

**Estudiar el precio, olvidar el valor.
Una alternativa al pensamiento económico tradicional**

*Study prices, forget value.
An alternative to traditional economic thinking*

ARK CAICYT: <http://id.caicyt.gov.ar/ark:/s23141174/4eitnhf5n>

Jesús Suaste Cherizola²⁵

Resumen

Este artículo intenta sentar las bases para una comprensión de los precios radicalmente diferente a como los entiende el pensamiento económico tradicional. Tras revisar algunos aspectos relevantes de la crítica a la teoría del dinero como mercancía, se muestra que el pensamiento tradicional es incapaz de captar las propiedades irreducibles de los precios y la complejidad de los procesos que determinan las magnitudes monetarias. La crítica del pensamiento tradicional desemboca en un llamado a olvidar el concepto de *valor* y, en su lugar, elaborar estrategias para entender el funcionamiento de los precios. Siguiendo el trabajo de los economistas Jonathan Nitzan y Shimshon Bichler (2002, 2008), se propone que los cambios en la capacidad de control de los grupos sociales resultan en (y se expresan como) cambios en los niveles relativos de precios. Este desplazamiento permite construir una ontología del orden capitalista que no está fundada en las nociones de *equivalencia* y *valor*, sino en las diferencias de poder. Y hace posible reconocer al plano monetario como un fenómeno complejo e irreducible.

Palabras clave:

TEORÍA DE PRECIOS; TEORÍAS DEL VALOR; EL CAPITAL COMO PODER

Abstract

This article aims to lay the foundations for an understanding of prices radically different from the way they are understood by traditional economic thought. After reviewing some relevant aspects of the critique of the commodity theory of money, it is shown that traditional thought is incapable of grasping the irreducible properties of prices and the complexity of the processes that determine monetary magnitudes. The critique of traditional thinking leads to a call to forget the concept of *value* and, instead, to develop strategies to understand how prices work in reality. Following the work of economists Jonathan Nitzan and Shimshon Bichler, it is proposed that changes in the level of control of social groups result in (and are expressed as) changes in relative price levels. This shift makes it possible to build an ontology of the capitalist order that is not founded on notions of *equivalence* and *value* but on *power*.

²⁵ jsuaste86@gmail.com

differentials. And it makes it possible to recognize the monetary plane as a complex and irreducible phenomenon.

Keywords:

PRICE THEORY; THEORIES OF VALUE; CAPITALAS POWER

Fecha de recepción: 10 de febrero de 2023.

Fecha de aprobación: 13 de abril de 2023.

Estudiar los precios, olvidar el valor **Una alternativa al pensamiento económico tradicional**

1. Introducción

1.1 Valor y valor económico

El adjetivo *valioso* parece designar cualquier manifestación de lo que un sujeto considera positivo. Puedo calificar como valiosa una ley que me parece justa, una conducta que encuentro encomiable, una obra de arte que considero hermosa, un invento útil o una teoría científica innovadora. Considero valiosos a mis amigos, los libros que me gustan, un software o las conductas que a mi parecer contribuyen a construir una sociedad justa. En el habla cotidiana, tener *valor* es ser considerado favorable bajo cualquier criterio, y *ser valioso* puede ser utilizado como sinónimo de ser justo, bello, útil, estimable, apreciado o conveniente.

Al catálogo de significados posibles, las prácticas económicas añaden una acepción particular: el valor expresado como una cantidad monetaria. Esta forma específica del valor tiene cualidades que lo singularizan.

En primer lugar, es evidente que la mayoría de los sistemas de evaluación no tienen un carácter cuantitativo. Puedo considerar valiosa una determinada reforma legal, una caminata en la naturaleza, la existencia de un río o el desarrollo de un nuevo medicamento. Pero no puedo determinar cuantitativamente a cuánto ascienden sus valores y mucho menos establecer comparaciones cuantitativas entre ellos. No puedo afirmar que A es 2 veces más verdadero que B, que C es 3% más bello que D, o que la ratio de la belleza entre E y F es de 1 a 8. Mucho menos puedo expresar la proporción cuantitativa entre la justicia de A, la belleza de B y la utilidad de C. Lo bello, lo verdadero, lo justo o lo conveniente, no se nos presentan bajo la forma de cantidades discretas, sino que remiten a evaluaciones que no son conmensurables en un sentido cuantitativo.

En segundo lugar, el precio es un criterio irreductible: lo valioso en sentido económico no coincide necesariamente con lo bueno, lo justo, lo estético, lo verdadero, lo útil, lo conveniente, ni cualquier otro sentido que podemos dar a lo que reconocemos valioso. En el sentido económico del término, la afirmación de que A es *más valioso* que B significa simplemente que la compraventa de A exige una mayor cantidad de dinero que la compraventa de B.

Notemos, finalmente, que el lenguaje nos ofrece una palabra específica para referirnos al *valor* en sentido económico: *precio*.

Propongo conferir a *precio* y *valor económico* un significado idéntico. Cualquier enunciado que hable del *valor económico* puede traducirse a los términos del *precio*. El precio es el único sentido posible para la noción de *valor económico*.

La afirmación de que *precio* y *valor económico* son términos intercambiables no sólo busca simplificar y clarificar la terminología. Esta equivalencia lleva en germen una crítica frontal a la manera en que el pensamiento tradicional ha planteado la relación entre precio y valor.

Dentro del paradigma tradicional, el *valor* es entendido como una especie de valor fundamental (o *real*, o *de equilibrio*, o *natural*) situado más allá de las oscilaciones de los precios; y es también el verdadero objeto de estudio de la ciencia económica: para explicar los movimientos de los *precios* -se cree- es necesario desentrañar las leyes que gobiernan al *valor*.

En este artículo sostengo que tal distinción es un obstáculo para la comprensión de los fenómenos económicos. La segunda sección de este artículo desarrolla la crítica a la concepción hegemónica de los precios y el dinero. Como una vía de escape de dicho paradigma, y siguiendo el trabajo de Nitzan y Bichler (2002, 2008), la tercera sección del texto propone estudiar los precios como expresión y parte integrante de relaciones de poder. Sostengo que precio y valor orientan la investigación en direcciones incompatibles. Estudiar los precios es analizar los procesos reales que redistribuyen el poder y el ingreso monetario de los grupos sociales. El valor, en cambio, sólo opera en un entorno idealista: es un punto virtual, postulado por la teoría, hacia el que tenderían los precios siempre y cuando se cumplieran una serie de condiciones y supuestos.

La propuesta de entender al precio como una entidad ontológica y epistemológicamente irreductible entraña, a mi juicio, dos ventajas definitivas frente al pensamiento clásico. En primer lugar, nos permite llevar a cabo una operación de simplificación: al comprender que la existencia de los precios no presupone la existencia del valor (en el sentido en que lo piensa la economía clásica) podemos crear un marco unificado que pone en el mismo plano a las mercancías, los servicios y cualquier contrato financiero. Ya no tenemos que escindir la realidad entre una región supuestamente regida por las *leyes del valor* (la producción de mercancías) y una región donde se comercian entidades que tienen precio, pero no valor (el mundo cada vez más complejo de servicios y contratos financieros). En segundo lugar, y en sentido opuesto, esta misma simplificación nos permite entender el plano de los precios como un fenómeno complejo: al liberar a los precios del grillete del *valor*, podemos analizar la multitud de factores que, de manera impredecible, inciden en la fijación de los precios. Ya no tenemos que

suponer que una sola magnitud gobierna secretamente las proporciones entre las magnitudes monetarias, sino analizar empíricamente la multiplicidad de fuerzas que concurren en los procesos de fijación de precios. Y ya no tenemos que esforzarnos en deducir las leyes generales que rigen al valor, sino en estudiar las acciones estratégicas que distintos grupos sociales ponen en marcha para defender sus intereses. Al abandonar el valor, en fin, podemos entender al plano monetario como un mapa de resistencias y relaciones de fuerza entre grupos sociales.

Es verdad que el poder es una preocupación central para el pensamiento marxista, y no es incompatible con la idea de que las relaciones de poder pueden incidir (también) en los precios: bajo una lectura pluralista podría argumentarse que la teoría del valor sigue siendo útil, pero puede ser mejorada o precisada si se considera el influjo de fuerzas *extraeconómicas* que *codeterminan* los precios. La presente propuesta busca mostrar que ese correctivo es insuficiente. En primer lugar, porque el sistema capitalista no tiene cómo computar las unidades de tiempo de trabajo socialmente necesario (lo que implica que es imposible observar el valor). Y, en segundo lugar, porque si los procesos de fijación de precio pueden ser entendidos como efecto de relaciones el poder, la noción clásica de valor se vuelve prescindible. De acuerdo con la ontología que aquí se propone, en vez de postular la existencia de un supuesto *valor* que las fuerzas extraeconómicas distorsionan, podemos entender los precios como un haz de distorsiones: la resultante de un conjunto de fuerzas contrapuestas, ninguna de las cuales tiene un privilegio ontológico ni explicativo sobre las demás. La propuesta contenida en el título de este trabajo, en fin, es un llamado a olvidar el valor en el sentido que lo entendió la economía política tradicional y que, a través de vías teóricas diversas, todavía organiza nuestra comprensión de los fenómenos monetarios.

2. Valor y precio en el pensamiento económico tradicional

2.1 El pensamiento económico clásico y el postulado de la correspondencia

En las últimas décadas ha cobrado fuerza una línea de pensamiento que hace un llamado a replantear los supuestos bajo los que la disciplina económica ha comprendido el fenómeno monetario. Dado que el objetivo de este artículo es adentrarse en las posibilidades de un paradigma alternativo, presento muy simplícidamente tanto las ideas centrales del paradigma tradicional, como las refutaciones que

han ofrecido diversos economistas que defienden posiciones heterodoxas.²⁶

El pensamiento monetario tradicional entiende las transacciones económicas a partir del modelo del intercambio entre poseedores de objetos.²⁷ Inspirado en la imagen del trueque, este modelo permite postular que el intercambio de mercancías es regulado por un *valor* al que el dinero añade un simple denominador monetario, y que las propiedades del dinero pueden ser derivadas a partir del análisis del intercambio directo entre las mercancías. John Stuart Mill ofrece para la tradición liberal la formulación definitiva de la idea del carácter neutral del dinero:

No puede haber nada más intrínsecamente insignificante, en la economía de la sociedad, que el dinero [...] La introducción del dinero no interfiere con la operación de ninguna de las Leyes del Valor [...] Las razones que hacen que el valor temporal de mercado de las cosas dependa de la demanda y la oferta, y sus valores promedio y permanentes de su costo de producción, son aplicables tanto a un sistema monetario como a un sistema de trueque (Mill, 1848, p.296).

Marx, por su parte, postula que para “dilucidar la génesis de esa forma dineraria” hay que partir de la “relación de valor existente entre las mercancías” (Marx, 1975, p.59), asumiendo que “la forma simple de la mercancía” lleva en sí “el germen de la forma de dinero” (1975, p.86). Al remontarnos del dinero hacia la mercancía, afirma Marx, “el enigma del dinero se desvanece” (1975, p.59). Tras reducir el dinero a la mercancía, el precio es pensado como la mera representación de la

²⁶ David Graeber (2011) formuló una crítica definitiva al mito del trueque como origen del mercado y las transacciones económicas. Mi crítica de las teorías convencionales está fuertemente influenciada, además, por trabajos como Ingham (2004), Orleán (2011) y Jonathan Nitzan y Shimshon Bichler (2008).

²⁷ El libro clásico de Paul Samuelson (2010), cuya primera edición data de 1948, marcó definitivamente la enseñanza de la economía y ha sido replicado por numerosos manuales que repiten las tesis básicas de la economía neoclásica. Véase, por ejemplo, Parkin (2015), Mankiw (2014), Frank y Bernanke (2007), Pindyck y Rubinfeld (2020). En cuanto a la versión marxista del principio de la correspondencia, la fundamentación de los conceptos de mercancía, valor, dinero y precio se encuentra en las dos primeras secciones del primer tomo de *El capital*: “Mercancía y dinero” y “La transformación del dinero en capital” (Marx, 1975).

verdadera *sustancia* del valor. Dice Marx: “El precio de la mercancía, pues, es sólo la denominación dineraria de la cantidad de trabajo social objetivada en ella” (1975, p.130).

Esta manera de entender el fenómeno monetario da forma a la estrategia epistemológica con que el pensamiento clásico busca explicar la naturaleza y el funcionamiento de los precios. Llamaré a esta estrategia *postulado de la correspondencia*. Este postulado establece que los precios son representaciones nominales de una sustancia que hace conmensurables a los objetos y determina la proporción en que se intercambian. Así, la variación en el precio de un cierto bien o servicio es el indicador de una variación de (aproximadamente) la misma magnitud de esa sustancia. André Orleán (2011) llama a esta estrategia *hipótesis sustancialista*.

El postulado de la correspondencia existe bajo dos modalidades: la variante liberal da a la sustancia del valor el nombre de *utilidad*; la variante marxista le da el nombre de *tiempo de trabajo socialmente necesario*. Los desacuerdos entre estas teorías son explícitos e inconciliables. Pero al nivel de las premisas, el principio de la correspondencia establece entre ellas una sólida complicidad: una proporción de 1 a 2 en el precio de dos mercancías indica, según unos, que el tiempo de trabajo necesario para producir la primera es (aproximadamente) la mitad del tiempo necesario para producir la segunda; según los otros, que de la segunda mercancía se espera obtener (aproximadamente) una utilidad dos veces mayor que la primera.

Una vez establecida la *unidad* que los precios representan en el plano de las monedas nacionales, las escuelas económicas se dan a la tarea de estudiar las leyes que rigen sus movimientos. El marxismo intenta dilucidar las leyes de la creación y circulación del *valor* (la verdad oculta tras las apariencias del precio). La economía clásica se autodefine como el estudio de las decisiones que toman agentes que maximizan su *utilidad* (el verdadero motor detrás de las elecciones individuales). La sustancia-trabajo, o la sustancia-utilidad, son la cosa real detrás de las apariencias del precio.

Esta suerte de duplicación de la realidad en un mundo premonetario pero en el que las mercancías ya existen y circulan, y el mundo de las transacciones monetarias tal como las conocemos, construye el espacio discursivo donde el *valor* se presenta como algo diferente del *precio*: el valor es una especie de centro de gravedad hacia el que tienden los precios en virtud de las leyes que gobiernan al mercado, pero del cual pueden desviarse por el efecto de fuerzas coyunturales y distorsiones temporales. En la mejor tradición del platonismo, la economía tradicional dio por resuelto el fenómeno monetario asumiendo que los precios son apenas las sombras

proyectadas por los procesos económicos reales. Quien desee descubrir las leyes económicas, debe mirar más allá de las apariencias de los precios y dirigirse al estudio de las magnitudes subyacentes.

2.2 Crítica del valor

La crítica de la teoría del dinero como mercancía ha sido ampliamente elaborada por un grupo amplio y heterogéneo de autores adscritos a distintas escuelas (para las críticas de las teorías clásicas del valor véase Bichler y Nitzan, 2008; Bjerg, 2014, 2015; Condello, Ferraris y Searle, 2019; Graeber, 2011; Ingham, 2004; Keen, 2002; Orleán, 2011). En los últimos años, teóricos agrupados bajo la etiqueta de *Modern Monetary Theory* han puesto de relieve el papel del Estado en la aparición y creación del dinero. En estos trabajos destacan: Kelton, 2020; Mitchell, Wray y Watts, 2019; Mosler, 2010, 2012; Wray, 2004, 2012. Finalmente, una corriente crítica igualmente importante es la conformada por autores que destacan el papel del crédito y las instituciones bancarias comerciales en el proceso de creación monetaria dentro del capitalismo contemporáneo (Di Muzio y Robbins, 2015; Fernández Ordóñez, 2020; Hail, 2018; Huber y Robertson, 2000; Huber, 2014, 2017, 2020; Hudson, 2006; Jackson y Dyson, 2012; Kumhof y Jakab, 2016; McLeay, Radia y Thomas, 2014; Mellor 2010, 2016; Ryan–Collins, Greenham, Werner y Jackson, 2012; Turner, 2015; Werner, 2014a, 2014b, 2015; Zarlenga, 2002).

Resulta imposible presentar aquí la crítica completa de una tradición de pensamiento que tiene más de tres siglos de antigüedad. Me limito a enlistar algunos resultados relevantes de esta crítica en función de los objetivos del texto:

- Las investigaciones históricas han demostrado que la idea de un mercado en el que los objetos se intercambian en proporciones determinadas por tiempos de trabajo o cantidades de utilidad es una ficción teórica. El dinero no emerge de una economía de intercambio directo. Por el contrario, son los precios y el dinero, al instituir la comparabilidad general, quienes hacen posible el desarrollo de los mercados. En ausencia de dinero, el sistema económico no tiene cómo generar y fijar las tasas de intercambio de los objetos diversos. La evidencia apunta a que el surgimiento del dinero está estrechamente ligado a poder del Estado y el registro de las deudas.
- El problema del postulado de la correspondencia es que para sostenerse necesita un conjunto de supuestos y condiciones que no se verifican en la realidad. La economía neoclásica construye un

mundo imaginario al que llama *mercado competitivo*, cuyas condiciones no guardan semejanza alguna con la competencia capitalista real. Por su parte, Marx distingue entre el mundo de las apariencias y oscilaciones accidentales de los precios, y una *ley natural reguladora* (el valor) que se impone a través de esas variaciones. Más que derivar de la observación de la realidad el funcionamiento de las presuntas leyes económicas, el pensamiento económico tradicional elabora la lista de condiciones que se tendrían que verificar para que las variaciones de los precios realmente representen variaciones proporcionales de la magnitud subyacente. El *valor* de la economía ortodoxa, pues, no es la realidad *más allá de lo evidente*, sino un punto virtual hacia el que los precios tenderían si la economía se ajustara a los supuestos que las teorías admiten.

- El precio a pagar para sostener el postulado de la correspondencia es muy alto. Ya que valor y utilidad no son magnitudes directamente observables, es imposible establecer si un cierto precio se ajusta o no a su verdadero *valor*, y tampoco se puede determinar en cuánto se aleja un precio existente de su precio de equilibrio. Si no podemos observar el comportamiento de aquello que, según el postulado de la correspondencia, explica el comportamiento de los precios, no podemos probar que los procesos económicos realmente operan con las unidades de información postuladas por el paradigma tradicional. En otras palabras, ni los individuos ni el sistema en su conjunto tienen cómo calcular las unidades de tiempo o utilidad que la teoría supone.

- Como una complicación extra, la experiencia muestra que los precios cambian sin que podamos atribuir ese cambio a las leyes que las teorías del valor creen descubrir. En la realidad, los precios responden a factores muy heterogéneos, y no existe una razón teórica sólida para reducir esa multiplicidad a la acción de una sola sustancia –por citar un ejemplo bien conocido: es imposible explicar los abruptos cambios en el precio del petróleo aduciendo cambios proporcionales en el plano del *tiempo de trabajo necesario* para su producción; y es igualmente imposible suponer que el mercado petrolero (estrechamente vinculado con los acuerdos geopolíticos, la guerra, los oligopolios o el mercado financiero) cumple las condiciones del mercado competitivo postulado por el paradigma tradicional.

- Si no podemos discernir cuándo un precio cambia en razón de un cambio proporcional en la *sustancia* del valor, ni cuándo un precio se aproxima a su *valor*, la noción de *valor* pierde su razón de ser. Un *valor fundamental* con márgenes de variación no

determinables, a ritmos que no puede predecir, en virtud de fuerzas que no controla, no es un valor fundamental, sino una hipótesis prescindible.

2.3 Otros sistemas de evaluación numérica: hacer cantidades con cualidades

El error en que incurre este postulado se vuelve evidente si revisamos cómo funcionan otros sistemas numéricos de evaluación.

Por sistemas numéricos de evaluación entenderé aquellas prácticas sociales que, a partir de un conjunto heterogéneo de información, asignan un número a una cierta práctica social. Un sistema educativo, por ejemplo, puede evaluar el desempeño de un alumno con una escala de calificaciones. Un sistema penal puede calibrar las penas que asigna recurriendo a diversos criterios cuantitativos (cantidad de tiempo en prisión, cantidad de dolor, cantidades de multa, etc.) En el mercado financiero, distintos especuladores evalúan flujos de información y producen evaluaciones numéricas que conocemos como precios. Las calificaciones escolares, los años de prisión o los precios son criterios numéricos que ciertos sistemas utilizan para ordenar conjuntos de prácticas humanas.

Detengámonos a reflexionar sobre el funcionamiento de un sistema penal moderno, el cual tipifica centenares de conductas ilícitas y asigna castigos intentando cumplir un principio de proporcionalidad entre penas y delitos. Lo fundamental es notar que, pese a la asociación entre una conducta y una pena calibrada cuantitativamente, no existe una *magnitud de daño* que pueda explicarnos la magnitud de los castigos y mucho menos la proporción entre los castigos que se asignan a las diversas conductas. En primer lugar, porque el *daño* no es una magnitud cuantificable; en segundo, porque los estragos que dejan los delitos varían en cada caso específico. Más aún, no existen criterios que nos permitan sumar daños de naturaleza distinta (emocionales, físicos, económicos), ni unidades que nos permitan establecer, por ejemplo, la proporción entre el daño que deja un desfalco multimillonario y el que causa un homicidio, una agresión sexual o un robo con violencia. Una condena por cometer un robo puede ser 5 veces menor que la condena por cometer un homicidio. Pero de ello no podemos concluir que el daño que dejan 5 robos sea equivalente al que dejan un asesinato o 0.9 crímenes sexuales.

Aplicar el razonamiento de la economía tradicional a la cuestión penal equivaldría a postular la existencia de una sustancia (llamémosla *desutilidad*) cuya magnitud determinaría la medida del castigo, y a suponer que la proporción entre los castigos es una

representación de la proporción entre la magnitud de los daños. Según este razonamiento, si la condena de A es tres veces mayor que la condena de B, esto expresaría que la desutilidad que genera el primer delito es 3 veces mayor que la desutilidad generada por el segundo acto. No sólo eso: al calcular la proporción entre cualquier condena, estaríamos descifrando también las proporciones de las *desutilidades* respectivas de las infracciones asociadas, así que podríamos establecer una cadena de equivalencias entre todos los delitos.

El error de este razonamiento es evidente. No importa qué cantidadeselijamos, ni cuánto cuidado pongamos en elegir la medida *justa* de la punición. Podemos establecer el sistema de deliberación más democrático posible e intentar construir la escala de castigos más racional, pero siempre será un sinsentido suponer que la *cantidad de desutilidad* que producen X robos es equivalente al daño que producen Y violaciones, Z asesinatos o W evasiones fiscales. De la proporción cuantitativa de dos castigos, en fin, no es lícito postular que existe una correspondencia proporcional de la magnitud del daño que dejan los delitos.

Al analizar los distintos sistemas de asignación numérica se hace evidente el hiato ontológico entre las dos orillas que estos sistemas conectan: por un lado, tenemos procesos complejos, por el otro una asignación que reduce esa complejidad a una magnitud cuantitativa. Lo fundamental es que no hay continuidad entre el carácter cuantitativo y simple de la evaluación, y el carácter cualitativo y complejo del proceso evaluado. Lo propio de estos sistemas es que confieren un carácter numérico a un proceso complejo que de suyo no posee esa propiedad.

Ahora bien, esta discontinuidad no supone que los sistemas sean arbitrarios. Un profesor puede ofrecer una justificación convincente de la calificación que le pone a un estudiante. Un poder legislativo puede ser cuidadoso y diligente en la asignación de las penas para una lista de delitos. Un especulador financiero hace cálculos complejos para determinar cuál es el precio *correcto* de un activo. Ante cualquier sistema de evaluación numérica, podemos estudiar los múltiples factores que inciden en la asociación de una conducta y un valor. Pero en vano nos esforzaremos en encontrar, en el lado del proceso evaluado, una sustancia o magnitud que varíe de manera proporcional al valor que el sistema le asigna.

Si trasladamos este razonamiento de vuelta al sistema económico, resulta evidente que no necesitamos el postulado de la correspondencia del pensamiento clásico. Podemos analizar cómo una sociedad asigna castigos sin la necesidad de suponer que existe una correspondencia entre cantidades de castigo y cantidades equivalente de *daño*. De igual modo, podemos analizar los procesos económicos

que llevan a la fijación de un precio sin la necesidad de suponer que existe una correspondencia entre cantidades determinadas de dinero (los precios) y cantidades equivalentes de una sustancia oculta (utilidad o tiempo de trabajo).

3. De la equivalencia de mercancías a las diferencias de poder

La idea de los precios como representaciones nominales de una magnitud subyacente, el modelo del intercambio simple y el postulado de la correspondencia entre precios y valores, son los eslabones de una concepción monetaria que es reduccionista en dos sentidos: 1) intenta deducir las propiedades del dinero partiendo de las propiedades (imaginadas) del intercambio directo entre mercancías; 2) plantea que es posible establecer relaciones proporcionales entre el precio y una cierta sustancia que el propio sistema económico cuantifica (tiempo de trabajo o utilidad).

A esa empresa reduccionista debemos oponer una teoría capaz de reconocer que el fenómeno monetario posee dinámicas y cualidades propias, y que los precios se ven influenciados por fuerzas y procesos de toda clase. Entre otras cosas, esto significa renunciar a la búsqueda de esa “sustancia” que, teniendo ya un carácter cuantitativo, funge como la realidad que el precio simplemente *representa*. Ahora bien, ¿existe una alternativa al pensamiento clásico? ¿Podemos pensar los precios sin acudir al postulado de la correspondencia?

3.1 Precios y poder

El economista francés Paul Jorion (2010) propone entender el funcionamiento de los precios recurriendo a la imagen del juego en el que dos equipos jalan una cuerda en direcciones opuestas con el objetivo de arrastrar al equipo contrario. La imagen puede parecer simplista, pero acierta en lo fundamental: podemos representarnos los precios como la expresión y la consecuencia de la interacción de múltiples fuerzas contrapuestas. En la realidad, la disputa no se produce entre dos equipos claramente definidos, sino entre una multiplicidad de actores que pueden reagruparse de manera distinta ante situaciones diversas, y dentro de una red compleja y altamente conectada en la que cada desplazamiento puede afectar, con distintos grados de intensidad, la constelación de las fuerzas cercanas.

La teoría del capital como poder, desarrollada por Nitzan y Bichler (2002, 2008), constituye uno de los esfuerzos más acabados por sacar al pensamiento económico del atolladero del valor. Expresado de manera sintética, estos autores muestran que las magnitudes

monetarias, en tanto elementos de las relaciones sociales, pueden ser leídas como el efecto de interacciones caracterizadas por la asimetría de poder. En las sociedades capitalistas el *tener más poder* tiende a expresarse como (y ser consecuencia de) un mayor *valor económico*. Cualquier proceso que fortalece los intereses de un grupo social determinado (sea un grupo de trabajadores, una compañía individual, un sindicato, un partido político, un sector industrial en su conjunto, la clase capitalista de un país, la clase capitalista en general) se expresa en una elevación de su ingreso monetario y valor económico. Correspondientemente, cualquier proceso que reduce el poder de esos grupos, resulta también en una reducción de su nivel de ingreso y valor monetario. Esto nos permite entender el plano de los precios como un mapa de la lucha de clases: una expresión cuantificada de relaciones caracterizadas por asimetrías de poder.

En vez de suponer que el *mercado competitivo* obliga a los agentes económicos a ajustar sus precios al *valor*, debemos aprender a leer las estrategias que los grupos sociales ponen en marcha para defender o imponer sus intereses en y a través del sistema de precios. Dada la complejidad y diversidad del fenómeno monetario, tal vez sea imposible elaborar modelos generales con capacidad predictiva, pero en principio cualquier proceso de fijación de precios puede ser analizable desde el punto de vista de las relaciones de fuerza implicadas.

Tal vez el caso en el que es más fácil captar la relación entre precios y poder es el salario (el precio de la fuerza de trabajo). El salario de los distintos grupos de trabajadores es el resultado de procesos de negociación y remite a la capacidad de organización y ejercicio de poder de cada grupo. Esto aplica para los trabajadores de un país, pero también para los empleados de un sector de la economía e incluso de una sola compañía.

En el mismo sentido, los factores que inciden en la rentabilidad de las compañías y gobiernos remiten a un actuar estratégico que se despliega dentro de un campo de fuerzas que cooperan o resisten. Algunas de estas acciones pueden estar directamente ligadas al proceso de producción (como las mejoras tecnológicas o la intensificación del proceso de trabajo); otras se relacionan directamente con la capacidad de control del discurso, la restricción del acceso al conocimiento, la restricción del acceso a la información, el control de los aparatos de gobierno, el poder de creación de las leyes, o la persuasión ideológica. Al margen de la forma específica de estas acciones, todas ellas pueden ser evaluadas como relaciones de poder. Bichler y Nitzan proponen el ejemplo del precio de un buque petrolero:

Su valor en dólares como “bien capital” tiende a variar dramáticamente en función del precio del petróleo. Este precio, a su vez, es afectado por una amplia gama de circunstancias, entre las que destacan la relativa cohesión de la OPEP y las compañías petroleras líderes, las guerras en Medio Oriente, los vaivenes de la producción global y los cambios en la eficiencia energética, entre otros. Cuando estas circunstancias cambian, cambia el precio del petróleo; cuando este precio sube o baja, una menor o mayor porción del ingreso global va a parar al dueño del buque; y a medida que la ganancia generada por el buque fluctúa, fluctúa también su valor capitalizado (2008, p. 255-6).

Es posible imaginar más ejemplos para ilustrar esta tesis. En el nivel de ingresos de la industria de la moda está presente la debilidad organizativa de los trabajadores de las maquiladoras, pero también la victoria de las corporaciones sobre el deseo de los consumidores. Los precios de los títulos de deuda gubernamental dependen del grado de certeza que los inversionistas tienen sobre la voluntad del gobierno para honrar sus compromisos financieros (en otras palabras: el nivel de obediencia de ese gobierno al mercado financiero *vis a vis* la capacidad de la población de ese país para organizarse políticamente y desconocer la deuda). En el precio de la educación están presentes las derrotas y victorias de los movimientos estudiantiles de cada país. En el actual nivel de ingreso de los bancos está presente su victoria sobre el conjunto de la sociedad a partir de la crisis de 2008 (su conquista de sobre bancos centrales, la derrota de los movimientos sociales, la incapacidad de los ciudadanos para construir una alternativa democrática a la arquitectura financiera vigente). En el precio de mercancías como el petróleo y los automóviles concurre la capacidad organizativa de la sociedad para detener las emisiones de CO₂ y priorizar la defensa del medio ambiente.

Lo mismo vale para los títulos financieros: el precio de los títulos bursátiles depende de la *capacidad de generación de ingresos* de las corporaciones asociadas a dichos títulos, lo que a su vez depende de su capacidad de controlar el mercado del que forma parte. A través de la asignación del precio, el mercado financiero evalúa y asigna un valor numérico a la capacidad que tienen las corporaciones o los gobiernos de controlar el proceso subyacente de la reproducción social.

La pregunta por los precios y los niveles de ingreso de las corporaciones capitalistas puede ser reformulada en términos de poder: ¿cómo afectarán las demandas de reducción de emisiones de CO₂ a la rentabilidad de industrias como el petróleo, la producción cárnica o los

automóviles? ¿Cuál de estos sectores logrará mantener a la población persuadida de la deseabilidad de los bienes y servicios que ofrecen? ¿Conseguirán las farmacéuticas evitar indefinidamente la acción de los grupos que exigen la liberación de las patentes? ¿Los nuevos gigantes del Internet saldrán victoriosos en la disputa por la comercialización de los datos personales, o sucumbirán ante los movimientos que exigen proteger la privacidad de los internautas? ¿Por cuánto tiempo la industria de la moda seguirá beneficiándose de la debilidad organizativa de los trabajadores de las maquiladoras, y por cuánto tiempo sus consumidores estarán persuadidos de que su valor personal está vinculado a la compra de ropa producida por estas marcas? Las respuestas a estas preguntas sólo pueden ser prácticas y dependerán de la acción de los agentes sociales.

Cada precio, en fin, es la resultante de un proceso de fuerzas múltiples. Y cada movimiento en el poder relativo de un grupo tiene afectaciones sobre el conjunto de los nodos de la red numérica de los precios. Con esto no quiero decir que los cambios en los niveles de control nos permitan anticipar los movimientos en los precios concretos de los bienes y servicios implicados en una industria (un oligopolio, por ejemplo, puede elevar o bajar los precios de los bienes que controla en función de estrategias coyunturales específicas), sino que condicionan la capacidad de generación de ingresos de un grupo social (sea una corporación, un grupo de corporaciones, un conjunto de trabajadores o los trabajadores considerados en general). El aumento de la brecha entre dos flujos monetarios –entre, por ejemplo, el nivel de ingreso de los trabajadores y el nivel de ingreso de los gerentes o los dueños de una compañía– es el indicador de una diferencia mayor en la capacidad de ejercicio de poder de unos y otros.

3.2 ¿Qué es una vaca? Interacción entre evaluaciones económicas y no económicas

Antes afirmé que el precio es irreductible a cualquier otra forma de expresión del *valor* (que algo sea *más caro* no implica que sea mejor, más justo, más útil, más bello ni más conveniente que algo que es *más barato*). Sin embargo, también es cierto que los precios se ven afectados por las disputas entre sistemas de evaluación contrapuestos y heterogéneos. Esto también remite a un proceso analizable desde la perspectiva del poder.

Pensemos en una práctica en torno a la cual se enfrentan numerosos sistemas de evaluación: la producción industrial de la carne. Esta práctica puede ser evaluada según su rentabilidad como negocio, su valor nutricional, su valor degustativo, su significación cultural, sus

efectos económicos en la distribución de la tierra cultivable, sus efectos sobre la salud, las condiciones de trabajo de los obreros de las granjas industriales, los niveles de crueldad animal que supone o la contaminación que genera.

Distintos grupos sociales, a través de distintos criterios, producen valoraciones irreconciliables. ¿Qué es un corte de carne servido en un plato: una proeza culinaria, una catástrofe ambiental, una fuente de empleos, la obra cumbre de la crueldad humana, una forma irracional de administrar los cultivos (destinando toneladas de cereales a los animales en vez de erradicar el hambre entre los seres humanos)? La guerra de interpretaciones es radicalmente compleja porque las valoraciones no se refieren a un único criterio, sino que pondera hechos no conmensurables: no existe un factor de conversión que nos permita comparar niveles de ganancias monetarias, niveles de sufrimiento animal, niveles de placer consuntivo o niveles de afectaciones a la salud.

Cuando hablamos de *sistemas de evaluación* no nos referimos a meros espacios de deliberación donde los individuos ofrecen y contrastan argumentos, sino a formas colectivas de acción que suman fuerzas y encuentran resistencias. Los grupos con mayor fuerza son aquellos que logran que su propia evaluación sea aceptada entre el mayor número de personas, imponiéndose sobre evaluaciones antagónicas. Evidentemente, el éxito de las interpretaciones no es un mero asunto de capacidad argumentativa, sino de capacidad de organización y acción de los grupos que luchan por la hegemonía del sentido.

Este hecho nos recuerda que la relación entre las propiedades de un objeto y su carácter de *valor de uso* no es inmediata, sino que entre ellas siempre está presente la mediación cultural. El hecho de que una comunidad reconozca un objeto o una práctica como *valor de uso* (como algo deseable para la satisfacción de una necesidad) también es el efecto de relaciones de fuerza que imponen una narrativa sobre otras posibles. La vaca como animal sagrado y la vaca como precursora de un asado pueden tener las mismas propiedades físicas, pero una y otra son procesadas por dispositivos de evaluación que las constituyen en objetos sociales radicalmente diferentes.

En relación con nuestro ejemplo, las corporaciones cárnicas luchan para que la población sólo evalúe esta práctica desde el punto de vista de la rentabilidad económica y el placer sensorial del consumo, y para reducir la visibilidad de los grupos que buscan introducir en el debate público criterios tales como su viabilidad ambiental, las condiciones laborales de los trabajadores, la crueldad contra los animales, los efectos en la salud, etcétera. Los niveles de precios y

ganancias de la industria cárnica dependerán del grado de control que la narrativa de las corporaciones mantenga sobre los consumidores, los grupos políticos antagónicos y otros competidores del ramo de la alimentación. Las disputas culturales por la resignificación de la acción social cambian los grados de aceptabilidad o rechazo a ciertas prácticas. Y en la medida que esos niveles de aceptabilidad o rechazo afectan de manera diferenciada a los distintos agentes económicos, se expresan también en los precios.

3.3 Clarificaciones. El poder como marco analítico

En las dos secciones previas intenté explicar cómo podemos entender la tesis de Bichler y Nitzan de la relación entre poder y precios (o de manera más general: entre poder y niveles de ingreso monetario). En vista de que el poder es un concepto ambiguo, considero necesario esclarecer el sentido del término con el fin de que nos sea útil en la comprensión de los procesos monetarios.

3.3.1 El poder no es una unidad

Afirmar que los cambios en la capacidad de control de los grupos sociales resultan en cambios en los niveles relativos de precios, no equivale a suponer que el poder es una especie de sustancia cuantificable que alguien *tiene*, ni de postular la existencia de algún tipo de *unidad de poder* a la que el precio añade la denominación monetaria. Mucho menos se trata de *deducir* las cualidades del dinero a partir de las cualidades de esa unidad. No se trata, en fin, de poner el *poder* donde otras teorías pusieron la utilidad y el tiempo de trabajo. Introducir el poder en la ecuación de las relaciones monetarias es simplemente estudiarlas desde un punto de vista particular, analizarlas como relaciones entre grupos en pugna por determinar los términos de su relación.

3.3.2 No todo es poder

La vinculación entre precios y poder no implica afirmar que *todo es poder* (una formulación sumamente confusa), sino que todas las relaciones humanas, incluidas las relaciones monetarias, pueden ser analizadas atendiendo a la distribución diferenciada de la capacidad de acción y control recíproca entre los agentes involucrados. Las relaciones monetarias no son las únicas que pueden analizarse desde el punto de vista de esta distribución desigual del poder. Las relaciones afectivas, familiares, gremiales, laborales, etc., también presentan esta

característica. Michel Foucault, por ejemplo (2002, 2005, 2007, 2008, 2009), estudió el funcionamiento de relaciones de poder entre institución psiquiátrica y pacientes, institución carcelaria y presos, sacerdotes y creyentes, gerentes y trabajadores, escuelas y estudiantes, entre otras, las cuales no necesariamente están mediadas por el plano de los precios. También es posible analizar las relaciones monetarias desde una perspectiva diferente. Por ejemplo, los institutos de estadísticas nacionales generan centenas de mediciones de magnitudes monetarias sin interesarse en los procesos subyacentes de redistribución del poder. El cruzamiento de relaciones monetarias y poder es una opción metodológica entre otras posibles.

3.3.3 *El poder no es la violencia*

Al hablar de *poder* no hablamos necesariamente de violencia explícita; ni siquiera de enfrentamientos directos entre bandos siempre bien definidos. La violencia es apenas la posibilidad más extrema del poder, pero la ausencia de violencia no implica que no existan diferencias de poder. Pensemos en un caso relativamente inocuo: la industria editorial. Las nuevas tecnologías de la información han hecho que las casas editoriales de todo el mundo pierdan capacidad de control sobre la divulgación de la palabra escrita: es cada vez más fácil llegar a una audiencia sin acudir a sus servicios, evadir las restricciones de los derechos de autor y descargar libros gratuitamente. Inevitablemente, esta pérdida de control implica una reducción de su ingreso y valor económico en relación con el del sector de las tecnologías informáticas. No es que haya un enfrentamiento abierto entre lectores y editoriales, ni que las compañías tecnológicas se hayan desarrollado bajo el propósito de acabar con las compañías de la industria de la palabra impresa. Sin embargo, es un hecho que las nuevas tecnologías disminuyen la capacidad de control de las editoriales sobre las posibilidades de reproducción y difusión de los textos; y correspondientemente, escritores y lectores tienen mayor libertad para prescindir de ellas. Y esta pérdida de capacidad y control impacta en su capacidad de generación de ingresos.

Pensar en términos de relaciones de poder, en fin, no es necesariamente buscar a grupos que conspiran mientras afilan sus cuchillos, sino analizar las relaciones sociales en términos de la capacidad de acción y control sobre determinadas esferas de la reproducción social.

3.3.4 Poder y producción

Las innovaciones tecnológicas, el desarrollo científico, la infraestructura, el grado de formación de la fuerza laboral, los recursos naturales o los factores climáticos condicionan los procesos de producción e influyen en la capacidad de acción de los grupos sociales —en esa medida, también afectan los precios—. La propuesta de explicar los precios en términos de relaciones de poder no implica desconocer todos estos factores, sino reconocer que su efecto está mediado por la acción y la fuerza de los grupos sociales. Estos factores condicionan los grados de libertad de dichos grupos, los favorecen o debilitan de manera diferenciada, modifican el campo de sus posibilidades de acción.

Por ejemplo, la irrupción de las nuevas tecnologías de la información mermó profundamente a las compañías que tradicionalmente controlaban el campo de la información y el entretenimiento (televisoras, medios impresos, editoriales, etc), dando nacimiento a nuevos actores dominantes (Google, Facebook, Netflix). Podemos constatar que estas transformaciones han tenido consecuencias profundas en los niveles de ganancia de las compañías implicadas y el precio de sus servicios asociados. Los cambios en estas magnitudes monetarias, sin embargo, no pueden ser explicadas como el efecto simple de cambios proporcionales del tiempo de trabajo necesario para la producción y difusión de unidades de información. Estos *tiempos* son apenas un factor del proceso sobre el que se desarrolla la agencia de los grupos sociales, y es esa agencia, en cuanto capacidad de control sobre otros grupos, lo que define en cada caso concreto la expresión cuantitativa de los precios asociados a una cierta práctica. No es el tiempo de trabajo, sino el entramado de las relaciones de fuerza, lo que define, en cada caso, la estructura de los precios de los distintos agentes implicados en esta práctica.

La posibilidad de que un cambio tecnológico que reduce el tiempo de trabajo necesario para la producción de un bien, resulte en una reducción de su precio, es una posibilidad que la teoría debe admitir. Pero debe reconocerla sólo como una posibilidad entre otras, no como el caso necesario.

3.4 Sobre el carácter prescindible del valor

Una de las razones por las que los conceptos de valor y utilidad son tan importantes para sus respectivas tradiciones es el papel que juegan dentro de la disputa por la defensa o la crítica del capitalismo. Ante el problema de evaluar la justicia y la eficiencia del sistema económico, los conceptos de valor y utilidad permiten generar

evaluaciones divergentes. La teoría marxista, valiéndose del principio del valor-trabajo, muestra que la relación salarial implica una transferencia desigual de valor. La economía liberal, valiéndose de la utilidad, postula un mundo en que cada actor recibe una recompensa monetaria proporcional a la utilidad que genera su acción. Las fórmulas marxianas de la plusvalía, así como las curvas de oferta y demanda de la economía neoclásica, tienen el atractivo de ofrecer, a una pregunta ético-política, una respuesta que reviste la claridad y contundencia de los números.

Pero si las diferencias de poder bastan para explicar las diferencias de precios, ni siquiera necesitamos el plano del valor para evaluar el capitalismo desde un punto de vista ético-político.

No necesitamos del concepto de valor para saber que el capitalista (en cuanto propietario) no contribuye al proceso de generación de valores de uso. Es cierto que algunos propietarios juegan un papel en la dirección de sus compañías y pueden recibir una remuneración por dicho trabajo. Pero lo propio del capitalista, en oposición a los empleados, es tener el derecho a retener una fracción del ingreso que genera una compañía sin involucrarse en el proceso de trabajo que ella desempeña. (El célebre inversionista Warren Buffet, dueño de empresas como Apple, Coca Cola o Kraft, no participa en la construcción de una sola computadora, un solo refresco enlatado, un solo ítem de comida chatarra, ni un sólo servicio de las docenas de compañías de las que es propietario).

La afirmación de que sólo el trabajo crea valor —en el sentido de una determinación cuantitativa proporcional y una correspondencia entre unidades monetarias y unidades de tiempo— nos lleva al callejón sin salida de los supuestos metafísicos. La afirmación de que sólo el trabajo humano crea valores de uso es evidente por sí misma.

Tampoco necesitamos del concepto de plusvalía para saber que la masa salarial que reciben los trabajadores es menor al ingreso generado por las ventas del bien que producen. El ingreso de una compañía proviene de las ventas generadas por un bien o un servicio que producen sus empleados. Si ese ingreso debe repartirse entre dos partes (ganancias y salarios), basta con que la remuneración al capital sea mayor a 0 para que la remuneración al trabajo sea menor a la totalidad de dicho ingreso. En otras palabras, la existencia de la remuneración al capital implica que los empleados no recibirán la totalidad de la masa monetaria que su trabajo genera.

La proporción de esta repartición sólo puede entenderse como el efecto de una lucha en la que distintos grupos antagónicos buscan mejorar su posición. Desde el punto de vista de los empleados, el llamado *salario de subsistencia* marca el límite inferior de esta relación

(por debajo de este punto, el trabajador no recibiría los insumos suficientes para mantenerse con vida), mientras que el límite superior está dado por la abolición de la ganancia, situación en que la totalidad de los ingresos sería repartida entre los empleados. El punto en el que, en cada caso concreto, se fija la proporción entre la remuneración al salario y la remuneración al capital, es un asunto de poder.

Lo mismo podemos decir de la economía neoclásica y su malograda teoría de la productividad marginal de los factores. No necesitamos de la *utilidad* para reconocer que las máquinas, las instalaciones y las tecnologías incrementan exponencialmente la productividad de los seres humanos. Es evidente por sí mismo que los trabajadores producirían una cantidad infinitamente menor de bienes o servicios si no tuvieran acceso a estos elementos. Pero de allí a afirmar que el mercado retribuye a cada *factor productivo* de acuerdo con el beneficio que genera la *última unidad* contratada, hay una brecha que sólo puede ser colmada por falacias y actos de fe.

Cuando los economistas ortodoxos reconocen que en las últimas décadas el aumento de la *productividad del trabajo* no se ha visto acompañado por un alza proporcional del salario, implícitamente reconocen la inanidad del modelo neoclásico. El salario no ha seguido a la productividad del trabajo por la sencilla razón de que las magnitudes monetarias no tienen por qué reflejar propiedades del proceso productivo. La productividad puede subir cuanto se quiera; si los salarios han caído, es porque en las últimas décadas los trabajadores consistentemente vieron disminuir su capacidad de organización y resistencia. La caída del salario implica la disminución de su poder.

5. Conclusiones

La tesis de que el único sentido posible del *valor económico* es el precio acarrea consecuencias importantes en la manera en que entendemos la naturaleza y funcionamiento de las magnitudes económicas. Presento a continuación una síntesis de estas implicaciones:

1. El paradigma tradicional entiende el dinero y las transacciones monetarias postulando un modelo de intercambio directo de mercancías. Diversos economistas heterodoxos han mostrado que esta premisa conduce a planteamientos reduccionistas y que mistifican por completo la naturaleza del dinero. Para entender el funcionamiento de las transacciones económicas no tenemos por qué partir del análisis de un imaginario intercambio directo entre mercancías (tal como para descifrar

el funcionamiento de la mente no tenemos por qué partir del análisis de la interacción simple entre dos neuronas).

2. El segundo error del paradigma tradicional es que, partiendo del carácter cuantitativo de los precios, postula la existencia de una sustancia que explica sus variaciones. El análisis de los sistemas de evaluación numérica muestra que no necesitamos de tal postulado de la correspondencia. Suponer que las variaciones de los precios revelan la variación proporcional de una sustancia oculta en el proceso de reproducción social es como atribuir a las *cosas* las cualidades del *signo* que las nombra, algo semejante a afirmar que la pólvora es esdrújula y la espada un sustantivo.
3. Los precios son sintéticos: reducen a un valor único la interacción entre procesos y acontecimientos diversos, y no existe razón alguna para conceder un privilegio explicativo a un tipo de variable en particular. Una modificación legal, una transformación en el plano cultural, un conflicto bélico, la revelación de nueva información o una innovación tecnológica desencadenan cambios en los precios. En vez de reducir los precios a una de estas variables, es más sensato reconocer la multiplicidad de factores que inciden en los precios, así como la diversidad de los mecanismos de fijación de precios que operan en el capitalismo.
4. La idea de que podemos reducir un proceso complejo como la fijación de precios a la acción de una única sustancia proviene de una época anterior a la toma de conciencia de los sistemas complejos. En el caso de las magnitudes económicas, reconocer la *complejidad* de lo social significa renunciar a la esperanza de encontrar relaciones simples y variaciones proporcionales entre grupos de fenómenos heterogéneos. La infructuosa empresa de inferir el *valor* a partir del precio es similar al esfuerzo de quien, ante el huracán, quiere calcular la fuerza con que aleteó la mariposa.
5. Una alternativa al pensamiento económico tradicional consiste en entender a los precios como un componente de relaciones sociales caracterizadas por la asimetría de fuerzas entre los agentes implicados. Esto implica que, en las sociedades capitalistas, la capacidad de dominación y resistencia de cada grupo social se presenta bajo la forma de una multiplicidad de niveles monetarios. Esta premisa puede adaptarse al estudio de los distintos tipos de entidades que tienen un valor económico: títulos de deuda, activos financieros, salarios, mercancías, servicios, etc. Cualquier acción que incrementa el nivel de

poder social de un grupo (una corporación, una clase, un gobierno) resulta en un incremento del ingreso monetario y su valor económico. Correspondientemente, la disminución del poder de configurar el campo de acción de la comunidad resulta en una disminución del ingreso monetario.

6. Vincular los precios al poder es abrir la posibilidad de desechar las condiciones ideales del mercado tal como lo entiende el pensamiento clásico, y en su lugar estudiar la competencia capitalista *realmente existente*, analizando el conjunto de estrategias que despliega un determinado actor social para defender sus intereses y conservar o acrecentar su capacidad de control sobre el proceso de reproducción social. Estas estrategias pueden ser más o menos despóticas, más o menos violentas, más o menos consensuadas. Pueden desplegarse en cualquier *ámbito* de la sociedad (pueden ser desarrollos tecnológicos, campañas ideológicas, una acción legal, una reforma legislativa, fusiones corporativas, control de precios, etcétera). Una teoría realista de los precios, en fin, debe incluir culturizar acción que permita a un actor redistribuir favorablemente su ingreso y mejorar su posición relativa en la jerarquía del poder social.

Al liberar a los precios del marco del valor y sus supuestos metafísicos, al liberar al fenómeno monetario de su subordinación a la ficción del trueque, podemos abandonar las explicaciones fundadas en la equivalencia del valor de los objetos, y desplazarnos hacia las diferencias de poder entre grupos sociales. Lo que el plano de los precios nos ofrece es una cartografía de la lucha de clases. Descifrarlos es discernir las estrategias que estructuran el ejercicio del poder en las sociedades contemporáneas.

5. Referencias

- Bichler, S. y Nitzan, J. (2002). *The Global Political Economy of Israel*. Pluto Press.
- Bichler, S. y Nitzan, J. (2008). *Capital as Power*. Nueva York: Routledge.
- Bjerg, O. (2014). *Making Money, The Philosophy of Crisis Capitalism*. Verso Books.
- Bjerg, O. (2015). Is there Life after Debt? Revolution in the Age of Financial Capitalism. *Finance and Society*, 1 (1), 81-89. Noviembre.
- Condello, A., Ferraris, M., Searle, J. (2019). *Money, Social Ontology and Law*. Routledge.
- Di Muzio, T. y Robbins, R. (2015). *Debt as Power*. Manchester University Press.

- Fernández Ordóñez, M.A. (2020). *Adiós a los bancos. Una visión distinta del dinero y la banca*. Taurus.
- Foucault, M. (2002). *Los Anormales. Curso en el Collège de France (1974-1975)*. Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M. (2005). *Defender la sociedad. Curso en el Collège de France (1975-1976)*. Fondo de Cultura.
- Foucault, M. (2007). *El poder psiquiátrico. Curso en el Collège de France (1973-1974)*. Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M. (2008). *Vigilar y Castigar*. Siglo XXI.
- Foucault, M. (2009). *Historia de la sexualidad. 1. La voluntad de saber*. Siglo XXI.
- Frank, R. y Bernanke, B. (2007). *Macroeconomía*. McGraw-Hill Interamericana.
- Graeber, D. (2011). *Debt The first 5,000 years*. Nueva York: Melvillehouse.
- Hail, S. (2018). *Economics for Sustainable Prosperity*. Palgrave Macmillan.
- Huber, J. (2014). Modern Money and Sovereign Currency. *Real-world Economics Review*, 66, 38-57.
- Huber, J. (2017). *Sovereign Money. Beyond Reserve Banking*. Palgrave Macmillan.
- Huber, J. (2020). Dominant Money. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3513411> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3513411>
- Huber, J. y Robertson, J. (2000). *Creating New Money*. New Economics Foundation.
- Hudson, M. (2006). Saving, Asset–Price Inflation, and Debt–Induced Deflation. En *Money, Financial Instability and Stabilization Policy*, eds. L. Randall Wray, and Mathew Forstater, 104-124. Edward Elgar.
- Ingham, G. (2004). *The Nature of Money*. Polity Press.
- Jackson, A., y Dyson B. (2012). *Modernising Money. Why our monetary system is broken and how it can be fixed*. Positive Money.
- Jorion, P. (2010). *Le Prix*. Éditions du Croquant.
- Keen, S. (2002). *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*. Zed Books.
- Kelton, S. (2020). *The Deficit Myth. Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy*. Hachette Book Group.
- Kumhof, M., y Jakab Z. (2016). *Finanzas & Desarrollo*. Publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional. Marzo de 2016., 53, (1).
- Mankiw, N. G. (2014). *Economía* (7ª ed.). Cengage Learning.
- Marx, K. (1975). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I. El Proceso de Producción de Capital. Vol. 1, 2 y 3*. Traducción y notas de Pedro Scaron. Siglo XXI editores.
- McLeay, M., Radia A., y Thomas, R. (2014). Money creation in the modern economy. *Bank of England Quarterly Bulletin*. Q1, 14–2.
- Mellor, M. (2010). *The Future of Money. From Financial Crisis to Public Resource*. Pluto.
- Mellor, M. (2016). *Debt or Democracy Public Money for Sustainability and Social Justice*. Pluto.

- Mill, J.S. (1848). *Principles of Political Economy, with Some of Their Applications to Social Philosophy*. Longmans, Green, and Company.
- Mitchell, W., Wray R., Watts, M. (2019). *Macroeconomics*. Red Globe Press, Macmillan.
- Mosler, W. (2010). *The 7 Deadly Innocent Frauds of Economic Policy*. Valance.
- Mosler, W. (2012). *Soft Currency Economics II: What Everyone Thinks They Know About Monetary Policy Is Wrong*. Valance.
- Orléan, A. (2011). *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*. Éditions du Seuil.
- Parkin, M. (2015). *Economía* (10th ed.). México: Pearson.
- Pindyck, R. S., y Rubinfeld, D. L. (2020). *Microeconomía* (9ª ed.). Pearson.
- Ryan-Collins, J., Greenham T., Werner R., and Jackson A. (2012). *Where Does Money Come from? A Guide to the UK Monetary and Banking System*. New Economics Foundation.
- Samuelson, P., y Nordhaus, W. (2010). *Economía, con aplicaciones a Latinoamérica*. McGraw Hill.
- Turner, A. (2015). *Between Debt and the Devil. Money, Credit and Fixing Global Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Werner, R. (2014a). Can Banks Individually Create Money Out Of Nothing? The Theories and the Empirical Evidence. *International Review of Financial Analysis* 36, 1–19.
- Werner, R. (2014b). How Do Banks Create Money, and Why Can Other Firms Not Do the Same? An Explanation for the Coexistence of Lending and Deposit–Taking. *International Review of Financial Analysis*: 71–77.
- Werner, R. (2015). A Lost Century in Economics—Three Theories of Banking and the Conclusive Evidence. *International Review of Financial Analysis*. Preliminarily published at:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521915001477>
- Wray, R. (2012). *Modern Money Theory. A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*. Palgrave Macmillan.
- Wray, R. (Ed.) (2004). *Credit and State Theories of Money. The Contributions of A. Mitchell-Innes*. Edward Elgar Publishing.
- Zarlenga, S. (2002). *The Lost Science of Money. The Mythology of Money – the Story of Power*. Valatie, American Monetary Institute.