio no se puede desarrollar aquí.

Al igual que Raúl Prebisch, dentro de la corriente estructuralista latinoamericana también Celso Furtado (1961, 1978) desarrolló explicaciones del proceso económico que implicaron el rescate de las asimetrías de poder a partir de las cuales se evidenciaban situaciones específicas de (in)justicia distributiva. El punto aquí no radica en las posiciones éticas de estos autores respecto de las desigualdades sociales, sino en las interpretaciones científicas que, desde una perspectiva macroeconómica, terminan explicando el proceso de desarrollo como teñido por desigualdades sociales que en última instancia dependen de toda la estructura de las sociedades en que se desarrollan. Hay «algunos botones de muestra» en un libro de Furtado (1961) donde esta lectura del proceso de desarrollo económico, de su marco sistémico y de su carácter multidimensional quedan resumidamente en evidencia:

Los puntos estratégicos de ese proceso [el proceso económico] son la posibilidad de incrementar la productividad y la apropiación por grupos minoritarios del fruto de ese incremento. Estos dos factores son los que en última instancia, posibilitan el crecimiento. En verdad si los recursos incorporados al proceso productivo no causasen aumento real de productividad, la acumulación no determinaría ningún crecimiento, limitándose a transferir en el tiempo el acto de consumo. Por otro lado, si el fruto ocasional o permanente de productividad fuese distribuido en el conjunto de la población, el resultado sería apenas una elevación ocasional o permanente del nivel de consumo pasando la economía de una posición estacionaria a otra, sin que se originase un proceso de crecimiento.

[...] En una economía que haya alcanzado cierto grado de desenvolvimiento, la producción presenta una estructura tal que la acumulación se torna un proceso casi automático. De partida, para que el aparato productivo funcione normalmente es indispensable que también la demanda presente cierta composición. Ahora la composición de la demanda está determinada por la distribución del ingreso, esto es, por la forma como los distintos grupos se apropian del producto. Cabe, por lo tanto concluir que la estructura de la producción, la parte de la producción que se destina a acumulación y a distribución de la renta tienen todas las mismas causas fundamentales. Estas dependen del sistema institucional que se articula en torno del proceso de apropiación del excedente. (pp. 120 y 121)

Las reflexiones de Furtado, igual que las de Prebisch, distinguen de manera sistémica entre actores sociales relevantes vinculados por lazos de poder que conforman las estructuras de producción, distribución y consumo propias del subsistema económico. Pero, para ambos

autores, dichas estructuras dependen del sistema institucional que se articula en torno del proceso de apropiación del excedente.

El concepto de excedente en Furtado es muy sencillo e intuitivo: se refiere a aquel producto social remanente por encima de las necesidades de supervivencia de la población que se desempeña en actividades manuales no calificadas. Esto supone que Furtado define su concepto de excedente partiendo del concepto de necesidades de subsistencia. Esta idea fue formalizada con algún detalle en su *Prefacio a nova economía política*. Este punto también justifica los vínculos conceptuales abstractos que hemos establecido entre los conceptos de necesidad, de dependencia y de poder. Esos vínculos son precisamente a los que se refiere Furtado cuando destaca el sistema institucional que se articula en torno del proceso de apropiación del excedente.

Pero, como el propio Furtado lo hizo notar reiteradamente, uno de los problemas epistemológicos esenciales que afronta la ciencia social es el nivel de abstracción al que se plantean los temas. Al más alto nivel de abstracción nos enfrentamos con la naturaleza o condición humana que es transhistórica. Si no fuera transhistórica, es decir, si no atravesara todas las civilizaciones pasadas presentes y futuras la historia, carecería de un hilo conductor porque habría perdido su sentido humano. Aquel sentido que hoy nos permite leer, entender y aprender de Aristóteles o de Platón interpretaciones sobre las sociedades antiguas en una comunicación interhumana que atraviesa milenios.

Lo mismo acontece con las necesidades humanas esenciales, las que son

universales mientras la condición humana exista como tal, pero la forma en que esas necesidades se satisfacen o los mecanismos a través de las cuales son instrumentadas para crear estructuras de poder depende de condiciones tecnológicas e institucionales específicas, que a Furtado no se le escapan. Lo mismo puede afirmarse en un corte transversal de las sociedades humanas contemporáneas, cada vez más globalizadas.

Respecto del actual proceso de globalización afirma Furtado (1978):

La situación se hace más compleja cuando la producción se estructura de manera transnacional, el valor de la mano de obra siendo un fenómeno social, se define dentro de cada sociedad, o con mayor precisión dentro del ámbito de los sistemas económicos nacionales. Cierto es que el trabajo puede ser considerado en términos abstractos, independientemente del contexto en el que se realiza, medido en unidades físicas, pero esta es una noción de alcance reducido, si lo que queremos es comprender las relaciones sociales que componen el proceso de producción. Si comparamos sistemas económicos contemporáneos observamos que el valor de la mano de obra –o sea el poder de compra del salario medido en términos de un conjunto de bienes que satisfacen las necesidades básicas de la población– varía en función de la estructura interna de dominación (la forma en que el excedente social se apropia y utiliza) y del nivel de acumulación, el cual condiciona la productividad física del trabajo. Si nos limitamos a observar sociedades capitalistas con una organización interna similar, el segundo factor pasa a ser determinante. (pp. 29-30)

económicos asociados al concepto de excedente, Furtado parte del concepto de necesidades humanas, las que para sociedades histórico-concretas son necesidades existenciales específicas que implican diferentes conjuntos de bienes capaces de satisfacer el mismo tipo de necesidades básicas (nutrición, educación, salud, vivienda, etcétera). Nótese que para acceder a los satisfactores específicos los trabajadores deben acceder a cuotas de poder adquisitivo que dependen de su salario.

En el caso de Prebisch, el concepto de excedente que él privilegia es más dinámico y se asocia a las ganancias de productividad que brotan de la introducción de progreso técnico. Pero también en este caso queda claro que el excedente es el fruto de relaciones institucionales que expresan poder estructurado en el seno de cada sociedad. Además, también para Prebisch la dinámica de generación y apropiación del excedente solo se hace inteligible a partir de los conceptos vinculados de poder adquisitivo y de demanda efectiva.

El razonamiento de los estructuralistas es, por razones ya apuntadas, fundamentalmente macroeconómico y se funda en una visión sistémica apoyada, por un lado, en las reglas técnicas e institucionales que permiten generar y apropiar las ganancias de productividad medidas por la diferencia entre el valor agregado por la fuerza de trabajo de menor calificación y la parte del producto social que esta logra capturar, y, por otro lado, en la existencia de actores sociales capaces de ejercitar su posición privilegiada en dichas estructuras para llevar adelante el proceso de desarrollo.

De nuevo en el párrafo anterior queda claro que, en sus razonamientos

El concepto de excedente que fue utilizado de diferentes maneras por la

antropología social y por los economistas clásicos es, como sabemos, un punto central en la teoría de la explotación capitalista que Carlos Marx profundizó. Sin embargo, al adoptar la teoría del valor trabajo originalmente formulada por David Ricardo, Marx cerró su campo teórico y formuló en *El capital* una teoría totalmente abstracta de los mecanismos de poder que dinamizan el proceso capitalista. Así, más allá de la validez ética de los razonamientos de Marx, desde el punto de vista epistemológico que nos interesa enfatizar aquí, el hecho concreto es que Marx, como economista, eliminó de su campo teórico central cualquier asimetría de poder, diferente a la del proceso de explotación laboral, que pudiera operar en el interior de los mercados capitalistas a través de las transacciones de mercado. Esa es precisamente la misión de su teoría del valor (Di Filippo, 1981).

PENETRACIÓN ESTRUCTURALISTA AL «BLINDAJE» DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS UNIDIMENSIONALES

Lo que caracteriza visiblemente a las teorías heterodoxas del valor, que en este ensayo sugerimos denominar con el apelativo de *teorías del valor-poder*, es que en los mercados prevalecen asimetrías de poder derivadas tanto de la propia estructura de los mercados (oligopolio, monopolio) como del marco institucional global articulado en torno a la captación y utilización del excedente social.

Dentro de esta visión heterodoxa propia de las teorías del valor-poder, destaca la escuela institucional o institucionalista cuyos padres fundadores fueron Thorstein Veblen y John Commons.

Ambos estudiaron las relaciones de poder institucionalizado que se establecen en las sociedades capitalistas. Lo hicieron preferentemente desde una perspectiva microsocia o microeconómica. El primero escribió, además de su célebre *Teoría de la Clase Ociosa*, un examen crítico del capitalismo industrial denominado en Inglés *The Theory of Business Enterprise* (1904), en donde las asimetrías de poder, cuya raíz cultural profundizó extraordinariamente, se traducen en las estructuras monopólicas de los mercados, ejemplificadas claramente con las condiciones imperantes en los Estados Unidos a comienzos del Siglo XX.

Por su parte John Commons escribió, entre otras obras, su *Legal Foundations of Capitalism* [1924], que es una expresión de la idea de transacciones sujetas a un poder institucionalizado tal como la hemos sugerido en estas líneas. La obra en cuestión estudia la influencia de los dictámenes judiciales en la evolución del concepto de propiedad dentro del capitalismo americano.

Así, el concepto de asimetrías de poder inherentes a la estructura misma de los mercados fue abordado por estos economistas y su escuela, con lo que consolidaron la idea evidente de que el capitalismo del siglo XX, y por lo visto aún más en el siglo XXI, es un capitalismo oligopólico.

El estudio de los temas microeconómicos, por ejemplo, los relativos a la lógica interna que determina las transacciones de mercado, fue escasamente abordado por Prebisch, pero en el caso de Furtado (1978) encontramos párrafos de gran fuerza y transparencia conceptual referidos a la lógica microeconómica en la determinación de los precios:

Las transacciones de mercado son, por regla general, transacciones entre agentes de poder desigual. En efecto, la razón de ser del comercio –expresión de un sistema de división del trabajo– reside en la creación de un excedente, cuya apropiación no se funda en ninguna ley natural. Las formas «imperfectas» del mercado a las que se refiere el economista no son otra cosa más que un eufemismo para describir el resultado ex post de la imposición de la voluntad de determinados agentes sobre esta apropiación. Puesto que todos los mercados son de alguna manera «imperfectos», las actividades de intercambio engendran necesariamente un proceso de concentración de riqueza y poder. De ahí la tendencia estructural, observada desde los inicios del capitalismo industrial, hacia la formación de grandes empresas. Muchos observadores inferirán erróneamente de esta observación que las pequeñas empresas tienden a desaparecer, pero la experiencia demuestra que son insustituibles en el ejercicio de importantes funciones: sin las pequeñas empresas el sistema capitalista perdería considerablemente, no sólo flexibilidad, sino también inventiva e iniciativa. (p. 17)

En este párrafo de Furtado, hago abstracción de su interesante acotación respecto de las PYME para poner de relieve la nítida y sencilla formulación de una visión respecto de las transacciones de mercado fundadas en relaciones asimétricas de poder, de la que resulta una concepción del valor-poder que lo ubica en el grupo heterodoxo distinguido en este examen y lo acerca a las argumentaciones de la corriente institucionalista norteamericana.

La retroacción o fecundación recíproca entre las corrientes estructuralista e institucionalista anglosajona también se observa en otros argumentos de Furtado donde, aún sin mención explícita,

se nota la influencia de J. K. Galbraith y de sus estudios sobre *El Nuevo Estado Industrial* (1969) y *American Capitalism* (1952). Por ejemplo, observa Furtado (1978

La transición del llamado sistema de mercado hacia el capitalismo organizado contemporáneo había de tener necesariamente repercusiones en los centros coordinadores de las actividades económicas y en la configuración general de las estructuras de poder. Prácticamente en todos los sectores de actividad existen empresas o grupos razonablemente estructurados de empresas cuyo comportamiento pesa globalmente sobre el sistema. Lo mismo puede decirse con respecto a las organizaciones sindicales. De esta manera, el contenido político de las decisiones económicas, que permanecía encubierto en los mercados atomizados, se hace claro, al igual que las implicaciones sociales de la orientación que adoptan los centros coordinadores. En el capitalismo organizado ya no tiene sentido la ideología según la cual la actividad de los centros coordinadores debe ser una prolongación de la «mano invisible» de los mercados atomizados. El poder político –concebido como capaz de modificar el comportamiento de amplios grupos sociales– se configura como una estructura compleja en la cual las instituciones que componen el estado interactúan con los grupos que dominan el proceso de acumulación y con las organizaciones sociales que pueden interferir de manera significativa en la distribución del ingreso. En la medida en que amplía y diversifica su esfera de acción, el estado contribuye a aumentar la complejidad del sistema de relaciones sociales sobre el cual actúa, puesto que él mismo da origen a estratos sociales con intereses propios. (p. 20)

CONCLUSIONES

El concepto de poder estructurado propuesto en este ensayo permite combinar el papel de las voluntades individuales como agentes del cambio social con el de las estructuras (reglas técnicas y sociales) que encauzan, incentivan y limitan la expresión concreta de esas voluntades.

El enfoque estructuralista latinoamericano es sistémico y fundado en una concepción de la historia que no es ni determinista ni voluntarista. La historia se concibe como un proceso abierto e impredecible, en primer lugar, afectado no solo por estructuras tecnológicas y económicas, sino también por los restantes marcos institucionales de la sociedad y, en segundo lugar dinamizado por la praxis de los actores encuadrados en dichas estructuras.

La posibilidad científica de verificar empíricamente los procesos examinados por los estructuralistas encuentra en los precios de mercado (especialmente en los «precios clave» como los del dinero, del trabajo, de los recursos naturales y de la energía, etcétera) la materia cuantitativa requerida, a través de la manera en que esos precios reflejan las asimetrías de poder de todo el sistema social y no solo las del sistema económico.

Cuando el estructuralismo latinoamericano abre de este modo el juego del mercado, entonces la ética utilitarista que hoy predomina en el mundo bajo las formas de la sociedad privilegiada de consumo (Prebisch), pierde la fuerza que tiene en las caricaturas del «hombre económico» y cede el paso a una consideraciones de filosofía política y moral.

El tipo de justicia que impera en los

mercados concebidos bajo condiciones estáticas de equilibrio general estable es *la justicia conmutativa*, según la cual se obtiene un precio que en su justificación teórica implica contraprestaciones equivalentes, pero en su justificación práctica, que incluye posiciones de poder, significa que las voluntades de las partes han llegado a un punto de aceptación (de buena o mala gana) de los términos de la transacción. La justicia conmutativa adquiriría significación en sociedades precapitalistas estáticas como las del mundo antiguo y medieval no sujetas a procesos de desarrollo económico. Allí operaba un «juego de suma cero» en donde las ganancias de unos solo podían provenir de las pérdidas de otros, pero el capitalismo es un juego de suma positiva y su continuo proceso de crecimiento plantea el problema de la apropiación y uso social del excedente incremental derivado de la expansión de su poder productivo (Prebisch, 1981).

Al abrir el campo a las consideraciones éticas emerge la noción de *justicia distributiva* que es esencial para juzgar la racionalidad del comportamiento político y de las funciones de los Estados en el manejo de la política económica.

En la visión de Prebisch la lectura ética subyacente al mensaje estructuralista es esencial y vale la pena terminar este ensayo con uno de los múltiples párrafos en que plantea ese mensaje. Respecto de la pregunta: ¿a quién pertenece el excedente?, responde Prebisch (1981):

No hay solución científica. La solución es fundamentalmente ética: acumular el excedente para brindar a todos las ventajas del desarrollo. Corresponde a toda la colectividad y tiene que emplearse en su beneficio para corregir las disparidades estructurales en la distribución del fruto de las innovaciones tecnológicas, ya se trate de las que provienen del poder económico o del poder social. (p. 334)

BIBLIOGRAFÍA

- Aristóteles (1999). *Moral a Nicómaco*. Austral, Espasa CalpeBunge, A. (1940).
- Bunge, M. (1996). *Buscar la Filosofía en las Ciencias Sociales*. Siglo XXI.
- Bunge, M. (1999). *Las Ciencias Sociales en discusión: una perspectiva filosófica*. Editorial Sudamericana
- Cepal (1951). *Estudio Económico de América Latina 1949*, Naciones Unidas Departamento de Asuntos Económicos.
- Commons, J. (1995). *Legal Foundations of Capitalism*. New Jersey: Transaction Publishers [1924].
- Commons, J. (2003). *Institutional Economics*, Transaction Publishers, Vols. 1 y 2.
- Di Filippo, A. (1981). *Desarrollo y desigualdad Social en la América Latina*, colección lecturas del Trimestre. México: Fondo de Cultura Económica.
- Di Filippo, A. (2012). *Poder Capitalismo y Democracia*. Ril Editores.
- Furtado, C. (1961). *Desarrollo y Subdesarrollo*. Buenos Aires: Eudeba.
- Furtado, C. (1978). *Creatividad y Dependencia*. Siglo XXI editores.
- Galbraith, J. K. (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Penguin Books.
- Galbraith, J. K. (1969). *El nuevo estado industrial*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Gilpin, R. (1987). *The political economy of international relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Gurrieri, A. (1982). *La obra de Prebisch en la Cepal*. Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J. M. (1943). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Mallorquín, C. (2006). *En resguardo de lo herético: el estructuralismo latinoamericano y el institucionalismo latinoamericano*. En x. Sánchez y C. Mallorquín (Comps.), Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Marx, K. (1968). *El capital, Tomo I*. Fondo de Cultura Económica.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pinto, A. (1991). *América Latina: una Visión Estructuralista*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Polanyi, K. (2006). *La Gran Transformación* [1944]. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1947). *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y Desarrollo*. Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo Periférico: crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sunkel, O. y P. Paz (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.
- Veblen, T. (1904). *The Theory of Business Enterprise*. New York: Charles Scribner's Sons.

Weber, M. (1973). *Ensayos sobre Metodología Sociológica.* Amorrortu.

Weber, M. (1974). *Economía y Sociedad.* Fondo de Cultura Económica.