

# **Teorías del Valor Económico y de los Precios. (Reconsideración Crítica y Propuestas Alternativas)**

ARMANDO DI FILIPPO\*  
Economista - Investigador

Fecha de recepción: 7 de noviembre de 2006  
Fecha de aprobación: 14 de diciembre de 2006

---

\* Economista Argentino, ex funcionario de la CEPAL, Profesor Universitario. Referencias adicionales en [www.difilippo.cl](http://www.difilippo.cl)

**RESUMEN:**

El artículo pretende ser una “constructiva provocación intelectual”. Clasifica las grandes corrientes teóricas en economía de acuerdo con sus respectivas concepciones del valor económico. Distingue entre las teorías del valor-utilidad- marginal, del valor-trabajo, y del valor-poder. Propone, e intenta legitimizar a la tercera visión como representativa de una común visión del valor económico. Las teorías, aquí denominadas, “sistémicas del valor-poder” no han sido recogidas con claridad por la historia del pensamiento económico a pesar de que es posible rastrear las contribuciones de grandes economistas, que han considerado desde diferentes ángulos, el concepto de poder en el pensamiento económico.

**ABTRACT:**

The essay tries to be a “constructive intellectual provocation”. It classifies the main theoretical streams in economics accordingly with their visions of economic value. It makes a distinction among the marginal-utility-value, the labour-value, and the power-value theories. It aims to fundament and legitimize these last set of theories as sharing the same economic value vision. The, so called here, “systemic theories of value-power” have not been considered properly by the history of economic thought in spite of the fact that it is easy to discover the contributions of outstanding economists who have introduced, from different angles the concept of power in economic thinking.

## 1. Introducción

Una manera de clasificar las corrientes de pensamiento económico es partir de las teorías del valor económico que ellas sustentan y determinar, a partir de allí, los fundamentos epistemológicos principales de cada una de ellas. El objeto de una teoría del valor económico es determinar los factores causales generales que afectan el proceso de formación de los precios relativos en los mercados de productos y de factores productivos. En este caso particular, además, nos interesa adicionalmente, caracterizar los argumentos que en cada marco teórico explican las ventajas y la conveniencia de la existencia del comercio internacional o, de manera más amplia, de las relaciones económicas internacionales.

Las tres principales corrientes teóricas en ciencia económica se fundamentan

en tres diferentes teorías del valor económico. La primera de ellas considera que el valor de una mercancía radica en que es un producto que contiene trabajo humano, y sus dos expresiones principales corresponden a Ricardo y Marx. La segunda corriente, desarrollada por la escuela neoclásica, considera que el valor económico de una mercancía radica en que es un bien económico, definido por su utilidad y escasez, las que son determinadas de manera autónoma e individual por cada consumidor o demandante. Por lo tanto, para los neoclásicos, los precios de los bienes finales de consumo se determinan de acuerdo con las preferencias marginales de los consumidores consideradas de manera agregada.

La tercera teoría, aunque puede rastrearse en la obra de los más grandes

economistas, carece de una caracterización teórica tan claramente aceptada y consensuada por los medios académicos. Considera que el valor económico de una mercancía radica en ser el resultado de una transacción, o conjunto de transacciones sucesivas, en las que se expresa la voluntad de los contratantes en una medida que depende del poder que cada uno de ellos detenta.

En esta tercera propuesta teórica, el poder de que hablamos, es el poder adquisitivo general que radica en la posesión de dinero bajo una forma institucionalizada o en el acceso a modalidades crediticias que confieren poder adquisitivo general. La utilización del poder adquisitivo general por parte del conjunto de los demandantes de una mercancía es lo que determina la demanda efectiva de la misma. Pero la distribución de ese poder adquisitivo general depende de muy concretas condiciones tecnológicas e institucionales que están históricamente determinadas. Los nombres de Adam Smith, Roberto Malthus, y John Maynard Keynes, se asocian claramente con este enfoque, pero también en América contribuyeron a él la Escuela Institucionalista estadounidense (Thorstein Veblen, John Commons) y la corriente, así denominada, Estructuralista latinoamericana (Raul Prebisch, Celso Furtado). Este ensayo constituye una amable provocación intelectual a examinar esta línea de pensamiento que adquiere especial pertinencia en el siglo XXI con el desarrollo del proceso de globalización.

Ninguno de estos grandes nombres, tomado aisladamente, sintetiza los rasgos esenciales de esta teoría del valor, pero todos ellos hicieron contribuciones esenciales a una visión del valor económico que todavía debe cristalizar en el campo teórico.

## **2. Implicaciones epistemológicas de cada una de estas corrientes teóricas**

La primera de las corrientes teóricas anteriores (Ricardo y Marx) enfatiza el hecho de que las mercancías son productos del trabajo humano, la segunda (neoclásicos) que son útiles y escasas, y la tercera (Smith, Malthus, Keynes, Commons, Prebisch, etc.) que son el resultado de transacciones de mercado efectuadas en marcos tecnológicos e institucionales específicos.

Desde otro ángulo, la primera visión es holista (en la versión marxista al menos), porque el valor de una mercancía depende de un trabajo abstracto, social y medio que es un componente de una masiva y total cantidad de trabajo homogéneo, en la que se disuelve el trabajo individual.

La segunda visión es individualista, porque el valor de una mercancía depende de las preferencias explícitas de consumidores individuales que, en última instancia, determinan con sus decisiones atomizadas, el sistema de precios de bienes de consumo y, por

derivación, la utilidad y escasez de los factores productivos requeridos para elaborar dichos bienes.

La tercera visión articula las dos anteriores en un marco sistémico, porque el valor de las mercancías depende tanto de las posiciones de poder (institucionalmente determinadas) como de la libertad (individualmente ejercitada) de las partes que contratan. Esas posiciones de poder, a su vez, dependen de las reglas de juego (instituciones) a escala macro (la sociedad nacional en su conjunto) y micro (el interior de las organizaciones) y no solamente las que se expresan en la transacción de la particular mercancía de que se trate. Esto último es así por el carácter sistémico del proceso económico, expresado en el conjunto de circunstancias que inciden en las cadenas, agregación de valor de cualquier mercancía desde las primeras materias que la constituyen, hasta el valor económico final en que se traduce. La libertad de los contratantes también juega un papel determinante pero lo hace en el marco de las instituciones que acotan los comportamientos individuales.

La tercera visión no rechaza que las mercancías son (en diferente grado y medida) productos del trabajo humano, tampoco niega que deben ser útiles para algún potencial demandante, y, además, ser escasas para detentar el status de bienes económicos. Pero estas condiciones aunque sean necesarias, no son

suficientes para dar vida a la existencia de una mercancía ni para generar un precio de mercado. Lo que evidentemente caracteriza a una mercancía es el hecho de haber sido “mercada”: sometida a la prueba del mercado y, por lo tanto, al conjunto de reglas que determinan las relaciones de propiedad e intercambio propias de una transacción de mercado. No sólo ella, en particular, sino también todos los otros bienes y servicios insumidos en la cadena productiva que condujo a dicha mercancía.

Por lo tanto, la mercancía adquiere vida social y, auténtico valor económico en el momento en que es efectivamente “mercada” (tranzada). Hasta ese momento, aunque haya recibido trabajo humano o pueda ser útil para alguien, es, a lo sumo, una mercancía potencial que aguarda (en la estantería de un negocio si es un producto material, o en la disposición de su ofertante si es un servicio provisto por personas o empresas) a poder realizarse como tal. Para que una mercancía alcance la dignidad de componente del producto social y genere renta nacional, es necesario que haya sido transada como producto final, de lo contrario las cuentas nacionales deben contabilizarlas como existencias no vendidas.

Todos estos argumentos y el vocabulario de la demanda efectiva nos acercan por supuesto a la macroeconomía keynesiana. Lo que, en ocasiones, se olvida es que el concepto de demanda

efectiva se remonta a Adam Smith y Robert Malthus, quienes lo usaron de manera precisa e inequívoca. Por lo tanto, en rigor las teorías del valor económico aplicables a los sistemas económicos capitalistas, *no son* para estos autores (padres fundadores de la economía clásica) teorías del valor trabajo sino “teorías del valor-poder”, porque ellos definen el valor no como el trabajo contenido en una mercancía sino como *la cantidad de trabajo que se puede comprar con una dada mercancía*. Es decir, como el *poder* para adquirir trabajo humano que deriva de la venta de una mercancía.

### **3. Poder adquisitivo general y demanda efectiva: los aportes de Smith, Malthus y Keynes**

Las aportaciones de Malthus y Keynes son indispensables para la construcción de una adecuada teoría del valor económico y de la distribución. Sin embargo, antes de hablar de ellos conviene repasar el legado del padre fundador de la ciencia económica contemporánea Adam Smith.

Un concepto central en las teorizaciones de este gran pensador es, claramente, el de riqueza, con el que titula su principal obra económica. En *La Riqueza de las Naciones* 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 propi-etario*”<sup>1</sup> (énfasis agregado a la cita).

De hecho este poder para adquirir trabajo ajeno, no sólo se manifiesta directamente en la demanda de los empleadores que contratan trabajadores, sino también indirectamente en cualquier demanda de bienes y servicios (productos del trabajo humano) efectuada en el mercado. Nótese que, en este sentido Smith es el claro precursor de los conceptos de poder adquisitivo y de demanda efectiva, los que Malthus continuaría utilizando en la formulación de su propia teoría del

<sup>1</sup> Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 1999, página 65.

valor, y Keynes rescataría un siglo y medio más tarde para fundamentar sus dos obras teóricas principales: *Tratado de la Moneda*, y *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero*.

Respecto del concepto fundamental de demanda efectiva dice Smith: “El precio actual dicho (Smith se refiere aquí al precio de mercado), de 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”<sup>2</sup>.

En estos notables párrafos, adicionalmente a la teoría del valor trabajo

incorporado o cristalizado en la mercancía, Adam 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 del adquirente para adquirir el trabajo de otras personas. Esta teoría del “trabajo adquirido” o del “trabajo transado” está muy explícitamente formulada por Smith:

“En una obra como ésta, sin embargo, a veces puede ser conveniente el comparar los diferentes valores reales de una mercancía concreta en momentos y lugares distintos, o los varios grados de poder sobre el trabajo de otras personas que es capaz de otorgar a sus propietarios en ocasiones diferentes. Debemos en tal caso comparar no las diversas cantidades de plata a cambio de las cuales fue vendida sino las diferentes cantidades de trabajo que dichas cantidades diversas de plata podrían haber adquirido. Los precios corrientes del trabajo en tiempos y lugares lejanos, empero, casi nunca pueden ser conocidos con exactitud. Los del cereal, aunque sólo han sido registrados en unos pocos lugares de forma regular, son en general mejor

<sup>2</sup> Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, obra citada, página 103.

conocidos y han sido más frecuentemente estudiados por los historiadores y otros autores. Deberemos generalmente, entonces, contentarnos con ellos, no porque siempre estén en exactamente la misma proporción que los precios corrientes del trabajo sino porque son la aproximación más cercana que podemos tener a esa proporción”<sup>3</sup>.

El más directo y claro discípulo de Smith fue Malthus. Piensa, igual que Smith, que el trabajo *contenido* en una mercancía *no es* una buena medida de valor: “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 si 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”<sup>4</sup>.

A diferencia de Ricardo y Marx que usan *la cantidad de trabajo contenido* en cada mercancía como medida de su

valor, Malthus sigue a Smith, afirmando que el valor de una mercancía corresponde a *la cantidad de trabajo que con ésta se puede comprar*. Considera al dinero como una mercancía ideal para medir el valor de cualquier otra mercancía, porque su relación con el trabajo varía más lentamente que la de cualquier otra mercancía, y, además, porque dicha relación tiene siempre que ser más conocida por todos: “Por consiguiente, el dinero en estas circunstancias, es decir, mientras se conozca su relación respecto del trabajo y permanezca constante, es una medida del valor en cambio, tanto relativo, como intrínseco”<sup>5</sup>.

(...)“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*

<sup>3</sup> Smith, obra citada página 75.

<sup>4</sup> Thomas Robert Malthus, Principios de Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México 1977, página 78.

<sup>5</sup> Thomas Robert Malthus, obra citada, página 80.



*que se pueda cambiar o que puede comprar*”<sup>6</sup>. (énfasis agregado en esta cita).

Como se ve en el párrafo citado, el trabajo juega aquí, para Malthus, un papel teórico diferente, no se trata del trabajo cristalizado o contenido en la mercancía que se vende (hecho eminentemente tecnológico) sino del trabajo que con dicha mercancía se puede comprar (hecho social vinculado a transacciones de mercado).

El más entusiasta heredero de las ideas de Smith y de Malthus fue, sin duda, John Maynard Keynes<sup>7</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 del *Treatise* 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 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”.

<sup>6</sup> Thomas Robert Malthus, obra citada, página 93.

<sup>7</sup> 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).

“¿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”. (énfasis agregado a la cita).

Tras referirse a los índices generales de precios de los bienes de consumo, Keynes incluye dos conceptos adicionales. 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>8</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 estándar: los números 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.

#### **4. El concepto de Transacción y la Escuela Institucionalista Estadounidense**

John Commons considerado, junto con Thorstein Veblen, como uno de los

<sup>8</sup> John Maynard Keynes, A Treatise on money, Volume I: The pure theory of money, Mac Millan Press, London 1971, página 48 y siguientes.

“padres fundadores” del institucionalismo estadounidenses, distinguió de manera magistral y sintética hace más de medio siglo, entre los fundamentos de las principales teorías del valor: *“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 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>9</sup>.

La transacción es la realización o consumación del valor de una mercancía, constituye su “hora de la verdad”. El oferente de una mercancía busca obtener el poder y la libertad adquisitiva generales que se adscriben a la probabilidad de acceso, posesión y uso del dinero. Sólo tiene un poder adquisitivo particular asociado al valor de uso de una mercancía concreta, pero si logra venderla, obtendrá el poder y la libertad adquisitiva generales que es prerrogativa del demandante, poseedor legal del dinero, en que ese poder adquisitivo se expresa.

La libertad adquisitiva general en el mercado es la contrapartida del poder adquisitivo general en el mercado. Son dos caras de una misma moneda. Estas magnitudes de poder y de libertad, no dependen de los deseos individuales de los contratantes, sino de la demanda efectiva que ellos pueden ejercer a

<sup>9</sup> John Commons, Economía Institucional, (American Economic Review, Vol.21, 1931, pp.648-657).

través de la utilización del poder adquisitivo general, contenido en el dinero que controlan. El hecho de que las mercancías potenciales sean, al menos en su gran mayoría, productos del trabajo humano, y que, además, sean útiles y escasas, son condiciones necesarias pero no suficientes para que se conviertan en mercancías propiamente dichas. Para hacerlo deben ser objeto de una transacción de mercado y, es en esa transacción donde se mide, efectivamente, el poder de los contratantes.

## **5. Demanda efectiva, poder y libertad**

Para las teorías que, en este ensayo estamos denominando del “valor-poder” lo que subyace al precio efectivamente alcanzado por una mercancía es su demanda efectiva en un mercado concreto, y esa demanda efectiva no es otra cosa que el uso del poder adquisitivo general contenido en el dinero que es propiedad de quien la demanda. Por lo tanto, el precio mide magnitudes de poder adquisitivo general. Desde otro ángulo ese poder adquisitivo general (expresión monetaria del poder económico) es también una libertad adquisitiva general en el sentido sugerido por la cita de Commons.

La parte más propia de la teoría económica entendida como ciencia autónoma con sus propios métodos y prácticas, es la que relaciona a todas las transacciones de mercado correspon-

dientes a un cierto tipo de mercancía (bien, servicio, factor), determinando las condiciones de su oferta y su demanda. Pero detrás de esas teorías está la epistemología económica, o si se quiere, la filosofía de la ciencia económica que se ocupa de determinar qué cosa es “aquello valioso” que es objetivado en la mercancía y medido por los precios de mercado. Dicho de una manera filosóficamente más pedante, se ocupa de determinar cuál es esa sustancia social que los precios de mercado miden. Como ya hemos dicho, hay tres respuestas principales que han dado origen a distintos cuerpos de teoría: la primera, es que los precios miden la cantidad de trabajo contenida en la mercancía, la segunda, es que miden las preferencias marginales de los consumidores individuales respecto de lo que es útil para ellos. La tercera, es que miden el poder y la libertad económica de los contratantes.

Este ensayo explora la tercera respuesta según la cual los precios efectivamente pagados por una mercancía miden tanto el poder como la libertad de adquisición que detentan sus demandantes. A medida que la mercancía se hace más escasa, sólo podrán comprarla aquellos que cuenten con mayores grados de poder y libertad adquisitiva generales, los que no son necesariamente aquellos que más la necesitan. Puesto que el poder adquisitivo general expresa la capacidad para comprar mercancías, la suma del poder adquisitivo general de una economía global, equivale a la suma

de los precios de las mercancías finales que serán compradas contra ese poder adquisitivo general. *Ex ante*, esa suma de dinero expresa un poder adquisitivo a ser utilizado, *ex post* expresa una demanda efectivamente realizada, o, en otras palabras, una demanda efectiva.

Puesto que los propietarios de poder adquisitivo general destinado al consumo son, por definición los titulares y operadores “finales” del poder económico, ellos pueden optar entre comprar o no comprar. Si no compran entonces ahorran, y pueden con su comportamiento económico generar desequilibrios recesivos que dependerán de la canalización, o no, de esos ahorros hacia la demanda de bienes de inversión. Como el mercado carece de mecanismos reguladores automáticos las deficiencias en la demanda efectiva exigen una corrección de naturaleza institucional provista por la acción reguladora del Estado, (Keynes) mediante políticas públicas que si son democráticamente fundadas, consolidan la estabilidad de los sistemas económicos y políticos.

En rigor, lo que estas teorías de la demanda efectiva están implicando es que el trabajo humano ya materializado en productos que se convierten en mercancías, no guarda correspondencia cuantitativa con los precios de mercado de las mismas. No es la medida del valor de mercado de esa mercancía, porque deja afuera otros importantes factores sistémicos de la estructura

socioeconómica que también afectan, legítima y estructuralmente la determinación del valor económico. Estos otros factores sólo pueden descubrirse en el acto mismo de la transacción.

Resumiendo, las teorías del valor trabajo en la tradición de Ricardo y Marx, identifican el valor de una mercancía con el *trabajo contenido o materializado en la misma*. Las teorías del valor-poder de Smith y Malthus, identifican el valor de una mercancía con el *trabajo que con esa mercancía se puede adquirir a través de una transacción de mercado*. El dinero es un instrumento general de adquisición que permite desdoblar el trueque en una venta y una compra y medir el valor económico de lo que se tranza, pero además el dinero, a través de la correcta construcción de los índices de precios, es la objetivación y medida del poder adquisitivo general efectivamente utilizado.

El enfoque institucionalista en ciencia económica, confiere una gran importancia al concepto de transacción, y la mercancía es ante todo, el fruto o resultado de una transacción efectivamente realizada. Una transacción es el resultado de una relación social. Toda relación social, supone expectativas recíprocas de conducta. Esas expectativas suponen, en las partes contratantes, un aprendizaje y conocimiento previos de las reglas vigentes respecto de ese tipo particular de transacciones.

Las relaciones sociales están regladas o pautadas, y por lo tanto son instituciones vigentes, o mejor, suponen la existencia de instituciones vigentes. Por ejemplo, si voy al mercado a comprar naranjas es porque: i) sé, por experiencia u observación, que en ese mercado venden naranjas; ii) que el vendedor espera que yo le solicite naranjas y no pan o queso; iii) que quizá exista algún regateo, pero, finalmente habrá un precio y una calidad de naranjas que yo logre convenir con el frutero; iv) que el contrato quede formalizado a través de la extensión de una boleta o recibo (incluída la retención tributaria que pueda corresponder); v) que esa boleta me dé derecho a verificar si no se me incluyó una naranja en mal estado; vi) y que también me dé derecho a una demanda judicial si, por ejemplo, la naranja contenía sustancias venenosas.

Lo dicho en el párrafo anterior corresponde a los diferentes aspectos de una transacción de mercado sea para comprar naranjas, o para comprar automóviles, casas o computadoras. A partir de ese pequeño ejemplo, siguiendo la misma secuencia, podemos dar una caracterización de los costos de transacción, tan importantes en la visión sistémica (institucionalista) del valor económico. Podría sugerirse que los costos de transacción son los costos de: i) encontrar una contraparte contractual que corresponda a la transacción que deseamos efectuar; ii) negociar,

regatear, y finalmente arribar a un compromiso recíproco; iii) formalizar ese compromiso de una manera acorde con las leyes vigentes; iv) hacer seguimiento o monitoreo posterior del cumplimiento de los compromisos adquiridos en la transacción; v) demandar judicialmente, incluso con el apoyo de la fuerza pública, el cumplimiento de lo comprometido en la transacción cuando el acuerdo previo no ha sido cumplido (Coase 1988, página 85).

Puesto que hablamos de costos de transacción, en cada uno de estos componentes de costos, hay que utilizar magnitudes de poder adquisitivo general que debemos disponer para lograr efectuar la transacción. El punto i) exige contemplar, por lo menos, costos de información y desplazamiento; el punto ii) implica contemplar, por lo menos, costos de tiempo y de oportunidad que pueden ser altos en la dinámica de los mercados contemporáneos; el punto iii) implica contemplar, por lo menos, costos incurridos por el pago de honorarios profesionales a abogados, notarios etc, así como los pagos de tributos, tasas, impuestos, etc. que correspondan a la transacción; el punto iv) implica costos de registro, contabilización de deudas y créditos, mantenimiento de servicios de posventa, etc; el punto v) implica, de nuevo, costos judiciales y trastornos económicos de diverso tipo, todos ellos evidentemente costosos.

## **6. Crítica a los enfoques Ricardiano y Neoclásico aplicados a la economía internacional**

Ahora bien, la teoría del comercio internacional o más ampliamente la teoría económica aplicada a las transacciones internacionales, se ha construido, fundamentalmente, con base en las teorías del valor trabajo y del valor utilidad-marginal (también caracterizada esta última como teoría marginalista del valor).

La teoría de las ventajas comparativas, que es el fundamento académico de la teoría del comercio internacional, aceptada a escala global, se formuló en una versión atribuible a David Ricardo, fundada en la teoría del valor trabajo, y en una versión atribuible a Heckscher y Ohlin fundada en la teoría marginalista del valor y formulada bajo condiciones de competencia perfecta.

La teoría ricardiana, por estar fundada en el valor trabajo, toma en cuenta el progreso técnico, cosa que no hace la teoría neoclásica en la tradición de Heckscher y Ohlin. La teoría ricardiana está fundada en los costos comparativos medidos en trabajo, la neoclásica en las dotaciones relativas de factores productivos, o sea en la utilidad y escasez relativa de esos factores y su impacto en los precios relativos de los bienes que se producen y exportan.

Esta segunda teoría de las ventajas comparativas, basada en las dotaciones relativas de factores productivos disponibles en cada economía nacional, que ha dominado el mundo académico occidental durante casi todo el siglo XX, se caracterizó, en su formalización walrasiana original, por suponer la existencia de mercados de competencia perfecta: i) perfecta movilidad e información de los contratantes; ii) inexistencia de asimetrías fundadas en diferentes posiciones de poder de mercado (atomicidad de los contratantes y ausencia de influencias de orden político, cultural, que influyan sobre el precio); iii) inexistencia de poder político (Estado) y, por lo tanto, de normas legales específicas que deban ser determinadas formalmente; iv) inexistencia de vínculos contractuales específicos posteriores a la transacción (servicios de posventa, garantías, deudas por pagar, etc); v) inexistencia de un poder judicial que interprete la ley en caso de conflicto y la haga cumplir incluso mediante el uso de la fuerza pública. Al hacer abstracción de estos cinco elementos, se hace abstracción de todos los costos de transacción a que hemos aludido en párrafos anteriores.

En segundo lugar, el “tiempo” del modelo de competencia perfecta, en su original versión walrasiana, no es un tiempo histórico, ni siquiera un tiempo lógico en el que algunas variables se determinan antes y otras después, sino que la determinación de todos los precios

y cantidades del sistema se verifica simultáneamente mediante la solución de un sistema de ecuaciones. En tercer lugar, no existen, en el “mundo” de la competencia perfecta, cambios de naturaleza histórica (es decir irreversible) en las tecnologías que son determinadas, inmodificadas y sujetas a rendimientos constantes a escala.

Bajo las anteriores condiciones de competencia perfecta es posible formular posiciones de equilibrio general estable en que los precios de los factores productivos expresan sus productividades marginales. Con funciones de producción sujetas a rendimientos constantes a escala, como las que usualmente se suponen en estos casos, el reparto de los ingresos entre todos los factores que concurren a la producción agota el producto social. Además los precios de los productos son proporcionales a sus utilidades marginales, o, alternativamente a las preferencias marginales de los consumidores solventes.

Los consumidores son solventes porque poseen poder adquisitivo general y lo usan bajo la forma de demanda efectiva. La distribución de ese poder adquisitivo general que es fundamental en cualquier teoría del valor-poder se considera, en la versión neoclásica, como un dato externo, que no se discute, y respecto del cual la economía positiva no tiene nada que decir. Sin embargo, esa distribución responde a las reglas de juego vigentes y en especial a las que

regulan la propiedad de los factores de la producción, los regímenes y relaciones laborales, y las reglas del mercado. La teoría neoclásica no niega que esas reglas de juego existen y determinan situaciones distributivas que pueden ser injustas, pero las considera como datos exógenos que no forman parte del campo de la ciencia económica. El punto radica en que al hacer abstracción de ellos, crea un mundo económico “perfecto” pero ficticio.

Tanto la visión marxista como la neoclásica, enfatizan el concepto de equilibrio general estable. Las teorías del valor de ambas escuelas exigen posiciones de equilibrio general estable, como única posición en que se verifican plenamente. Pero lo propio de la dinámica capitalista es el desequilibrio general y no el equilibrio. El equilibrio general estable es una abstracción simplificadora inexistente en la realidad, pero implica suponer la estabilidad o inmutabilidad de las condiciones institucionales que posibilitan la existencia de los mercados. Pero esas condiciones nunca son estables ni a corto ni a largo plazo.

A largo plazo, los precios relativos de los factores de la producción se ven afectados por la estructura institucional. Así, el precio del factor trabajo depende de la legislación laboral y de la capacidad organizativa y negociadora de los trabajadores, el precio de los recursos naturales se ve afectado, entre otras cosas por la legislación ambiental



y por la conciencia ecológica de los involucrados, el precio de los bienes y equipos de producción se ve afectado, entre otras cosas, por el avance técnico de las estructuras productivas, por los regímenes comerciales, por la suscripción de acuerdos de integración, etc. Cuando cambia la legislación, cambian las instituciones formales, y se producen reposicionamientos en la estructura de poder de las personas y de las organizaciones que interactúan en la vida económica.

Si una teoría científica del valor económico debe servirnos para explicar los niveles, fluctuaciones y tendencias de los precios relativos, es evidente que las teorías del valor trabajo y de las preferencias marginales de los consumidores dan lugar a abstracciones que son elegantes y formulables en modelos matemáticos pero no sirven para prever realmente qué sucederá con los precios de una determinada mercancía.

## **7. La contribución específica de Raúl Prebisch a las Teorías del Valor-Poder**

La teoría institucional sistémica, aplicada a las relaciones internacionales no ha desarrollado una aproximación teórica, (salvo la derivada del keynesianismo asociada a categorías tales como el multiplicador de las exportaciones, las filtraciones a la demanda efectiva producidas por las

importaciones etc). Sin embargo, no existe una interpretación sistémica, *proveniente del mundo académico desarrollado*, sobre la formación de los precios en el mercado internacional. Esa interpretación de tipo sistémico e institucional, fue formulada para el mundo de posguerra, (segunda mitad del siglo XX) por la escuela latinoamericana del desarrollo liderada por Raul Prebisch, a partir de su visión del Sistema Centro- Periferia aplicada a las relaciones internacionales.

En la visión de Prebisch, los precios internacionales vigentes en el intercambio entre centros y periferias, considerados a muy largo plazo, han estado sujetos al deterioro de los términos de intercambio en perjuicio de los países periféricos y a favor de los países desarrollados. Conviene insistir en que, esa teoría, tal como fue formulada por Prebisch, aunque válida para su tiempo, ha perdido gradualmente vigencia histórica tras la actual revolución de las tecnologías de la información. Esto es propio de cualquier explicación científica bajo los parámetros institucionales y estructurales a que se someten los teóricos de la teoría del valor-poder. Esto no debilita ni deslegitima el enfoque sino que lo fortalece, porque la visión sistémica que lo informa acepta la relatividad histórica de las leyes económicas. Sin embargo, la visión del sistema centro-periferia, (fundada en las formas de apropiación y utilización, a escala nacional e internacional, de los

incrementos de productividad) utilizada por este autor, sigue siendo, en sí misma, totalmente pertinente.

Las razones dadas por Prebisch para pronosticar una tendencia al deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios exportados por América Latina, frente a los productos manufacturados exportados por las periferias, son de naturaleza tecnológica e institucional. Y suponen la existencia de un sistema de relaciones internacionales claramente asimétrico en términos de poder (político, económico, cultural, etc.)

El planteamiento básico, en la teoría de Prebisch (válida para el periodo de posguerra) sobre el deterioro de los términos de intercambio de las periferias es que la apropiación de las ganancias de la productividad derivadas del cambio técnico es internacionalmente cerrada en los centros (da lugar a un incremento de los ingresos de los productores directos) e internacionalmente abierta en las periferias (da lugar a una reducción en precios de los productos). Por el lado de la oferta esa diferencia se explica por razones institucionales y, por el lado de la demanda por razones tecnológicas.

*Por el lado de la oferta*, en el deterioro de los términos del intercambio, operan, según Prebisch, posiciones diferenciadas de poder sindical y político por parte de los trabajadores, de calificación media o baja, que están en

los sectores primarios de las regiones periféricas por un lado, y por parte de los trabajadores, de calificación media o baja, que están en los sectores secundarios de las regiones céntricas, por el otro lado. En las periferias las ganancias de productividad no iban acompañadas por ajustes proporcionales en los salarios reales de los trabajadores (mineros bolivianos, recolectores nordestinos de caña de azúcar, salitreros del norte de Chile, leñadores del bosque misionero, indígenas centroamericanos recolectores de café, etc), sino más bien en el incremento de la rentabilidad empresarial o, complementariamente, en la reducción de los precios de las exportaciones primarias.

Siguiendo con el ángulo de la oferta, por oposición, en los centros las ganancias de productividad de las actividades industriales exportables, se traducían en incrementos proporcionales de los salarios reales de los trabajadores industriales, y en un mantenimiento de la cuota de ganancias empresariales. Por lo tanto, los precios de los productos manufactureros no descendían de manera proporcional a las mencionadas ganancias de productividad. Este sistema regulatorio, operante en los centros, fue estudiado por la escuela institucionalista francesa para el mundo desarrollado y denominado, por algunos autores (Boyer, por ejemplo), con el apelativo de *fordismo*.

*Por el lado de la demanda*, en el

deterioro de los términos de intercambio, operaban, y siguen operando, según la teoría de Prebisch, diferentes elasticidades, ingreso de la demanda entre productos primarios y manufacturados. Estas son razones más bien objetivas, vinculadas a lo que podríamos denominar tecnología del consumo y de la producción. Por el lado del consumo, las así denominadas Leyes de Engel, (estadístico alemán dedicado al estudio del comportamiento de las canastas de consumo) demostraron que, cuando crece el ingreso personal consumible, *aumenta más que proporcionalmente el consumo de manufacturas y de ciertos servicios, que el consumo de productos primarios (alimentos y otros no elaborados)*.

En la demanda internacional de productos primarios utilizados como insumos industriales, operaban y siguen operando, elasticidades de demanda internacional por unidad de producto manufacturado final que son cada vez más bajas. Las razones son tecnológicas y tienen que ver con: la sustitución de materiales de origen natural por otros de origen artificial o industrial; el reciclaje de diferentes metales; la miniaturización de ciertos bienes durables; el ahorro de materiales por unidad de producto manufacturado, etc. Los resultados son fácilmente verificables en las estadísticas de comercio exterior a escala mundial, y a escala latinoamericana.

Por lo tanto estamos en presencia de una

teoría implícita del valor-poder, entendida como la manera en que las diferencias internacionales en el poder productivo y consuntivo (tecnológicamente determinado) de cada sistema socioeconómico nacional, y en el poder de negociación en las transacciones internacionales (institucionalmente determinado) determinaban la relación de intercambio entre manufacturas y productos primarios.

## **8. Carácter sistémico y multidimensional de las Teorías del Valor-Poder**

El concepto de poder es central en este enfoque, puesto que en última instancia el valor económico es una medida del poder relativo de las partes que concurren a las transacciones de mercado. El concepto de poder es multidimensional. Por ejemplo Raúl Prebisch (1981, página: 75 y siguientes) distingue varias formas básicas de poder (económico, sindical, social, político).

En este sentido el concepto de poder es *sistémico* porque recoge la influencia de los *comportamientos individuales* (libertad económica), pero también de los *marcos institucionales* posición de los contrastantes en las instituciones vigentes que enmarcan sus posiciones de poder (Bunge 1999, páginas 95/96).

El concepto de poder es (o puede ser considerado) también *multidimensional* porque sus fuentes radican en diferentes

dimensiones sociales (económica, cultural, política, etc.). En consecuencia, las teorías del valor-poder recogen estos dos rasgos; *sistemismo* y *multidimensionalidad*. Por simplicidad terminológica utilizaremos en lo que sigue la expresión enfoque sistémico en donde también incluimos el rasgo de la multidimensionalidad.

El enfoque sistémico puede verse como un esfuerzo de realismo por revertir los extremos supuestos (asumidos por neoclásicos y también por marxistas) distorsionantes de la realidad que son necesarios para llegar a formular posiciones únicas de equilibrio general estable. Permite situar adecuadamente las abstracciones académicas de la teoría económica y, además, construir una economía política útil para la formulación de políticas públicas.

El enfoque sistémico supone que detrás de la oferta y la demanda subyacen las reglas de juego del orden social, así como el poder del Estado y la dinámica de la tecnología. También supone que las *organizaciones* del sistema social (sean económicas o de otro tipo) responden a dichas *instituciones* y *tecnologías*. Todo lo anterior se refleja en los mercados a través del comportamiento de las cantidades ofertadas y demandadas y, por esa vía de la determinación de los precios relativos de factores, bienes y servicios (North, 1990, Capítulo: 1).

De un lado, las teorías ricardiana y

marxiana del valor económico se asocian más con las posiciones y transformaciones tecnológicas en la productividad del trabajo humano que con la estructura de los precios relativos, la que no responde de manera automática y proporcional a los cambios acontecidos en la técnica, sino, a toda la dinámica del sistema social. En particular, en el ámbito de la teoría de la justicia, no es concebible la existencia de un sistema de precios justo en sociedades injustas. O dicho de otra manera, el grado de justicia distributiva de un sistema de precios expresa el grado de justicia distributiva existente en el sistema social. Esta dimensión de la justicia no tiene cabida en el reduccionismo propio de la competencia perfecta, y tampoco se expresa plenamente en la teoría de la explotación asociada a la teoría del valor trabajo desarrollada por Marx.

Es cierto que la concepción de la historia y la filosofía política de Marx son en muchos sentidos, tanto sistémicas como multidimensionales, pero su determinismo histórico privilegia los procesos económicos y tecnológicos minimizando el papel autónomo de los procesos culturales y políticos. Además, lo que es decisivo en Marx, es que su teoría del valor es claramente ricardiana y obstaculiza la consideración de los factores institucionales que en el acto mismo de las transacciones de mercado contribuyen a determinar los precios relativos. Para Marx, el valor, es algo incorporado a la mercancía misma en

el proceso de la producción y no considera el tránsito a los precios que tiene lugar en el ámbito de las transacciones.

De otro lado, las teorías neoclásicas de la utilidad marginal se concentran en las preferencias individuales y pierden totalmente de vista las interdependencias sociales. Por oposición el enfoque sistémico propone que la composición de la demanda de bienes y servicios de consumo se asocia más con las posiciones y transformaciones culturales de los consumidores y con sus poderes efectivos de adquisición que con sus esquemas de preferencias individuales.

En particular, en el ámbito de la justicia distributiva, el punto de partida del enfoque sistémico no puede ser el de las preferencias individuales, sino el de las posiciones de poder adquisitivo y las pautas culturales generales de la sociedad bajo análisis, convenientemente estratificadas por clases sociales, por ámbitos culturales, por territorios, etc. Los analistas de mercados y expertos en publicidad conocen muy bien estas verdades cuando preparan sus estrategias de marketing.

En el mundo globalizado de hoy, las teorías sistémicas, institucionales del valor económico son las únicas realmente útiles para orientar las decisiones de política de las autoridades públicas. Ilustremos el punto con un ejemplo bastante actual y pertinente para la economía argentina: el uso de gas

natural en el transporte público tiene un precio que no depende de los gustos individuales de consumidores abstractos y tampoco depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir gas y ponerlo en el mercado. Estos factores sin duda contribuyen a determinar los precios de mercado, pero hay otros que son mucho más importantes.

Siguiendo con el ejemplo del gas natural, si las inversiones necesarias para mantener la oferta de gas no se realizan en Argentina por diferentes consideraciones (riesgo país, legislación hostil al inversionista, etc.) el gas natural se tornará escaso y por lo tanto caro. Si a eso se une que el país adquirió compromisos oficiales de exportación de gas natural argentino, con base en proyecciones de precios y cantidades que resultan erróneas (superadas por la dinámica histórica de su propio crecimiento económico), el tema puede llevar a conflictos con los vecinos demandantes (caso de Chile en nuestro ejemplo). Si esos conflictos se agravan podrían conducir a retaliaciones que afectarán la totalidad del comercio bilateral y, por esa vía, cambiarán las situaciones de escasez relativa de múltiples productos, transformando todo el sistema de precios. Aún así, si los inversionistas privados o transnacionales no quieren explotar los yacimientos argentinos de gas, pero existen buenas relaciones de integración con los vecinos (por ejemplo Bolivia) sería posible sustituir la insuficiente producción de gas natural con remesas provenientes de

Bolivia. Esto también podría solucionar las fricciones con Chile por incumplimiento de compromisos con nuestros vecinos. Pero aquí puede surgir otra complicación: el tradicional antagonismo existente entre Bolivia y Chile por viejos traumas de la Guerra del Pacífico, podría implicar que Bolivia se niegue a vender gas natural a Argentina, si este país lo va a reexportar a Chile. Todas estas dificultades han estado presentes en los primeros años del siglo XXI.

Como podemos ver, en nuestro ejemplo del precio del gas natural, interviene gran cantidad de factores históricos, políticos, y culturales que es necesario considerar para intentar cualquier estimación o proyección del precio del gas natural en Argentina, o del precio internacional del gas natural en el Cono Sur de Sudamérica. Todos los factores que hemos estado comentando son, en última instancia, de naturaleza no económica. A ellos habría que agregar otros, de naturaleza económica relacionados con bienes sustitutos del gas natural en el transporte público, como el precio de la nafta. Esto a su vez, depende de las inversiones petrolíferas que se efectúen en Argentina, y del precio internacional del petróleo. A su vez el precio internacional del petróleo depende de la explosiva situación política del medio oriente y, del probable resultado de las elecciones presidenciales en Estados Unidos... con lo que volvemos a la esfera política, y así podríamos continuar...

Podría objetarse que el argumento anterior es coyuntural y a corto plazo. Sin embargo, también podría desarrollarse para plazos más largos, tomando en consideración el futuro de la integración latinoamericana y el rol que en él pueden desempeñar los países latinoamericanos productores de hidrocarburos, las investigaciones científicas orientadas a remplazar la energía sucia del petróleo por otras fuentes más limpias, los intereses de las empresas automovilísticas y su disposición a incorporar los avances tecnológicos en ese campo. Si hacemos esto, muy pronto comprenderemos que la proyección más realista es la que toma esta multidimensional visión sistémica.

## 9. Mirando al siglo XXI

En el siglo XXI, ya no es el comercio internacional el ámbito donde principalmente se reflejan las diferencias en la distribución del progreso técnico y de sus frutos, entre centros y periferias. Es en la esfera de los movimientos del capital y de la tecnología donde tienen lugar las formas de apropiación internacional de los incrementos de productividad derivados de la aplicación del progreso técnico.

Todavía no está claro, de ninguna manera, el impacto socio-laboral interno de las nuevas modalidades del sistema centro-periferia global en el interior de los Estados Nación en el siglo XXI. Los procesos de globalización

asociados a la dinámica del capital productivo transnacional y la distribución internacional de la tecnología, parecen estar afectando a los trabajadores no calificados del mundo desarrollado.

El punto central es que la revolución de las tecnologías de la información ha promovido un mundo cada vez más globalizado. En la esfera económica la interacción entre el cambio tecnológico y el cambio organizacional ha afectado el proceso de transnacionalización de las empresas y el proceso de internacionalización de las economías nacionales, generando las condiciones actuales para el proceso de globalización. De otro lado, siempre en la esfera económica, los cambios promovidos por la tecnología y la transnacionalización de las empresas han terminado por modificar las reglas de juego del orden económico global. A estos procesos paralelos los podemos denominar, respectivamente, globalización y globalismo. De manera que el sufijo “ción” implica la dinámica empíricamente verificable del comportamiento efectivo de los mercados y las empresas, y el sufijo “ismo”, señala

las reglas de juego (acuerdos, convenios, compromisos, etc.) que en la esfera internacional se van suscribiendo.

Estos son algunos rasgos, someramente presentados, del enfoque sistémico y multidimensional que es propio de la economía política elaborada por los economistas institucionalistas del mundo desarrollado y los economistas estructuralistas de América Latina.

El fin de la compartimentalización de los mercados nacionales, como consecuencia de los procesos de apertura, transnacionalización y convergencia regulatoria, ha determinado que los sistemas de precios internacionales de la economía global son cada vez más parecidos a los sistemas de precios locales de cada país, en aquellos bienes y servicios que son globalmente transables. Asimismo los factores modificatorios de esos precios se difunden con creciente velocidad a escala global forzando modificaciones paralelas en los sistemas nacionales de precios relativos de las economías abiertas al mercado globalizado mundial. Tal es el caso, en particular, de las economías latinoamericanas.

## Bibliografía

- BUNGE, M. (1999), *Las Ciencias Sociales en Discusión*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- COASE, R. (1988), *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- COMMONS, J. (2003, 1990), *Institutional Economics, Volumes 1 and 2*, Transaction Publishers, New Brunswick, USA.
- \_\_\_\_\_. (1931), *Economía Institucional*, *American Economic Review*, Vol 21, páginas 648-657.
- DI FILIPPO, A. (1981), *Desarrollo y Desigualdad Social en América Latina*, *Lecturas del Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica.
- KEYNES, J. (1971), *A Treatise on Money*, Mac Millan Press, London
- \_\_\_\_\_. (1943), *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, México
- MALTHUS, T. (1977), *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- MARX, K. (1968), *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México
- NORTH, D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, Norton & Company, New York.
- \_\_\_\_\_. (1990), *Institutions, institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, U.S.A
- PREBISCH, R. (1981), *Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- RICARDO, D. (1973), *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- VEBLEN, T. (2002), *The Theory of Business Enterprise*, Transaction Publishers, U.S.A.
- SAMUELSON, P. (1971), *Fundamentos del Análisis Económico*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- SMITH, A. (1999), *La Riqueza de las Naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 1999.