

# Crecimiento económico y desarrollo humano\*

ARMANDO DI FILIPPO  
Profesor Universidad Católica de Chile  
adf@ctcinternet.cl

\* Trabajo presentado en el Seminario Internacional: COLOMBIA Y AMÉRICA LATINA: PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES, evento organizado por el Centro de Estudios Económicos (CENES) y la Universidad de Tunja, Colombia, noviembre de 2002.

## RESUMEN

El artículo de Armando Di Filippo comienza haciendo un análisis de lo que es el pensamiento único para luego adentrarse en el estudio del institucionalismo y el neoinstitucionalismo. Pero el planteamiento central está enfocado a examinar por un lado el estructuralismo latinoamericano y la visión centro periferia, y por otro, la visión centro periferia en el siglo XXI. De hecho, en el núcleo antes descrito se detiene en conceptos fundamentales como son el Estado y el mercado, la protección y la forma en que se avanza y se profundiza el proceso de sustitución de importaciones. Para finalizar, el autor, hace un contraste entre lo que son los modelos de crecimiento y los estilos de desarrollo y la forma en que deben ser explicados y asimilados cada uno de ellos.

**PALABRAS CLAVE:** estructuralismo latinoamericano, centro y periferia, estilos de desarrollo, modelos de crecimiento, institucionalismo y neoinstitucionalismo.

## ABSTRACT

This article is an analysis of singular thought as well as a study of institutionalism and neoinstitutionalism.

The focus is on an approach to a South American Structuralism and center – peripheral sight in 21st century.

The paper explains basic concepts such as: State, Trade, Protection and import Substitution Process. At the end, the author compares growing patterns and development styles and how we can explain and understand them.

**KEY WORDS:** SOUTH AMERICAN STRUCTURALISM, CENTER AND PERIPHERY, DEVELOPING STYLES, GROWING PATTERNS, INSTITUTIONALISM AND NEOINSTITUTIONALISM.

## 1. LA PERSPECTIVA EPISTEMOLÓGICA AQUÍ PROPUESTA

**E**l que ha dado en denominarse “pensamiento único” en economía, vinculado a la concepción neoliberal propia del capitalismo global actual, ha establecido reglas de juego en las que, cada vez más, la racionalidad política de los Estados Nación queda supeditada a la racionalidad económica del mercado. Dicho de otra manera las reglas de juego del capitalismo preponderan sobre las reglas de juego de la democracia.

En primer lugar, para criticar fundamentalmente este “imperialismo del mercado”, sobre el resto de las instituciones sociales, es necesario penetrar en la teoría económica. Es necesario demostrar, en el plano teórico, los errores del planteamiento neoliberal, cuando examina las reglas de juego del mercado como si éstas fueran autónomas e independientes de las reglas que operan en el resto de la estructura social. Es necesario, entonces, partir de lo que

constituye el núcleo central de la teoría económica en las sociedades capitalistas: la formación de los precios, la fundamentación del valor económico, y las implicaciones distributivas de estos temas.

Esta crítica teórica se ensaya, aquí, apoyada en la corriente de pensamiento económico, así denominada, *institucionalista*, la que fue fundada a fines del siglo XIX y comienzos del XX por dos economistas estadounidenses: John Commons y Thorstein Veblen y a la que contribuyeron otros grandes economistas, a los que aludiremos más adelante, que la historia del pensamiento económico no ha catalogado necesariamente como institucionalistas. El punto central de la diferencia entre las teorías utilitarista y marxista del valor, por un lado, y la teoría institucionalista del valor, es que en las primeras se privilegia la relación persona-cosa (productor-producto en la primera y consumidor-bien en la segunda).

El origen más remoto de la posición institucionalista ya se puede encontrar en Aristóteles. El concepto de necesidades humanas está en la base de la economía

política de Aristóteles, al igual que la visión “institucionalista” del dinero. En el párrafo que sigue, ambas ideas quedan sintéticamente enlazadas: “Es preciso repetir, 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”<sup>1</sup>.

Este notable párrafo de Aristóteles encadena varios argumentos fundamentales: a) que son los seres humanos los que se necesitan unos a otros y, por lo tanto, la necesidad de cosas (lazo persona-cosa) es, a un nivel más profundo, la necesidad que cada ser humano tiene de los otros (lazo persona-persona); b) que son las necesidades humanas semejantes las que facilitan e inducen el intercambio recíproco; c) que la moneda es el instrumento y signo

de esas necesidades; d) que, sin embargo, la moneda “no existe en la naturaleza”, y por lo tanto es el fruto de una convención traducida en una ley. Es este razonamiento el que vincula directamente a Aristóteles con la visión institucionalista del valor económico.

En segundo lugar, el mismo punto de vista puede utilizarse desde la perspectiva dinámica del desarrollo. Esto nos acerca al dilema sugerido para este panel o sección del presente Seminario Internacional: el de los vínculos entre los conceptos de crecimiento y desarrollo económicos. De nuevo aquí, podemos ver el crecimiento de la riqueza material como un fin en sí mismo (adoptando una ética hedonista que contemporáneamente se suele denominar consumismo) o considerar este crecimiento como un medio para el logro de otras finalidades sociales. En primer lugar la de satisfacer las necesidades esenciales de todos y cada uno de los seres humanos con base en criterios éticos y políticos justificables de manera pública a partir de los principios de la democracia y de la justicia. En segundo lugar, el de conceder las libertades necesarias para el desarrollo de capacidades que son en definitiva los índices verdaderos de desarrollo humano. También podrían rastrearse las raíces aristotélicas de esta visión<sup>2</sup>, pero ello nos alejaría del foco de este trabajo.

---

1 Aristóteles, *Moral a Nicómaco*, Austral, Madrid, (1999: 218).

2 Partiendo del concepto de naturaleza humana en su sentido aristotélico, tanto las necesidades como las capacidades humanas están referidas a la naturaleza simultáneamente animal, racional, social y moral de los humanos. La justicia distributiva se refiere al proceso social de la distribución. Usando las categorías aristotélicas diremos que: a) el significado moral o ético (“causa final” aristotélica) del proceso social de distribución es precisamente la justicia; b) el objeto (“causa material” aristotélica) sobre el cual recae el proceso de distribución es el de la determinación de las necesidades que deben ser satisfechas y por lo tanto de los satisfactores

## Crecimiento económico y desarrollo humano

Armando Di Filippo

Seguramente hace mucho tiempo que, en los trabajos de teoría económica, especialmente la de raíz neoclásica, no se escucha el concepto de justicia, pues la lógica operativa del mercado se apoya en otros conceptos tales como eficiencia, eficacia, rentabilidad, competitividad, estrategias de mercado, etc. Estos son los temas más propios de la teoría económica, en tanto que el concepto de justicia parece pertenecer al terreno de la ética, del derecho, o de la política, pero no de la así denominada “economía positiva”. El mercado se apoya dentro de su lógica autosuficiente, y mira con cierto desprecio, a veces benevolente, a los sermones y monsergas morales sobre la justicia. Sin embargo, mientras la teoría económica neoliberal se parapeta cada vez más en la fortaleza aparentemente inexpugnable de la lógica del mercado, la teoría de la justicia, a partir de las contribuciones de John Rawls, se ha convertido en el meollo de la filosofía política contemporánea. El desafío interdisciplinario actual radica en romper la compartimentalización de la teoría económica y establecer los vínculos que la unen a la teoría política y a la ética.

Hace más de dos mil años, Aristóteles distinguió entre la *justicia conmutativa* que,

entre otros contratos y pactos voluntarios, regula el precio justo de las transacciones de mercado; y la *justicia distributiva*, que regula las modalidades de reparto social de diferentes tipos de recursos e instrumentos (económicos, sociales y políticos) tales como la riqueza, la honra, la educación y el poder político.

Para Aristóteles el punto de partida de su concepto de justicia es el concepto de igualdad, pero la *justicia distributiva* alude a una igualdad proporcionada al *mérito* de las personas que participan en la distribución, en tanto que la *justicia reparadora* o legal (vinculada a los contratos o a las relaciones involuntarias) se funda en una igualdad directa respecto del valor de las cosas que se intercambian o que están sometidas a litigio. El primer tipo de igualdad lo explica acudiendo a la geometría o a la teoría de las proporciones, en tanto que al segundo tipo de igualdad (o de justicia) lo explica atendiendo a la forma aritmética simple.

Así, respecto de la *justicia distributiva* explica: “La igualdad es aquí la misma para las personas y para las cosas en que se encuentra. Quiero decir que la relación en que están las cosas es también la relación

---

que, en el estado de las artes humanas, pueden ser usados con tal fin; c) el resultado o “producto social” (“causa formal” aristotélica) del proceso de distribución es reproducir las capacidades animales, racionales, sociales y morales de los humanos, las que son, tanto una dotación (o si se quiere un “don”) de la naturaleza, como un conjunto de “hábitos socialmente adquiridos” (virtudes o vicios) a través de la convivencia y la educación; e) el poder societal (“causa eficiente” aristotélica) que impulsa todo el proceso distributivo es el conjunto de instituciones fundamentales que conforman la estructura básica de la sociedad y determinan el grado en que puede cumplirse la *justicia distributiva* que opera como criterio rector de ese orden social. Nótese entonces que las necesidades humanas están definidas por las capacidades humanas que claman por su actualización, y esto no es una cuestión de preferencias hedonísticas sino de necesidades socialmente condicionadas y de fines éticamente justificados. El concepto de desarrollo humano puede justificarse plenamente sobre estas bases.

de las personas entre si. Si las personas no son iguales no deberán tampoco tener partes iguales. Y de aquí las disputas y las reclamaciones, cuando aspirantes iguales no tienen partes iguales; o cuando no siendo iguales reciben sin embargo porciones iguales”.

“Esto mismo es de toda evidencia si, en lugar de mirar a las cosas, se mira el mérito de las personas que las reciben. Todos están de acuerdo en reconocer que en las particiones lo justo debe acomodarse al mérito relativo de los contendientes. Sólo que no todos hacen consistir el mérito en una misma cosa. Los partidarios de la democracia lo colocan únicamente en la libertad; los de la oligarquía le colocan ya en la riqueza ya en el nacimiento y los de la aristocracia, en la virtud”<sup>3</sup>.

Enfatizando lo dicho por el propio Aristóteles, el argumento resulta “de toda evidencia si en lugar de mirar las cosas se mira el mérito de las personas que las reciben”.

Ahora bien, en la justicia conmutativa, propia de los contratos privados del mercado, la relación contractual establece una relación entre propietarios y el concepto de propietario ya implica una relación persona poseedora–cosa poseída. En la pura relación contractual del mercado cada

persona compara la cosa poseída que entrega con otra cosa que, en esa misma u otra transacción recibirá. Por lo tanto la relación persona–persona está mediada por la relación previa de cada una de ellas con la cosa intercambiada. Por oposición, en la justicia distributiva, propia del contrato social de la democracia, la relación contractual establece una relación entre ciudadanos y el concepto de ciudadano ya implica una relación entre dos personas dotadas de derechos y deberes que son intrínsecos a ellas mismas, y no dependen (al menos en la visión idealizada) de su relación con la estructura de la propiedad.

Los defensores de la autonomía operativa del mercado, desvinculada del resto de la estructura social, se han parapetado fuertemente en el concepto de justicia conmutativa. Uno de los grandes predicadores de la visión neoliberal mercadista actual es Von Hayek quien refiriéndose a los temas de la justicia ha distinguido categóricamente entre la justicia conmutativa y la justicia distributiva, rechazando la pertinencia de la segunda como criterio legítimo en el plano de las relaciones contractuales. Este artículo que, paradójicamente, se titula “Por qué no soy conservador”<sup>4</sup>, no menciona ni una sola vez la palabra democracia y mucho menos las palabras igualdad o fraternidad<sup>5</sup>.

-----  
3 Aristóteles, Moral a Nicómaco, Austral, Madrid, (1999, 210).

4 Hayek, F, “Por qué no soy conservador”, Incluido en Camino de Libertad, Centro de Estudios Públicos; Santiago de Chile, (1981, 154/156).

5 “En la terminología corriente, desde Aristóteles, podemos expresar la diferencia diciendo que una economía libre siempre puede alcanzar sólo justicia conmutativa mientras que el socialismo y, en gran medida, el ideal popular de justicia social, demanda justicia distributiva. Justicia conmutativa significa, aquí, una recompensa de acuerdo con el valor que los servicios de una persona poseen actualmente para aquellos a quienes los presta; y que se expresa en el

En los puntos que siguen, se trata de reconstruir una teoría del valor económico que es tan vieja como la misma economía política liberal, fundada por Adam Smith, y constituye el fundamento teórico de la corriente institucionalista en teoría económica y de la corriente estructuralista latinoamericana en teoría del desarrollo económico. A partir de ella, es posible descompartimentalizar la lógica del mercado, y vincular los complejos institucionales del capitalismo y de la democracia, subordinando la racionalidad instrumental del primero a la racionalidad moral de la segunda.

## 2. INSTITUCIONALISMO Y NEOINSTITUCIONALISMO

La corriente institucionalista en ciencia económica, reiteramos, nace en Estados

Unidos a fines del siglo XIX y comienzos del XX. Sus principales padres fundadores fueron John Commons y Thorstein Veblen. En particular John Commons nos legó una clave para comprender el significado de los precios de mercado al distinguir entre las relaciones persona-cosa y las relaciones persona-persona. Las dos teorías académicamente predominantes del valor económico han sido las del valor “trabajo” y las del valor “utilidad marginal”. Las dos expresan una relación *persona-cosa* cuando afirman respectivamente una relación *productor-producto* (en el caso de la teoría del valor trabajo)<sup>6</sup> y *consumidor-bien* (en el caso de la teoría utilitarista).

Por oposición a estas teorías del valor, académicamente dominantes a lo largo del siglo XX, es posible elaborar otras que partan de la relación *persona-persona* en

precio que estos últimos están dispuestos a pagar. Este valor no tiene, debemos conceder, necesariamente una relación con el mérito moral. Será el mismo, independientemente de, si la labor realizada para una persona es resultado de un gran esfuerzo y doloroso sacrificio, en circunstancias que otra la realizó con absoluta facilidad e incluso contribuyó a su propio placer; o si ella fue capaz de satisfacer una necesidad en el momento preciso, como resultado de una cuidadosa proyección o simple azar. La justicia conmutativa, no toma en cuenta las circunstancias subjetivas o personales de necesidades o buenas intenciones, sino solamente, el cómo son valorados los resultados de las actividades de una persona, por aquellos que las requieren para su uso”.

Respecto al tema más específicamente económico, el “cómo son valorados los resultados de la actividad de una persona” significa *cuánto se está dispuesto a pagar por el deseo de aprovechar los frutos de esa actividad que se ofrece en el mercado*. El punto económicamente significativo de esta argumentación es el del *poder adquisitivo general, medido en dinero*, de que dispone el demandante en el mercado para satisfacer sus deseos, pero el *origen de ese poder y el contenido moral de ese deseo* son puntos totalmente indiferentes para la visión libertarista de Hayek. El origen de este poder adquisitivo depende de su distribución social y de los criterios que se apliquen para medir su grado de justicia e injusticia. Hayek, se niega a reconocer que el tema de la justicia distributiva está detrás de los contratos y del mercado, y, por lo tanto, también condiciona al tema de la justicia conmutativa.

6 Debe admitirse que en la visión filosófica más amplia de Marx aparecen las relaciones sociales como subyaciendo a todo el proceso, y el mismo Marx nos recuerda el fetichismo de la

los diferentes papeles individuales y sociales en que puede ser caracterizada esta relación: por ejemplo, la relación *propietario–propietario* en el plano económico, o la relación *ciudadano–ciudadano* en el plano político. La relación persona–persona, cualesquiera sean los papeles sociales que esté desempeñando, incluye una perspectiva ética y sociológica porque esa relación depende de las expectativas recíprocas de conducta entre las personas que se vinculan; las perspectivas *propietario–propietario* y *ciudadano–ciudadano*, expresan una contrastación entre titulares de derechos económicos, sociales y políticos, encuadrados en instituciones (reglas de juego) de naturaleza económica y/o política. Sin embargo, como ya dijimos la relación *propietario–propietario* está mediada por las cosas que cada uno posee y, por lo tanto *debe* estar subordinada, en términos éticos y políticos, a la relación superior, *ciudadano–ciudadano* que está mediada por los derechos y obligaciones que son atribuibles a cada persona.

El concepto de contrato es ambivalente porque a veces se refiere a la relación propietario–propietario como en el contrato privado del capitalismo, y, a veces a la relación ciudadano–ciudadano como en el contrato social de la democracia. En un trabajo destinado a sintetizar y difundir sus ideas, Commons fue bastante explícito en

relación con este punto: “Es este desplazamiento desde los productos (o mercancías) y los individuos hacia las transacciones y las reglas operativas de la acción colectiva, el que marca la transición desde las escuelas clásica y hedonística hacia la escuela institucional de pensamiento económico. El desplazamiento es una modificación en la unidad última de investigación económica. (...) La más pequeña unidad analítica de los economistas clásicos era una mercancía producida por el trabajo. La más pequeña unidad de los economistas hedonistas era esa misma o similar mercancía disfrutada por el último consumidor (consumidor marginal). Uno era el lado objetivo, el otro el lado subjetivo de la misma relación entre el individuo y las fuerzas de la naturaleza. El resultado en cualquier caso, era la metáfora materialista de un equilibrio automático, análogo al que logran las olas del océano, pero personificado como “buscando su nivel”. Pero la más pequeña unidad de los economistas institucionales es una unidad de actividad– una transacción, con sus participantes. *Las transacciones intervienen entre el trabajo de los economistas clásicos y los placeres de los economistas hedonistas, simplemente porque es la sociedad la que controla el acceso a las fuerzas de la naturaleza, y las transacciones son, no “el intercambio de mercancías” sino la enajenación y adquisición entre individuos, de los derechos a la*

---

mercancía, es decir, la ilusión de cosificar en un objeto, a toda la red de relaciones sociales que determinan el proceso de trabajo. Por lo tanto el Marx filósofo o sociólogo, queda “absuelto” de la acusación de confundir el valor económico con la cantidad de trabajo abstracto contenida en una mercancía. Pero el Marx economista sigue siendo “culpable” de haber tomado la teoría ricardiana del valor y haberla adaptado para su versión formalmente rigurosa de la teoría económica. Por lo tanto cuando Marx habla de *tasa de plusvalía*, de *capital constante* o *capital variable*, etc. se hace pasible del presente comentario crítico al medir el valor de las mercancías por la cantidad de trabajo abstracto que contienen.



*propiedad y a la libertad creados por la sociedad, los que deben por lo tanto ser negociados entre las partes involucradas antes de que el trabajo pueda producir, o los consumidores puedan consumir, o las mercancías puedan ser físicamente intercambiadas”*<sup>7</sup>. (El énfasis corresponde a la presente cita y no al original de donde fue extraída).

Ahora bien, en las sociedades contemporáneas ha terminado de perfeccionarse la distinción entre personas naturales y personas jurídicas capaces de ser titulares de transacciones, de contratos de compromisos, etc. Estas últimas son las organizaciones, es decir, las asociaciones deliberadamente fundadas para perseguir determinados fines, los que pueden ser económicos (como en las empresas), políticos (como en los partidos políticos), o relacionadas con múltiples esferas de la esfera de la sociedad civil (sindicatos, cámaras empresariales, universidades, hospitales, etc.). Todas estas organizaciones, al contar con personería jurídica legal,

pueden contratar mercantilmente y generar transacciones de todo tipo.

*Tomando la categoría teórica central de Commons, que es la transacción, puede resultar útil recoger una simple y pedagógica analogía sugerida por Douglass North (un neoinstitucionalista contemporáneo, en el libro que le valió su Premio Nobel en 1993)<sup>8</sup>, para distinguir entre las instituciones y las organizaciones<sup>9</sup>. La analogía de North consiste en comparar a las instituciones con las reglas de un juego competitivo de equipos (como el fútbol, por ejemplo) y a las organizaciones como los equipos que compiten. Obviamente el libro se explaya sobre las definiciones rigurosas de estos conceptos, pero la analogía deportiva es muy pedagógica y opera como una interesante ayuda–memoria. Nótese que la misma analogía, llevándola mucho más allá de lo que propone North, nos sirve para distinguir, por un lado, entre la relación persona-cosa que puede ser de naturaleza económica entre el propietario y el objeto poseído, (por ejemplo el equipamiento deportivo poseído*

---

7 John Commons, Economía Institucional, American Economic Review, Vol.21, (1931, 648-657).

8 Douglass C. North, Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico, Fondo de Cultura Económica, (1993, 14 y 15).

9 “Una distinción capital en este estudio se ocupa de las instituciones y organizaciones u organismos. Al igual que las instituciones, los organismos proporcionan una estructura a la interacción humana. Ciertamente cuando examinamos los costos que surgen como consecuencia del marco institucional vemos que son resultado no nada más de ese marco, sino también de las organizaciones que se han creado como consecuencia de él. Conceptualmente lo que debemos diferenciar con claridad son las reglas y los jugadores. El propósito de las reglas es definir la forma en que el juego se desarrollará. Pero el objetivo del equipo dentro del conjunto de reglas de ganar el juego a través de una combinación de actitudes, estrategia y coordinación; mediante intervenciones limpias y a veces sucias. Modelar las estrategias y las aptitudes del equipo conforme se va convirtiendo en un proceso separado, diferente del modelamiento de la creación, de la evolución y de las consecuencias de las reglas”.

*por cada jugador: botines de fútbol, ropa deportiva) o de naturaleza tecnológica entre el productor y el producto, (como la habilidad de los jugadores para manejar la pelota individualmente o como equipo y hacer o “producir” un gol); y de otro lado, la relación persona–persona a la cual se refieren las reglas de juego formales (el reglamento oficial del juego) e informales (las instrucciones estratégicas del entrenador respecto del tratamiento al jugador contrario).*

Estas referencias incompletas y superficiales al pensamiento institucionalista y neoinstitucionalista nos permiten, al menos, recoger un punto de vista para abordar los temas del desarrollo en las sociedades latinoamericanas del siglo XXI. Con tal fin nos valdremos de la relación *propietario–propietario*, para definir las transacciones que dan contenido a las estructuras de precios relativos, las que en este caso se pueden referir tanto a las que tienen lugar entre personas físicas o morales (seres humanos que “juegan” individualmente) como a las que se establecen entre personas jurídicas que conforman las organizaciones (equipos que juegan) a que se refiere North. En ambos casos se establece esa interacción entre las instituciones (reglas de juego formales e informales) y los jugadores (organizaciones jurídicas y personas naturales que detentan la condición de propietarios).

Ahora bien, esta manera de plantear el foco de estudio de la economía política nos conduce naturalmente al tema del poder, ya que las relaciones contractuales (transacciones) son relaciones voluntarias entre propietarios, y el poder es, precisamente, la capacidad o probabilidad de imponer la voluntad en una relación social,

aún contra la oposición de los otros participantes (Max Weber). Esto es así, porque las relaciones entre propietarios, se fundan en una racionalidad instrumental (el uso que se quiere dar al objeto poseído) e implican una relación en que las voluntades se imponen según cual sea la posición en la estructura de la propiedad. Una manera operativa de traducir el tema del poder a las relaciones de mercado es partir del concepto de *poder adquisitivo general que se adscribe al uso del dinero. Y es esta forma de poder (el poder adquisitivo general) la que traduce a la esfera de las transacciones de mercado entre propietarios, la influencia de las otras formas de poder (político, cultural, social, etc.) que operan en la estructura básica de la sociedad.*

Cuando examinamos las relaciones contractuales voluntarias (o transacciones), estamos examinando relaciones de poder y esto nos autoriza a introducir, directamente, el tema (tanto ético como político) de la justicia. La teoría de la justicia fue fundada por Aristóteles al distinguir entre la justicia distributiva y la justicia conmutativa. La primera intenta determinar los criterios con base en los cuales se reparten las riquezas, los honores, los derechos y las obligaciones de las personas, la segunda busca los criterios para determinar la justicia (en el caso del mercado el justo precio) de una determinada transacción.

Si aceptamos que las transacciones de mercado reflejan relaciones de poder adquisitivo general entre propietarios (poseedores legales de una mercancía), los precios de toda transacción se expresan cuantitativamente en magnitudes de poder adquisitivo general. En términos de la justicia conmutativa que es inherente a cada transacción de mercado se trata de cobrar

el justo precio de mercado. Pero en términos de la justicia distributiva se alude a criterios de reparto de los bienes sociales que trascienden la lógica del mercado, y abarcan la totalidad de las instituciones (reglas de juego) que conforman un Estado.

*En resumen tenemos aquí los elementos básicos de una teoría del valor económico (explicación científica del significado de los precios relativos), en que el referente empírico o unidad de análisis básica es la transacción o contrato, el significado esencial del precio es medir magnitudes de poder que se intercambian los contratantes (que, en el mercado se traducen en poder adquisitivo general expresado en dinero), el proceso general de valorización se verifica a través de la dinámica de los mercados, y la justicia distributiva de todo el proceso puede examinarse a la luz de una teoría política éticamente fundada.*

El otro componente de la visión institucionalista es el relacionado con el cambio tecnológico. Este punto es central en la teoría del desarrollo económico y explica el énfasis que todos los estructuralistas latinoamericanos han concedido al tema del progreso técnico. En cierto modo la tecnología puede expresarse también como un conjunto de reglas, pero esta vez dirigidas a la relación *persona-cosa* o, más precisamente *productor-producto*, las reglas a través de las cuales los hombres se enfrentan individual o socialmente, con los objetos de su acción y, especialmente de su producción. Nótese que, también el cambio tecnológico, afecta de manera radical las formas concretas del consumo. El cambio tecnológico, es una clave central del cambio

histórico, y una plataforma o arena en que tiene lugar el drama del cambio en las instituciones y en las organizaciones.

En resumen en lo que sigue, nuestros principales focos de análisis para la comprensión de los procesos de desarrollo y de crecimiento serán los del *cambio institucional, organizacional y tecnológico*, y el punto de vista a partir del cual comprender la dinámica del mercado será la *transacción, expresada jurídicamente en distintos tipos de contratos privados o sociales*, como categoría de análisis que vincula a los hombres (personas en el ámbito de la sociedad civil, ciudadanos en el ámbito de la sociedad política, y propietarios en el ámbito del mercado) con los otros hombres.

### 3. EL CONCEPTO ECONÓMICO DE PODER Y LAS TEORÍAS DEL VALOR

Hemos criticado las teorías del valor-trabajo, y del valor-utilidad-marginal (o valor-preferencia-marginal) porque vinculan directamente a las personas con las cosas, y pierden de vista la relación contractual voluntaria que es propia de toda transacción de mercado. También las hemos objetado, porque al hacer abstracción de la transacción pactada en el contrato, se pierde la *confrontación de poder* entre las voluntades interactuantes, la que puede objetivarse a través del dinero y medirse en unidades de poder adquisitivo. En lo que sigue, veremos que esta teoría del valor económico, no es nueva, al contrario, sus fundamentos fueron formulados por el propio Adam Smith<sup>10,11</sup>, y luego recogidos

-----  
10 Adam Smith, La riqueza de las naciones, Alianza Editorial, Madrid, (1999).

por Malthus, Keynes, y Schumpeter, por no citar más que a algunas cumbres indiscutidas del pensamiento económico. También Galbraith, discípulo innegable de Keynes en materia de política económica ha defendido el tema de la demanda efectiva (poder adquisitivo en acción a través del gasto) en relación con el papel de la política fiscal y ha profundizado en el tema del poder económico a nivel de las organizaciones (como es el caso de la *tecnestructura*), por último, también Gunnar Myrdal ha expresado inequívocamente los vínculos entre la estructura de precios relativos y las instituciones de las sociedades democráticas, que regulan la distribución del poder en la sociedad.

En la nota al pie número 10 incluimos unos pocos párrafos donde Smith esboza “otra” teoría del valor (que la tradición académica tendió a ignorar) para condiciones de extrema asimetría de riqueza entre quienes negocian: el valor de una mercancía deja de guardar correspondencia con el contenido en trabajo de las mercancías o con la intensidad de las necesidades sociales satisfechas, sino que sólo depende del poder para controlar el comportamiento económico de otras personas (“un cierto mando sobre el trabajo”). De hecho este poder de adquirir trabajo ajeno, no sólo se manifiesta directamente en la demanda de los empleadores que contratan trabajadores,

-----

11 Un concepto central en las teorizaciones de este gran pensador es, claramente, el de riqueza, con el que titula su principal obra económica, *La Riqueza de las Naciones*, donde observa: “Como afirma Hobbes, riqueza es poder. Pero la persona que consigue o hereda una fortuna, no necesariamente consigue o hereda ningún poder político, sea civil o militar. Puede que su fortuna le proporcione medios para adquirir ambos, pero la mera posesión de esa fortuna no proporciona necesariamente ninguno de ellos. Lo que sí confiere esa fortuna de forma directa e inmediata es poder de compra, un cierto mando sobre el trabajo, o sobre el producto del trabajo que se halle entonces en el mercado. Y la fortuna será mayor o menor precisamente en proporción a la amplitud de ese poder, o a la cantidad del trabajo de otros hombres, o lo que es lo mismo, al producto del trabajo de otros hombres, que permita comprar o controlar. El valor de cambio de cualquier cosa debe ser siempre exactamente igual a la extensión de este poder que confiere a su propietario”. *En este párrafo está muy bien expresada, por el padre de la Economía Política, la esencia del argumento relacionado con el poder como fundamento del valor económico. Este párrafo sería suficiente para calificar a Adam Smith, no sólo como el padre de la Economía Política sino también como el padre de las teorías del valor-poder. Estas teorías son el puente indispensable para incorporar la teoría de la justicia a los razonamientos económicos.* También Smith es el claro precursor del concepto de demanda efectiva que Keynes profundizaría y popularizaría. Respecto de este concepto fundamental dice Smith: “El precio actual dicho (Smith se refiere aquí al precio de mercado), cada cosa particular, se regula por la proporción entre la cantidad que de ésta hay actualmente en el mercado, y la concurrencia de los que desean pagar el precio natural de ella, o todo el valor de la renta, trabajo y ganancia que se haya verificado hasta haberla conducido allí para su venta. Estos concurrentes pueden llamarse compradores, o empleadores efectivos, y su solicitud por el género, con una disposición eficaz de comprarlo por su justo valor, la demanda efectiva, pues que ésta es causa suficiente para la efectiva conducción de los géneros al mercado. Esta demanda es muy diferente de la general o ineficaz. Un pobre, en cierto modo, puede decirse que pide, desea, o necesita un coche, y supongamos también que puede en efecto tenerlo, pero su demanda no es propiamente efectiva, ya que por satisfacer sus deseos ineficaces nunca será llevada al mercado aquella mercancía”. (páginas 65 y 103).

sino también indirectamente en cualquier demanda de bienes y servicios efectuada en el mercado. Nótese que, en este sentido Smith es el claro precursor del concepto de demanda efectiva, que Keynes rescataría un siglo y medio más tarde para fundar su Teoría General.

El más directo y claro discípulo de Smith fue Malthus<sup>12</sup> siempre citado por su teoría de la población, pero nunca mencionado por sus concepciones del valor. Piensa, igual que Smith, que el trabajo *contenido* en una mercancía no es una buena medida de valor de esa mercancía y que lo que importa es el trabajo que se puede comprar con esa mercancía. Por lo tanto cambia la relación hombre cosas por la relación entre dos contratantes<sup>13</sup>.

El más entusiasta heredero de las ideas de Smith y de Malthus fue, sin duda, John Maynard Keynes<sup>14</sup>. Sus contribuciones teóricas al concepto de poder adquisitivo se

encuentran fundamentalmente en su *Treatise on money*: a diferencia de otras teorías cuantitativas de la moneda, la de Keynes se apoya categóricamente en el concepto de poder adquisitivo y en el capítulo 4 dedicado al significado del poder adquisitivo observa: “Un hombre no guarda dinero por el dinero mismo (for its own sake), sino por su poder adquisitivo, es decir, por lo que va a comprar con él. Por lo tanto su demanda no es por unidades de dinero como tales, sino por unidades de poder adquisitivo. Puesto que, sin embargo, no hay manera de controlar poder adquisitivo general excepto en la forma de dinero, su demanda por poder adquisitivo se traslada a la demanda por una cantidad “equivalente” de dinero. ¿Cuál es la medida de la “equivalencia” entre unidades de dinero y unidades de poder adquisitivo?”

“Puesto que el poder adquisitivo del dinero en un dado contexto depende de la cantidad de bienes y servicios que una unidad

---

12 Thomas Robert Malthus, Principios de Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México (1977, 78 y 93).

13 “Así pues, la cantidad de trabajo realmente empleado en la producción de mercancías no responde a ninguna de las dos características principales de una medida de valor. No mide, como el dinero, el tipo a que se cambian entre sí las mercancías en el mismo momento y lugar, ni mide todas las dificultades que se han de vencer, o el sacrificio que se ha de realizar para obtener mercancías en el mismo o diferentes momentos y en distintos países, ni tampoco nos permite decir cuándo dos o más mercancías han variado en sus relaciones mutuas, en cuál de ellas y en qué grado ha tenido lugar en cada una la variación” (...). “Recordando pues, que no he estado buscando algún objeto que se aproxime a un patrón de medida del valor en cambio, en el supuesto de que la definición adecuada del valor de una mercancía es su *poder de compra en general*, sino en el supuesto de que la interpretación más corriente, más útil y, por consiguiente, más correcta del término es su *poder adquisitivo resultante de causas intrínsecas*, podemos considerar que el trabajo es el objeto que responde a la finalidad requerida, y decir que el valor de una mercancía, en cualquier momento y lugar, puede medirse por *la cantidad de trabajo medio de aquel tiempo y sitio por que se pueda cambiar o que puede comprar*”. (los énfasis fueron agregados en esta cita).

14 John Maynard Keynes, “Robert Malthus, el primero de los economistas de Cambridge”, incluido como introducción a los Principios de Economía Política de Robert Malthus, (Obra citada).

de dinero puede comprar, se sigue que puede ser medido por el precio de una *mercancía compuesta*, construida con los variados bienes y servicios individuales en proporciones correspondientes a su importancia como objetos de gasto. Aún más, hay muchos tipos y propósitos de gasto en los que podemos estar interesados en un momento o en otro, a cada uno de los cuales corresponderá una apropiada mercancía compuesta. El precio de una mercancía compuesta que es representativa de cierto tipo de gasto la denominaremos un nivel de precios; y la serie de números indicativos de cambios en un dado nivel de precios lo denominaremos *números índices*. Se sigue de aquí que el número de unidades de dinero que es “equivalente”, en un dado contexto, a una unidad de poder adquisitivo, depende del correspondiente nivel de precio y está dada por el número índice apropiado”.

“¿Hay alguno de estos niveles de precios, y si lo hay cuál es, que corresponda por excelencia a lo que denominamos el poder adquisitivo de la moneda? La respuesta a esta pregunta no ofrece dudas. Por muy grandes que sean las dificultades teóricas y prácticas de la medición de cambios en el poder adquisitivo de la moneda, no hay dudas respecto de lo que queremos significar con esto. Entendemos por poder adquisitivo de la moneda el poder de la moneda para comprar los bienes en cuya adquisición para propósitos de consumo una comunidad de individuos gasta su dinero. Es decir está medido por la cantidad de aquellos bienes y servicios, ponderados de acuerdo a su importancia como objetos de consumo, que una unidad de moneda puede comprar; y

el número índice apropiado es del tipo algunas veces designado como el índice de consumo. De aquí se sigue que el poder adquisitivo debe siempre ser definido con referencia a un conjunto particular de individuos en una dada situación, es decir aquellos cuyo consumo verdadero (actual consumption) nos provee con nuestra norma o estándar, y no tiene un claro significado a menos que esa referencia sea efectuada”.

Tras referirse a los índices generales de precios de los bienes de consumo, Keynes incluye dos conceptos adicionales que son de invaluable significación para nuestro esfuerzo de buscar los fundamentos epistemológicos para una economía fundada en los conceptos de naturaleza humana, de necesidades esenciales y de superación de la pobreza. Uno de ellos lo denomina el poder sobre el trabajo del dinero (labour power of money) y el otro es el de los números índices de las clases trabajadoras.

“El poder sobre el trabajo del dinero es una norma o estándar que pretende medir el poder del dinero sobre las unidades del esfuerzo humano contrastado con las unidades de mercancías de manera tal que el poder adquisitivo del dinero dividido por el poder sobre el trabajo del dinero provee un índice de poder generador de ingreso real (real earning power) y por lo tanto de nivel de vida”<sup>15</sup>.

Tras haber abordado los temas del poder adquisitivo y el poder sobre el trabajo del dinero, Keynes nos habla, en el mismo capítulo de un último estandar: los números

---

15 John Maynard Keynes, A Treatise on money, Volume I: The pure theory of money, Mac Millan Press, London (1971, 48 y siguientes).

índices de las clases trabajadoras. De más está decir que esa mercancía compuesta que ya trataron los clásicos bajo la denominación de salarios de subsistencia es, en cada contexto histórico específico el conjunto de satisfactores que debería posibilitar saciar las necesidades existenciales de la mayoría de la población y, marcar por lo tanto, la línea de pobreza.

Schumpeter compartió con Keynes su preocupación por el papel protagónico del dinero en el desarrollo y en las fluctuaciones económicas del capitalismo. En el centro de dichos procesos, Schumpeter colocó el fenómeno del cambio tecnológico y en la organización productiva (la “innovación”) llevado a cabo por un tipo especial de agentes económicos: los empresarios que son los protagonistas del drama del desenvolvimiento económico.

Se autotituló “marginalista” atendiendo a la filiación teórica de sus más respetados maestros (Bohm Bawerk, Marshall, Edgeworth, entre otros). Pero su origen alemán (más precisamente austríaco) y el ambiente donde se desarrolló intelectualmente lo convirtieron en un profundo conocedor de la Escuela Histórica alemana y de la obra de Marx. Por lo tanto, sin renegar de su visión marginalista bajo condiciones de equilibrio general, se las arregló para desarrollar una visión que, *al suponer el quiebre de aquellas condiciones de equilibrio*, termina negando (y en cierto sentido refutando) todas las premisas y supuestos básicos del análisis marginalista.

Tanto Schumpeter como Keynes, fueron devastadores críticos de la teoría neoclásica del equilibrio general, ambos intentaron desarrollar una visión dinámica de la economía, y *ambos concedieron al dinero y al poder adquisitivo general que deriva de su posesión una posición central en la teoría económica*. Basta leer su *Teoría del Desenvolvimiento Económico*<sup>16</sup> (1912), y sus *Ciclos Económicos* (1939)<sup>17</sup> para comprender que las principales aportaciones teóricas de Schumpeter suponen una categórica negación de las premisas estáticas del modelo walrasiano del equilibrio general estable. Su concepción del dinero y del poder adquisitivo general parece, en principio, altamente compatible con la planteada por Keynes. Al igual que Keynes distingue entre la remuneración normal del empresario y su ganancia a la que considera un excedente. Sin embargo, ambas visiones no son asimilables porque, a diferencia de Keynes, Schumpeter introduce una visión de *largo plazo* caracterizada por el cambio en la *técnica tal como él la entendía* (innovación empresarial). Sin embargo su visión del capital apoyada en el concepto de poder adquisitivo, otorga un papel decisivo al dinero en la gestación del desenvolvimiento económico. Esto se expresa con especial claridad en su caracterización del capital: “Si no consiste de bienes en general, ni de una clases definida de ellos ¿qué es entonces el capital? La respuesta está clara a estas alturas: es un fondo de poder adquisitivo. Solamente como tal puede realizar su función esencial, la única para la cual es necesario en la

---

16 Joseph Schumpeter, *Teoría del Desenvolvimiento Económico*, Fondo de Cultura Económica México, Cuarta edición en español, 1967. La primera edición en alemán data de 1912.

17 Joseph Schumpeter, *Business Cycles*, McGraw-Hill, Nueva York, Londres, 1939.

práctica, y por la cual su concepto conserva una utilidad en la teoría que no puede ser reemplazada por la simple enumeración de categorías de bienes”. No hay duda de que, en la visión de Schumpeter el capital expresa ante todo una forma social de poder, y que ella se traduce en términos de precios a través del concepto de poder adquisitivo general<sup>18</sup>.

En esta rápida reseña de autores que han desarrollado el tema del poder en relación con las transacciones económicas también puede incluirse a Galbraith. En su visión general de los instrumentos de política económica Galbraith fue, y es, un discípulo de Keynes en todo lo relativo a los temas del poder adquisitivo, de la demanda efectiva y del papel de la política fiscal en los aspectos de la redistribución del ingreso y la

reactivación económica. Pero su contribución personal más importante, corresponde a la teoría del poder económico. En *El Nuevo Estado Industrial*, y antes de abocarse al estudio de ese complejo, tecnológico, institucional y organizacional, que denominó *tecnestructura*, Galbraith examina el poder que se adscribe al control de los diferentes factores de la producción, y concluye que la mera posesión de capital no es, en las sociedades capitalistas contemporáneas, la fuente medular del poder. Así ya, en los años sesenta se anticipa, claramente, a las nuevas condiciones tecnológicas de la sociedad del conocimiento<sup>19</sup>. Las ideas de Galbraith anticipan la irrupción de las tecnologías y de la sociedad del conocimiento, también preanuncian las nuevas corrientes teóricas que han superado las visiones neoclásicas

---

18 “...Solamente son capital los medios de pago; no solamente el “dinero sino también los medios circulantes en general, de cualquier clase que sean; más no todos los medios de pago sino aquellos que cumplen de hecho la función característica de la cual nos ocupamos.” (...) “Esta limitación reside en la naturaleza de las cosas. Si los medios de pago no sirven para proveer a un empresario de bienes de producción y para retirar estos últimos de su empleo previo con objeto de que puedan cumplir el propósito expuesto, no pueden considerarse como capital. En un sistema económico sin desenvolvimiento no existe, por tanto, el “capital”; o, expresado en otra forma, no cumple el capital sus funciones características, no es un agente independiente. O, dicho en otros términos, aún no constituyen capital, allí, las varias formas de poder adquisitivo general; son simplemente medios de cambio, los medios técnicos para llevar a cabo los cambios acostumbrados...Así, pues de acuerdo, por tanto, con nuestro punto de vista, el capital es un concepto del desenvolvimiento, al cual no corresponde nada equivalente en la corriente circular” (...) “Definiremos, por tanto, al capital como la suma de medios de pago disponibles en cualquier momento para transferencia a los empresarios”. Tras otras prolijas consideraciones de Schumpeter, la vinculación entre la noción de *poder adquisitivo* y la noción de *poder en general* se acentúa en la redacción del último párrafo del capítulo citado: “El mercado de dinero es siempre el estado mayor del sistema capitalista, del cual parten órdenes para las divisiones independientes, y lo que se debate y decide allí son siempre en esencia los planes del desenvolvimiento futuro. Toda clase de solicitudes de crédito recaen en ese mercado; toda clase de proyectos económicos se colocan en relación mutua, luchando en él por su realización; toda clase de poder adquisitivo, así como los saldos en dinero de cualquier tipo afluyen a él para su venta. Y eso da motivo a un número de operaciones de arbitraje y de maniobras intermedias que pueden valer fácilmente lo esencial. Sin embargo, creo que en el fondo nuestra concepción no tiene que temer contradicción”. Teoría del Desenvolvimiento Económico, (129 y 134).

19 John K. Galbraith, *El Nuevo Estado Industrial*, Editorial Ariel, Barcelona, (1967, 76 y siguientes).



de la microeconomía, desarrollando el tema “mesoeconómico” de las ventajas competitivas estratégicas (por ejemplo en Porter, Ohmae, Drucker) de las grandes corporaciones<sup>20</sup>.

El hecho de que los precios son un fenómeno de poder que depende del modo de operar de la estructura social, ha estado presente explícita o implícitamente en todos los economistas que podríamos incluir en nuestro grupo de teóricos del valor-poder, y por lo tanto pertenecientes de una manera u otra a la “familia” científica de los institucionalistas. Gunnar Myrdal, que es un destacadísimo miembro de esta “familia”, ha sometido a una crítica profunda las presuntas tendencias al equilibrio estable de los mercados, y ha expuesto las asimetrías de poder subyacente en los mecanismos de causación circular y acumulativa que operan en variados campos de la estructura social. La suya es otra manera de atacar las teorías del valor

económico basadas en la relación hombre-cosa, las que normalmente se formulan suponiendo condiciones de equilibrio estable de los mercados y recuperar la importancia dinámica de las relaciones entre personas, vinculadas por lazos contractuales y legales.

De las múltiples aportaciones metodológicas y teóricas de este prolífico autor vale la pena rescatar algunos párrafos en donde se pone de relieve la visión típicamente institucionalista de plantear el tema del valor económico y de los precios. Bajo el subtítulo de *El sistema de precios*, observa Myrdal: “Digamos unas palabras finales con respecto a la operación del sistema de precios. En los estados nacionales altamente integrados, las condiciones bajo las cuales opera el sistema de precios, en este proceso social acumulativo, han sido influidas radicalmente por la legislación y administración del Estado, por las organizaciones de intereses diferentes de toda especie que tienden a convertirse en

---

20 “A diferencia del capital, el talento técnico especializado no es una cosa que la firma pueda suministrar a si misma. Y, además, para que ese talento sea eficaz hay que ponerle en colaboración real consigo mismo. Tiene que encontrarse en una organización. Si la organización de la firma es competente el capital es en cambio hoy algo ordinariamente asequible. Pero la mera posesión de capital no es ya garantía de que vaya a obtenerse el talento necesario, ni de que vaya a organizarse bien una vez obtenido. La experiencia del pasado le movería a uno a esperar un nuevo paso de poder en la empresa industrial, esta vez desde el capital a la inteligencia organizada. Y uno esperaría también que ese paso se reflejara en la distribución del poder dentro de la sociedad en general”. (...) “El poder ha pasado en realidad a algo que el deseo de encontrar novedades podría llamar justificadamente nuevo factor de la producción. Este factor nuevo es la asociación de hombres de diversos conocimientos técnicos, experiencias o demás talentos requeridos por la tecnología industrial y la planificación modernas. Dichas asociaciones incluyen la dirección de la moderna empresa industrial hasta el umbral mismo de la mera fuerza de trabajo, y abarcan gran número de personas y una gran variedad de talentos. El éxito de la empresa moderna depende de la eficacia de esta organización, cosa que reconoce ya la mayor parte de la literatura al respecto. Si se perdiera o desmembrara esta organización, no habría la menor seguridad de poder recomponerla. El ampliarla para que emprenda nuevas tareas es cosa cara y a veces insegura. Aquí se tropieza, en efecto, con el problema de un precio muy incierto en la zona marginal. Y también se encuentra, consiguientemente, el poder concomitante a esa situación. Nuestra próxima tarea consiste en examinar con alguna profundidad este nuevo *locus* del poder en la empresa industrial y en la sociedad”.

instituciones cuasi-públicas en esos países, y por las empresas privadas de negocios, las que, en oposición a los supuestos de la teoría de la formación de los precios bajo la libre competencia, son lo suficientemente poderosas para influir sobre la demanda y la oferta, y por lo tanto sobre los precios”.

“Los precios se manipulan; no son sólo el resultado de las fuerzas del mercado, sino que son en cierto sentido “precios políticos” que dependen también de la actividad reguladora del Estado, de las organizaciones cuasi-públicas y privadas y de las empresas privadas. En cierto sentido las interferencias del Estado sobre el sistema de precios son las últimas, ya que, bajo la orientación del proceso político en una democracia, están elaboradas para regular, contrarrestar o apoyar las interferencias de índole ajena a la del Estado, con el propósito de hacer que los resultados finales correspondan a las valuaciones y objetivos que emergen del proceso político democrático”.

“El sistema de precios funciona dentro de esta estructura institucional, aparentemente en forma por completo satisfactoria. Aun podría asentarse que es precisamente en estos países donde se da al sistema de precios una verdadera oportunidad para que funcione, y para que funcione bien. Por otra parte en los Estados menos bien integrados –en donde los efectos impulsores son más débiles y en donde el Estado permite el libre juego de las fuerzas naturales, y tiene de hecho un campo más reducido de acción para llevar a cabo las interferencias del Estado, a causa de la pobreza general– aún los cambios a corto

plazo son capaces de iniciar continuamente un desarrollo que conduzca a algún tipo de desastre público”<sup>21</sup>.

#### 4. EL ESTRUCTURALISMO Y LA VISIÓN CENTRO-PERIFERIA

El enfoque estructuralista latinoamericano, es una corriente afín al institucionalismo y puede verse, por lo tanto, como una aportación a las teorías del desarrollo y las interpretaciones del subdesarrollo, especialmente dentro de la perspectiva global que es propia de la visión centro-periferia (específicamente estructura-lista) de relaciones internacionales. Esta visión se planteó el interrogante respecto de la distribución de los frutos del progreso técnico (cambio tecnológico) tanto a escala internacional como a escala nacional entre las clases que concurren a la producción. Es afín al institucionalismo porque la explicación básica de este interrogante se busca examinando los rasgos básicos de las instituciones (reglas de juego) y organizaciones (jugadores) históricamente establecidas en cada sociedad, y las que prevalecen en el orden internacional.

Generalmente se acepta que el fundador del estructuralismo latinoamericano fue el economista argentino Raul Prebisch y su principal caja de resonancia, fueron los diagnósticos y recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL). El estructuralismo latinoamericano, en el campo de la economía política se preocupó esencialmente por el tema del desarrollo

---

21 Gunnar Myrdal, Teoría económica y regiones subdesarrolladas, Fondo de Cultura Económica, México (1959, 62-63).

económico, y en ese marco, como hemos visto, de la distribución del progreso técnico y de sus frutos tanto en la esfera internacional como en la nacional. Sin embargo, su punto de partida fue internacional. Desarrolló una perspectiva histórica a escala planetaria centrada en el tema del desarrollo económico tal como éste se procesó a partir de la revolución industrial británica del siglo XVIII, la que proveyó de su plataforma tecnológica al capitalismo contemporáneo.

En la presente exposición esquemática de las ideas estructuralistas recurriremos aquí, por razones de tipo pedagógico, a la analogía lúdica de North (campo de juego, reglas de juego y equipos que compiten) pero aplicada al campo internacional. En ese ámbito, lo que interesa, obviamente, son las *reglas de juego* y los *jugadores* internacionales que interactúan en la dinámica del desarrollo capitalista a escala mundial, en un “campo de juego” provisto por el grado de avance de la *tecnología* vigente.

Aprovechando las analogías lúdicas de North, (pero sin adscribirnos necesariamente a otros aspectos medulares de su posición teórica), podríamos rephrasear o reexpresar el objetivo de los economistas estructuralistas latinoamericanos a partir de la década de los cincuenta diciendo que el *cambio tecnológico* promovido por la Revolución Industrial Británica y el *cambio de las instituciones* políticas y sociales inducido por las Revoluciones Políticas americana y francesa, generaron nuevas reglas de juego que repercutieron en el plano internacional. En el ámbito internacional es necesario distinguir entre los *jugadores políticos* que son los Estados Nación y los *jugadores económicos* que son las organizaciones empresariales que operan a escala internacional.

La *visión centro periferia*, elaborada por la corriente estructuralista latinoamericana, puso de relieve las asimetrías en las relaciones internacionales, es decir entre Estados Nación, derivadas de las diferentes posiciones de poder a partir de la era contemporánea, cuyo punto de inicio corresponde, de manera históricamente simultánea, al advenimiento de la democracia en la esfera política y del capitalismo en la esfera económica. Denominó *centros* a los Estados detentadores del poder tecnológico, productivo y comercial, que por su calidad de potencias mundiales eran también los *hacedores de las reglas de juego* en que se fundaban las relaciones económicas internacionales. Y denominó *periferias* a los Estados carentes de poder tecnológico, productivo y comercial que eran los *tomadores de las reglas de juego internacionales*, tanto las tecnológicas (hombre–naturaleza) como las económicas (propietario–propietario) y las políticas (ciudadano–ciudadano).

Este enfoque demostró fecundidad en el estudio de la formación económica de las sociedades latinoamericanas. La estructuración de las economías exportadoras durante el siglo XIX, dio lugar a estudios nacionales que permitieron una mejor comprensión de las estructuras del subdesarrollo en América Latina. En un lenguaje más actual, diremos que las reglas de juego informales heredadas de la fase colonial (e incluso de la prehispanica) incidieron en las formas periféricas que caracterizaron el desarrollo económico y político de América Latina. El abismo entre las reglas de juego *reales* de la economía y la sociedad colonial por una parte, y las correspondientes a las reglas de juego *formales* de las democracias políticas en las sociedades periféricas instaladas a partir del

siglo XIX es un factor explicativo esencial de las diferencias entre el capitalismo y la democracia en las sociedades centrales y el capitalismo y la democracia en América Latina. Esta es una de las tesis interpretativas principales de Douglass North en el libro ya citado que le valió el Premio Nobel.

Este tema (el de la democracia en su versión periférica latinoamericana) fue especialmente considerado por un gran sociólogo español, don José Medina Echavarría quien, junto con Raul Prebisch es el otro padre fundador de las ideas estructuralistas en el pensamiento latinoamericano.

Durante el siglo XIX y la mayor parte del siglo XX, el eje de las relaciones económicas internacionales fue el comercio y, complementariamente, los movimientos de capital (productivo, financiero y comercial) que viabilizaban de manera secundaria las corrientes de intercambio. El poder tecnológico de los centros, les permitió convertirse en potencias industriales y promover relaciones internacionales de intercambio de manufacturas “céntricas” por productos primarios “periféricos”.

Los economistas estructuralistas latinoamericanos pusieron de relieve las profundas asimetrías en la distribución de los frutos del progreso técnico que derivaban de las formas de comercio entre centros y periferias. La explicación profunda de esas asimetrías llevó a Prebisch a profundizar en las instituciones y organizaciones de las economías centrales y a examinar la manera como su funcionamiento determinaba una apropiación “cerrada” (desigual, asimétrica, injusta) de los frutos del progreso tecnológico en perjuicio de las economías periféricas.

En la explicación de Prebisch y de la CEPAL correspondiente a los años cincuenta del siglo pasado, cuando se introducía progreso técnico en las actividades manufactureras de los centros, el incremento de la productividad laboral se traducía en crecimientos proporcionales del salario real, en el de los costos laborales y, consecuentemente en el de los precios de los productos exportados. Por oposición, cuando se introducía progreso técnico en las actividades primarias de las periferias, el incremento de la productividad laboral se traducía en mayores ganancias y menores precios internacionales sin afectar el nivel salarial de los trabajadores involucrados. La explicación última de este diferente comportamiento radicaba en: a) las reglas generales de juego económicas, políticas y sociales de los países centrales vis a vis las de los países periféricos; b) en las reglas de juego más favorables en la específica esfera laboral de las economías centrales, por oposición a las mismas reglas de juego en las sociedades periféricas; y c) en el mayor poder organizativo y negociador de los trabajadores enrolados en las actividades manufactureras de los centros, vis a vis el correspondiente poder de los trabajadores de las actividades primarias de las periferias. El deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios (periféricos) respecto de los productos manufacturados (centrales) fue la principal medida de esta asimétrica distribución de los frutos del progreso técnico a escala internacional. Esta explicación del deterioro de los términos del intercambio es, si bien se mira, de corte netamente institucionalista porque se funda en el cambio tecnológico, y en la distribución de sus frutos que deriva de la dinámica de las instituciones (reglas de juego) y de las organizaciones (jugadores).

## 5. LA VISIÓN CENTRO PERIFERIA EN EL SIGLO XXI

La revolución de las tecnologías de la información inauguró una nueva fase del capitalismo en la esfera internacional. Esta gran mutación tecnológica ha sido examinada en múltiples trabajos y se caracteriza por dos ámbitos principales y relativamente interdependientes, las tecnologías de la información propiamente dichas, y el progreso en el desciframiento de los códigos genéticos. Se trata de un proceso que recién se inicia y cuyo desarrollo producirá cambios económicos, políticos, sociales y culturales de una profundidad difícil de imaginar a largo plazo. Aún así, los cambios ya producidos en estas esferas durante los últimos veinte años han cambiado cualitativamente el escenario mundial. Expresado en términos de las categorías de análisis privilegiadas en secciones anteriores, cabría decir que el *cambio tecnológico*, fue asumido e internalizado rápidamente por el *cambio en las organizaciones transnacionales* de los países centrales, que son los *principales jugadores privados* y se desempeñan como operadoras protagonistas del proceso de globalización productiva, financiera y comercial. En términos escuetos se observa una *dramática reducción en los costos internacionales de transacción y de coordinación* que enfrentan estas empresas. Esto se traduce en el desarrollo de ventajas competitivas globales, especialmente las relacionadas con: a) la propiedad de tecnologías nuevas (de proceso y de producto) a través de las cuales aprovechan las economías dinámicas de escala; b) la diseminación de sus plantas productivas (cadenas y sistemas de valor) en aquellas localizaciones, ubicadas en cualquier parte del mundo, que presenten costos fiscales,

ambientales y laborales más bajos (por ejemplo zonas francas comerciales, zonas procesadoras de exportaciones (maquiladoras), paraísos tributarios, desregulación y secretos bancarios, etc.); y c) la internacionalización creciente (fusiones, adquisiciones, absorciones, etc.) de los mercados en los que operan. Los tres tipos de ventajas son una consecuencia del aprovechamiento de las tecnologías de la información e implican en todos los casos importantes reducciones tanto de los costos de transacción en los sistemas de valor como de los costos de coordinación en las cadenas de valor.

Este cambio en las *tecnologías* y en la estrategia de las *organizaciones* (los jugadores) transnacionales se traduce en profundas modificaciones de las *instituciones* (reglas de juego) de la economía mundial por un lado, y de las economías nacionales por el otro, con profundas modificaciones en la capacidad de los Estados Nación para elaborar sus políticas públicas. Telegráficamente enumerados, los hechos principales a escala mundial que han acompañado, inducido o estimulado este cambio en las reglas del juego incluyen: a) en la esfera de las políticas económicas la, así denominada, “revolución conservadora”, promovida, desde inicios de la década de los ochenta, por los gobiernos de Margareth Thatcher en Gran Bretaña y Ronald Reagan en los Estados Unidos, con un creciente auge, en el ámbito académico, del, así denominado, pensamiento “único” neoliberal; b) en la esfera política, la disolución del bloque de las democracias populares con economías centralmente planificadas de Europa Oriental, y, el colapso de la Unión Soviética; c) en la esfera del *modus operandi* de las instituciones económicas globales, la irrupción de las reglas de juego del “consenso de

Washington” en que las potencias centrales, hacedoras de reglas, reestructuran las funciones de monitoreo internacional del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial y de la Organización Mundial del Comercio (heredera del GATT), y la incorporación a dichas reglas de juego de grandes economías como Rusia, China e India; d) en la esfera geopolítica la sustitución de los grandes conflictos ideológicos entre bloques, propios de la guerra fría, por nuevas tensiones con un componente religioso y civilizacional mucho más marcado.

El capitalismo latinoamericano sigue siendo periférico, pero está integrado dentro de las reglas de juego del capitalismo globalizado. Por lo tanto, la propagación del progreso técnico generado en los centros responde a nuevos impulsos y racionalidades.

Pero, lo políticamente nuevo de esta fase, con la que se inicia el tercer milenio, parece ser la recuperación de las instituciones democráticas y su interacción con las instituciones del capitalismo en el marco de la lógica periférica imperante en América Latina.

En el plano económico, la reconfiguración contemporánea del capitalismo periférico destaca las estrategias de las grandes corporaciones transnacionales apoyadas por la política y la diplomacia de los países centrales. Los términos de intercambio en el orden comercial ya no son, como en la posguerra, el dato más importante, sino que la lógica general del comercio de bienes y servicios depende, en grado creciente, del comercio intraindustrial e intrafirma directamente gestionado por las empresas transnacionales, el que explica

más de dos tercios de las transacciones internacionales totales en bienes y servicios. El proceso de ahorro y acumulación se ha privatizado y transnacionalizado en grado decisivo, incorporando expectativas y racionalidades especulativas de corto plazo. Se ha ido determinando por esa vía la orientación general del desarrollo latinoamericano. El orden económico mundial incluye ahora la globalización del capital financiero, de las transacciones en tecnología, y del impacto de las inversiones transnacionales sobre el comercio de bienes y de servicios.

## 6. EL SALARIO: ¿PRECIO DE UNA MERCANCÍA O DERECHO CIUDADANO?

El concepto de pobreza, que se asocia íntimamente con el de necesidades básicas o necesidades esenciales de los seres humanos, puede verse en una perspectiva persona-cosa (consumidor-bien), haciendo vínculos con los satisfactores que requiere la subsistencia o puede verse desde una perspectiva persona-persona si se incluyen las necesidades sociales y culturales. Estas últimas se pueden pensar o traducir bajo la forma de derechos económicos, sociales y culturales, cuya efectivización depende de crear, una estructura social que respete las obligaciones y responsabilidades correlativas por parte de las personas jurídicas y naturales necesarias para superar esa situación de pobreza. En la historia del pensamiento económico la pobreza ha sido vista, fundamentalmente, como una relación hombre-cosa (consumidor-bien), donde lo importante era lograr los bienes o satisfactores que paliaran o superaran la condición de pobreza. Solamente a partir de las consideraciones más recientes sobre el desarrollo humano se ha ido planteando

con nitidez la distinción entre las relaciones hombre-cosa y las relaciones hombre-hombre en torno al contenido conceptual del término pobreza.

En la evolución del pensamiento económico, el concepto de pobreza ha estado vinculado con la visión de las diferentes escuelas económicas sobre la lógica de las economías de mercado, sobre la relación Estado-mercado, y sobre la manera de plantear la teoría de los precios y de la distribución del ingreso. Las dos corrientes teóricas principales corresponden a las teorías del valor trabajo, y del valor utilidad (teorías marginalistas del valor). Dentro de las teorías del valor trabajo se inscriben los economistas clásicos y la corriente marxista, dentro de las teorías de la utilidad marginal se encuentra el desarrollo de la teoría económica neoclásica. Por último la visión institucionalista no se ocupó centralmente de la teoría del desarrollo, pero su continuadora la corriente estructuralista latinoamericana tomó frontalmente el tema, y ya vimos cómo, por la vía del tema de las necesidades básicas terminó planteándose el tema de la pobreza. Recordando la relación persona-cosa como conceptualmente diferente a la relación persona-persona, pasemos rápida revista a la evolución del concepto de pobreza en las diferentes corrientes económicas de mayor influencia académica en el siglo XX: clásicos y marxistas, neoclásicos, keynesianos y postkeynesianos, y neoliberales “desarrollistas”.

Lo que interesa desde el punto de vista del tema de la pobreza, es que, tanto los economistas clásicos como los marxistas, incluyen como una categoría económica central de sus interpretaciones el concepto de salario de subsistencia. Este salario de

subsistencia es un piso o plataforma por debajo del cual la economía se desequilibra. En general tanto los clásicos principales (Smith, Ricardo) como Marx, establecían situaciones de equilibrio económico estable, correspondientes a niveles salariales de subsistencia. En el caso de los clásicos los salarios de subsistencia correspondían más bien a una subsistencia física mínima asociada a la disponibilidad de alimentos. En el caso de Marx, el tema siempre incluía un ingrediente moral históricamente determinado. Pero, en resumen, los clásicos y marxistas, al incluir el concepto de salario de subsistencia permitían, la fijación de un nivel que, convencionalmente correspondía a lo que hoy denominaríamos la línea de la pobreza.

A fines del siglo XIX surge la corriente teórica neoclásica marginalista. El valor de los bienes deja de medirse tomando como punto de referencia el trabajo que contienen (Ricardo, Marx) o el trabajo que con ellos se puede comprar (Smith, Malthus). El valor de los bienes pasa a depender de su utilidad y su escasez con lo que la relación que se establece es, aparentemente la de *consumidor-bien*. Sin embargo, de acuerdo con las abstrusas elucubraciones de la teoría del bienestar (Pareto y otros cultores del tema) la utilidad no puede ser determinada objetivamente y, por lo tanto, la determina soberanamente el consumidor. El rasgo central del consumidor soberano es ser, ante todo propietario de poder adquisitivo destinable al consumo. Por lo tanto, la relación consumidor-bien se convierte en la relación propietario-propiedad.

El tema es técnicamente complejo y no hay espacio para examinarlo con rigor formal. La teoría utilitarista, transformada en la teoría de las preferencias marginales

del consumidor, se basa en suponer la existencia de mercados, así denominados de competencia perfecta, donde el Estado no existe y se hace abstracción de toda forma de poder de mercado o de fricciones espacio temporales. Solamente, queda por decir, de manera simplificada que, en estos mercados ideales e inexistentes, la remuneración de cada factor de la producción depende de su productividad marginal, y equivale a la productividad del último factor contratado de acuerdo con la ley de los rendimientos decrecientes (a eso se le denomina productividad marginal). Por lo tanto, se rompe aquí la vinculación entre necesidades esenciales que de una manera u otra estaba presente en el concepto clásico de salario de subsistencia. Así, con una dotación tecnológica y un equipamiento dados, cada trabajador adicional contratado tiene una productividad que se va reduciendo hasta que finalmente la productividad marginal (o aportación marginal al proceso productivo) se hace igual al salario de mercado. En ese momento el empresario no contrata más trabajadores porque si contrata uno más, entonces su productividad será inferior al salario que cobra. Esta es, todavía, la argumentación central neoliberal en esta materia. *Lo importante es que, bajo esta óptica, el salario pierde toda vinculación con las necesidades humanas (y por lo tanto con la pobreza) y pasa a ser regulado por la productividad esperada de los trabajadores contratados. Así, el salario de subsistencia, o salario mínimo, no existe como categoría significativa dentro de la escuela neoclásica que, en este punto, sigue siendo firmemente sostenida por las corrientes neoliberales contemporáneas.*

El punto todavía sostenido por los neoliberales, especialmente en América

Latina, es que hay que separar el tema de la distribución del tema de la producción, y, que primero viene el tema de la producción eficiente. La teoría del bienestar elaborada por Wilfredo Pareto sobre la base del modelo de competencia perfecta ideado por Leon Walras, se basa en esta misma idea. Se preocupa de lograr la eficiencia bajo esa situación distributiva que es un dato social externo. El así denominado “óptimo de Pareto” está dado por el principio de que sólo son aceptables aquellos cambios en la asignación de los recursos que mejoran la posición de alguien sin desmejorar la posición previamente adquirida por nadie. Por supuesto la objeción a esta “teoría del bienestar” es que es compatible con cualquier distribución inicial del ingreso incluso con la más injusta.

En resumen los neoclásicos son sensibles al tema del empleo eficiente de los recursos (incluido el trabajo) pero ignoran el tema de la distribución. Según ellos el mercado de competencia perfecta asegura por sí mismo el pleno empleo. Y definen el pleno empleo como la posición del mercado de trabajo en que todos los que quieren trabajar por ese salario encuentran trabajo. Así, por ejemplo, si alguien está dispuesto a trabajar por un salario inferior al que marca la línea de la pobreza, y un empresario está dispuesto a contratarlo por ese salario, entonces hay pleno empleo, aunque otros “decidan” quedarse desocupados porque eso no alcanza para vivir y rechacen ese salario. Por lo tanto, lo que vale es, primero, la vinculación entre el salario y la productividad marginal calculada por el empresario, del último trabajador contratado, y, segundo, el acuerdo contractual “voluntario” de las partes, así en el mercado de trabajo, hay pleno empleo si los trabajadores aceptan trabajar por el salario que les ofrecen los



patrones de acuerdo con la aportación a la producción del último trabajador contratado.

Obsérvese que la relación propietario-propietario es una relación mediada por las cosas poseídas. En las relaciones de mercados los propietarios se agrupan en clases según las cosas que poseen y que pueden trazar y no según las necesidades o capacidades personales. Por eso la teoría neoclásica, ignora (como tal teoría) el tema de la pobreza, al ignorar el concepto de salario mínimo o salario de subsistencia. El tema del empleo, los neoclásicos lo aceptan porque hace al concepto de eficiencia en la asignación de los recursos, pero el tema de la distribución es un tema “valorativo” que escapa a la economía positiva y entra en la economía normativa que ellos rechazan. Por eso Hayek, por ejemplo, rechaza el concepto de justicia distributiva por considerarlo autoritario y contrario a la libertad de elección de los consumidores y sólo acepta el concepto de justicia conmutativa, vinculada a la igualdad de los valores intercambiados en cada transacción.

En los años treinta, la gran depresión de la economía mundial generó un desempleo tan flagrante y un derrumbe tan grande de la actividad económica que la economía neoclásica se desacreditó, y Keynes a través de la publicación de su Teoría General del Empleo, el interés y el dinero, introdujo otra manera de ver el tema: si en una situación recesiva, los empresarios no tienen confianza para gastar en nuevas inversiones y los consumidores tampoco la tienen para gastar en nuevo consumo, entonces habrá una deficiencia en la demanda efectiva de la economía. Esto significa que los empresarios producirán bienes que permanecerán en la estantería, porque en situaciones recesivas

la gente prefiere ahorrar y al no gastar agrava la recesión preexistente. El pleno y eficiente empleo de los recursos no puede lograrse confiando solamente en las fuerzas privadas del mercado. Además fue lo suficientemente realista para considerar las rigideces salariales que derivaban de los contratos colectivos de trabajo. En consecuencia, introdujo el papel del Estado, primero, como *árbitro* entre la pugna obrero patronal y *regulador* de los derechos laborales y, segundo como *estabilizador* en las crisis y *restaurador del pleno empleo*. En efecto su intervención se hizo crucial, para que, con la inversión pública y (más ampliamente el gasto público) se compensara la insuficiente demanda efectiva privada (inversión más consumo) de la economía global. Keynes no decía que el sistema librado a las fuerzas del mercado fuera distributivamente injusto (aunque así lo pensaba privadamente) sino que era ineficiente, y que el mercado libre no aseguraba el pleno empleo, condición de eficiencia en la asignación de recursos. Es por eso que su mensaje lastimó tan hondamente la visión neoclásica en el periodo de entreguerras del siglo XX.

Esta visión keynesiana basada en la demanda efectiva fue una legitimación del papel del Estado en la economía, expresado en definitiva en el desarrollo y consolidación definitiva de otra rama de la economía (la macroeconomía). Lo interesante de Keynes es que su posición no se funda en la justicia distributiva, sino en la ineficiencia del mercado para salir de una recesión sin ayuda del mercado. Por lo tanto el Estado debe intervenir en situaciones recesivas, aumentando su gasto, creando empleo público, invirtiendo en obras públicas, y redistribuyendo ingresos a través del crédito público de fomento para empujar la

economía fuera del ciclo económico recesivo. Keynes se preocupó por el tema del corto plazo y despreció el tema del desarrollo de largo plazo (“a largo plazo todos estaremos muertos” dijo, irónica y agresivamente, en su *Tratado de la Moneda*), pero la corriente poskeynesiana elaboró una teoría del desarrollo a largo plazo, con implicaciones distributivas muy marcadas que reintrodujo el tema del salario mínimo en la tradición clásica (Kalecki, Kaldor, Passinetti, etc).

Con la caída en la credibilidad de las fuerzas puras del mercado para mantener la eficiencia del pleno empleo de los recursos, se legitimaron los mensajes solidarios y redistributivistas del Estado Benefactor (seguridad social, derechos laborales, etc.). En la posguerra, emergieron el New Deal de Roosevelt, las reformas sociales de Bismarck en Alemania, de Beveridge en Gran Bretaña, y las, aún más radicales, de los países nórdicos. Pero el auge del Estatismo autoritario desafió las democracias occidentales a través de la consolidación de la Unión Soviética primero, del nazi fascismo, y del bloque socialista al fin de la segunda guerra mundial. Aún, tras la segunda guerra mundial la reconstrucción de Europa se efectuó con base en los Estados Benefactores que, a pesar de estar “en jaque” han subsistido hasta hoy. El pacto social de posguerra estableció que los salarios debían crecer al mismo ritmo de la productividad laboral y, ésta a su vez dependía del crecimiento de la inversión pública y privada. Toda esta temática es una reivindicación explícita de la justicia distributiva y del papel central que cumple el estudio de las necesidades esenciales de los seres humanos. Así al contrato privado entre propietarios se opuso el contrato social entre ciudadanos, y surgió esa economía mixta de posguerra que en el mundo

desarrollado se caracterizó por el surgimiento de las democracias sociales.

Entre 1945 y 1980 subsistió la economía keynesiana como fundamento de las políticas macroeconómicas de los países desarrollados. Pero en 1980 se desata la Revolución Conservadora en los Estados Unidos (“reaganomics”) precedida por el viraje británico con Margareth Thatcher. Esta fecha (1980) es también un punto de inicio de la Revolución de las tecnologías de la información que entronizaron el papel protagónico de las transnacionales en la economía mundial y dieron comienzo al proceso de globalización. Se transicionó, así, hacia economías cada vez más abiertas y una economía mundial controlada por las estrategias de las empresas transnacionales en la búsqueda de sus ventajas competitivas.

La nueva teorización de la década de los ochenta, desacreditó el papel de las políticas fiscales de gasto público (y especialmente de gasto social), tras la alta inflación de los setenta en los Estados Unidos. La revolución conservadora alentó las políticas “monetaristas” (basadas, prioritariamente, en el manejo de la tasa de interés) y “ofertistas” (basadas en la reducción de impuestos a las empresas) para que los inversionista se sintieran más estimulados. La teoría de la oferta fue promovida por autores como Laffer, que pedía una reducción de la presión impositiva para lograr una base imponible mayor como consecuencia del crecimiento de la economía.

Partiendo de la posición neoliberal actual, su estrategia en América Latina es desarrollista en el más estrecho y economicista sentido de la palabra. Es decir,

es “crecientista” si se acepta este barbarismo terminológico. Rechaza el salario mínimo porque el salario debe estar fijado por las fuerzas del mercado y los empresarios no pagarán salarios por encima de lo que, a juicio de ellos, produzca marginalmente el trabajador contratado. Por lo tanto, dicen que con un salario mínimo “arbitrario” (no vinculado a las productividades laborales) no contratarán trabajadores adicionales, no invertirán, y la economía no crecerá, todo lo cual provocará, obviamente un aumento del desempleo. Aceptan que el salario fijado por el mercado puede no ser suficiente para superar la línea de la pobreza de los trabajadores contratados, y, por lo tanto, también aceptan que pueda ser necesario un subsidio por parte del Estado, sea para los desocupados o para los subocupados.

En consecuencia la única solución verdadera y profunda al problema de la pobreza es, para los neoliberales, el acelerado crecimiento económico y en ese sentido (estrecho y reductivo) es que son “desarrollistas”. Por supuesto ese crecimiento económico depende de la inversión de los propios empresarios (nacionales y/o transnacionales), si estos en su conjunto deciden no invertir, impedirán el crecimiento y generarán el desempleo.

En la perspectiva neoliberal, el Estado debe ser el encargado de subsidiar a los desocupados para sacarlos de la pobreza. Pero la posición neoliberal (frecuentemente sostenida por las cámaras empresariales) en materia de política fiscal es que debe evitarse el déficit presupuestario derivado de un “excesivo” gasto social, con lo que el límite superior de dicho gasto dependerá de los ingresos tributarios de los estratos de alto ingreso, empezando por el de los propios

empresarios. Los empresarios piden señales claras y estables en materia de impuestos y en cierto modo consideran que las aportaciones a las leyes sociolaborales son también una forma de impuesto.

En resumen, la visión neoliberal ignora el tema de la pobreza, porque no parte de las necesidades humanas para fijar un salario mínimo sino que parte de la productividad laboral marginal para determinar el salario. Y deja muy en claro que si los empresarios deciden no crear trabajo, el Estado tampoco podrá hacerlo porque las condiciones recesivas reducirán sus recaudaciones tributarias y su posibilidad de gasto social. El argumento es que la pobreza sólo puede superarse a través del crecimiento económico que asegure el pleno empleo de los trabajadores con salarios crecientes. Que los subsidios del Estado son ineficientes e insuficientes. Que éste pleno empleo depende de la inversión privada, pero que los empresarios no invertirán cuando el salario mínimo legal excede aquel compatible, con el salario máximo que se está dispuesto a pagar.

En las formulaciones más recalcitrantes de esta posición, ni siquiera se intenta determinar cuál debería ser ese salario mínimo atendiendo a su productividad efectiva, sino que el argumento se apoya en la discrecionalidad del empresario respecto del salario que está dispuesto a pagar. De esta manera el indicador objetivo de que los salarios mínimos son altos y que las relaciones son rígidas es la existencia de desempleo.

El correcto planteamiento del tema de la pobreza exige partir de las personas realmente existentes y tomar en consideración sus capacidades o potencialidades por

un lado, y sus necesidades por el otro. Esto es lo que hace, por ejemplo el concepto de Desarrollo Humano del PNUD orientado por las ideas de Amartya Sen. Pero jamás podremos llegar al concepto de pobreza partiendo de las condiciones de eficiencia del mercado de trabajo.

Los neoclásicos aceptan que la pobreza existe como problema social. Obviamente no podrían negarla, pero derivan al Estado la obligación de subsidiar a los más pobres (los más ricos tienen una seguridad social crecientemente privatizada). Es claro, sin embargo, que la capacidad del Estado para subsidiar vía gasto social queda dentro de límites muy rigurosos dados por el equilibrio presupuestario y por una contención tributaria.

A nivel global, las reglas de juego del Consenso de Washington han ayudado a consolidar estas restricciones a la capacidad operativa del Estado. Por lo tanto, tampoco el Estado cuenta necesariamente con los recursos suficientes para asegurar un mínimo nivel de vida a toda la población. En resumidas cuentas, la lógica del mercado en el capitalismo global, conspira contra la lógica de la justicia distributiva y de la democracia. De lo que se trata es de subordinar por la vía política la lógica del capitalismo a la lógica de la democracia.

## 7. ESTILOS DE DESARROLLO, NECESIDADES BÁSICAS Y POBREZA

El tema de los estilos de desarrollo, adquirió impulso en América Latina desde fines de los años setenta. Estuvo bastante asociado a las ideas de “otro desarrollo” impulsadas en parte por agencias de

Naciones Unidas. En América Latina, puede repasarse brevemente, teniendo a la vista las contribuciones de Aníbal Pinto y Fernando Enrique Cardoso.

Tanto Pinto como Cardoso, pusieron de relieve que, en el concepto de estilos destaca esencialmente el tema de las necesidades esenciales y de su satisfacción. Así observa el primero: “En la evolución del enfoque sobre estilos de desarrollo en América Latina (y conviene subrayar este locus) se han privilegiado y conjugado tres dimensiones, y en este caso el orden de los elementos ciertamente es primordial para la naturaleza del producto”.

“La escala jerárquica está encabezada por la cuestión de la equidad y más específicamente por el grado en que se satisfacen las necesidades básicas de la mayoría de la población. En otras palabras lo que interesa primordialmente es definir *para quiénes* se produce, lo cual por derivación, envuelve una opción respecto a *qué* se produce. Se volverá sobre el asunto más adelante, pero cabe anticipar que esta preferencia –aparte de sus razones éticas– se ha decantado a la luz del tipo de crecimiento relativamente rápido, pero claramente desigual y –más que eso– “marginalizador” que ha caracterizado a América Latina”.

“El segundo elemento se vincula al necesario *potenciamiento de las fuerzas productivas*, entendido no solamente en el sentido convencional y cuantitativo del crecimiento *stricto sensu*, sino principalmente en el cualitativo de un proceso que implica transformaciones promovidas por la difusión generalizada del progreso técnico y de los cambios correlativos en la estructura de la producción y del empleo”.

“De similar calibre es el tercer aspecto que se identifica con el logro de un máximo de *autonomía o poder de decisión nacional dentro de la inevitable y necesaria interdependencia mundial*”. Ello subentiende tanto el pleno aprovechamiento de las posibilidades endógenas de desarrollo –incluida la creación y adaptación tecnológica– como la búsqueda de modalidades de inserción externa que superen el “esquema pretérito” (pero todavía vigente en lo principal) de división internacional del trabajo”.

(...)En resumen cuando se habla de estilos de desarrollo se tiene en mente –como primera y fundamental aproximación– el grado y modo en que una economía determinada satisface las necesidades básicas de la población, expande su potencial productivo para ese efecto y establece un margen de autonomía nacional que le permita cumplir aquel propósito”<sup>22</sup>.

En rigor, resulta claro que Aníbal Pinto se refiere a estilos de desarrollo económico, pero aún restringiendo el tema a esta dimensión, lo nuevo y específico que se agrega a la visión estructuralista cepalina tradicional, es el grado en que se satisfacen las necesidades básicas de la mayoría de la población. Nótese que sin forzar mucho los términos, lo anterior puede ser considerado como la dimensión económica de la democracia, tanto por el énfasis en la equidad que, *stricto sensu* supone una orientación hacia situaciones de igualdad económica como por el concepto mismo

de necesidades básicas cuya concreción operacional exige descender hasta el examen de personas concretas (sexo, edad, salud, etc.). El énfasis prioritario en la equidad orientada hacia la satisfacción de las necesidades básicas, es, como el propio Pinto lo declara, una forma de responder al crecimiento desigual y marginalizador en América Latina. Es decir el concepto de equidad está respondiendo al concepto de marginación o exclusión social. En ambos casos, hay un rescate cada vez más explícito de las *personas* entendidas como seres humanos, por oposición a las *clases* como portadoras de intereses objetivos asociados a sus posiciones en la estructura económica y representantes de “ideologías” entendidas como legitimaciones conscientes o inconscientes de dichos intereses objetivos.

También Fernando Henrique Cardoso<sup>23</sup>, desde una perspectiva sociopolítica enfatiza: “No se requiere mucha sutileza teórica para percibir que el nuevo abordaje posee algunos parámetros no definidos. Por un lado, las necesidades básicas –centro mismo de sus análisis– terminaron por expresar dos preocupaciones: erradicación de la pobreza y la creencia de que, en las condiciones productivas y tecnológicas actuales, ese objetivo sólo se alcanzará mediante una redefinición de los estilos de vida y, consecuentemente de los estilos de desarrollo. Por otro lado, así como los “dependentistas” se confundieron cuando tuvieron que precisar en el ámbito de sus perspectivas teóricas cuáles serían los sujetos históricos de las transformaciones, los teóricos del *another development* tampoco

22 Aníbal Pinto, Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina, Revista de la CEPAL, número 1, Santiago, primer semestre de 1976.

23 Fernando H. Cardoso, El desarrollo en capilla, incluido en ILPES/UNICEF, Planificación Social en América Latina y el Caribe, Coordinador Rolando Franco, marzo de 1981.

son explícitos en el análisis de este problema. Pero, mientras que los desarrollos cepalinos, bien o mal, veían en el Estado Ilustrado (orientado para el bienestar de las clases oprimidas) el principio ordenador del desarrollo, eludiendo la cuestión de la revolución, y los dependentistas mantenían encendido el fuego sagrado de esta última (aunque sin explicar de qué modo y con qué fuerzas se daría frente a las transformaciones de la economía contemporánea que ellos mismos resaltan en sus análisis), los propugnadores del estilo alternativo de desarrollo oscilan en sus textos entre la categoría valorizadora de la dignidad humana y...la reforma burocrática-institucional, a nivel de las Naciones Unidas”. Esta referencia un tanto irónica al papel de la reforma burocrática institucional de las Naciones Unidas, expresa quizá la propia experiencia de Cardoso cuando se desempeñó como investigador en CEPAL.

A fines de los años setenta y comienzos de los ochenta, dos respetados fundadores del estructuralismo latinoamericano, Prebisch y Medina Echavarría, tratan de superar las recomendaciones, poco creíbles, procedentes de la reforma burocrática institucional de las Naciones Unidas. Con tal fin, introducen de manera más explícita el contrapunto entre capitalismo y democracia. Lo importante de estas categorías es que, no sólo expresan construcciones teóricas abstractas, sino

complejos institucionales concretos. El capitalismo y la democracia no sólo son categorías teóricas desarrolladas por diferentes escuelas de pensamiento. También son categorías históricas que pueden ser examinadas y vividas día a día por todas las personas. El foco de análisis de Prebisch fue siempre el capitalismo periférico, aunque al comienzo de sus estudios no usara con demasiada profusión (por restricciones burocrático institucionales) el vocablo capitalismo, y sus argumentaciones sobre el poder se asociaran más claramente a un análisis de la estructura de clases, según las posiciones ocupadas en el ámbito de los mercados. Sin embargo, en su libro póstumo<sup>24</sup>, su análisis de las etapas del desarrollo periférico se explicita tomando en consideración su impacto sobre el proceso de democratización.

Para Prebisch el proceso de democratización no se restringe a la dimensión política de la democracia, sino que también incluye otras dimensiones de la equidad. Asume que los avances en pugna por la distribución del ingreso, son un síntoma o expresión de democratización económica y, por lo tanto, que las personas son algo más que meros portadores de posiciones de clase, ante todo son ciudadanos sujetos de derechos y obligaciones. Tampoco su análisis de clases vinculado al concepto de poder, niega o subestima el papel autónomo que los individuos<sup>25</sup> desempeñan en los procesos históricos<sup>25</sup>.

---

24 Raul Prebisch, *Capitalismo Periférico: crisis y transformación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1981.

25 Por ejemplo: “El juego de las relaciones de poder en la distribución del ingreso se manifiesta tanto en la órbita del mercado como en la del Estado. En la primera quienes tienen poder económico y poder social se mueven bajo el imperio de las leyes del mercado, en tanto que el poder sindical se usa para contrarrestar la acción de esas leyes. Las relaciones bajo las cuales se expresan esas distintas formas de poder se desenvuelven

Un punto significativo en el análisis de Prebisch que comparte con los restantes principales economistas estructuralistas –Furtado, Pinto, Sunkel, Ferrer, etc.– es el papel central que cumple la distribución *personal o familiar* del ingreso, en la composición de la demanda efectiva. De hecho este enfoque de la distribución personal o familiar del ingreso es el único compatible con el estudio de la incidencia de la pobreza. Porque la pobreza se predica respecto de personas o de familias y no respecto de agentes económicos abstractos, meros portadores de posiciones de clase en los diferentes mercados. Aunque es posible decir que el salario mínimo de los trabajadores asalariados de un país, concebidos globalmente como clase, los condena a todos a la pobreza si es muy bajo, la medición de la cantidad y porcentaje de los pobres exige un examen a nivel de las personas y de las familias. Sin embargo, está claro que el concepto de capitalismo periférico en Prebisch no alude a un estilo de desarrollo concreto, sino que se ubica a un alto nivel de abstracción. La inclusión de este concepto en este punto puede verse como un marco sistémico (el del capitalismo) y estructural (el posicionamiento internacional periférico) en el que puede encuadrarse el tema más concreto de los estilos de desarrollo.

En el campo de la sociología y de la política, el estructuralismo latinoamericano tiene una deuda importante con la visión intelectual del sociólogo (español por nacimiento y latinoamericano por derecho propio) José Medina Echavarría. El fue un permanente defensor de los valores y de la democracia. Por lo tanto al lado de las relaciones propietario propietario propias del contrato privado del capitalismo, Medina reivindicó siempre las relaciones ciudadano ciudadano propias del contrato social de la democracia. Una de las últimas expresiones de esta actitud intelectual corresponde a 1979, cuando Medina publica sus *Apuntes sobre el futuro de las democracias occidentales*<sup>26</sup>.

José Medina Echavarría mantuvo un contrapunto dialógico con Raul Prebisch que se prolongó desde la fundación de CEPAL hasta su muerte (la de Medina) a fines de los años setenta. Su preocupación se tradujo en el estudio citado, que distingue entre las dos formas de racionalidad, que se debaten en el seno de las instituciones de la democracia occidental. La racionalidad moral de los valores, y la racionalidad instrumental de las luchas por el poder. Dos párrafos especialmente expresivos de su argumentación son los siguientes: “Fue un error de momentos positivistas el que

---

asimismo en la órbita del Estado. Desde el punto de vista del compartimiento del fruto de la creciente productividad, el Estado es en realidad una expresión de aquellas relaciones de poder, en donde se manifiesta cada vez más la gravitación del poder político de la fuerza de trabajo, a medida que se desenvuelve, sin trabas, el proceso de democratización en los estratos intermedios y llega también a los inferiores. Y este poder político se contraponen al poder de los estratos superiores.”

“Sostener que las relaciones de poder determinan principalmente la distribución del ingreso, no significa en modo alguno negar la influencia de la capacidad y dinamismo de los individuos que trasponen los estratos de donde surgieron, como lo veremos a su debido tiempo”.

26 José Medina Echavarría, *Apuntes Acerca del Futuro de las Democracias Occidentales*, incluido en la selección de Adolfo Gurrieri: *La Obra de José Medina Echavarría*, Ediciones de Cultura Hispánica, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, 1980.

hombres como J. Schumpeter y Max Weber (nunca puramente tales) se esforzaran por defender a la democracia, presentándola como un mero instrumento técnico para la elección de dirigentes. Hasta el extremo de llegar el último, íntimamente liberal, a concebir su famosa fórmula de la democracia plebiscitaria. Pero no es cosa de entrar en mayores explicaciones históricas”.

“Ni el Estado de Derecho ni la democracia pueden reducirse a su pura instrumentalidad. Y si quizá nuestra época no permite un retorno a la prístina justificación jusnaturalista de uno y otra (fundamentos religiosos secularizados), al menos parecería necesario aprovechar lo que todavía persiste vivo de esas creencias con los distintos sentires nacionales (el núcleo de los valores políticos a los que se refiere para Francia el funcionalista M. Crozier: libertad e igualdad) y poner en marcha una renovación de la “voluntad” política abierta a la protesta dolorida de innecesarias frustraciones, es decir, que “quiera” situar de nuevo los fundamentos de la legitimidad democrática, más allá del racionalismo instrumental, en los valores supremos de una convivencia humana con auténtico sentido para el hombre y su comunidad. El futuro de la democracia occidental dependerá de que sea capaz de reencontrarse otra vez a sí misma –su identidad renovada– en el conato generoso y entusiasta de la histórica constelación de sus orígenes”<sup>27</sup>.

Esas necesidades insatisfechas de los pobres pueden verse también como

derechos, por ejemplo en los planteamientos recientes sobre los Derechos Económicos, sociales y culturales. En la versión que, en la sección precedente, denominamos “desarrollista estrecha” (“crecimientista”) el objetivo es aumentar el crecimiento económico cuya medida promedio es el producto por habitante, es decir la más obvia relación hombre cosa, en la que las “cosas” están en el numerador y los “hombres” en el denominador. Por otro lado en la versión más genuina y reciente del concepto de desarrollo, de lo que se trata es de determinar las necesidades esenciales y las libertades esenciales o básicas dentro de un concepto muy diferente, referido al desarrollo humano en el sentido que, por ejemplo, Sen le ha otorgado a esa palabra. Este concepto de desarrollo humano va más allá de determinar una línea de subsistencia dada por el nivel de ingreso, sino que trata de promover las potencialidades o capacidades latentes de los seres humanos, de eso trata precisamente el concepto de desarrollo humano.

En palabras de Sen: “En el análisis anterior, hemos centrado la atención en una libertad muy elemental: la capacidad para sobrevivir y no sucumbir a una muerte prematura. Se trata, evidentemente, de una importante libertad, pero hay otras muchas que también lo son. De hecho la gama de libertades importantes puede ser muy amplia. A veces se considera que la cobertura exhaustiva de las libertades es un problema para conseguir un enfoque “operativo” del desarrollo que gire en torno a la libertad. Creemos que ese pesimismo

---

27 José Medina Echavarría, “Apuntes acerca del futuro de las democracias occidentales” escrito en 1977, fue publicado en la Revista de la CEPAL, número 4, segundo semestre de 1977. La presente cita fue extraída de Adolfo Gurrieri (editor) La Obra de José Medina Echavarría, Ediciones Cultura Hispánica, Madrid (1980, 482 y siguientes).



es infundado (...) No obstante, debemos señalar aquí que la perspectiva basada en la libertad guarda una similitud genérica con la preocupación habitual por la “calidad de vida”, que también centra la atención en la forma en que transcurre la vida humana (quizá incluso en las opciones que tenemos) y no sólo en los recursos o en la renta que posee una persona. Tal vez parezca que centrar la atención en la calidad de vida y en las libertades fundamentales y no sólo en la renta o en la riqueza es alejarse algo de las tradiciones arraigadas en economía, y en cierto sentido lo es (sobre todo si se hacen comparaciones con algunos de los análisis más austeros que pueden encontrarse en la economía moderna y que se basan en la renta). Pero en realidad estos enfoques más amplios están en sintonía con algunos tipos de análisis que han formado parte de la economía profesional desde el principio. Las conexiones aristotélicas son suficientemente obvias (como ha señalado Martha Nussbaum, la insistencia de Aristóteles en la “prosperidad” y en la “capacidad” está relacionada claramente con la calidad de vida y con las libertades fundamentales). Existen estrechas relaciones también con el análisis de Adam Smith de las necesidades y de las condiciones de vida<sup>28</sup>.

## 8. CONCLUSIONES: DE LOS MODELOS DE CRECIMIENTO A LOS ESTILOS DE DESARROLLO

Las teorías del valor económico fundadas en los conceptos de poder y de justicia, no parten del examen de una mercancía concreta o de un tipo de

mercancías concretas, sea que se las entienda como productos del trabajo o como valores de uso. No parten por lo tanto de una relación *hombre-cosa*. Estas teorías del valor económico parten exclusivamente de *una relación contractual vinculada a una transacción económica*, de la que termina derivando el precio referido a una mercancía. Pero esa mercancía no es necesariamente un objeto corporal o físico. La mercancía, sólo se identifica por ser portadora de un precio, y, por lo tanto es cualquier objeto (real o simbólico, material o intangible) que por ser transable, *puede* estar dotado de un precio. *Pero no es a partir de la observación de tal objeto, de donde puede deducirse su valor económico, sino a partir de las posiciones objetivas de poder de las partes que participan en la relación contractual. Una relación contractual es una relación de poder, en la que cada parte trata de hacer prevalecer su voluntad sobre la otra. Finalmente, cuando el contrato se cierra, termina expresando la prevalencia del poder de una parte aceptada por la otra, o, alternativamente un consenso genuino de voluntades. En todo caso el precio de mercado resultante no deriva de alguna propiedad que es inherente al objeto tranzado. Precisamente, el hecho de que una mercancía sólo existe, en la esfera del mercado, por expresar un precio o magnitud de poder adquisitivo, queda evidenciado, por ejemplo, con los valores que se transan en las bolsas y, desde luego, con el mismo dinero.*

Por lo tanto, el valor económico de una mercancía depende, por así decirlo, de *la naturaleza del (o de los) contrato(s) que se celebran, de la voluntad de las partes que*

---

28 Amartya Sen, Desarrollo y Libertad, Editorial Planeta, Barcelona (2000, 41y 42).

*contratan, de las reglas de juego que directa o indirectamente lo(s) regulan y de la posición de poder de las partes contratantes respecto de dichas reglas.* De esta manera, el concepto de *poder* es esencial en la determinación del valor económico de una mercancía. Este concepto se refiere a una relación social en que cada una de las partes intenta “imponer la voluntad propia, al comportamiento ajeno”. Precisamente al concebir el valor económico como la expresión de una relación *persona-persona* es posible acceder de manera natural a los conceptos sociales de poder y de justicia, y dejar atrás los de trabajo abstracto y de utilidad marginal vinculados, en todo caso, a la relación persona-cosa.

*La legitimidad moral, en última instancia, del proceso de valorización, depende de cuán justa sea la estructura social en que estos procesos de mercado tienen lugar. El fenómeno subyacente del poder social, tanto en sus fundamentos como en su legitimidad, sigue dependiendo de la estructura básica de la sociedad, y no solamente de la estructura y reglas de los mercados.*

Solamente si la legitimidad del *contrato* depende de la totalidad de reglas de juego (instituciones) que conforman la *estructura básica de la sociedad* (Rawls<sup>29</sup>) puede afirmarse que el *precio* se funda en una teoría del valor *poder*, susceptible de ser verificada y legitimada a través de la racionalidad moral de la *justicia distributiva*. De lo contrario, como sucede en aquellos que son creyentes dogmáticos en la mano invisible del mercado, sólo se evalúa la racionalidad instrumental de la justicia conmutativa de cada contrato, es decir la

igualdad de los valores de mercado que intercambia cada propietario. Esta justicia conmutativa, es absolutamente necesaria para la estabilidad jurídica de la sociedad y para el respeto a los compromisos contraídos, sin embargo el desarrollo político de una sociedad, legitimado a través de las instituciones de la democracia, puede ir perfeccionando las instituciones de las que depende la justicia distributiva.

En fin, el crecimiento económico expresa, a lo sumo, la expansión del progreso técnico (medida a través del aumento de la productividad laboral) y, consecuentemente, del producto por habitante, pero el desarrollo económico, debe incluir el perfeccionamiento de las instituciones, económicas, sociales y políticas, que regulan la distribución social de ese progreso técnico. Las instituciones son ante todo normas que regulan las relaciones entre personas, lo típico de una institución (como lo demuestran prácticamente todas las ramas del derecho) es regular las relaciones entre personas con base en alguna concepción de la justicia. Por lo tanto, el desarrollo no es sólo una cuestión de abundancia material per se, como se plantea en las más burdas versiones “crecientistas” a partir del producto por habitante, sino que incluye el ingrediente de la justicia, en particular de la justicia distributiva.

Evidentemente, sería un error negar la importancia del crecimiento económico entendido como una expansión del poder productivo de la humanidad que aumenta la disponibilidad de bienes y servicios potencialmente disponibles. Pero esa potencialidad derivada del progreso técnico

29 John Rawls, Teoría de la justicia, Fondo de Cultura Económica, México, 2000.

## Crecimiento económico y desarrollo humano

Armando Di Filippo

debe ser actualizada, efectivizada a través de la producción de aquellos satisfactores que respondan a la satisfacción de las necesidades humanas de todas las personas y no a la demanda efectiva de consumidores, cuyo único rasgo “legitimador” es el de la posesión de poder adquisitivo. Por eso es que tanto el capitalismo generador de riqueza como la democracia promotora de la justicia están en una interacción dialéctica que ha definido los procesos sociales y económicos, desde que la Revolución Industrial británica y las Revoluciones Políticas (americana y francesa) marcaron la línea histórica que inaugura la era contemporánea.

Por último, no me resisto a incluir una última observación. En el siglo XXI se están precipitando muchas crisis ambientales globales que, de no mediar una reacción mundial enérgica podrían ser de naturaleza terminal para nuestra actual civilización adquisitiva y consumista. Los problemas ambientales nos atañen porque también son de naturaleza distributiva. Se trata de legar a las generaciones futuras una naturaleza devastada, o darles la oportunidad de seguir el proceso secular de desarrollo humano, inaugurando una relación persona–persona que pueda atravesar las edades de la historia.

