

PALABRAS CLAVE

Política económica
Sistemas económicos
Ajuste estructural
Valor
Mercados
Precios
Inflación
Aspectos políticos
Aspectos económicos
Dependencia económica
Neoliberalismo
Desarrollo económico
América Latina

Estructuralismo latinoamericano y teoría económica

Armando Di Filippo

En este ensayo se sugiere que existe una teoría económica estructuralista latinoamericana dotada de rasgos propios, emparentada con otras corrientes institucionalistas y basada en una visión original del valor económico. Los fundadores del estructuralismo concibieron un enfoque sistémico, multidimensional y dinámico. Lo aplicaron al estudio de los incrementos y la distribución social de la productividad laboral generada en las sociedades centrales y a sus efectos en las sociedades periféricas. Esta perspectiva cuestiona la noción de mercados que se autorregulan y retornan a posiciones de equilibrio estable, presentándolos en cambio como una expresión cuantitativa de la posición de poder de las partes contratantes a nivel nacional o internacional. Los diferentes procesos y estilos de desarrollo van modificando la estructura de poder de los sistemas sociales y estos cambios se reflejan en la dinámica de precios relativos de los mercados.

Armando Di Filippo

Economista argentino

Profesor del Instituto de Estudios
Internacionales, Universidad de Chile,
y de la Universidad Alberto Hurtado.

Asesor de la Secretaría Ejecutiva
de la CEPAL

✉ armando.difilippo@gmail.com

I

Estructuralismo latinoamericano: teoría económica y economía política

El meollo de toda teoría económica sobre el orden capitalista es el estudio de los valores económicos, el mercado y los precios. Ellos son el foco central del presente ensayo y su hilo conductor. El contexto más amplio en que se sitúan estas reflexiones es el proceso de cambio estructural gestado en las sociedades capitalistas como consecuencia de las sucesivas revoluciones tecnológicas que han promovido la expansión del poder productivo del trabajo humano. En consecuencia, el análisis aquí realizado no se refiere a los precios de mercado en condiciones de equilibrio estable, sino a las variaciones de la estructura de los mercados y de los precios que acompañan al proceso de desarrollo. En este ensayo se efectúa una lectura de algunos pioneros de la teoría económica estructuralista latinoamericana, creyendo descubrir en sus escritos fundamentales una teoría del valor económico, el mercado y los precios que es radicalmente diferente de la establecida en el ámbito académico.

En comparación con las teorías estáticas, que tienden a aislar y “compartimentalizar” las actividades del mercado en el proceso formativo del sistema de precios, la teoría económica estructuralista latinoamericana tiene como punto de partida una visión sistémica,¹ multidimensional e históricamente dinámica de las sociedades humanas.

Para comenzar, conviene aclarar dos restricciones fundamentales que acotan este trabajo.

En primer lugar, no se examina aquí el pensamiento institucional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Para evitar equívocos, a los

efectos de este ensayo se distinguirá entre la noción de economía política y la de teoría económica. Concebimos la economía política como una disciplina de apoyo al legislador y al hombre de Estado (Smith, 1999, p. 539), mientras que la teoría económica incluye, primero, una visión subyacente cargada de valores, y segundo, la teoría propiamente dicha. Esta última es un sistema de hipótesis sobre el comportamiento de la realidad que pueden verificarse con ayuda del método científico.²

Esta noción de economía política —diferente a la del resto de los economistas clásicos y Marx, que la convierten en sinónimo de ciencia económica— es muy apropiada para mostrar el tipo de tareas que son propias de un organismo intergubernamental como la CEPAL. Por ejemplo, en los estudios de Bielschowsky (1998 y 2009) sobre la evolución del pensamiento de la institución se hace referencia a las estrategias de acción y a las ideas fuerza propuestas a los gobiernos latinoamericanos. Según la caracterización de Adam Smith, esto correspondería al ámbito de la economía política y solo tácita o tangencialmente a la teoría económica estructuralista.

En segundo lugar, y por las mismas razones, en este trabajo no se analiza el pensamiento neoestructuralista en materia de valores económicos, mercados y precios. Como observa Bielschowsky (2009) en relación con el período estructuralista del pensamiento de la CEPAL, “los textos de las tres primeras décadas estudiados en este trabajo son principalmente los suscritos por los intelectuales más destacados de la CEPAL en ese período, mientras que los utilizados en referencia al pensamiento de los tres últimos decenios corresponden más bien a documentos oficiales de la institución” (Bielschowsky, 2009, p. 174). Estos documentos revelan una visión influida marcadamente por la voluntad política de los

□ El presente trabajo es de exclusiva responsabilidad del autor y sus opiniones no comprometen a otra persona o institución alguna.

¹ Siguiendo al filósofo argentino Mario Bunge, por sistema se entiende cualquier objeto complejo cuyas partes están unidas mediante diversos lazos estables que constituyen su estructura. Un sistema concreto —en oposición a un sistema teórico— existe objetivamente y tiene una base física, de manera que el rasgo central de todo sistema de este tipo es que presenta un proceso de cambio permanente. Una sociedad humana determinada puede visualizarse como un sistema social concreto intrínsecamente dinámico compuesto de personas (o asociaciones y organizaciones conformadas por personas), en que los lazos constitutivos de su estructura son reglas técnicas y sociales efectivamente vigentes (Bunge, 1999, p. 337).

² En este ensayo no se examinarán los vínculos teóricos y epistemológicos entre el estructuralismo latinoamericano y otras corrientes institucionalistas. Osvaldo Sunkel (1989) realizó un trabajo de lectura imprescindible para quienes se interesen en la comparación del estructuralismo latinoamericano y el institucionalismo estadounidense. Al respecto, véase también Mallorquín (2006).

gobiernos miembros.³ El examen de la contribución teórica personal de los autores neoestructuralistas no

es una tarea imposible, pero supera las posibilidades del autor de este ensayo.

II

La teoría económica estructuralista entre dos fuegos

Las dos grandes vertientes del pensamiento económico del siglo XX han respondido a las teorías marginalista y marxista-ricardiana del valor económico. Ante ambas escuelas, dotadas de ortodoxos e influyentes sostenedores, se alzó una heterodoxia que incluiría a muchos científicos de la escuela institucionalista estadounidense y a otros que abrevaron en la revolución keynesiana. En el período de posguerra, los procesos de descolonización y reconstrucción europea dieron lugar a la preocupación por el desarrollo y el subdesarrollo. Todas estas vertientes de pensamiento desafiaron desde diferentes ángulos las teorías del valor económico académicamente establecidas. La teoría económica estructuralista forma parte de esta heterodoxia.

El estructuralismo latinoamericano ha sido cuestionado desde dos flancos diferentes en lo que respecta

a su teoría del mercado y de los precios. Este cuestionamiento se originó, por una parte, de los teóricos del marxismo y, por otra, de los marginalistas neoclásicos sustentados en el paradigma de la competencia perfecta o, más ampliamente, en la lógica estática del cálculo marginal aplicada a los mercados “libres”. Para los marxistas, los precios de mercado son una expresión del trabajo social contenido en las mercancías que se transan (véase el recuadro 1); para los neoclásicos, una manifestación de la utilidad marginal y de la escasez de los bienes (véase el recuadro 2). Las especulaciones sobre el valor económico y el proceso de formación de precios del estructuralismo latinoamericano nunca han podido encasillarse en alguna de estas dos aproximaciones teóricas.

III

Una síntesis de la visión teórica estructuralista sobre el mercado y los precios

La visión teórica del mercado y los precios de la escuela estructuralista latinoamericana, a veces implícita y otras veces explícita, es que en un momento dado la existen-

cia del mercado refleja las posiciones de poder de los actores sociales respecto de los diferentes ámbitos de cada sociedad. En consecuencia, los precios de mercado pueden concebirse como una medida de las posiciones de poder y de las estrategias y tácticas específicas de las partes contratantes y, a su vez, las variaciones que experimentan a lo largo del tiempo revelan los cambios que se van produciendo en esa situación. Esta tesis no niega que los precios también miden la utilidad y la escasez y tampoco que guardan relación con el trabajo cristalizado en las mercancías que se transan, pero lo que subyace tras estas mediciones es que, en última instancia, el factor determinante de los precios siguen siendo las posiciones de poder y las estrategias y tácticas de las partes contratantes. En el mercado, el poder

³ Así, continúa diciendo Bielschowsky, “la fórmula neoestructuralista permitió tender un puente con los gobiernos latinoamericanos y caribeños que habían adherido a las reformas (se refiere aquí a “la liberalización orientada por el Consenso de Washington”), sin abandonar la construcción analítica estructuralista original e insistiendo en la necesidad urgente de implementar políticas de transformación social y económica para superar el subdesarrollo, más allá del funcionamiento del libre mercado. Si para algunos ello significó rendirse al neoliberalismo, para otros fue una alternativa que permitiría seguir incidiendo en los destinos de la región desde la perspectiva teórica y metodológica clásica de la CEPAL. La lectura de los principales textos de las décadas de 1990 y 2000 refuerza esta última interpretación” (Bielschowsky, 2009, p. 179).

Recuadro 1

LA TEORÍA DEL VALOR DE MARX Y SUS FUNDAMENTOS ESTRUCTURALES

La visión del proceso social sustentada por Marx (1946) es evidentemente histórica, estructural y multidimensional e incluye un análisis central de las instituciones de la propiedad (relaciones de producción). Sin embargo, su teoría del valor económico es unidimensional. Los precios, en condiciones de equilibrio estable, corresponden al valor, que para Marx es una medida del tiempo de trabajo socialmente necesario en las condiciones medias de la técnica correspondientes a una época dada. Su teoría del valor no está concebida para registrar de manera directa los efectos de cambios institucionales importantes, salvo cuando estos afectan las condiciones medias de la técnica. La estabilidad del equilibrio que está supuesta en ella exige implícitamente la inmovilidad de todos los factores —medioambientales, políticos y culturales— que subyacen tras dicho equilibrio. La teoría del valor adoptada por Marx es un trasplante ricardiano ajeno a la dialéctica histórica que caracteriza su visión global de la sociedad.

Cuando Marx introduce en el tomo III de *El capital*, publicado por Engels, la noción de precios de producción asociada a la igualación de las tasas de ganancia en todos los mercados, establece la combinación de un mecanismo regido por el mercado —la movilidad intersectorial del capital— y un proceso de valorización que depende de la esfera de producción. Sin embargo, como los precios de producción también son abstracciones, se trata en realidad de valores a los que —en el sentido de Marx— se llama impropriamente precios, ya que no se calculan en unidades monetarias pagadas en mercados específicos (Di Filippo, 1981a y 1981b).

Los precios de producción concebidos por Marx responden a una lógica parecida a la noción clásica de precios naturales, que implica un equilibrio estable hacia el cual propenden los mercados. Para Adam Smith (1999, cap. 7), este marco de estabilidad depende en gran medida de las circunstancias generales de la sociedad, mientras que para Marx radica, restringidamente, en las condiciones medias de la técnica. Además, Adam Smith, al igual que Robert Malthus, entiende el valor de las mercancías como la cantidad de trabajo humano que con ellas puede comprarse y no el trabajo cristalizado en su producción. Por lo tanto, el enfoque del primero toma en cuenta de manera directa las relaciones sociales de mercado en la determinación misma de su teoría del valor. La noción de demanda efectiva, introducida por el propio Adam Smith, continuada por Malthus y elaborada en profundidad por Keynes, supone la intervención del mercado al momento de fijar el valor de las mercancías. El concepto de demanda efectiva es el puente mediante el cual el estructuralismo latinoamericano vincula la distribución funcional y personal del ingreso con la determinación del precio de los bienes finales.

A nivel de la filosofía de la historia, existe otra diferencia fundamental entre el marxismo y el estructuralismo latinoamericano. En el caso de Marx, el punto de partida de su enfoque histórico, o la causa de última instancia, corresponde a la estructura económica. Esta es el fundamento básico de la teoría del valor-trabajo, que se supone válida solo bajo las condiciones medias de la técnica y las relaciones de producción (propiedad) de una época dada. En este contexto, las facetas culturales y políticas aparecen como epifenómenos superestructurales de ese dato central.

En cambio, para los estructuralistas latinoamericanos, al igual que los institucionalistas, el dato principal corresponde al sistema cultural. La técnica, que hoy fundamenta a las sociedades capitalistas, se originó como una manifestación de creatividad cultural, tema que ha sido examinado con cierta profundidad por Celso Furtado y que se retoma más adelante.

Fuente: elaborado por el autor sobre la base de K. Marx., *El capital*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1946; A. di Filippo, “Desarrollo y desigualdad social en la América Latina”, *Lecturas*, N° 44, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1981, y “La tesis del excedente y la realización de la plusvalía en Marx” (apéndice con mención de autor), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, R. Prebisch, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1981; y A. Smith, *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza Editorial, 1999.

Recuadro 2

FUNDAMENTOS EPISTEMOLÓGICOS DE LAS TEORÍAS NEOCLÁSICAS DEL VALOR Y EL CRECIMIENTO

Cabe hacer aquí la misma distinción insinuada al comienzo de este artículo entre teoría económica —con la correspondiente visión cognoscitiva preanalítica— y economía política. La visión teórica de los neoclásicos privilegia el dogma de la autorregulación de los mercados, de manera que la teoría económica neoclásica se basa fundamentalmente en la lógica microeconómica y supone una macroeconomía de largo plazo y pleno empleo, pasando por alto el tema de la demanda efectiva. Por último, la economía política neoclásica aplicada al escenario del capitalismo globalizado es lo que en este ensayo denominamos neoliberalismo —por ejemplo, los criterios y principios del Consenso de Washington—. En consecuencia, no todos los excesos del neoliberalismo deben atribuirse a la visión teórica neoclásica.

Obsérvese que la economía política en el sentido smithiano se orienta al estadista de una economía nacional, pero la economía política neoclásica que aquí denominamos “neoliberalismo” fue una estrategia específica de las empresas transnacionales, que intentaron —y durante un período lograron— modificar las reglas de juego de la economía mundial (Consenso de Washington) en favor de sus políticas microeconómicas. Por último, como se verá más adelante, algunos neoclásicos usan la expresión “nueva economía política” de manera absolutamente incompatible con lo que en este ensayo se entiende por economía política.

El análisis marginal, elaborado por Marshall para un enfoque de equilibrio parcial y por Walras para el equilibrio general, se basó marcadamente en la formalización matemática mediante el cálculo diferencial e integral. Así, desde un punto de vista epistemológico, y siguiendo a los padres de la mecánica clásica de fines del siglo XVIII, los primeros neoclásicos intentaron establecer las leyes naturales de la ciencia económica. El análisis marginal fue un instrumento decisivo para las formulaciones neoclásicas originales referidas a las teorías del consumo y la producción, para determinar los puntos de equilibrio estable de los mercados microeconómicos y para defender sus teorías de la distribución funcional del ingreso basadas en la igualdad de la productividad marginal y la remuneración de los factores. La distribución personal del ingreso y la noción de salario de subsistencia siempre han quedado excluidas del núcleo central de la teoría económica neoclásica.

A diferencia de los clásicos y de Marx, cuyas categorías económicas fundamentales se vinculaban con actores históricamente identificables —terratenientes rentistas, trabajadores asalariados, empresarios industriales y otros—, la teoría neoclásica despersonalizó totalmente las categorías económicas y las convirtió en variables abstractas y ahistóricas.

Posteriormente, sin embargo, y en especial desde fines de la Segunda Guerra Mundial, en los textos académicos neoclásicos de mayor circulación se fueron descubriendo evidencias históricas insoslayables. Tanto la teoría de juegos como los estudios preexistentes sobre mercados imperfectos —monopolio, oligopolio, competencia monopolística— implicaron un reconocimiento, acotado pero explícito, de las asimetrías de poder que afectan a los precios de mercado. Estas teorías y estudios fueron incorporados a los manuales de uso académico más generalizado del mundo occidental.

En los centros académicos se fue consolidando un “institucionalismo conservador” o “nuevo institucionalismo neoclásico”, siempre basado en la defensa del mercado y de la propiedad privada como fundamentos microeconómicos básicos del orden social (Von Hayek, Nozick y North, entre otros), pero que abandonó, o al menos relativizó, la preocupación por conservar las premisas de las teorías del bienestar y de la competencia perfecta. Se reconocieron las fricciones que se producen en los mercados con información imperfecta, aceptando por ejemplo las externalidades y los costos de transacción (Ronald Coase, Kenneth Arrow, Douglass North, Oliver Williamson, Stiglitz y otros).

Lo que hoy se denomina “nueva economía política neoclásica” no es economía política en el sentido aceptado por el presente ensayo, sino en realidad una ampliación y profundización de la teoría económica neoclásica en relación con las formas de microrracionalidad (*rational choice*) y de sus efectos en la esfera económica, política y cultural. La única diferencia es que algunos miembros de esta escuela han intentado “exportarla” a otras disciplinas sociales. Por ejemplo, Olson (1965) se planteó el problema del “polizón” o “beneficiario gratuito” (*free rider*) e incluyó una regulación focalizada, basada en estímulos o castigos, para conferir racionalidad social a este comportamiento. Becker (1964), por su parte, procuró extender los principios de la racionalidad instrumental o estratégica al ámbito de las relaciones de tipo interpersonal, familiar y amoroso, entre otros.

Los neoclásicos también reconocieron e incorporaron el papel del Estado en la esfera de la regulación y el papel del gobierno en el ámbito de las políticas públicas (fiscales, monetarias y otros) a partir de la revolución keynesiana, pero la teoría de la demanda efectiva quedó relegada al corto plazo y al estudio de los ciclos económicos.

Por otra parte, al introducir una noción de tiempo más bien lógica o teórica, definieron el “largo plazo” como el ámbito de los procesos de crecimiento económico en que operan el pleno empleo y la autorregulación de los mercados (dinámica del producto potencial de equilibrio). Esto nos conduce a comentar la evolución de la teoría neoclásica del crecimiento económico.

(Continúa en página siguiente)

(Continuación recuadro 2)

En 1956, y como primera respuesta polémica a las visiones nekeynesianas de la teoría del crecimiento originadas en Cambridge, Inglaterra, Solow elaboró una propuesta teórica alternativa basada en las principales premisas de la teoría neoclásica: visión estática fundamentada en la competencia perfecta, remuneración de los factores primarios de acuerdo con su productividad marginal, tendencia del modelo a lograr posiciones de equilibrio estable, funciones de producción fundadas en la sustitución de los factores y otros. En particular, el progreso técnico, ausente en los fundamentos iniciales de la teoría neoclásica, fue tratado por Solow como una variable exógena que afecta la productividad total. A esos efectos, utilizó una función de producción macroeconómica de rendimientos decrecientes para cada factor productivo y rendimientos constantes a escala para el conjunto de ellos. Por esa vía logró preservar la teoría de la distribución propia de esta escuela, que vincula la remuneración de los factores a la productividad marginal pertinente en condiciones de competencia perfecta.

Desde el punto de vista de la teoría de los precios, la teoría neoclásica del crecimiento en la versión de Solow simplemente pasa por alto el problema. A propósito del recibimiento del Premio Nobel de Economía, observó que “la idea es imaginar que la economía está poblada por un único consumidor inmortal, o por cierto número de consumidores idénticos, también inmortales. Se supone que dicho consumidor, o su dinastía, maximiza una función de utilidad intertemporal. (...) Cualquier falla del mercado se elimina desde el comienzo por definición. No existen complementariedades estratégicas, no hay fallas de coordinación, no hay dilemas del prisionero. (...) Inseparable de esta forma de pensamiento es la presunción automática de que lo que observamos es un sendero de equilibrio. Se nos pide que adoptemos la construcción que acabo de esbozar como una descripción estilizada del funcionamiento del mundo capitalista” (Solow, 1988, citado en Katz, 2000, p. 37).

Nuevamente, al igual que en el período de posguerra, las evidencias históricas tornaron insostenible esta teoría neoclásica del crecimiento, dando lugar al reconocimiento de nuevas premisas teóricas. A partir de la visión teórica neoclásica original, comenzó a imponerse entonces la versión del crecimiento con progreso técnico endógeno, encabezada por los autores Romer (1986 y 1990) y Lucas (1988).

En la teoría del crecimiento con progreso técnico endógeno se abandona la noción de rendimientos constantes a escala y se acepta la de rendimientos crecientes a escala de todos los factores productivos representados en la función de producción. Las economías de escala eran largamente conocidas en el pensamiento económico anterior: por ejemplo, la CEPAL había usado el concepto en los años sesenta para defender la integración latinoamericana orientada a estimular el desarrollo industrial.

Desde esta nueva perspectiva, Grossman y Helpman (1991) plantearon que el conocimiento tecnológico de base no patentable, derivado de los frutos genéricos de la ciencia, se manifiesta por una parte como un bien público —las normas o instrucciones técnicas no se agotan cuando son utilizadas y quedan disponibles para otros— y, por otra, como un bien privado mediante la investigación y desarrollo (I+D). Esta implica enormes costos fijos cuya recuperación se logra por medio de una escala operativa tan considerable como la alcanzada por las grandes corporaciones transnacionales en los mercados globales.

Esta actualización de la teoría neoclásica respecto de sus originarias premisas walrasianas y marshallianas respondió a tres razones históricas interdependientes. Primero, la comprobación de las asimetrías de poder económico que se producen entre las empresas que interactúan en los mercados “imperfectos” —monopolio, oligopolio, competencia monopolística y uso de la teoría de juegos—. En segundo lugar, el surgimiento de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), que fundamentan históricamente los principales casos de rendimientos crecientes a escala en la producción de conocimientos en condiciones de monopolio tecnológico. Al respecto, basta pensar en Microsoft y las sucesivas versiones del programa Windows. Tercero, el papel protagónico del cabildeo de las corporaciones transnacionales para institucionalizar sus posiciones de poder mediante el diseño de las nuevas reglas de juego del capitalismo global —Organización Mundial del Comercio, Fondo Monetario Internacional—, en especial a partir del así denominado Consenso de Washington.

La teoría del crecimiento endógeno expresada mediante la utilización de funciones de producción no ha dado lugar a buenas estimaciones empíricas. Las exploraciones alternativas, tales como agregar, redefinir o eliminar variables a las funciones agregadas de producción, no han resultado exitosas. Por ejemplo, los datos disponibles no han confirmado el tema específico de la convergencia relativa o absoluta de los niveles de vida propuestos, o supuestos, en las primeras visiones neoclásicas. Las estimaciones van quedando cada vez más “vacías de teoría”, mientras que las “teorías” se alejan en forma creciente de la información que se maneja (Martin y Sunley, 1998).

Fuente: elaborado por el autor sobre la base de M. Olson, *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press, 1965; G. Becker, *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press, 1964; R. Solow, “Growth theory and after”, *American Economic Review*, vol. 78, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association, 1988; J. Katz, *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, 2000; P. Romer, “Endogenous technological change”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, N° 5, Chicago, University of Chicago Press, 1990 e “Increasing returns and long run growth”, *Journal of Political Economy*, vol. 94, N° 5, Chicago University of Chicago Press, 1986; y R. Lucas, “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, N° 22, Amsterdam, Elsevier, 1988.

se calcula utilizando unidades de poder adquisitivo en general, es decir, unidades monetarias divididas por los índices de precios. Al respecto, se adopta aquí la noción más amplia de precios, que incluye el precio de los insumos productivos, de los bienes y servicios finales y, sobre todo, de los factores primarios de producción, que constituyen la remuneración a los propietarios de estos. Además, se incluye desde luego el precio del dinero, tanto desde la perspectiva de los tipos de cambio en la esfera internacional como de la determinación de las tasas de interés nacionales e internacionales.⁴

En la esfera más específicamente distributiva, los estructuralistas consideran tres influencias estructurales básicas. Primero, asocian la distribución funcional del ingreso con las posiciones de poder productivo e institucional de los propietarios de los factores primarios de producción —aquí entra en juego la noción de excedente de distribución a que aludimos más adelante— y, por otra parte, incluyen la distribución personal o familiar del ingreso, derivada de la anterior, que afecta directamente la composición de la demanda agregada de bienes de consumo y los comportamientos personales en materia de ahorro e inversión.⁵ En tercer lugar, hacen hincapié en

el papel del Estado como “hacedor de las reglas de juego oficiales” y del gobierno —conceptualmente diferente del primero— como actor económico estratégico de las sociedades capitalistas avanzadas. En particular, la distribución original del ingreso se ve modificada a corto plazo mediante los efectos redistributivos de la política fiscal (tanto tributaria como de gastos). A largo plazo, la acción gubernamental afecta la distribución de bienes públicos fundamentales como la salud, la educación y la justicia, entre otros.

El rasgo teórico más distintivo del estructuralismo latinoamericano en materia de valores, mercados y precios es su carácter multidimensional. Las posiciones de poder que afectan directa o indirectamente al mercado y los precios se refieren al lugar que ocupan los actores (personas naturales o asociaciones) en la estructura económica, política, biológico-ambiental y cultural de las sociedades humanas. La estructura económica determina la situación de las personas en los regímenes productivos y de propiedad; la estructura política, el lugar que ocupan los actores (incluido el propio gobierno) en los regímenes que regulan los derechos, libertades y obligaciones ciudadanas, incluido el acceso a las potestades legislativas, ejecutivas y judiciales del Estado. Por su parte, la estructura biológico-ambiental establece la situación de los actores en los regímenes que regulan el acceso al “ámbito biofísico natural y sus sucesivas transformaciones artificiales, así como su despliegue espacial” (Sunkel, 1980, p. 13), mientras que la estructura cultural determina el lugar que ocupan los actores en los regímenes que regulan los sistemas de información, comunicación y conocimiento. Pero también existen estructuras informales que fijan el tipo de símbolos o códigos utilizados, empezando por el lenguaje, y de los valores tanto sustantivos —fines últimos tales como verdad, bien, belleza, justicia y otros— como instrumentales —utilidad, eficacia, eficiencia— que legitiman los comportamientos sociales y delimitan los mecanismos mediante los cuales se generan las estratificaciones culturales.

Este poder de las personas naturales y de las organizaciones se considera institucionalizado o estructurado si está incorporado a las expectativas recíprocas de comportamiento habitual en las interacciones sociales, incluidas desde luego las transacciones de mercado. Estas posiciones estructurales, que hemos caracterizado esquemáticamente, enmarcan de múltiples maneras el

⁴ Al respecto, cabe recordar la perspectiva de Polanyi (2006, p. 118), quien afirma que los recursos naturales, el trabajo humano y el dinero no pueden incluirse en una teoría ordinaria de los mercados, porque constitutivamente no son mercancías ni se producen como tales. En este contexto, es posible agregar que en gran medida es mediante la formación de los precios de estos factores originarios que se introducen las condiciones institucionales que, por el lado de la oferta agregada, afectan la estructura del mercado y de los precios. Ninguno de los precios de estos factores estratégicos deriva de un proceso productivo específico, sino más bien de las condiciones estructurales que sustentan el poder de los actores, del cambio de estas o de la modificación de las tácticas y estrategias de poder asumidas por aquellos. Además, desde el punto de vista de la demanda también existen situaciones estructurales, estrategias y tácticas que determinan el tránsito desde la distribución funcional a la distribución familiar o personal del ingreso.

⁵ Para quienes gustan de las representaciones gráficas, la posición e inclinación de la curva de demanda en el gráfico de coordenadas de un bien de consumo cualquiera dependerá directamente del nivel de ingresos y de su distribución personal y familiar. Basta conocer la canasta de consumo de cada estrato de ingresos para calcular en forma aproximada el número de demandantes que accederán a un bien determinado a medida que su precio disminuye. Al examinar los movimientos a lo largo de la curva de demanda como consecuencia del desplazamiento de la curva o función de oferta, se aprecia que cuando bajan los precios de un bien determinado (desplazamiento de la curva de oferta hacia abajo), este pasará a formar parte de la composición del gasto de los estratos de ingreso inferiores y se incrementará la cantidad demandada, mientras que cuando aumentan los precios del bien en cuestión (desplazamiento de la función de oferta hacia arriba) ocurre lo contrario. De esta manera, desde el punto de vista de la demanda tanto la utilidad como la escasez de los bienes dependen del poder adquisitivo de las partes demandantes. En este contexto gráfico, los cambios en la distribución del ingreso personal implican un desplazamiento de la función de demanda. Finalmente, la composición de la demanda agregada en su conjunto depende en

gran medida del nivel y la distribución del ingreso personal y familiar. También en este caso los cambios de esta distribución implican una modificación de la composición de la demanda agregada.

ejercicio de la libertad humana y, en última instancia, determinan tanto la cantidad de trabajo como la utilidad y la escasez de las mercancías que se transan.⁶

El concepto de poder institucionalizado (o estructurado) permite superar o trascender el dilema holismo-individualismo que subyace tras numerosos debates epistemológicos. Según la visión holista, el comportamiento humano depende en gran medida de las estructuras sociales, mientras que desde una perspectiva individualista son los actores o agentes (personas naturales o jurídicas) quienes determinan la dinámica del cambio histórico mediante sus decisiones y comportamientos. Considerados unilateralmente, el primer enfoque puede conducir a conclusiones deter-

ministas y el segundo, a conclusiones voluntaristas, pero ninguno de los dos agota las posibilidades de análisis de un sistema social. Por lo tanto, en una aplicación exhaustiva de la visión sistémica de las sociedades humanas, se hace necesario ir desde los actores hacia la estructura de poder y luego desde la estructura de poder hacia los actores (Bunge, 1999).

Esta incorporación sistémica del concepto de poder a la explicación de los mecanismos de mercado evoca las condiciones que le impone Thomas Kuhn (1969) a la estructura de las revoluciones científicas cuando las nuevas teorías emergentes amplían la visión de mundo de las teorías preexistentes y las incorporan a un nuevo paradigma explicativo.

IV

Fundamentos filosóficos de la visión estructuralista: creatividad, desarrollo y poder

El concepto de creatividad, entendido como el uso de la libertad humana a fin de interferir en el orden habitual de los procesos sociales humanos y recrearlos de manera irreversible, está en la raíz de la visión estructuralista de la economía y ha sido desarrollado con especial profundidad por Celso Furtado (1978).

Aristóteles anticipó hace más de dos milenios el impacto de la tecnología en la estructura de las sociedades humanas. Al parecer, las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) han comenzado a convertir sus predicciones en una realidad: “Pues si cada instrumento pudiera cumplir su tarea propia, al recibir una orden o al anticiparse a ella, como se cuenta de las estatuas de Dédalo o de los trípodes de Hefesto, que, según dice el poeta, entraban por sí solos en la asamblea de los dioses, del mismo modo las lanzaderas tejerían por sí solas, y los plectros ejecutarían la cítara, y los arquitectos no tendrían necesidad alguna

de servidores ni los amos de esclavos” (Aristóteles, 2005, pp. 63 y 64).⁷

La importancia del progreso técnico y de sus vínculos con la estructura social queda bastante bien sintetizada en esta cita “profética”, particularmente aplicable al actual advenimiento de las TIC.

La conexión más directa entre la visión epistemológica de Aristóteles y la de la corriente estructuralista latinoamericana la provee el propio Furtado, buceando en las profundidades del enfoque causal de Aristóteles.

Dice Furtado: “Los conceptos de *estructura* (forma) y de *proceso* (causalidad) son ingredientes fundamentales en el trabajo cognoscitivo. Nuestra visión del mundo tiene en ellos sus puntos de apoyo básicos. El enfoque estructural, porque se mantiene en el plano de las descripciones morfológicas y excluye la noción de causalidad, recorta el horizonte cognoscitivo. Por otro lado, el enfoque analítico lleva a un determinismo localizado y oculta lo cualitativo. Aristóteles pretendió integrar estos dos conceptos a partir del principio de

⁶ Dentro del pensamiento de CEPAL, la noción multidimensional del poder y de las instituciones se debe, en grado significativo, al aporte de José Medina Echavarría (1963 y 1973). La así denominada escuela latinoamericana del desarrollo (Di Filippo, 2007), cuya faceta económica se expresa en el estructuralismo latinoamericano, encuentra en los trabajos de Medina sus fundamentos más sólidos.

⁷ “Dédalo era un artista, arquitecto e inventor legendario. Hefesto es el dios herrero y artesano por excelencia, creador de obras extraordinarias, como el escudo de Aquiles. Los trípodes por él construidos se caracterizaban por tener ruedas que se movían por autopropulsión. Un plectro es una púa o palillo que se usaba para pulsar las cuerdas de la cítara o lira” (aclaraciones de los editores de la obra citada).

finalidad. En la metodología de las ciencias sociales se concibe obtener esta integración a partir de la noción de *creatividad*, admitida como la facultad humana de interferir en el determinismo causal, enriqueciendo con nuevos elementos un proceso social cualquiera. Cuando alcanza cierta preponderancia, o cuando converge la acción de varios de estos elementos, los actos innovadores provocan la discontinuidad estructural. La facultad innovadora (creatividad), de la cual existe plena evidencia en el plano sociológico, asumiría así un estatuto en el plano lógico” (Furtado, 1978, pp. 215 y 216).

Conviene aclarar los vínculos entre este párrafo de Furtado y las famosas cuatro causas (o cuatro explicaciones) de la epistemología aristotélica a las que alude implícitamente. Para Aristóteles, lo que Furtado denomina estructura se asocia a la idea de forma o de causa formal. A su vez, la noción de proceso, tal como la utiliza la ciencia contemporánea en el ámbito de la física y de la naturaleza, corresponde al concepto de causa eficiente entendido como la dinámica generadora y transformadora de la estructura. Según Furtado, cuando este proceso se verifica en la esfera social e implica, además, un cambio estructural —una “trans-formación” o modificación de la forma aristotélica—, su origen debe buscarse en la creatividad humana. La idea de creatividad vinculada a la libertad humana sustituye aquí la noción de causa final que fue fundamental en la teleología de Aristóteles. Por otra parte, lo que Furtado denomina enfoque analítico y que conduce a un determinismo localizado se refiere a los componentes de la estructura, aislada y estáticamente considerados, y se acerca al análisis y descomposición de la materia —causa material en el lenguaje aristotélico—. Sin embargo, este concepto admite el cambio entendido como un tránsito desde la potencia —lo que la materia puede llegar a ser— hasta el acto —cuando la materia actualizada se convierte en lo que solo era en potencia—, mientras que el determinismo localizado no necesariamente incorpora esta visión dinámica (Bunge, 1961, pp. 44 y 45).

La noción estática de igualdad de condiciones (*ceteris paribus*) propia del método de la ciencia microeconómica neoclásica, que todavía domina el pensamiento económico de Occidente, es una de las muestras más prototípicas del enfoque analítico que conduce al determinismo localizado al que, críticamente, se refiere Furtado. Las reflexiones anteriores permiten poner de relieve el carácter unidimensional y limitador de esta perspectiva analítica.

El concepto de creatividad de Furtado coincide con la “profecía aristotélica” de que, si el avance de la tecnología lo permitiera, “las lanzaderas tejerían

por sí solas, y los plectros ejecutarían la cítara, y los arquitectos no tendrían necesidad alguna de servidores ni los amos de esclavos”. Sin duda, el progreso técnico, que según Furtado constituye una de las dos formas mediante las cuales se concreta la creatividad humana, ha sido el gran transformador del proceso causal que sostiene las estructuras sociales y se ha ido acercando, hoy más que nunca, con las tecnologías de la información y de las comunicaciones, a esta visión formulada hace más de 2.000 años por el ilustre filósofo griego.

La relación que establece Furtado entre los conceptos de creatividad y desarrollo se sintetiza en las líneas siguientes: “En su doble dimensión de fuerza generadora de nuevo excedente e impulso creador de nuevos valores culturales, este proceso liberador de energías humanas *constituye la fuente última de lo que entendemos por desarrollo* (cursivas agregadas). La gama maravillosa de culturas que surgieron sobre la tierra es testigo del fabuloso potencial de inventiva del hombre. Si algo sabemos del proceso de creatividad cultural es exactamente que las potencialidades del hombre son insondables” (Furtado, 1978, pp. 97 y 98).

De manera, entonces, que Furtado se apoya en Aristóteles para introducir a nivel filosófico su propio concepto de creatividad, en que la “causa final” aristotélica ya no viene dictada por la naturaleza de las cosas, sino por el uso (creativo) de la libertad humana. En otras palabras, el progreso técnico, tal como opera en el mundo contemporáneo, es el gran dinamizador de las sociedades capitalistas. También es, para bien y para mal, un fenómeno cuya raíz cultural última es el fruto de la civilización occidental.

El rasgo más importante de este proceso de creatividad es la capacidad de otorgar poder a quienes lo controlan científicamente, en el sentido contemporáneo de la palabra ciencia dentro de la línea seguida por Galileo, Newton y Bacon, entre otros.

Continúa diciendo Furtado: “El voto que formuló Marx en una de sus tesis sobre Feuerbach —los filósofos interpretaron el mundo, ahora hay que transformarlo— ha sido más que cumplido. La línea *demarcatoria* de lo que es y no es ciencia, en la feliz expresión de Popper, se define mediante la prueba a que son sometidas las teorías. El conocimiento tendió cada vez más a ser aquel que incrementa la capacidad de prever, de actuar. La masa fabulosa de recursos *invertidos* hoy en la ciencia y sus aplicaciones encuentra su razón de ser en esa *eficacia*. Y el objetivo central de ésta, *hélas*, es el poder militar y la acumulación” (Furtado, 1978, p. 217).

Esta vinculación entre poder cultural, poder tecnológico, poder militar y poder económico es el fundamento de la visión centro-periferia de la teoría

económica estructuralista aplicada a la evolución del sistema capitalista y a sus rasgos periféricos específicos.

V

Fundamentos epistemológicos de la economía estructuralista latinoamericana

El concepto de sistema, por una parte, y la noción de poder, por la otra, forman parte del enfoque teórico originario del estructuralismo latinoamericano sobre el desarrollo y subyacen tras su visión teórica del valor económico, el mercado y los precios. Si bien este lenguaje sistémico que incluye la noción de poder está presente, implícita o explícitamente, en todas las formulaciones de esta escuela, es posible encontrarlo de manera más evidente en algunos trabajos (Furtado, 1965; Pinto, 1968; Sunkel, 1970; Sunkel y Paz, 1970; Prebisch, 1981; Di Filippo, 1981a).

Este enfoque sistémico traspasó los límites de la teoría económica y requirió de un estudio multidimensional que permitió articular los temas propiamente económicos con los de otros ámbitos de la sociedad humana, tales como el sociocultural, el político y el ambiental (Bunge, 1997 y 1999; Di Filippo, 2007).

La visión teórica estructuralista latinoamericana subraya la importancia del cambio en las reglas técnicas materializadas en instrumentos y personificadas en calificaciones humanas. El tema del estructuralismo no es el de las condiciones medias de la técnica en una época dada, sino más bien el de los efectos institucionales de índole nacional e internacional que se derivan del cambio tecnológico importado desde el centro.

En la esfera económica contemporánea, las reglas técnicas vigentes permiten que los seres humanos y sus organizaciones se relacionen con los instrumentos de consumo y producción mediante calificaciones específicas que forman parte del ámbito cultural, en tanto las reglas sociales vigentes vinculan a los seres humanos y a sus organizaciones entre sí por medio de transacciones efectuadas desde posiciones institucionalizadas de poder.

La noción de estructuras se refiere más bien a la estabilidad de las reglas técnicas o institucionales interiorizadas por los actores (sea personas u organizaciones), mientras que la noción de cambio estructural es históricamente dinámica y alude a la modificación de las reglas o de su interiorización.

Además, cabe destacar que el tema de la tecnología es más complejo para los estructuralistas⁸ que para los institucionalistas del mundo desarrollado, porque el cambio tecnológico no se autogeneró en América Latina, sino que provino desde el centro junto con las instituciones y organizaciones importadas en virtud de este. La reformulación o replanteamiento de estos efectos externos produce heterogeneidades, dependencias y vulnerabilidades específicas que son el tema central de la teoría económica estructuralista.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, la reconstrucción de Europa y el proceso de descolonización se instaló el debate sobre la naturaleza y las causas del desarrollo y el subdesarrollo. Surgieron entonces importantes contribuciones en el ámbito de la teoría económica del desarrollo, entre las cuales se cuenta el aporte del estructuralismo latinoamericano.⁹

⁸ Cabría preguntarse por qué la escuela se denomina “estructuralista” y no “sistemista”, teniendo en cuenta que la lectura global del proceso social es de carácter sistémico. La respuesta podría ser que su interés central es el cambio histórico de las estructuras dentro de sistemas que, como el capitalismo y la democracia, son de naturaleza transhistórica. De hecho, el proceso de desarrollo económico estudiado por esta escuela se refiere a la dinámica del capitalismo global y el tipo de interacciones interdependientes que tienen lugar entre dos subsistemas económicos: el capitalismo céntrico y el capitalismo periférico.

⁹ Los trabajos de Ragnar Nurkse, Rosenstein Rodan, Gunnar Myrdal y Arthur Lewis, entre otros, fueron importantes contribuciones interpretativas sobre el desarrollo y el subdesarrollo. Otros estudiosos como Simón Kuznets, Colin Clark, Wasily Leontief y Hollis Chenery aportaron sólidas metodologías y fundamentos empíricos a los enfoques señalados. Muchos de estos autores influyeron, o interactuaron con, los fundadores de la corriente estructuralista latinoamericana. A estas líneas de reflexión corresponde, en propiedad, el apelativo de teorías económicas del desarrollo y del subdesarrollo, dentro de las cuales se inscribe la escuela latinoamericana del desarrollo a partir del aporte fundacional del estructuralismo latinoamericano. La mayoría de las grandes contribuciones de estos científicos, como por ejemplo la noción de eslabonamientos productivos hacia atrás y adelante o de causales circulares acumulativas, se alejan de la competencia perfecta y de la idea de una propensión autorreguladora del mercado hacia posiciones de equilibrio estable. Como se verá más adelante, la así denominada teoría del crecimiento económico, especialmente en su

La visión centro periferia de la teoría estructuralista se caracterizó por vincular dos visiones sistémicas entrelazadas: la del sistema económico internacional y la de los sistemas económicos nacionales. Al plantear el carácter asimétrico del progreso técnico proveniente del centro, así como la concentrada distribución de sus frutos, se abrió un campo teórico cuyos análisis se centraron en las nociones de sistema y posiciones asimétricas de poder.

La teoría estructuralista del desarrollo y el subdesarrollo resulta más comprensible y empíricamente más fructífera utilizando un enfoque de relaciones intersectoriales al cual han contribuido, desde diferentes ángulos teóricos, autores tan importantes como Marx, Sraffa, Leontief, Chenery y Passinetti, entre otros.

Con el auge de las teorías neoclásicas del crecimiento (véase el recuadro 1), se abandonó el tema de las relaciones intersectoriales paralelamente con el debilitamiento de la influencia de la economía keynesiana (Los, 2001).¹⁰

El enfoque sistémico en economía, adoptado claramente por el estructuralismo latinoamericano en sus versiones de los años sesenta y setenta, generó formalizaciones fundadas en el álgebra de matrices y en la definición de relaciones y coeficientes estructurales¹¹

vertiente neoclásica, se ha ido apartando de las interpretaciones teóricas globales iniciales de la economía política del desarrollo. Véase, entre otros, Nixon (2006).

¹⁰ Esto concuerda con un trabajo reciente en que se señala lo siguiente: “Desde mediados de los años ochenta los análisis de insumo producto (IP) han quedado fuera de las corrientes económicas más importantes. Publicaciones periódicas como *Econometrica*, *Review of Economics and Statistics* y *Quarterly Journal of Economics*, dejaron de publicar trabajos sobre IP, mientras que son pocos los economistas de alto nivel que parecen mostrar algún interés del avance en el campo del análisis IP”. Precisamente, el autor citado explora en su ensayo los vínculos entre la noción de crecimiento endógeno y el cambio estructural en un modelo dinámico de insumo producto (Los, 2001, introducción, párrafo 1).

¹¹ Usamos la noción de coeficientes estructurales y no de coeficientes técnicos, porque las matrices que podrían mostrar cuantitativamente un sistema económico deben expresarse en unidades de valor. Al respecto, citando a Klein, Chenery señala lo siguiente: “Surge además otra interrogación en lo que respecta sobre si los coeficientes de insumo en el sistema de Leontief deben interpretarse como constantes físicas, según lo hace Leontief, o como relaciones de valores que combinan los efectos, tanto de los cambios en los precios relativos como en las cantidades. Klein (1953, pp. 205-10) ha sugerido que esta última interpretación armoniza más con la teoría económica, y que puede haber mayor estabilidad en las relaciones de valor que en las proporciones físicas de insumo-producto, reflejando una elasticidad de sustitución entre los insumos que se aproxima a la unidad” (Chenery y Clark, 1959, p. 56). Esta noción coincide con la hipótesis de este trabajo en el sentido de que los precios expresan posiciones de poder tanto productivo —con un fundamento tecnológico— como institucional —por ejemplo, mercados de competencia monopolística—.

de insumo-producto. Estas herramientas conceptuales fueron esenciales en la contribución de la CEPAL al estudio de las cuentas nacionales y en las proyecciones de crecimiento de América Latina (Balboa, 1961). El primer manual elemental de economía, preparado por la institución y el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) a fin de capacitar a los estudiantes latinoamericanos desde una perspectiva estructuralista, también se elaboró sobre la base de una lectura sistémica del proceso económico que privilegiaba el análisis cualitativo e institucional de las relaciones intersectoriales (Castro y Lessa, 1973). De esta manera, los marcos conceptuales y teóricos de carácter sistémico preparaban el terreno para el estudio del cambio estructural que se requería para comprender los procesos de desarrollo y subdesarrollo.

En un sentido más abstracto y amplio, en el primer texto elaborado en la CEPAL y el ILPES sobre el subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo también se adoptó claramente una visión sistémica del tema (Sunkel y Paz, 1970). La representación de un sistema, sea de manera cuantitativa o cualitativa, puede expresarse en lenguaje matricial. En la matriz de un sistema es posible distinguir los actores que lo dinamizan, las estructuras que lo definen, los ámbitos o espacios ocupados por el sistema (con un “adentro” y un “afuera”) y los mecanismos que utilizan los actores para desarrollar sus estrategias en el marco de esas estructuras.

En particular, el lenguaje matricial de insumo-producto permite establecer una relación coherente y fluida entre la teoría keynesiana de la demanda efectiva y el estudio de las estructuras específicas de las regiones subdesarrolladas o periféricas, así como la teoría estructuralista de las posiciones de poder económico implícita en el estudio de los mercados. En efecto, la composición de la demanda agregada, tanto a corto como a largo plazo, depende de la distribución del ingreso, la que a su vez depende de las posiciones de poder (productivo e institucional) de las partes contratantes en los mercados de factores, insumos y productos. En América Latina, la distribución concentrada del progreso técnico exógenamente generado se traduce en una situación de heterogeneidad estructural. En el actual capitalismo global, las depositarias de ese progreso técnico son, en gran medida, las empresas transnacionales.

Mediante la lógica del insumo-producto es posible poner de relieve, en comparación con la actual teoría neoclásica (véase el recuadro 2), que el crecimiento es “endógeno” a las grandes empresas, pero no necesariamente a las pymes de las sociedades periféricas en que

ellas operan. El proceso de ahorro e inversión depende en gran medida de las grandes corporaciones, que pueden ser originarias de los centros o de las propias periferias —por ejemplo, grupos económicos latinoamericanos que se han transnacionalizado—. En consecuencia, el proceso de acumulación depende demasiado de las consideraciones microeconómicas propias de los intereses de la planificación empresarial privada.

En resumen, el análisis intersectorial vinculado a la lógica matricial de insumo-producto permite describir e interpretar las condiciones estructurales de la economía latinoamericana. Desafortunadamente, la elaboración de matrices se ha interrumpido casi por completo en América Latina. Con todo, se han realizado algunos esfuerzos por restablecer este enfoque (Infante y Sunkel, 2009).¹²

VI

El concepto de excedente en la teoría económica estructuralista

Los antropólogos y economistas han usado el concepto de excedente para interpretar los cambios de época históricos. El tránsito desde las sociedades primitivas hacia las primeras civilizaciones urbanas del mundo antiguo obedeció a la introducción de tecnologías agrícolas que posibilitaron el surgimiento de un excedente alimentario.

El concepto de desarrollo de las fuerzas productivas de Marx recoge la importancia definitoria de las sucesivas revoluciones tecnológicas, así como de la apropiación del excedente por las clases sociales dominantes que han acompañado a la civilización. Sin embargo, su noción histórica de excedente difiere de su noción teórica de plusvalía.

En la teoría del valor, Marx congela la noción histórica de fuerzas productivas y excedente y formula la idea de plusvalía asociada a la teoría del valor-trabajo y a su ley del valor, en condiciones de equilibrio estable dentro de una época determinada. Esta noción de excedente, aplicada al sistema capitalista, podría denominarse excedente de explotación si se mide en unidades de trabajo abstracto (plusvalía) o, de manera más neutral, excedente de distribución cuando se mide en unidades de poder adquisitivo general —esto es, las corrientes de ingreso nominal divididas por el índice de precios correspondiente a una canasta de consumo de subsistencia—. El concepto de excedente de distribución coincide con el enfoque estructuralista, pero la heterogeneidad estructural —rasgo típico del subdesarrollo latinoamericano— invalida la noción de condiciones medias de la técnica en que se basa la teoría de Marx.

En vez de centrar sus teorías del valor en una situación estructural dada, definida según las condiciones

medias de la técnica, los estructuralistas se preocupan por el cambio estructural vinculado al proceso de desarrollo. Esta noción de excedente que obedece al cambio estructural podría denominarse excedente de innovación o excedente de desarrollo y constituye un fruto directo de la creatividad humana en el sentido propuesto en la sección anterior. Los economistas suelen denominarlo “ganancias de productividad”, mientras que Prebisch se refirió a los frutos del progreso técnico.

En Marx, el excedente de explotación (plusvalía) supone un nivel dado de desarrollo de las fuerzas productivas y describe un mecanismo de apropiación compatible con su teoría del valor-trabajo. En cambio, el excedente de innovación o desarrollo formulado por los estructuralistas supone, desde luego, posiciones de poder o dominación que son precisamente la “sustancia social” medida por los precios, pero lo conciben como la expresión histórica de las fuerzas productivas en acción. Se trata de un nuevo flujo, medido en unidades de tiempo histórico, que se agrega al excedente de distribución previamente acumulado.

El excedente de innovación surge de la distribución de las ganancias de productividad entre la fuerza de trabajo que contribuyó a generarlo y los demás agentes del proceso productivo. Esta distribución de las ganancias en materia de productividad o de los frutos del progreso técnico forma parte de las pugnas

¹² “La heterogeneidad de la economía chilena queda de manifiesto al examinar los diferentes niveles de productividad de los diversos estratos de producción, el tipo de relaciones intersectoriales, la generación de valor agregado y la distribución primaria del ingreso, así como la incidencia de cada estrato productivo en la dinámica de la estructura económica” (Infante y Sunkel, 2009, p. 139).

distributivas inherentes a la dinámica del capitalismo, sea periférico o céntrico.

El excedente de innovación se mide a escala macroeconómica y exige un cálculo en unidades de poder (adquisitivo general) tanto de las ganancias de productividad como de su distribución social. Al respecto, se plantean desafíos metodológicos y econométricos que han sido descuidados por los economistas estructuralistas, más

propensos a la reflexión teórica que a la medición detallada. En este trabajo no hay espacio para especular sobre los mecanismos de apropiación primaria de ese excedente por parte de las empresas, mediante un proceso macroeconómico que fue estudiado tanto por Furtado (1964, p. 141) como por Prebisch (1981, pp. 107-124), de manera que nos hemos limitado a describir los contenidos esenciales del concepto en su versión estructuralista.

VII

Los conceptos de poder y excedente en la dinámica del mercado

El concepto de poder se encuentra presente a lo largo de las tesis estructuralistas sobre el desarrollo. En sus reflexiones sobre los vínculos entre la noción de Estado nación y la concepción estructuralista del desarrollo, Sunkel ha destacado de manera inequívoca lo siguiente: “Por otra parte, esta forma de concebir el desarrollo pone el acento en la acción, en los instrumentos del poder político y en las propias estructuras del poder; y éstas son, en último término, las que explican la orientación, eficacia, intensidad y naturaleza de la manipulación social interna y externa de la cultura, los recursos productivos, la técnica y los grupos sociopolíticos” (Sunkel y Paz, 1970, p. 38).

El poder político del Estado fija las reglas de juego de todas las estructuras y ámbitos del poder. Por lo tanto, el concepto de poder institucionalizado no es solamente objeto de estudio de la ciencia política. En efecto, las reglas de juego del sistema político también determinan las posiciones de poder político, económico, cultural e incluso biológico-ambiental de las personas. Además, desde un punto de vista sistémico el mecanismo intrínseco del ejercicio del poder incluye otros dos conceptos interconectados: necesidades humanas y situaciones de dependencia.

Los conceptos de necesidad y dependencia tampoco se entienden solo en su acepción económica, pues se conciben en forma multidimensional. Las situaciones de necesidad y dependencia pueden verificarse también en los subsistemas políticos, culturales o biológico-ambientales.

Sugerimos que en el meollo del concepto estructuralista de excedente de distribución, vinculado a una situación estructural dada, se encuentran las relaciones entre necesidades, situaciones de dependencia y posi-

ciones de poder. La captación de estas y de sus efectos distributivos exige estudiar los mecanismos concretos de mercados históricamente dados y no se agota con un examen de la estructura de producción. Un antecedente filosófico ilustre de este enlazamiento conceptual puede buscarse en la idea aristotélica de que la interdependencia de las necesidades humanas constituye 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. A su vez, Aristóteles concibe el dinero sin acudir a su forma de mercancía (oro, plata y otros), sino directamente a su expresión institucional derivada de la existencia de la sociedad política (polis o Estado). Así, el enfoque aristotélico en materia de ciencia económica es claramente institucional.¹³

La tasa de plusvalía y el concepto marxista de explotación no guardan directa relación con la intensidad de las necesidades experimentadas por las personas ni con

¹³ Esta última afirmación se refuerza si recordamos que para Aristóteles las virtudes son hábitos de comportamiento y que las necesidades humanas se presentan de manera cotidiana o periódica, exigiendo hábitos de comportamiento individual y social (instituciones vigentes) relacionados con su satisfacción. “Es preciso, repito, encontrar una medida única que pueda aplicarse a todo sin excepción. La necesidad que tenemos los unos de los otros es, en realidad, el lazo común de la sociedad. Si los hombres no tuviesen necesidades, o si no tuviesen necesidades semejantes, no habría cambio entre ellos o, por lo menos, el cambio no sería el mismo. Pero, efecto de una convención completamente voluntaria, la moneda se ha hecho en cierta manera el instrumento y el signo de esta necesidad. Para recordar esta convención, se da en la lengua griega, un nombre derivado de la palabra misma que significa la ley; porque la moneda no existe en la naturaleza; sólo existe mediante la ley, y depende de nosotros mudar su valor y hacerla inútil si queremos” (Aristóteles, 1999, p. 218).

su grado de dependencia respecto de quienes detentan el poder económico (propietarios del poder productivo). Así, en una empresa automatizada de máximo nivel de productividad, la tasa de plusvalía —en el sentido de Marx— que se le “extrae” a un ingeniero altamente calificado podría ser muy elevada. Sin embargo, esta “explotación” será compatible con un excelente nivel de vida para él y su familia y un contexto institucional que le permita finalizar su vinculación contractual sin consecuencias serias. Alternativamente, la tasa de plusvalía de un campesino analfabeto tal vez sea mucho más baja en función de tiempo de trabajo abstracto, pero puede implicar una situación de extrema necesidad y dependencia en el marco de mecanismos estructurados de dominación.

En su libro *Creatividad y dependencia*, Furtado observa lo siguiente: “Las operaciones 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” (Furtado, 1978, pp. 17 y 18, cursivas agregadas).

El párrafo anterior sintetiza convenientemente, para un ensayo corto como el presente, dos ideas muy importantes del diagnóstico desarrollo-subdesarrollo implícito en las reflexiones del estructuralismo. La primera es la de excedente de distribución, distinta a la noción de excedente de innovación que aquí no se considera, y la segunda, el tema de la heterogeneidad estructural de los sistemas económicos, que alcanza una importancia central en las formas periféricas del capitalismo.

Examinemos la situación de una empresa pequeña que coexiste y compete con una grande. Como es obvio, esto supone la presencia de estructuras de mercado profundamente asimétricas que predominan en la mayoría de los sectores económicos. También implica una heterogeneidad tecnológica que de alguna manera queda empañada tanto por el concepto de condiciones medias de la técnica en una época dada, supuestas en la teoría del valor de Marx, como por la noción de productividad marginal del trabajo de la teoría neoclásica de la producción y la distribución.

El papel que desempeña la empresa pequeña, además de sus rasgos de flexibilidad, inventiva e iniciativa, se manifiesta en la determinación del excedente global de distribución, macroeconómicamente entendido. Al fijar un límite superior del salario mínimo, en función de su menor productividad tanto media como marginal, la empresa pequeña favorece el nivel de ganancias de la gran empresa con la cual coexiste, capaz de pagar salarios muy superiores a los que remuneran a la fuerza de trabajo de baja calificación en las empresas pequeñas. Además, en situaciones inflacionarias, cuando los trabajadores reclaman un aumento del poder adquisitivo salarial, las empresas pequeñas carecen de productividad y solidez financiera suficientes como para reajustar los salarios, de manera que, sin desearlo, mantienen “a raya” a una parte mayoritaria de la fuerza de trabajo de menor calificación y poder sindical, fijándole un techo salarial. Todo esto favorece no solo la expansión del excedente de distribución respecto del producto social, sino también la tendencia a acumularlo en las empresas de mayor productividad controladas por los grupos de altos ingresos. Esto ocurre tanto bajo la forma de ganancias de las grandes empresas, frecuentemente transnacionales, como de remuneraciones crecientes y elevadas del trabajo calificado en las esferas técnica y gerencial.

Librados los mercados a su dinámica espontánea, el resultado, tanto en el centro como en la periferia, es una intensificación de la heterogeneidad estructural (Pinto, 1965; Pinto y Di Filippo, 1991a y 1991b; Di Filippo, 1981a y 1981b) y de la concentración del ingreso. El salario medio de las empresas pequeñas es, entonces, una línea de subsistencia a partir de la cual se calculan las remuneraciones de la fuerza laboral de menor calificación. Es por esta vía que el concepto de necesidades se vincula al concepto de excedente mediante la noción de poder institucionalizado.

VIII

Centro-periferia: visión transhistórica y períodos histórico-concretos

La visión centro-periferia, marco característico del enfoque histórico y estructural, siempre ha sido el punto de partida de la economía estructuralista latinoamericana. El poder de los centros hegemónicos sobre las sociedades periféricas del orden mundial se basa, en última instancia, en el control de los procesos científicos y tecnológicos que aseguran su predominio en las esferas cultural, económica y político-militar. Ya hemos examinado los vínculos abstractos entre cultura (ciencia y tecnología), creatividad y poder que han caracterizado la evolución de la civilización occidental. El punto que cabe destacar al respecto, esencial para conocer los rasgos de identidad de la teoría económica estructuralista, es que las sociedades latinoamericanas siempre fueron receptoras de las oleadas de cambio tecnológico que, desde la conquista y la colonización, se fueron instalando en América Latina.

El “poder intangible” (Ferrer, 1996, p. 14) del conocimiento científico y tecnológico del centro es el punto de partida para entender la formación histórica de las sociedades latinoamericanas. Las fases en que se asienta la visión centro-periferia se determinan a partir de las sucesivas oleadas tecnológicas que repercutieron en las sociedades latinoamericanas. Al respecto, lo que interesa es la fecha de inicio de esos acontecimientos en América Latina más que la fecha en que las revoluciones tecnológicas se fueron gestando en el propio centro.

La primera oleada tecnológica (siglo XV) provino de las potencias ibéricas, que usaron sus conocimientos de navegación, su equipamiento bélico —armaduras, cabalgaduras, armas de fuego—, sus procesos productivos

—técnicas de explotación minera y agropecuaria— y sus instrumentos de consumo y producción para transformar las bases de la sociedad prehispanica. La segunda (siglo XIX) se verificó tras la revolución industrial británica, en que paralelamente con el inicio de la independencia política latinoamericana el capitalismo internacional emergente se asentó en las industrias del carbón, el hierro, el acero y los barcos y ferrocarriles movidos por la fuerza del vapor. La tercera (siglo XX) derivó de la segunda revolución industrial estadounidense, que se tradujo en la incorporación de la energía del petróleo y en menor grado de la electricidad, junto con procedimientos de racionalización del trabajo (taylorismo, fordismo y otros) y nuevos productos durables como el automóvil o los electrodomésticos. La cuarta y más reciente (siglo XXI), iniciada ya desde fines del siglo XX, ha sido la introducción de las tecnologías de la información y de las comunicaciones y los avances en la biotecnología. Sus consecuencias han dado lugar a una nueva era que denominamos global, o globalizada.

Si bien es cierto que a grandes rasgos cabría concordar con Aldo Ferrer, en el sentido de que la historia de la globalización comenzó durante la conquista y la colonización de América, también debe tenerse presente que la actual revolución tecnológica ha generado nuevas modalidades de transnacionalización de la producción que le han otorgado un papel protagónico a las empresas transnacionales, exigen una transformación de las instituciones domésticas y afectan estructuralmente las bases de la relación centro-periferia (Sunkel, 1970; Di Filippo, 1998).

IX

Centro-periferia, valor económico y términos de intercambio

En las teorías estructuralistas del valor económico se busca la vinculación entre el cambio estructural, tanto tecnológico como institucional, y la dinámica

de los precios. Este rasgo se verifica en los mercados mundiales y también dentro de las propias sociedades periféricas.

La tesis del deterioro de los términos de intercambio en la versión de Prebisch, formulada a fines de los años cuarenta y comienzos de los cincuenta, ilustra esta dinámica estructural. A Prebisch no le interesan los precios de equilibrio en un momento dado del tiempo, sino que se preocupa de ciertos mercados internacionales concretos —productos básicos versus manufacturas— cuya determinación es fruto de un examen detenido de la relación de intercambio derivada de la división internacional del trabajo entre centro y periferia. Las condiciones en que se verifica el citado deterioro son dinámicas y estructurales (tecnológicas e institucionales).

El juego de elasticidad de la demanda en función del ingreso es solo la expresión empírica de una explicación cuyo trasfondo estructural es más profundo. De acuerdo con las leyes de Engel, en la esfera del consumo la elasticidad de la demanda de manufacturas crece a un ritmo más acelerado que la de productos primarios. El estudio de estas canastas de bienes es, además, un fundamento empírico de la noción de necesidades básicas, así como de la línea de pobreza sobre la base de la cual es posible fijar salarios de subsistencia que sirvan de marco de referencia para calcular el vínculo necesidades-dependencia-poder en que se fundamenta el concepto de excedente.

El carácter cíclico del desarrollo capitalista del centro determina la inestabilidad de precios tanto de las manufacturas como de los productos básicos (*commodities*). Mediante comprobaciones empíricas queda inmediatamente de manifiesto que los precios de los productos primarios son mucho más variables que los de las manufacturas y que, a largo plazo, la demanda mundial de estas últimas (insumos o productos finales) crece a un ritmo más acelerado que la de productos básicos.

Esta tendencia ha fundamentado el carácter deudor y deficitario de las cuentas externas de América Latina. La última bonanza cíclica vinculada al surgimiento de economías emergentes consumidoras de productos básicos, situadas especialmente en Asia, pareció indicar que ella había sido superada por el desacoplamiento de dichas economías respecto de los ciclos del mundo desarrollado. En la actual coyuntura histórica, sin embargo, la profunda recesión que aqueja a los centros de Occidente

también ha castigado duramente a los países asiáticos y asistimos a una baja de precios de los productos básicos desde cifras elevadas sin precedentes en ciclos anteriores. El tiempo dirá cuál será la evolución a largo plazo de estos precios en el escenario global.

Por otra parte, desde el punto de vista de la oferta internacional de productos tanto básicos como manufacturados, el deterioro de los términos de intercambio obedecería a las posiciones de poder institucionalizado. Prebisch hace notar que en la periferia no se produce una apropiación significativa de la expansión del poder productivo (ganancias de productividad), porque los trabajadores carecen de influencia cultural, sindical o política para lograr que sus ingresos aumenten en forma paralela a ese incremento. En cambio, los asalariados de las sociedades centrales, especialmente desde fines de la Segunda Guerra Mundial, detentan posiciones de poder institucionalizado —sindicación, participación política— que les permiten acrecentar sus ingresos de conformidad con el aumento de su productividad. También en este ámbito se están modificando las condiciones históricas de la relación de intercambio como consecuencia de la participación de los países emergentes del Asia. En estos se elaboran manufacturas con altas ganancias de productividad que, por un lado, se traspasan a las empresas transnacionales instaladas en las zonas procesadoras de exportaciones y, por otra, implican términos de intercambio desfavorables para las sociedades asiáticas debido a que los regímenes políticos y sociales, especialmente en China, no dan lugar a que las remuneraciones del trabajo vayan aumentando en forma paralela a esas ganancias.

En cualquier caso, la modificación de las condiciones históricas y de las tendencias empíricas no constituye una falla de la teoría, sino una consecuencia de las nuevas condiciones estructurales de las sociedades que participan del mercado mundial. La explicación del deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos respecto de las manufacturas forma parte de una teoría del valor económico en virtud de la cual las posiciones de poder de las partes contratantes en la estructura productiva y social, así como las variaciones que ellas experimentan, determinan las oscilaciones de los precios relativos de esas mercaderías.

X

La teoría estructuralista de la inflación

El estructuralismo latinoamericano no estudia las condiciones de equilibrio general de los mercados, sino más bien las fuerzas estructurales de largo plazo que los desestabilizan constantemente en la dinámica del desarrollo económico. Tampoco postula la hipótesis de que el mercado posee fuerzas autorreguladoras que lo hacen retornar a posiciones de equilibrio estable. Una aplicación práctica de esta visión tuvo lugar en la formulación de la teoría estructuralista de la inflación.

El estructuralismo estudió el fenómeno de la inflación a partir de los factores que contribuían a desequilibrar los mercados sectoriales o específicos como consecuencia de los cambios estructurales que acompañaron al proceso de desarrollo económico en el período de posguerra y, aproximadamente, hasta fines de los años setenta. Por una parte, el examen se focalizó en el ámbito internacional, en el marco de la visión centro-periferia de las oscilaciones cíclicas de las economías centrales provocadas por las variaciones de cantidad y precio de los bienes comerciables, dando lugar a una situación de desequilibrio externo o de modificación de los términos de intercambio (Prebisch, 1963, apéndice).

En el ámbito de las economías nacionales periféricas, y de manera complementaria a las restricciones externas, los procesos inflacionarios se vincularon a las limitaciones de oferta originadas a causa de rigideces institucionales o productivas. En todos los casos, la variación de los precios relativos era la causa motriz directa de las presiones inflacionarias y de sus efectos en el nivel de precios absolutos.

Entre fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, varios autores latinoamericanos propusieron y desarrollaron una interpretación de la inflación que contribuyó a fundamentar y consolidar el apelativo de “estructuralista” con que se ha conocido a esta corriente teórica (Noyola, 1957; Sunkel, 1958; Prebisch, 1963 y 1981; Pinto, 1968).

Especialmente respecto del tema inflacionario, se puso de relieve la distinción entre estructura y sistema. Al suponer la existencia y continuidad histórica de este último, lo que puede permanecer inmóvil o cambiar es su estructura. En ese contexto, la visión a considerar no solo incluye la estructura, sino también los actores que operan dentro de ella y, por otra parte, los mecanismos del sistema entendidos como procesos promovidos por

dichos actores, sea para conservar el funcionamiento preexistente del mismo o para intentar modificarlo. Dada su preocupación por el desarrollo, el cambio estructural es de fundamental interés para la economía política estructuralista latinoamericana.

A partir del enfoque sistémico en que puede encuadrarse la economía política estructuralista, es posible distinguir la heterogeneidad estructural de los sistemas económicos, sus actores principales en función de la posición de poder que ocupan en ellos, los ámbitos operativos del sistema y los mecanismos de poder institucionalizado mediante los cuales dichos actores afectan a, y son afectados por, los procesos inflacionarios.

Los pioneros del enfoque estructuralista de la inflación fueron, sin duda, Noyola (1957) y Sunkel (1958). Noyola estableció una fecunda distinción conceptual entre las presiones inflacionarias básicas (dato estructural) y los mecanismos de difusión manejados por actores estructuralmente condicionados.

Por su parte, Sunkel distinguió entre presiones inflacionarias básicas, circunstanciales y acumulativas. Las primeras incluyen las rigideces estructurales que no solo repercuten en los costos correspondientes a la dotación de factores y la estructura productiva, sino también en las posiciones de poder institucionalizado —por ejemplo, los derechos de propiedad agropecuaria o la capacidad de importar— que chocan con las nuevas demandas dinámicas del desarrollo. La noción de presiones inflacionarias circunstanciales permite considerar situaciones históricas específicas —ambientales, bélicas y otras— que son imprevisibles y que afectan las estructuras de manera esporádica. Por último, el concepto de presiones inflacionarias acumulativas supone que, siendo la inflación un evidente desequilibrio estructural, no se corrige necesariamente mediante el libre juego de las fuerzas del mercado o restringiendo la oferta monetaria, sino que puede dar lugar a tendencias circulares acumulativas (Myrdal, 1967) que contribuyen a mantener o aumentar los desequilibrios iniciales.

A su vez, los mecanismos de propagación discernidos por Sunkel pueden interpretarse como las formas concretas que asume la pugna distributiva entre los diferentes agentes afectados por el proceso inflacionario, según sus posiciones de poder institucionalizado y sus

estrategias de acción específicas. Este tipo de presiones se manifiesta principalmente por medio de la demanda, cuando los diferentes grupos sociales tratan de recuperar sus posiciones en la distribución del ingreso.

Posteriormente, aprovechando las contribuciones fundacionales de Noyola y Sunkel, tanto Pinto (1968) como Prebisch (1981) introdujeron el concepto de estructura social de una manera asertiva y frontal para explicar las posiciones de poder institucionalizado que subyacen tras la modificación de los precios relativos que se traduce, sintéticamente, en el proceso inflacionario.

Además, en su último libro Prebisch (1981) realizó un esfuerzo por vincular la teoría de la in-

flación “social” estructuralista con una teoría del poder y del excedente, en que el mecanismo inflacionario se asociaba a la pugna distributiva mediante la lógica del capitalismo periférico. Según el autor, este mecanismo conspiraba contra el desarrollo de la democracia periférica. Más allá de los méritos o deméritos intrínsecos de los argumentos de Prebisch, que por motivos de espacio no podemos abordar en este trabajo, nuevamente se expresó la visión de una teoría del valor económico que explica la dinámica de los precios y del mercado sobre la base de las posiciones de poder institucionalizado que detentan los actores en la estructura social.

XI

Valores, mercados y precios en el siglo XXI

En el enfoque estructuralista siempre se le otorgó una importancia central al nivel y la distribución del ingreso real como elemento determinante del comportamiento de la demanda efectiva que moviliza al sistema económico. El proceso de globalización contemporáneo ha modificado tanto las causas como los efectos de la distribución del ingreso.

El estructuralismo rechaza la noción de distribución funcional del ingreso en el sentido neoclásico de que la remuneración de los factores productivos expresa su productividad marginal calculada bajo el supuesto de condiciones de competencia perfecta en los mercados pertinentes. En rigor, la estructura de propiedad de los factores productivos y de los mercados en que estos se transan refleja en gran medida la restante red de instituciones que regulan las posiciones de poder cultural, político y biológico-ambiental de las personas y familias que controlan los factores de producción.

Detrás de la distribución del ingreso siempre ha estado la estructura de propiedad de los recursos estratégicos, tanto reales como financieros, que se transan en los mercados. De hecho, el análisis de las clases sociales efectuado por los clásicos y Marx se basó en la posición que ocupaban en esa estructura los terratenientes, campesinos, financistas, empresarios industriales y trabajadores, entre otros segmentos sociales.

En el actual mundo global, esta verificación básica de carácter transhistórico adquiere una concreción específica. Entre los recursos reales cuyos derechos de propiedad determinan en gran medida los precios pertinentes, cabe citar los así denominados naturales

—tierra cultivable, bosques, manantiales, ecosistemas, riquezas mineras, fuentes de energía no renovable—, en que la oferta depende cada vez más de factores ambientales y tecnológicos. Además, la propiedad de “capital humano” basado en la educación también pasó a formar parte de la privatización del conocimiento vinculada a la estratificación de los mercados laborales. Este factor ha incrementado la importancia del poder cultural en el funcionamiento de los mercados y los precios. Por otra parte, el poder político se hace presente por medio de nuevas reglas de juego que “transnacionalizan” de manera creciente los derechos de propiedad.

Los protagonistas de esta nueva era son las empresas transnacionales y sus derechos de propiedad, a los que quizá podríamos denominar “derechos transnacionales”, debido a la facilidad con que se transfieren mediante mecanismos bursátiles, al hecho de que tienen acceso directo al capital financiero global y a que controlan tecnologías de punta desarrolladas en sus propios departamentos de investigación y desarrollo que les permiten acrecentar sus ganancias de productividad.

Gran parte de las ganancias de productividad de las transnacionales se genera en las filiales y subsidiarias instaladas en las sociedades periféricas (Di Filippo, 1998). El mecanismo de captación del excedente radica, precisamente, en que alcanzan un nivel “céntrico” de productividad sobre la base de salarios “periféricos”.

En la era moderna, la noción de centro y periferia desde el punto de vista de la estructura de poder mundial se ha vinculado a los mecanismos de creación y control del poder tecnológico. Este “poder intangible”

(Ferrer, 1996, p. 14) se genera en sociedades nacionales políticamente unificadas, como fruto de su dinámica cultural interna.

La idea de que el proceso de globalización ha posibilitado que las empresas transnacionales funcionen con autonomía e independencia del poder político y cultural de sus países de origen, es un espejismo. Primero, porque las grandes revoluciones tecnológicas son un fruto cultural de los países hegemónicos, y segundo, porque estas empresas todavía requieren de reglas de juego institucionalizadas que permitan su actuación a escala mundial. Los códigos de inversiones, servicios, propiedad intelectual y otros aprobados por la Organización Mundial del Comercio (OMC) son una muestra de estos marcos institucionales.

Por ejemplo, sucesos tales como el fracaso de las negociaciones orientadas a que la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) adoptara el Acuerdo Multilateral sobre las Inversiones (AMI), en 1998, dieron lugar a un vacío institucional que quizá haya contribuido al desastroso colapso actual (2009) de los bancos de inversión en los Estados Unidos y a su contagio al resto de la feble arquitectura financiera mundial.

De hecho, los procesos de crecimiento que han operado en América Latina desde la década de 1990 son, en lo esencial, un trasplante de instituciones de mercado gestadas a escala global, no siempre compatibles con las instituciones políticas de la democracia. Las frecuentes crisis experimentadas en los últimos 20 años han obedecido a la ausencia de una “arquitectura financiera” que regule el comportamiento de los grandes actores transnacionales.

En primer lugar, la necesidad de contar con instituciones “propias”, adaptadas a los agentes y mercados transnacionales y que trasciendan los marcos políticos y culturales de los Estados nacionales, ha conducido a la proliferación de normas que fijan estándares de calidad no solo en cuestiones procedimentales, sanitarias o medioambientales —por ejemplo, las reglas de la Organización Internacional de Normalización (ISO)—, sino también en los ámbitos político y económico —el caso de la clasificación establecida por agencias calificadoras de riesgo como Moody’s—.

Los estándares de calidad requeridos por los inversionistas internacionales se fijan desde los organismos intergubernamentales u organizaciones privadas, pero de carácter global, en todo tipo de temas: competitividad,

seguridad jurídica, estabilidad de las políticas macroeconómicas y otros. Si bien se trata de pautas razonables ante la necesidad de competir en un mundo globalizado, siempre han sido cuestionables las recetas únicas que no comprenden las especificidades nacionales o regionales.

En materia de solución de controversias entre los inversores globales y las autoridades gubernamentales, con frecuencia los acuerdos tanto multilaterales como regionales contienen cláusulas que le entregan la jurisdicción pertinente a paneles de expertos que dictaminan sobre temas ambientales, sanitarios e incluso laborales, por “encima” de las normas nacionales y locales (Di Filippo, 2008).

En la esfera tecnológica y productiva, es indudable que los estándares mencionados están avalados por la tremenda eficacia de los métodos pragmáticos de la ciencia occidental en los términos analizados por Furtado y examinados en secciones anteriores. Estos forman parte del “poder intangible” que se propaga desde las grandes universidades del mundo desarrollado y de ellos depende instrumentalmente el futuro tecnológico de la humanidad.

Sin embargo, también se pretende trasladar similares estándares “objetivos” al ámbito económico, social y político, confundiendo los dogmas neoliberales de mercado con los fundamentos teóricos de la economía, la política y la cultura.

La educación tiende a convertirse, parcial o totalmente, en una mercancía. Lo mismo acontece con otros bienes públicos como la seguridad (barrios residenciales segregados), la administración de justicia (alto costo de la asesoría jurídica) o la privatización de parques, playas, autopistas e incluso la seguridad ciudadana. Las reglas de juego propias del estilo de crecimiento integrado al capitalismo global se introdujeron en todas las instituciones políticas, económicas y culturales, fijando nuevas posiciones de poder institucionalizado que terminaron afectando la distribución del ingreso personal o familiar, la localización geográfica de las clases y estratos sociales en los distintos barrios de las grandes metrópolis y la distribución de las oportunidades educacionales en esos mismos espacios, entre otros.

Como consecuencia de estos cambios, se ha modificado profundamente la estructuración de los mercados y de los precios, sobre todo en respuesta a los cambios que han experimentado las instituciones que regulan la oferta y el costo de los factores primarios de producción (trabajo y recursos naturales) y el dinero.

XII

La crisis financiera global del orden neoliberal

En un análisis sistémico del actual orden económico global, es posible establecer una diferencia entre actores, estructuras técnicas y sociales, ámbitos o espacios ocupados por el sistema y procesos o mecanismos utilizados por los actores que lo mueven. Examinaremos aquí el sistema económico global, distinguiendo tres actores principales: i) los centros hegemónicos, básicamente los Estados Unidos y la Unión Europea, que desde el período de posguerra han sido los “hacedores” de las estructuras (reglas) técnicas y sociales internacionales; ii) los organismos intergubernamentales de negociación y de crédito que administran y difunden estas reglas de juego, y iii) las corporaciones transnacionales, que son los principales beneficiarios del nuevo tipo de transacciones globales que han proliferado tras la instalación de las tecnologías de la información y de las comunicaciones.

Desde luego, el proceso de globalización entendido en forma multidimensional incluye otros actores transnacionales de importancia, empezando por las grandes iglesias monoteístas, las redes transnacionales de las universidades y otros establecimientos culturales y numerosas organizaciones no gubernamentales de distinto tipo y orientación. Sin embargo, para comprender la actual crisis económica del orden global, incluso el examen más somero exige referirse al menos a los tres actores señalados.

Los actores en cuestión interactúan en el marco de estructuras institucionales monitoreadas por los organismos multilaterales —OMC, Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial— y estructuras tecnológicas propias de la actual era de la información y las comunicaciones. El ámbito económico en que opera el sistema internacional se ha ampliado considerablemente tras la inclusión de China, la India y los países de Europa oriental que antes conformaban el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Todos ellos desarrollan estrategias y tácticas orientadas a aumentar su control de los mercados globales. Sin embargo, los actores protagónicos de la era global son las empresas transnacionales (Di Filippo, 1998).

Tras el fracaso de las negociaciones para la adopción del AMI, los agentes transnacionales del sistema global, en particular los bancos estadounidenses de inversión, favorecieron y aprovecharon la conformación de sucesivas “burbujas” especulativas.

La visión neoliberal predominante, fundada en un individualismo no solo metodológico —el todo es la suma de las partes—, sino también ético —ejecutivos cuyas remuneraciones estaban directamente relacionadas con las ganancias a corto plazo de las empresas—, dio vía libre a la creación de redes productivas y financieras transnacionales de escala mundial, sin suficiente coordinación y fiscalización.

Hasta cierto punto, esta visión neoliberal también es responsable de la enorme crisis financiera que hoy (2009) experimenta la economía mundial, conocida coloquialmente como la crisis de las hipotecas *subprime*. Esta obedeció, al menos en parte, a una creación de crédito por parte de los bancos de inversión (oferta monetaria) que se efectuó atendiendo a una racionalidad privada o sectorial, sin tomar en cuenta las posiciones de poder institucionalizado de las partes contratantes.

Las tecnologías de la información han favorecido la creación de “dinero plástico” (tarjetas de débito y de crédito) y la difusión de los créditos de consumo, proveyendo a personas y familias de una liquidez anticipada con cargo a sueldos aún no percibidos para comprar bienes duraderos. Este tipo de créditos se han extendido recientemente a todo tipo de bienes de consumo, incluso los perecibles de adquisición cotidiana en los supermercados. De esta manera, empezó a generarse un abismo entre la liquidez o poder de compra inmediato de los deudores y su solvencia a diferentes plazos.

En condiciones de lo que podríamos denominar “sobreendeudamiento consumista”, los ejecutivos de la banca de inversiones sobreestimaron la posición de solvencia de los deudores hipotecarios para responder por las transacciones que efectuaban. Por otra parte, se sobrevaloró la capacidad de la política monetaria (tasas de interés y creación de dinero) de restablecer el equilibrio en los mercados monetario-financieros. No es posible extenderse sobre este tema, pero sin duda el instrumento monetario, aplicado con mentalidad neoliberal, ha comenzado a fallar.

Entre otras explicaciones del colapso financiero del capitalismo global (año 2009) se cuentan el hecho de que la esfera monetario-financiera no es independiente del ámbito real y que la creación de moneda no es neutral, esto es, que según las condiciones estructurales de poder en que se efectúe y los mecanismos utilizados,

generará ganadores y perdedores, pasando a través de los precios relativos del producto y de la riqueza para reflejarse finalmente en los niveles de actividad y la distribución del ingreso.

En el marco de esta permisividad financiera sin precedentes, la “mano invisible” del mercado financiero se sometió al modelo microeconómico de negocios de los bancos de inversiones. Hyman Minsky (1992), cuyas ideas de fuerte raigambre keynesiana elaboradas en los años ochenta están actualmente en boga a causa de la crisis global, consideró tres tipos de empresas (financieras o no) desde el punto de vista de su comportamiento en los mercados de crédito: i) las empresas “cubiertas” (*hedge units*), capaces de pagar no solo sus intereses, sino también sus deudas; ii) las “especulativas” (*speculative units*), capaces de pagar los intereses pero no la deuda principal, y iii) las empresas “tipo Ponzi” (*Ponzi units*), cuya rentabilidad depende de “burbujas” o mercados artificialmente expandidos mediante una retroalimentación especulativa.

Según Minsky, el primer teorema de la hipótesis de la inestabilidad financiera es que la economía tiene regímenes financieros mediante los cuales se mantiene estable y otros que favorecen la inestabilidad. El segundo teorema de la hipótesis de la inestabilidad financiera es que, en los períodos de prosperidad prolongada, la

economía transita desde relaciones financieras que posibilitan la existencia de un sistema estable hacia otras que permiten (o promueven) la existencia de un sistema inestable (Minsky, 1992, pp. 8 y 9).

Este comportamiento de los actores individuales en el marco de un sistema financiero con regímenes e instituciones altamente permisivos y culturalmente legitimado sobre la base de una ética individualista de corte neoliberal, ha favorecido los fraudes financieros basados en “modelos Ponzi” tales como el escándalo Madoff, estafa que según estimaciones preliminares alcanzó una cifra de 50.000 millones de dólares.

No es posible extenderse en este tema, pero el examen sistémico propio del enfoque estructuralista sugiere que cuando los regímenes, estructuras e instituciones reguladoras del capitalismo global se relajan, o su diseño depende de la racionalidad microeconómica de las empresas, los operadores transnacionales exceden sus atribuciones y responsabilidades y tratan de aumentar sus ganancias al “límite” de lo que les permiten sus posiciones de poder institucionalizado. Este límite se sobrepasó a fines de 2008 y comienzos de 2009, dando lugar al colapso del sistema financiero estadounidense y a una crisis mundial que ahora se propaga a la economía real con inciertas consecuencias a largo plazo.

Bibliografía

- Aristóteles (2005), *Política*, Buenos Aires, Losada.
- _____ (1999), *Moral a Nicómaco*, Madrid, Austral.
- Arrow, K. (1962), “The economic implications of learning by doing”, *Review of Economic Studies*, vol. 29, N° 3, Oxford, Blackwell Publishing.
- Balboa, M. (1961), *Cuentas nacionales*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Barro, R. (1986), *Macroeconomía*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Becker, G. (1964), *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press.
- Bielschowsky, R. (2009), “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400-P), Santiago de Chile, abril.
- _____ (1998), “Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña”, *Cincuenta años del pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*, vols. 1 y 2, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Bunge, M. (1999), *Las ciencias sociales en discusión*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- _____ (1997), *Ciencia, técnica y desarrollo*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- _____ (1961), *Causalidad*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Castro, A. y C. Lessa (1973), *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Chenery, H. y P. Clark (1959), *Economía interindustrial: insumo producto y programación lineal*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Cimoli, M. (comp.) (2005), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina (LC/W.35)*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Di Filippo, A. (2008), “Área de Libre Comercio de las Américas: origen, desarrollo y propuestas de futuro”, *América Latina, hacia su unidad. Modelos de integración y procesos integradores*, José Vidal-Beneyto, Valencia, Fundación Amela.
- _____ (2007), “La Escuela Latinoamericana del Desarrollo: tensiones epistemológicas de un movimiento fundacional”, *Cinta de Moebio: Revista electrónica de epistemología de ciencias sociales*, Santiago de Chile, Universidad de Chile [en línea] <http://www.uchile.cl/29/difilippo.pdf>
- _____ (1998), “La visión centro periferia hoy”, *Revista de la CEPAL*, número extraordinario (LC/G.2037-P), Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1981a), “Desarrollo y desigualdad social en la América Latina”, *Lecturas*, N° 44, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1981b), “La tesis del excedente y la realización de la plusvalía en Marx” (apéndice con mención de autor), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, R. Prebisch, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

- _____. (1980), "El desarrollo económico y las teorías del valor", *Revista de la CEPAL*, N° 11 (E/CEPAL/G.1123), Santiago de Chile, agosto.
- Fajnzylber, F. (1990), "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", *serie Cuadernos de la CEPAL*, N° 60 (LC/G.1534/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.II.G.5.
- Ferrer, A. (1996), *Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Ffrench Davis, R. (2005), *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*, Bogotá, D.C., MAYOL Ediciones/CEPAL.
- Furtado, C. (1978), *Creatividad y dependencia*, México, D.F., Siglo XXI.
- _____. (1968), *Teoría y política del desarrollo económico*, México, D.F., Siglo XXI.
- _____. (1965), *Dialéctica del desarrollo*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1964), *Desarrollo y subdesarrollo*, Buenos Aires, EUDEBA, Buenos Aires. Publicado originalmente en portugués en 1961.
- Grossman, G. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Harcourt, G. (1975), *Teoría del capital*, Barcelona, OIKOS-TAU.
- Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth*, Cambridge, Harvard University Press.
- Infante, R. y O. Sunkel (2009), "Chile: hacia un desarrollo inclusivo", *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400-P, Santiago de Chile, abril.
- Katz, J. (2000), *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica.
- Kuhn, T. (1969), *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- Leontief, W. (1973), *Análisis Económico Input-Output*, Barcelona, Editorial Ariel.
- Los, B. (2001), "Crecimiento endógeno y cambio estructural en un modelo dinámico de insumo producto", *Momento económico*, N° 114, marzo-abril.
- Lucas, R. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, N° 22, Amsterdam, Elsevier.
- Mallorquín, C. (2006), "En resguardo de lo herético: el estructuralismo latinoamericano y el institucionalismo norteamericano", *Estructuralismo latinoamericano e institucionalismo norteamericano. ¿Discursos compatibles en la teoría social contemporánea?*, R. Sánchez Torres y C. Mallorquín (comps.), Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Mankiw, N.G. (2007), *Principios de economía*, Madrid, Editorial Thomson.
- Martin, R. y P. Sunley (1998), "Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development", *Economic Geography*, vol. 74, N° 3, Worcester, Clark University.
- Marx, K. (1946), *El capital*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Medina Echavarría, J. (1973), *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____. (1963), *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico de América Latina* (E/CN.12/646), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Minsky, H. (1992), "The financial instability hypothesis", *Economics Working Papers Archive*, N° 74, Nueva York, The Levy Economics Institute.
- Monza, A. (1972), "La validez teórica de la función de producción agregada", *Económica*, N° 3, septiembre-diciembre.
- Myrdal, G. (1968), *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Nixson, F. (2006), "Rethinking the political economy of development: back to basics and beyond", *Journal of International Development*, vol. 18, N° 7, John Wiley & Sons [en línea] <http://www.interscience.wiley.com>
- North, D. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Noyola, J. (1957), "Inflación y desarrollo económico en México y Chile", *Panorama económico*, N° 170, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, julio.
- Ocampo, J. (1999), *La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Santiago de Chile, CEPAL/Fondo de Cultura Económica.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- Pasinetti, L. (1978), *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Madrid, Alianza Editorial.
- Pinto, A. (1991), *América Latina: una visión estructuralista*, México, D.F., Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____. (1973), *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1968), "Raíces estructurales de la inflación", *Estabilidad monetaria y desarrollo económico*, México, D.F., Arte y Cultura.
- _____. (1965), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", *El trimestre económico*, N° 125, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- Pinto, A. y A. Di Filippo (1991a), "Desarrollo y pobreza en América Latina: un enfoque histórico estructural", *América Latina: una visión estructuralista*, Aníbal Pinto, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____. (1991b), "Notas sobre la estrategia de la distribución y la redistribución del ingreso en América Latina", *América Latina: una visión estructuralista*, Aníbal Pinto, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- Prebisch, R. (1981), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (2006), *La gran transformación*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Rojo Duque, L. (comp.) (1966), *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*, Madrid, Editorial Gredos.
- Romer, P. (1990), "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, vol. 98, N° 5, Chicago, University of Chicago Press.
- _____. (1986), "Increasing returns and long run growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94, N° 5, Chicago University of Chicago Press.
- Smith, A. (1999), *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza Editorial.
- Solow, R. (1988), "Growth theory and after", *American Economic Review*, vol. 78, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Sunkel, O. (1989), "Institucionalismo y estructuralismo", *Revista de la CEPAL*, N° 38 (LC/G.1570-P), Santiago de Chile.
- _____. (1980), "La interacción entre los estilos de desarrollo y el medio ambiente en la América Latina", *Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina*, O. Sunkel y N. Gligo (comps.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1970), "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales", *EURE*, vol. 1, N° 1, Santiago de Chile, Instituto de Estudios Urbanos, octubre.
- _____. (1958), "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo", *El trimestre económico*, vol. 25(4), N° 100, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, octubre-diciembre.
- Sunkel, O. y P. Paz (1970), *Subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, D.F., Siglo XXI.