

# ¿Racionalismo o institucionalismo?

*Fernando Jeannot\**

## **Introducción**

Para la economía, una posición racionalista es una opción metodológica por medio de la cual un tema no es verdadero por ser útil, sino que es útil de analizar y enseñar porque es verdadero formalmente. Una racionalización, a su vez, sucede cuando arbitrariamente se atribuye determinada racionalidad a un objeto de estudio.

El institucionalismo se aboca al estudio de los comportamientos reales que los agentes económicos realizan de acuerdo a las normas y reglas (formales o informales) imperantes en determinada nación. El comportamiento consiste en reacciones de los agentes económicos ante las motivaciones o incentivos en su toma de decisiones. Los comportamientos reiterados (hábitos, costumbres, convenciones) dan lugar a instituciones. Es la respuesta de un agente económico ante una motivación o incentivo, la cual puede observarse objetivamente.

Tendríamos entonces dos formas de comportamiento contrapuestas: por un lado el racionalista que se basa en hipótesis irreales y, por otro, el institucional que lo hace en hipótesis reales. El presente trabajo desarrolla esta comparación de acuerdo a tres temas generales: la función analítica de las hipótesis, la función analítica del esquema general del mercado abierto, y la misma funcionalidad, pero esta vez referida a las organizaciones.

\* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (fjean@correo.azc.uam.mx).

## 1. Hipótesis y expectativas

¿A qué se debe la falta de realismo de la economía neoclásica racionalista y su ausencia de pertinencia para resolver los problemas prácticos? Se debe a la ambición de fundar la economía sobre postulados naturalistas, semejantes a los de la mecánica, con menosprecio de la naturaleza que corresponde al objeto de estudio de una ciencia social como la economía. Este objeto consiste en comportamientos colectivos no reductibles, ni a una ecuación ni tampoco a un coeficiente de indeterminación.

¿Cómo supera esta discontinuidad entre teoría y práctica la economía especulativa autodenominada positiva? Lo hace por medio del racionalismo metodológico (*as if*), el cual separa a las especificidades reales del objeto de las hipótesis teóricas, que con respecto al mismo se construyen. Una vez operada esta separación, refutar a una teoría formalizada y absuelta de realismo en las hipótesis, es prácticamente imposible por los atributos que corresponden a la constitución misma del lenguaje formal. Eventualmente, esa formalización divorciada de la realidad puede admitir discusiones francamente irrelevantes desde el punto de vista real. La economía formal del racionalismo metodológico deviene así tanto en un lenguaje más hermético que comunicativo, como en una astucia intelectual que se inmuniza de las críticas realistas.

Recordemos que el racionalismo metodológico entiende que el conocimiento de la realidad se basa en la razón, pero no en los hechos. La utilización del “como si” (*as if*) es una aplicación de este racionalismo metodológico que sustenta el individualismo del mismo carácter. En filosofía, el racionalismo metodológico puede verse actualmente como una derivación de las ideas kantianas; por el contrario, todas las hipótesis que pretenden reflejar la realidad pueden considerarse como una aplicación del empirismo metodológico iniciado por Hume. En economía, Adam Smith estuvo fuertemente influenciado por la obra de éste, particularmente por la *Investigación sobre los principios de la moral*, en donde el utilitarismo se concibe como una forma de inclinarse al bienestar social, y no solamente el individual. A su vez, fueron los neoclásicos quienes, con posterioridad, adscribieron la economía al racionalismo metodológico en la versión auto calificada como economía positiva.<sup>1</sup> Desvinculándola al mismo tiempo de los criterios de justicia social.

El individualismo metodológico explica los fenómenos económicos y sociales a partir de comportamientos individuales; es decir, reduce la sociedad a una sumatoria de individuos para investigar los fenómenos de la misma con base

<sup>1</sup> Friedman (1953).

en el comportamiento de un arquetipo individual. Al contrario, el holismo metodológico sostiene que es posible desarrollar los análisis teóricos y empíricos a partir de entidades globales, a las cuales se le atribuyen propiedades específicas. Los comportamientos individuales, o aún genéticos, se insertan en contextos predeterminados como las instituciones o los organismos; por lo tanto, este holismo es un procedimiento analítico inverso al del individualismo metodológico. Si para el individualismo neoclásico resulta sencillo desconocer la dimensión social de los fenómenos estudiados, no es así para el holismo propio del enfoque institucional.

La economía racionalista fortalece la defensa de la teoría marginalista donde las hipótesis contradicen sin ambages a la observación empírica (particularmente las relacionadas con la divisibilidad de los bienes y los rendimientos de escala), bajo la creencia de que la falta de realismo de estas hipótesis no impiden formular predicciones atinadas. El marginalismo constituye una escuela económica que otorga una función determinante al cálculo en el margen para establecer el valor de los bienes (Jevons, Menger, Walras, Marshall y otros), lo cual es posible ya que se optó por un lenguaje formal que transforma al reparto del ingreso en un problema de cálculo diferencial. Este tipo de procedimientos son los que habilitan a un verdadero racionalismo.

Todo modelo es proyección de una teoría, que asume la forma de hipótesis sobre las relaciones que establecen las variables, seleccionadas por quien formuló el modelo. Es un resumen de la teoría, formalizado a través de ecuaciones, pero que también puede corresponder a un conjunto de hipótesis sobre variables estadísticas relacionadas entre sí por representar un objeto de observación determinado. Con base en ello, la modelística puede albergar tanto al racionalismo neoclásico como al institucionalismo que también necesita validar cuantitativamente sus hipótesis.

El modelo neoclásico, según la denominación adjudicada por Veblen, y adoptada por sus partidarios hasta el presente, se basa en hipótesis irreales dentro de un procedimiento instrumentalista que alcanza su plenitud en el modelo hipercentralizado del equilibrio general y la competencia pura y perfecta.

Afirmamos que es hipercentralizado, porque si bien se refiere a una economía atomística sin gobierno, el subastador representa una síntesis de instituciones eficientes y eficaces. Esta modelística neoclásica se validaría por su capacidad predictiva, la cual no se ha probado en la realidad, bajo ningún aspecto. A pesar de ello y en consonancia con el predominio político del liberalismo, la metodología del “como si” se continúa enseñando y divulgando como si su valor predictivo hubiera sido constatado. Esto debido a que, de hecho, la economía positiva no es otra cosa que normativa; en tanto que las políticas recomendadas pretenden acer-

carse a la norma de la competencia pura y perfecta por medio de una forma de racionalidad: la del utilitarismo perfecto y a una forma de cálculo: la marginalista.

Presentando una alternativa institucional al racionalismo marginalista, Veblen (1995: 9) distinguió dos tipos de agentes económicos; por una parte el artesano u hombre laborioso que intenta transformar la naturaleza a través de la producción y, por otra, el cazador u oportunista que usufructúa los bienes producidos por otros a través de su posición social, la especulación o, eventualmente, la violencia.

En términos actuales, el primer prototipo correspondería al empresario innovador, mientras que el segundo representa al rentista. Lo anterior coincidió con una época de la economía norteamericana donde no se habían desarrollado las ganancias de productividad y en buena medida la clase dirigente estaba representada por los *Red Barons* dedicados a la captura de rentas no solamente monopólicas, sino también de oportunidad, localización u otras formas de sobre beneficios. De allí que la clase ociosa no fue designada así por su pereza, sino por el carácter improductivo de buena parte de sus erogaciones. La ociosidad era una forma de consumo ostensible que otorgaba *status* dentro de un sociograma, en donde no tenía lugar la meritocracia o tecnocracia que advino junto con el desarrollo productivo de la propia economía norteamericana. Insistimos entonces que la clase ociosa no es tal por indolente o pasiva, sino por ser esencialmente improductiva.<sup>2</sup>

Contra todo racionalismo conductual, es posible trazar un paralelo entre la clase improductiva y las formas de propiedad y apropiación.<sup>3</sup> En efecto, la intuición de Veblen nos permite ensayar un tratamiento actual de la iniciativa y la propiedad privadas. Mientras que la primera se refiere, o debería referirse, al comportamiento schumpeteriano innovador que organiza a los factores de la producción con independencia de las formas de propiedad, la segunda lo hace con respecto a las posibilidades de usar y disfrutar de una cosa; es decir, a la propiedad de los recursos productivos con independencia de su utilización productiva.

Por lo tanto, y si aceptamos que un ambiente económico nacional determinado está rezagado competitivamente porque su régimen de derechos de propiedad no se encuentra bien definido, estaremos sustentando un concepto patrimonialista, en tanto que se sobrevalora a las formas de propiedad con respecto a la dinámica empresarial competitiva.

Veblen (1995: 122) desarrolló la crítica de lo que hoy llamamos fundamentalismo de mercado al desaprobando el carácter sagrado de la propiedad privada.

<sup>2</sup> Veblen (1995: 51).

<sup>3</sup> Veblen (1995: 51).

A ese respecto, recordemos que los “fundamentales” de una economía consisten en: a) elementos que permiten analizar el comportamiento de los agentes económicos, elementos conformados por las relaciones de preferencias y las dotaciones iniciales de las familias, las funciones de producción de las empresas, las conjeturas que hace cada agente en relación a los otros, y sobre todo, las instituciones de cada nación; b) en finanzas se acostumbra identificarlos con las principales variables no financieras como la producción (el PIB), el empleo y la inversión. Veblen (1995: 199) vislumbró claramente que estos “fundamentales”, en el sentido institucionalista, constituyen los pilares de la estructura económica.

Para que los empresarios del caso hagan funcionar un régimen de producción que reduzca sensiblemente la entropía, es indispensable contar con una clase empresarial innovadora que utilice derechos de propiedad más o menos definidos según sea el estadio de desarrollo de la economía nacional, porque el progreso colectivo será efectivo siempre que los empresarios evidencien suficiente iniciativa privada. Por mucho tiempo existirán recursos de propiedad común, como los cardúmenes de peces, las vías públicas las selvas, además de muchos otros, estos representarán una definición defectuosa de los derechos de propiedad privada. La nueva economía mixta se enfrenta entonces a complejos problemas de regulación, muchas veces internacionales, para lograr una explotación racional de esos recursos que pertenecen a todos y a nadie al mismo tiempo.

A partir del hecho de que el óptimo económico no es coincidente con el ecológico, la aplicación práctica de la teoría económica liberal deriva necesariamente en un institucionalismo no racionalista que compatibilice a los bienes y servicios privados con los públicos, ya que el óptimo paretiano no tiene por qué coincidir con las regularidades que surgen de los ciclos naturales. Mal puede un refugio en el esquema paretiano pretender que el mercado abierto resuelve la asignación eficiente de los recursos, tal como lo pretende el racionalismo.

Precursor de una crítica al rentismo planetario, Veblen (1995: 232) deploró la primacía de las “profesiones pecuniarias” con respecto a las productivas. Lo cual adquiere renovada vigencia en una actualidad en donde el notable incremento de los flujos financieros y de información favorece el accionar de los cazadores de rentas mundializados. En efecto, y contra lo que sería una visión racionalista de la actualidad, las economías nacionales están gradualmente dominadas por la esfera monetaria y financiera, potenciada por medio de la multiplicación de operaciones de cambio, la sobredimensión de las actividades financieras y bursátiles, las especulaciones incesantes, los arbitrajes sobre las tasas de interés y los tipos de cambio, los mercados de futuros y un sinnúmero de actividades especulativas. Esta economía monetaria y financiera se encuentra en una dinámica de amplio creci-

miento y tiende a independizarse del funcionamiento de las economías productivas, en gran medida porque es administrada por especuladores internacionales asociados a oligarquías compradoras de los mercados emergentes. Puesta a prueba de forma reiterada por las relaciones cruzadas entre monedas nacionales, las finanzas públicas de los gobiernos, las estrategias financieras de las transnacionales y los balances exteriores de las naciones, esta economía monetaria y financiera se encuentra sujeta a actos reflejos y racionalidades que les son propias, pero que difícilmente se encuadran en los patrones de la economía racionalista; por el contrario, la economía financiera tiene lugar porque se gesta institucionalmente a partir de los comportamientos reales, pero no de los imaginados por la metodología del “como si”.

Contra las pretensiones universalistas del racionalismo, existen escenarios nacionales de diferente grado de competitividad. Mientras que en las economías postindustrializadas la racionalidad competitiva se asienta en un desarrollo industrial y financiero de largo plazo, en el de los mercados emergentes las restricciones financieras parecen ser el primer obstáculo que debe ser superado para asegurar el desarrollo competitivo de las economías subindustrializadas. En tanto las economías postindustrializadas, donde impera un ambiente nacional de alta competitividad, se enfrentan a la mundialización financiera con monedas fuertes y un grado suficiente de autofinanciamiento, en los mercados emergentes no es posible consolidar el tipo de cambio en el largo plazo, al mismo tiempo que su atraso en el desarrollo competitivo les hace reciclar en permanencia al déficit de financiamiento exterior, por lo que el medio ambiente de baja competitividad perdura.

Más aún, y en la antípoda de cualquier racionalismo monista, las instituciones se desarrollan por medio del conflicto de diversas racionalidades que impeñan en cualquier economía nacional primero, e internacional después.<sup>4</sup> Un ejemplo de esta diversidad de racionalidades fue tratado por Veblen (1995) en donde opone la racionalidad de los ingenieros a las de los financistas.

La especulación financiera y bursátil, auxiliada por las comunicaciones computarizadas, posee una racionalidad propia que no es necesariamente productiva. De esta forma florecen fusiones de empresas con el propósito de obtener ganancias inmediatas y tomar en cuenta la eficacia de largo plazo. Las operaciones bursátiles basadas en información privilegiada y otras formas de corrupción se multiplican en lugares hasta hace poco considerados como éticamente fiables y reemplazando una forma de racionalidad por otra. El beneficio económico se concibe así en términos de transacciones financieras, más que de desarrollo innovador y competitivo, frecuentemente con independencia de la realidad física subyacente

<sup>4</sup> Veblen (1995: 219).

en las finanzas. Las consecuencias de tales prácticas originan temores respecto a un posible derrumbamiento de las bolsas, a semejanza de los años treinta o cuando Veblen criticaba a las profesiones pecuniarias como predominantes con respecto a las productivas.

El medio bursátil es un ámbito de información privilegiada en donde imperarían expectativas racionales. En general, cuando se habla de expectativas económicas, se entiende que las mismas consisten en la previsión, anticipación o predicción de determinados hechos futuros. Como es fácil de aceptar, estas expectativas demandan un conocimiento profundo, tanto de las estructuras, como de las coyunturas económicas. Apelando a una argucia intelectual, el racionalismo económico sustenta la teoría de las expectativas racionales; esta última encuentra un antecedente indispensable en la teoría de las expectativas adaptativas, las que están constituidas por una regla mediante la cual se prevé el valor futuro de una variable a partir tanto de su valor presente como del error de previsión cometido en el periodo anterior. La denominación adaptativa, tiene lugar porque se toma en cuenta el error pasado a través de un coeficiente estrictamente comprendido entre 0 y 1.

Las expectativas adaptativas fueron criticadas con energía por los nuevos clásicos, para quienes los prototipos individuales racionalistas toman sus decisiones utilizando la información del presente, no la del pasado. La idea de sentido común subrayada por estos críticos es que los individuos aprenden de sus errores, la cual se contrapone estrictamente a otra noción de sentido común, por medio de la cual el hombre es el único animal que tropieza dos veces con la misma piedra. De cualquier manera, la teoría alternativa de los nuevos clásicos no se sitúa en la realidad sino en el irrealismo metodológico del “como si”.

Las expectativas racionales son un caso particular de la previsión perfecta. Todo modelo económico representa una previsión perfecta cuando la totalidad de sus agentes prevén sin cometer ningún error respecto a todo lo que va a acaecer durante su vida. Si el modelo en cuestión comprende a más de un agente, las previsiones individuales deben verificarse en relación no solamente a los precios y cantidades, sino también a las otras variables correspondientes. La hipótesis de previsión perfecta está indisolublemente ligada a la de equilibrio. Esta última noción se utiliza en economía para referirse a un escenario inmutable, en donde los agentes no están motivados a modificar sus planes de acuerdo a la información de que disponen y a las restricciones que los afectan. Este escenario de equilibrio representa una situación en donde se halla compatibilidad entre los planes de los agentes económicos, sean entes individuales o grupales (familias, empresas, clases sociales, sindicatos, etnias, etc.). Los economistas acuden muy frecuentemente al escenario de equilibrio, porque representa relaciones de comportamiento menos fuga-

ces, inestables o cambiantes que las correspondientes a otros escenarios. De esta forma, se piensa que los escenarios de equilibrio pueden ser útiles para entender las situaciones de no equilibrio, antiequilibrio o desequilibradas. Por ello es que la mayor parte de los razonamientos y las racionalizaciones económicas consisten en comparar los equilibrios de sistemas, regímenes y modelos, referente a los que se hacen variar parámetros en lo que generalmente se llama estática comparativa. Un análisis institucionalista se sitúa en la antípoda de esto último, ya que compara procesos causales en diversas situaciones reales.

El estudio institucional acepta que puede haber compatibilidad entre los planes de los agentes, sin embargo, estos planes dependen de las características propias de quienes los formulan, tales como las preferencias, los recursos, las aptitudes, las técnicas disponibles y otros elementos similares. Tan importante como todo lo anterior, también lo son el ordenamiento institucional dentro del cual o con el que se establecen los planes. Más aún, no solamente el ordenamiento institucional es definitorio de los comportamientos reales, estos están determinados por las creencias o conjeturas o adjudicaciones que cada agente hace con respecto a otros agentes o al sistema y régimen de pertenencia.

El racionalismo neoclásico racionaliza las características reales de un determinado régimen económico cuando le adjudica un equilibrio de competencia perfecta, en donde se supone un eje de precios conocido y aceptado por todos, al tiempo que también se supone un procedimiento de agrupación con respecto a las ofertas y a las demandas individuales establecidas, gracias al supuesto de que esos precios racionalizados existen porque los agentes no toman en cuenta las reacciones de los otros, ni eventuales racionamientos especulativos, ni problemas de realización de la oferta (desfogues), ni costos de las transacciones, porque las conjeturas racionalizadas son de competencia pura y perfecta.

Para el racionalismo neoclásico, la metáfora del subastador o secretario de mercado o central imaginaria de precios y cantidades es quien sintetiza tanto al ordenamiento institucional como a todas las conjeturas con respecto a terceros que realizan los agentes. Sin lugar a dudas que no es una síntesis, sino una solución de facilidad para escapar a la complejidad de lo real.

Sin embargo, toda esta racionalización se adjudica algo del institucionalismo cuando, aún dentro del mismo ordenamiento institucional del equilibrio general, supone que los precios de ofertas y demandas no se equilibran aunque se hayan formulado. Este escenario representa genéricamente a las situaciones de desequilibrio, donde las tareas del subastador imaginario se dificultan porque él mismo debe anunciar una regla de racionamiento a los agentes para que determinen en consecuencia las cantidades ofrecidas o puestas a la venta. Aunque esta

regla de racionamiento queda totalmente indefinida, la mano invisible del subastador comienza a hacerse visible. En el mismo sentido, la racionalización neoclásica se acerca al institucionalismo cuando reconoce que el equilibrio no es otra cosa que un punto fijo al que arriba un determinado proceso. Admitida la noción de proceso, el análisis puede abandonar progresivamente al racionalismo para dirigirse al estudio de los comportamientos reales en escenarios del mismo carácter.

Contrariamente a lo anterior, la teoría de las expectativas racionales se aleja del institucionalismo. Ella constituye un caso particular de la previsión perfecta donde existen sucesos aleatorios, pero donde la previsión es perfecta porque se hace de acuerdo a leyes de probabilidades que se cumplirán en los fenómenos estudiados. No es necesario que las expectativas racionales conduzcan a previsiones exactas, porque en caso de existir errores, los agentes racionales los incorporarían en sus cálculos evitando el yerro sistemático y contrariamente a lo postulado por las expectativas adaptativas.

Contrariamente a lo que pudiera pensarse, la teoría de las expectativas racionales va mucho más allá de postular que los agentes utilizan de la mejor manera la información disponible. En efecto, y según esta posición racionalista, los agentes conocen el modelo de la economía donde actúan, utilizando la información disponible en este contexto para prever los efectos de los *shocks* aleatorios no sistemáticos que pueden afectar al modelo macroeconómico. Si el modelo comprende varios agentes, y desde una óptica realista es imposible otorgar una forma homogénea a la toma de decisiones que considera las interdependencias del proceso, por lo cual el racionalismo regresa en toda su amplitud al adjudicársele a los agentes un comportamiento de competencia pura y perfecta.

Cabe preguntarse por qué una teoría tan fantástica como la de las expectativas racionales tuvo tanta difusión, sobre todo en los años setenta y ochenta. En primer lugar, porque la racionalidad substantiva supuesta en los comportamientos del presente, deriva naturalmente en aplicarla a las previsiones del futuro. En segundo lugar, porque toda la modelística neoclásica racionaliza los comportamientos a fin de cerrar el esquema, aunque el mismo sea francamente irreal. Y, en tercer lugar, porque el liberalismo financiero tan mundializado desde los años setenta y ochenta necesitaba un aval teórico de elegancia abstracta que imprimiera una pretendida cientificidad a la realidad de las rentas de regulación, el fraude de la información privilegiada, la corrupción contable o el vaciamiento de los mercados emergentes.

Sin tratar de embellecer la realidad de las economías casinos o el rentismo planetario, el institucionalismo dirige su atención al problema esencial de la coordinación de las decisiones individuales. En lugar de enfrascarse en una racionaliza-

ción anti gobiernista como la que practica la teoría de las expectativas racionales, podríamos comenzar un proceso de tránsito hacia el institucionalismo, situándonos en un escenario donde un individuo racional ocupa un puesto relevante en el elenco de gobierno, y actúa también racionalmente para generar determinadas expectativas en los agentes privados.

En el sentido anterior, creemos útil citar a quien trató las expectativas de largo plazo en los especuladores bursátiles y otros agentes económicos basándose en su conocimiento práctico de los corros, al mismo tiempo que se remitía a cuestiones sociológicas o psicológicas.

El estado de confianza, como se le llama, es un asunto al que los hombres prácticos conceden la atención más estrecha y preocupada, pero los economistas no lo han analizado cuidadosamente y se han conformado como regla con estudiarlo en términos generales [...] Sin embargo, no hay mucho que decir *a priori* sobre el estado de confianza. Nuestras conclusiones deben depender, esencialmente, de la observación real de los mercados y de la psicología de los negocios.<sup>5</sup>

La prosperidad económica depende mucho del ambiente político y social en el que actúan los empresarios.

Si el temor de un gobierno laborista o de un *New Deal* deprime a la empresa, esto no tiene que ser necesariamente resultado de un cálculo razonable o de una conspiración con finalidades políticas; es simple consecuencia de trastornar el delicado equilibrio del optimismo espontáneo. Al calcular las posibilidades de inversión, por lo tanto, debemos tener en cuenta los nervios y la histeria, o aún la digestión y las reacciones frente al estado del tiempo de aquellos de cuya actividad espontánea depende principalmente [...].<sup>6</sup>

El proceso de las inversiones.

[...] las decisiones humanas que afectan el futuro, ya sean personales, políticas o económicas no pueden depender de la expectativa matemática estricta, desde el momento que las bases para realizar semejante cálculo no existen [...].<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Keynes (1993: 136).

<sup>6</sup> Keynes (1993: 148).

<sup>7</sup> Keynes (1993: 148).

## 2. Mercado abierto y reparto del ingreso

Parece casi obligatorio comenzar a hablar del mercado abierto por medio del equilibrio general. Este es un esquema de los intercambios que constituye un escenario estático en donde las diversas fuerzas económicas se compensan y neutralizan. En esta situación, las empresas y las familias no están motivadas a cambiar sus planes, por lo que existe compatibilidad entre sus proyectos. Un personaje especial es el subastador o secretario de mercado que representa implícitamente a las instituciones, si aceptamos que este secretario de mercado pone en acto todas las reglas del juego cualquiera que fuera su contenido y naturaleza.

El esquema del equilibrio general constituye un aspecto esencial del racionalismo económico, por lo tanto examinemos ampliamente las ideas anteriores.

El agente individual constituye el elemento fundamental de este esquema, en tanto que encarna al individualismo metodológico y rechaza al holismo o al estructuralismo. Se refiere a una economía *cuasi* anarquista donde solamente hay dos tipos de agentes: las familias y las empresas. La empresa es un agente que transforma *inputs* en *outputs* mediante un proceso *spot* donde no existen jerarquías ni planificación. Al mismo tiempo, la empresa conoce el catálogo de toda la producción con respecto al cual tomará decisiones (elegirá). Este catálogo contiene los precios de todos los bienes y servicios del mercado abierto. Con base en lo anterior, la empresa opta por una forma de producción microeconómica en función de los precios de la totalidad de los *inputs* y *outputs*, pero solamente como tomadora de precios, no como formadora. Una vez adoptada la especialización micro, la empresa maximiza beneficios por diferencia entre precios de *inputs* y *outputs*, por lo que este precio de venta particular depende del precio de todos los bienes y servicios del mercado abierto.

Los bienes y servicios del mercado abierto se distinguen unos de otros por sus atributos físicos, su localización, la fecha de su venta y el estado de naturaleza. Recordamos que el estado de naturaleza constituye un conjunto de fenómenos aleatorios exógenos que no dependen de las acciones o comportamientos, ni de los individuos ni de la sociedad; es decir, ni de las empresas ni de las familias. Por definición, existe un mercado para todos los bienes definidos según lo anterior, los cuales tienen un precio actual; por ejemplo, los paraguas que se venderán en Londres el 23 de diciembre del 2029.

Caracterizando a las empresas y al mercado abierto, las primeras no enfrentan ninguna incertidumbre y, menos todavía, ningún riesgo. No existe conflicto, ni en la macro ni en la microeconomía; no existe el dinero. Como es fácil aceptar, entonces, se trata de un escenario muy especial, que no es un proceso sino el

resultado estático de un proceso anterior. Por ello, puede corresponder al punto de una recta o de cualquier otra figura geométrica, o al estado físico estacionario de una combinación de fuerzas, o al momento evolutivo de una especie biológica, o al instante histórico de una nación, etc.

Vayamos ahora hacia las familias del equilibrio general. En el momento inicial del escenario de equilibrio (el mismo en el que empezamos a relatar que la empresa transforma *inputs* en *outputs*), la familia dispone de una canasta de bienes entre las cuales figura el ocio. También la familia es tomadora de precios, aunque en este caso el planteamiento es más realista. A partir de su canasta, la familia elige un menú de bienes y servicios acorde a los precios del mercado abierto y a su poder de compra. De acuerdo a las definiciones estáticas y anteriores de bienes, servicios y mercado abierto, todas las transacciones intertemporales (créditos, mercado de futuros, etc.) están incluidas o descontadas en la noción de poder de compra. Las decisiones de consumo familiar dependen de todos los precios del mercado abierto y de su canasta inicial de bienes.

El escenario de equilibrio de esta economía sin sector público representa una situación en donde se compatibilizan las decisiones tomadas independientemente, tanto por las empresas privadas como por las familias. Es un modelo o sistema de precios que representa una situación donde la maximización de beneficios (empresas) y de utilidades (familias), determina que para un bien o servicio cualquiera la demanda total iguala a la cantidad inicialmente disponible de ese bien o servicio, más la producida en forma instantánea. No existen economías de escala en la producción. Es un escenario sin caos en donde se ordena una economía descentralizada por medio de una agencia de planificación sumamente centralizada, tal cual es el subastador. Es un escenario eficiente y eficaz de Pareto, porque no existe ninguna reasignación de recursos que mejore la posición de cada familia sin empeorar a la de otra: por lo menos una familia sería perjudicada a causa de tal reasignación.

Aquí hay que subrayar de manera tajante algo que muchos manuales de economía enseñan mal: un escenario de equilibrio general y óptimo paretiano no utiliza ningún criterio de justicia social, por lo que nadie ha formulado ningún teorema que postule este equilibrio como socialmente óptimo. En consecuencia, varios escenarios de equilibrio corresponden al óptimo paretiano (en general son un sucesión de ellos). En particular, con respecto a los rendimientos de la producción, y si no hay economías de escala (rendimientos crecientes) ni preferencias cóncavas, todo óptimo paretiano es un equilibrio de mercado abierto con dos agentes representativos y para cualquier situación en el reparto del ingreso y la riqueza.

Es un equilibrio que se refiere tanto a la competencia pura y perfecta, como a la competitividad. El escenario de equilibrio general es una respuesta abs-

tracta a una pregunta del mismo tipo; es decir, una norma teórica. Esta normatividad es utilizada exhaustivamente por el racionalismo; algunas veces en forma explícita y otras implícita. En el primer sentido, sirve de referencia al equilibrio general calculable, el cual es un método cuantitativo que consiste en una representación de una economía nacional determinada a partir del modelo de equilibrio general que acabamos de describir, y en donde actúan agentes maximizadores que operan parámetros adjudicados por los utilizadores de la norma teórica, pero según los datos estadísticos disponibles de esa economía nacional.

Ahora bien, la norma teórica del equilibrio general walrasiano, detallado anteriormente, fue perfeccionada por Debreu (1965) dentro de lo que dio en llamarse teoría de los mercados completos. Debreu realizó un perfeccionamiento formal del equilibrio general por medio de una idea de sentido común: cuando un mercado comprende un número infinitamente creciente de agentes económicos, el mismo expande la rivalidad entre las empresas y por ello se configura de acuerdo a la competencia pura y perfecta. Formalmente, toda la demostración se basa en las propiedades topológicas de un conjunto de vectores positivos (los valores producidos) y de vectores negativos (los factores de la producción consumidos).

Durante los años setenta surgió una variante (Bénassy, 1984) a la norma del equilibrio general que no debiera interpretarse como radicalmente opuesta al mismo. La teoría del desequilibrio buscó darle fundamentos microeconómicos a ciertas propuestas keynesianas, particularmente la del desempleo involuntario. En efecto, en la normativa del desequilibrio el orden institucional es el mismo del equilibrio general y está dado por la competencia pura y perfecta donde el subastador centraliza las ofertas y demandas individuales. En caso de que estas no sean compatibles, y de ahí la novedad, el subastador aplica una regla de racionamiento que consiste en señalar precios y cantidades que los oferentes y demandantes aceptan. Los oferentes y demandantes se reducen a dos agentes representativos. El punto nodal que diferencia esta teoría del desequilibrio de la del equilibrio general es que pueden haber intercambios de mercado abierto mediante precios que no son de equilibrio.

Le tocó el turno entonces a Arrow (Arrow y Hahn, 1971), quien propuso revalidar los atributos estables de la norma referida al equilibrio general. Dentro de la propuesta de estos autores, el equilibrio se considera estable porque el análisis del desequilibrio reseñado anteriormente es rechazado por medio de un estudio de los mecanismos de estabilidad. Así se revalidó la norma del equilibrio general inserta en las hipótesis usuales del neoclasicismo: racionalidad utilitaria de los individuos, competencia pura y perfecta, expectativas racionales, ausencia de costos para informarse, etc.

Razonando por oposición, Arrow y Hahn consideraron que el carácter estático de dos momentos de equilibrio es esencial para interpretar la economía en movimiento. Según esta verdadera estática comparativa, no valdría la pena adentrarse en las situaciones de desequilibrio, pero sí tratar de identificar las fuerzas que recuperan el equilibrio cuando se ha perdido. La forma como se racionaliza esta propuesta normativa es mediante un sistema de matrices y sus propiedades.

De acuerdo a lo reseñado en párrafos anteriores, tenemos un itinerario sintético pero completo de la norma del equilibrio general. Partiendo de la propuesta walrasiana, Debreu y Arrow la perfeccionaron dentro de lo que habitualmente se conoce como el equilibrio de Walras, Arrow y Debreu. Una variante significativa, pero que no pone en jaque en absoluto al equilibrio general, fue la de Bénassy, Drèze y Malinvaud, quienes trabajaron situaciones de intercambio mediante precios no concurrentiales.

Lo que sí pone en jaque a la normatividad del equilibrio general, es la corriente institucionalista que partiendo de Veblen, llega hasta el debate actual sobre el mercado abierto, su naturaleza y sus efectos sobre seres humanos reales, los cuales convienen diversas instituciones y se comportan de acuerdo a diversas racionalidades, todas ellas no reductibles al esquema del equilibrio general y sus perfeccionamientos.

Suponiendo que cada uno busque la maximización de las utilidades individuales, ello no implica necesariamente que busque la maximización de las utilidades de los otros, como se supone desde Adam Smith en adelante. Entonces no podría construirse una función de bienestar social aun por agregaciones ordinales y no cardinales, ni un área de óptimos paretianos. Tal vez esa construcción lógica no estuvo basada en la consistencia del mismo tipo, sino en las predilecciones conservadoras de la teoría económica, quien aplica el racionalismo cuando supone que todo debe encaminarse a la satisfacción de todo. Al hacerlo así, el racionalismo tiende a olvidar el postulado de la igualdad distributiva que formó parte de las grandes utopías del siglo pasado. Actualmente, las opciones realistas buscan mediar entre la justicia conmutativa propia del racionalismo, y la justicia distributiva propia del organicismo colectivista, pero por esa misma mediación no podrá evitar ser objeto de las críticas que suscita toda posición intermedia entre los principios conmutativos y los distributivos. Creemos que la forma de salir airoso de este atolladero, es rechazar una idea abstracta de la justicia en el reparto del ingreso e incorporar, por el contrario, un planteamiento de la justicia como convención social atada a las condiciones de tiempo y lugar. Este es el planteamiento esencial de la era postrawlsiana que estamos viviendo actualmente.

Contra la teoría marginalista del reparto del ingreso, Veblen sustentó un criterio evolutivo que matizaba al enfoque utilitarista de John Bates Clark y otros neoclásicos. Actualmente, este tipo de debates se reedita cuando el marginalismo racionalista sostiene que el reparto conmutativo del ingreso está implícito en la eficiencia asignataria de los recursos, dentro de cuyo esquema se remunera a los factores de la producción de acuerdo a la productividad marginal lograda en una situación de equilibrio.

Por otra parte, la racionalización colectivista asume que la justicia distributiva es atributo de los gobiernos, porque se supone, ingenuamente, que representan fielmente al interés general. Una búsqueda realista de los fundamentos en la repartición del ingreso, buscará conciliar al liberalismo económico postulante de la eficiencia asignataria con la justicia distributiva perseguida por un gobierno solidario.

Es una actuación positiva del gobierno, la cual puede ser grande o pequeña y estar destinada no solamente a impedir, como entraña la concepción del Gobierno Gendarme del fundamentalismo de mercado, sino también a promover, no sólo proteger, sino también a impulsar. En este último cometido, propio de un gobierno solidario, ya no basta la justicia conmutativa apoyada demasiado en un criterio de proporcionalidad aritmética, porque para que cualquier sociedad esté unida, es necesario introducir algún criterio de justicia distributiva que fortalezca el tramado social, sin que ello represente abogar por un igualitarismo francamente obsoleto. En efecto, sobre todo en esta época durante la cual, y en las sociedades de post-escasez, emerge de manera contundente el fenómeno de la exclusión social, pero también durante la cual en los mercados emergentes de grandes carencias se verifica un modelo económico tanto concentrador en términos de riqueza como excluyente en lo social, todo ello lleva a revalidar aquellas políticas público privadas que concilien a los criterios conmutativos con los distributivos.

El liberalismo fundamentalista es quien idealiza a la eficiencia asignataria del espontaneísmo de mercado, que representa la idealización del equilibrio general. Tal idealización se asienta en la teoría de las armonías universales que conduce a revalidar la justicia conmutativa como parte del esquema mecanicista referido al proceso general de intercambios. Efectivamente, es posible afirmar que el paradigma de las armonías universales fue el equilibrio general walrasiano, que tuvo y tiene vastas implicancias no sólo epistemológicas, sino también económicas y políticas en favor de la doctrina liberal. Sin embargo, Myrdal propuso una especie de antiequilibrio, no de desequilibrio, el cual está dado por el principio de causalidad circular y acumulativa. En este último sentido no existe ninguna tendencia autoequilibrante ni racionamientos que corrijan las disparidades concurrenciales,

sino que, por el contrario, los procesos económicos y sociales implican cadenas causales y acumulativas que pueden orientarse en cualquier y múltiples direcciones a la vez.

Por medio de esta argumentación myrdaliana es posible imaginar un proceso general de intercambios que no se autorregula ni en cuanto a los intercambios ni en cuanto a la remuneración de los factores. Recuérdese que el planteo walrasiano es particular no tanto por la propuesta final del equilibrio, sino porque sostiene que en condiciones espontáneas existen fuerzas autoequilibrantes en los mercados privados como derivación del principio de la palanca utilizada en la física. Es decir, que siguiendo a Myrdal pura y simplemente carece de sentido cualquier suposición en la autorregulación de los mercados privados.

El neocontractualismo se remite a una perspectiva utilitarista que situaría la teoría tradicional del contrato social representada por Locke, Rousseau y, en un nivel más elevado de abstracción, Kant.<sup>8</sup> Excede nuestras posibilidades comentar a Rawls en esos niveles, pero en cambio, anotamos a continuación algunas observaciones simples que ilustran el contrapunto entre racionalismo e institucionalismo. En efecto, y por tratarse de una teoría de la justicia, parece necesario definir los principios de la misma para evaluar la consistencia de los procesos respectivos. En este sentido, los dos principios de la justicia son: a) cada persona ha de tener un derecho igual al esquema más extenso de libertades básicas que sea compatible con un esquema semejante de libertades para los demás, y b) las desigualdades sociales y económicas habrán de ser conformadas de modo tal que, a la vez, b1) se espere razonablemente que sean ventajosas para todos, b2) se vinculen a empleos y cargos asequibles para todos. Se arriba así a una concepción general de los principios de la justicia, por la que todos los fundamentos de los ordenamientos sociales, particularmente la igualdad de oportunidades, han de ser distribuidos de un modo similar, a menos que una distribución desigual de uno o de todos estos bienes redunde en beneficio de los menos aventajados. Se trata de una aplicación del principio liberal “normas iguales para desiguales”, perfectamente adaptable al criterio conmutativo en el reparto del ingreso y eventualmente asociado al cálculo marginal.

Habría dos versiones esenciales del reparto conmutativo. Por una parte, una que permanecería apegada a la concepción meritocrática de la distribución del ingreso: cada cual aprovecha las oportunidades con base en su productividad marginal y se supone un estado de distribución justo al inicio del proceso. Este principio es teóricamente inatacable, pero desde el punto real, puede acarrear bloqueos

<sup>8</sup> Rawls (1971: 10).

sociales importantes porque las diferencias en la repartición no siempre son motivadoras para todas las personas, lo que produce que el empirismo tecnocrático se transforme así en un antihumanismo y corre el riesgo de ser antiproductivo, en la medida que deben movilizarse a todas las fuerzas laborales, y no solamente a los más dotados. Por otra parte, habría una segunda posición de tipo rawlsiano que admite cierta corrección distributiva solamente para casos extremos.

De cualquier forma, existirían bases para una nueva política social que integre los criterios conmutativos con los distributivos. En materia de repartición del ingreso, las opciones institucionalistas no se proponen la búsqueda de una igualdad tan quimérica como la equidistribución, sino que busca una aplicación política que limite el accionar de los agentes económicos más dinámicos y mejor dotados en favor de sus inversos, o sea los más desfavorecidos. Esta fue también la esencia de la propuesta de Rawls, pero queda por dilucidar el contenido que se adjudica a los menos afortunados. Si por ello se entiende la extrema pobreza, es obvio que surge una postura social retrógrada que distribuye la política social a un grupo muy pequeño de la población. En cambio, y si ampliamos la noción de menos afortunados hacia los desempleados o los jóvenes, eventualmente la baja clase media, la corrección distributiva amplía sensiblemente su radio de acción para abarcar un vasto espectro de agentes sociales.

La contraposición racionalismo *versus* institucionalismo se proyecta en dos o tres observaciones. En primer lugar, la corrección distributiva limitada a la extrema pobreza tuvo un papel que desempeñar durante los treinta gloriosos del primer mundo, cuando la expansión de las formas de acumulación extensiva y la producción en serie posibilitaron el incremento de las atribuciones estatales para educación, salud y vivienda, al mismo tiempo que coincidían con un ascenso del nivel de vida en la etapa posterior a la segunda guerra.

Ahora que se avanza hacia las formas de acumulación intensivas y la reconversión a escala que busca moderar los efectos más nocivos del crecimiento con riesgo manufacturado, los menos favorecidos por la repartición del ingreso pueden ver empeorada su situación en términos absolutos y no relativos, tal como lo representa la exclusión social de los que no son solamente desempleados, sino que se ven impedidos de reciclarse. Ante ese hecho, los beneficiarios de la concentración del ingreso ¿aceptarían políticas de bienestar que tiendan a asegurar un mínimo de nivel de vida a los desposeídos? En algunos países sí, y en otros no, pero en todos se plantea el problema de la gestión de los consensos necesaria para definir una combinación entre criterios conmutativos y distributivos, lo cual remite mucho más al análisis institucionalista que al racionalismo formal derivado del equilibrio general.

En segundo lugar, la actualidad reedita el conflicto entre equidad y eficiencia, dando lugar a un debate sobre la equidad que no puede ser solamente formal y racionalizado. Desde un punto de vista meritocrático, es cierto que el más productivo debe ganar más, pero no desde otra perspectiva filosófica, sobre todo cuando recordamos que los modelos de eficiencia no son universales, sino circunstanciales y que los criterios de justicia son fruto de convenciones sociales. En cada país la repartición del ingreso será una cuestión más política que económica, más ligada a las instituciones nacionales que a los criterios universales de justicia. Por lo tanto, nada parece avalar suficientemente un planteamiento racionalista que se basa sobre ideas bastante endeble de la equidad, al mismo tiempo que los modelos de eficiencia son cualquier cosa menos criterios absolutos.

Dado que las preferencias individuales no son transitivas entre los sujetos, las decisiones masivas no son democráticas en tanto que representativas de las preferencias individuales. Esta es la tercera observación. Las mayorías democráticas no protegen intrínsecamente a las minorías, sino que, por el contrario, esas mayorías pueden volcarse hacia el despotismo de las urnas. Recuérdese que en el pasado el nacional-socialismo alemán ganó elecciones; y que actualmente algunos fundamentalismos también son mayoritarios dentro del electorado. Por ello es que más allá de cualquier racionalismo, aún electoral, el institucionalismo actual propone una democracia dialogística, fundamentada en la ampliación de los espacios democráticos de participación, pero no en las mayorías electorales.

En cuarto lugar, solo un racionalismo empecinado puede considerar la alternativa de la unanimidad en el procesamiento de las decisiones colectivas, a pesar de su gran falta de realismo, justificado por supuesto con el recurso del “como si”. Pero aún en el caso de que pudiera pensarse en decisiones tomadas unánimemente, ellas por lo general representan condiciones de gran inestabilidad, basadas en numerosas concesiones que hacen cada uno de los grupos sociales para arribar a esa unanimidad. Por lo que cabe preguntarse si, más allá de los pequeños grupos, la supuesta unanimidad no es en realidad un anacronismo solamente validado por el racionalismo de la economía neoclásica.

El enfoque institucional favorece la búsqueda de una nueva sinergia entre equidad y eficiencia dentro de una temática que no es novedosa nominalmente, pero sí en su contenido. Esta aproximación de la filosofía con la economía política ha tenido distintas versiones a través del tiempo. A últimas fechas los treinta gloriosos años (1945-1975) representaron un periodo de bonanza social sólo para ciertos países. Si los EUA, Francia o Alemania registraron un claro ascenso del bienestar colectivo, cuantificado por el ingreso per cápita, no ha sido lo mismo en América Latina. La relación entre equidad y eficiencia dista mucho de ser universal, porque

ni la justicia ni la utilización óptima de los medios con respecto a los fines, tienen una naturaleza universal que derive en contratos del mismo género, tal como lo supone el racionalismo. En vez de ser espontáneamente contractual, tanto la naturaleza de la justicia que está en la base de la equidad, como la de la gestión económica que instrumenta la relación medios-fines, son convenciones o instituciones resultados de comportamiento y racionalidades reales. Al ser convencionales, se ligan mucho más a las condiciones de tiempo y lugar que a las abstracciones genéricas del racionalismo, mucho más al régimen político económico que al sistema teórico de los agentes representativos.

Con un enfoque racionalista de la justicia, situada en la normatividad del equilibrio general, John Rawls propuso una teoría abstracta, la cual a causa de su carácter atemporal y cosmopolita podría verse como universal. Aunque su formulación misma podía ser cuestionada, la crítica casi unánime que se le dirigió fue a causa del carácter demasiado teórico de la proposición: si en los países nórdicos existe un buen acoplamiento entre equidad y eficiencia, mientras que en Haití no, ello resulta de las condiciones específicas y particulares de cada región económica, pero no del funcionamiento abstracto del mercado abierto. La teoría rawlsiana, aún siendo una propuesta *cuasi* filantrópica porque sólo tiene que haber política social para los que están por debajo de la línea de pobreza y no para el conjunto de los estratos sociales, pasa mal la prueba de la realidad, sobre todo cuando el desempleo, la corrupción, la violencia o la exclusión social demandan un nuevo análisis institucional de la pobreza con respecto a varios tramos de ingresos, pero no solamente a los que se encuentran en situación extrema.

Desde un punto de vista institucional, la relación equidad-eficiencia encuentra en las especificidades y particularidades nacionales causas definitorias para explicar tanto a la solidaridad social como a la cohesión del mismo carácter. No existe una equidad universal ni, mucho menos, otra que pueda determinarse por medio de un cálculo marginalista, propio de la mecánica, pero no de la economía. De manera similar, pero esta vez por el lado de la eficiencia, no podrán hallarse razones universales con respecto al avance competitivo de las naciones. Por lo tanto la propuesta rawlsiana y racionalista de una desigualdad justa, en tanto que favorece la promoción de los más necesitados, deja subsistir un enorme margen de discrecionalidad real para las prácticas de la injusticia.

### **3. Automatismos y organizaciones**

Hasta aquí hemos trazado un itinerario de oposición entre el racionalismo y el institucionalismo concentrado en dos asuntos. Primero, vimos cómo se sustenta

esa controversia en la naturaleza del planteo hipotético y en su aplicación sobre las expectativas. Después, revisamos cómo se presenta el esquema estático de los intercambios con menosprecio de la dinámica institucional que fundamenta al reparto del ingreso. Cumplido lo anterior, corresponde que ahora hagamos lo propio con las organizaciones que el racionalismo concibe mecánica y espontáneamente, en tanto que el institucionalismo lo hace de forma jerárquica, organizada.

Opuestas al espontaneísmo racionalista, las jerarquías institucionales tienen lugar no solamente en las organizaciones, como tanto destacó Coase (1996: 29), sino también en la familia o en la sociedad.<sup>9</sup> No se trata de que las jerarquías tengan un valor en sí mismas, sino de cómo se compatibilizan con el desarrollo de las organizaciones, es decir, con los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía. En este sentido, los *keiretsu* o los *chaebol* son un ejemplo elocuente de jerarquías que se ubican tanto en la micro como en la macroeconomía, a fin de mejorar la eficiencia general del sistema. Este es un ejemplo que debería hacer meditar a los racionalistas: complejos empresariales en red, muy competitivos, se organizan en gran medida a través de relaciones fuertemente personalizadas, son francamente corporativos, y concretizan formas organizacionales alternativas al mercado abierto que, por ello, reducen substancialmente los costos de las transacciones al mismo tiempo que aumentan la eficiencia sistémica.

Fukuyama (1996: 150 y 51) resalta que estos *keiretsu* están esencialmente basados en la confianza intra-grupo que reproduce la educación familiar de los miembros y, al mismo tiempo, se proyecta en la confianza extra-grupo que perfila una sociedad de confianza. La acumulación de capital social que logró una economía postindustrial como la japonesa, es óptima no por una sociabilidad espontánea fuera de las condiciones de tiempo y lugar, tal como supone el equilibrio neoclásico, sino por una sociabilidad nacional que se moldea desde los rigurosos patrones de conducta imperantes en la educación inicial y familiar. Tendríamos entonces una óptica distinta a la del racionalismo, pero siempre en el punto de partida de dos agentes representativos: las empresas y las familias.

Desde el punto del automatismo, como opuesto a la organización y situándonos en el desacuerdo de la mecánica racionalista con el análisis institucionalista, cabe preguntarnos sobre el significado real de ciertas organizaciones como los *keiretsu* japoneses o los *chaebol* coreanos, tomados a guisa de ejemplo. Para no caer en respuestas apresuradas, habría que tener en cuenta dos cuestiones. En primera, podemos razonar sobre el carácter colectivo de las empresas, aún en el capi-

---

<sup>9</sup> Becker (1981: 57) y Fukuyama (1996: 196-208) respectivamente.

talismo más privatista que pudiera existir, que no es el caso japonés ni coreano, pero sí el norteamericano o el inglés. De cualquier manera, los *keiretsu* o los *chaebol* son en gran medida colectivos por el tipo de comportamientos económicos que utilizan, el cual está perfilado hacia una determinada forma de sociabilidad que pone en entredicho al individualismo metodológico del esquema walrasiano y sus perfeccionamientos, quien se sustenta en toda una filosofía occidentalista que no parece ser muy defendible en el plano de las organizaciones mencionadas.

En segunda instancia, la organización en redes supone una alta capacidad no solamente de adaptación, sino también de comunicación que tienden a desdibujar los contornos de las individualizaciones propietarias. De allí que la producción en equipo o *lean production* haya alcanzado tantos éxitos en medios orientales u occidentales, en donde la vinculación de las organizaciones con el mercado abierto se materializa a través de entidades colectivas que relativizan, pero no enfatizan, la delimitación de la micro con la macroeconomía.

Pareciera entonces que las fantasmagorías del subastador debieran ser reemplazadas por análisis circunstanciados de las organizaciones y el mercado. Estos análisis vinculan a la economía con otra ciencia social, en tanto que estudian aspectos institucionales tan significativos como los patrones de comportamiento económico que mejor resultan de la cultura nacional, a la que específica y particularmente corresponde. En los casos nacionales citados con respecto a los *keiretsu* y *chaebol*, se trata de sociedades de confianza que evitan las repercusiones desintegradoras de la suspicacia colectiva, asunto que, claro está, es totalmente ignorado por el racionalismo.

De cualquier manera, el institucionalismo actual más apegado a la ortodoxia neoclásica adapta el asunto de la confianza y desconfianza colectiva por medio de su consideración del oportunismo, como comportamiento individual en la economía de los contratos.<sup>10</sup> Aunque su institucionalismo desarrolla extensamente las ideas de Coase en lo relativo a los costos de transacción y la cooperación-conflicto de mercado, Williamson prefiere intentar explicar el desenvolvimiento de los contratos, primero, en función de la especificidad de los activos, pero solamente en segundo lugar por el oportunismo de los signatarios. Más aún, Williamson pretende que solamente podría hablarse de confianza-desconfianza colectiva cuando no fuera posible aplicar el cálculo utilitarista individual.

Ello nos llevaría a replantear el debate sobre la integración de las distintas formas del intercambio (coacción, transacción, transferencias), pero no su foca-

<sup>10</sup> Williamson (1996: 47 y 48).

lización exclusiva en la transacción de mercado. En este sentido, tanto los *keiretsu* como los *chaebol* muestran que la competitividad no depende exclusivamente de las relaciones de mercado abierto, sino que está ligada orgánicamente al capital social de las naciones.<sup>11</sup> Por lo que resultaría muy difícil aceptar la pertinencia de la abstracción walrasiana como referente normativo.

Tanto en oriente como en occidente, incluso un gobierno mínimo, rodeado de un gran número de empresarios privados, tal como es el sueño más emblemático de los fundamentalistas del mercado, se enfrentaría en la realidad a un mundo caótico. La empresa marginalista que postula la teoría racionalista se adaptaría con mucha dificultad a una realidad que es distinta de la racionalizada por las astucias del “como si”. En muchas latitudes de la realidad económica actual los derechos de propiedad están muy mal definidos, los costos de las transacciones son muy grandes, y nada permite suponer que se crearán empresas que administren los recursos de manera más eficiente que el mercado abierto. Este subdesarrollo empresarial desafía las implicaciones de las teorías económicas puras a que propende el racionalismo económico, tal como se ha podido constatar en diversas aplicaciones del equilibrio general calculable.

Si se acepta que Fukuyama (1996: 70-79) es uno de los mejores expositores del liberalismo actual, resulta importante destacar que, tomando sus propias argumentaciones, la sociabilidad espontánea, implícita en los planteos del racionalismo económico, no basta para asegurar el progreso competitivo de las naciones. Bien sea la empresa tanto como la familia o la sociedad, todas están organizadas en función de las jerarquías. El racionalismo económico toma una pista falsa cuando busca en la espontaneidad mercantil la causa de un régimen de contratos en donde no existen jerarquías, oportunismo ni asimetrías de la información.<sup>12</sup> Por el contrario, pero dentro de la óptica neoclásica del institucionalismo, se han realizado serios esfuerzos para distinguir la concepción liberal de la anarquista y, de esta forma, reconocer la funcionalidad de las jerarquías no espontáneas, sino funcionales, reguladas y reglamentadas; es decir, institucionales.<sup>13</sup>

Concebir a la empresa como una maquinaria que maximiza beneficios constituye hoy en día una metodología ampliamente perfeccionada y superada por otras formas de ver a las organizaciones que no se limitan a adaptar el naturalismo mecanicista a los conjuntos productivos. Tal vez un amplio indicador del racionalismo sea el hecho de que acostumbramos llamar fallos tanto del

---

<sup>11</sup> Fukuyama (1996: 22-149).

<sup>12</sup> Greenwald y Stiglitz (1986: 229).

<sup>13</sup> Buchanan (1981: 120).

mercado como del gobierno y de las empresas, por referirnos a los defectos de la teoría como explicativa de la realidad, pero no a esta última. Por ello es demostrativo que diversos autores racionalistas cultiven el hábito de reemplazar la realidad por fábulas (las abejas, la mano invisible, Robinson Crusoe, Robin Hood, etc). Nadie está exento de la prueba de la realidad, ni los fabuladores ni los utilizadores de las fábulas.

Ello es así porque aún permaneciendo en el terreno de lo imaginativo, las fábulas pueden ser interpretadas de distintas maneras. En todo caso, la generalización de los fallos en las teorías, desde los del mercado hasta los de las empresas, pasando por el sector público, invalida todo intento racionalista y revalida al enfoque institucional.

Detengámonos un instante en dos ejemplos en donde se confrontan el enfoque racionalista y el institucional. Primero, las soluciones de mercados privados a los conflictos de intereses que presentan las externalidades se complementan,<sup>14</sup> pero no se oponen, con las de gobierno porque aún aceptando el principio privado de que “el que contamina paga” siempre hará falta una instancia colectiva que tenga la facultad de tabular el daño por ser una instancia diferente a los agentes privados y, en consecuencia, actuando con otro tipo de racionalidad. Segundo, y refiriéndonos a los bienes públicos, la deficiente producción de los mismos por parte del mercado privado no justifica la expansión desmedida del sector público sino que, por el contrario, se proyecta en el gobierno de nuevo tipo que corresponde a la organización liberal de la economía, en donde el sector público debe garantizar la existencia del satisfactor correspondiente, pero no producirlo él mismo. Entonces, el mercado abierto se muestra incapaz de producir todos los satisfactores que demanda la soberanía del consumidor, y es el sector público quien debe velar para que se corresponda a lo producido por el mercado abierto. Mal posicionada queda entonces la teoría del mercado completo.

La teoría de la empresa privada falla porque estas organizaciones no verifican la racionalidad de competencia pura y perfecta. De manera diferente, tienen que guiarse por una racionalidad limitada, que da lugar a comportamientos estratégicos no siempre atinados. Pero las estrategias pueden ser atinadas para unos y desatinadas para otros, pues existe divergencia de intereses entre los participantes de las empresas, como son los mandantes y los mandatarios. Si el conflicto de agencia encuentra solución institucional cuando se establece un contrato eficiente del mismo tipo, así también habrá solución institucional con respecto a las econo-

<sup>14</sup> Greenwald y Stiglitz (1986: 232).

mías transaccionales, cuando se logre arribar a las formas empresariales que instrumenten correctamente a la innovación competitiva, así, en todo caso, la corrección de las equivocaciones es institucional pero no dimana de ninguna racionalidad perfecta que representara la norma eficiente.

Si bien la empresa clásica fue un hecho prototípico del capitalismo naciente, la nueva economía basada en el internet y los multimedias, revive esta forma de pequeña y mediana empresa, donde la figura del propietario coincide con la del administrador, por lo que su significación adquiere nuevo sentido en los tiempos del presente cuando conviven mercados virtuales y capitalismo postmoderno. La teoría marginalista de la empresa que sustenta el racionalismo, sin embargo, no utiliza la configuración de la empresa clásica a causa de su evolución en los sistemas y regímenes económicos, sino porque le facilita una visión mecánica de la organización que es fácilmente cuantificable, pero que ignora totalmente los conflictos de intereses que animan la cotidianidad de toda organización. Allí la teoría marginalista de la empresa se remite a su forma clásica porque deja de lado a la economía institucional; es decir, a la confrontación de finalidades tanto entre accionistas y ejecutivos, como entre estos últimos y los asalariados.

Dejando de lado a los conflictos de intereses, el racionalismo nos propone considerar a la empresa como caja negra donde se aplica el cálculo marginalista y el equilibrio general. Ello faculta al racionalismo a que, con base en la identificación de la empresa con una caja negra, sea posible operar el cálculo económico prácticamente en cualquier situación empírica sin analizar la entidad objeto del cálculo.

En este sentido, la teoría de la empresa como caja negra es mucho más una solución de facilidad que una teoría económica. Sobre estas bases teóricas francamente endebles, se propone una versión especial de la caja negra porque, en otro aspecto, la misma caja tendría la facultad de operar como máquina de maximizar beneficios. Y de esta forma se cierra el círculo especulativo del racionalismo: aunque sea carente de realismo, el teórico de la empresa como caja negra y máquina de maximizar supone “como si” las empresas actuaran con un comportamiento maximizador deliberado. No es casual entonces que a diferencia de otras escuelas económicas, la empresa marginalista se vincula exclusivamente al lenguaje formal de las matemáticas, pero no a tratamientos institucionales que hacen converger a otras ciencias sociales en la economía.

Esta convergencia es manifiesta cuando nos situamos en un enfoque evolutivo del crecimiento económico, según el cual existen medios ambientes muy competitivos y otros menos, con todas las combinaciones del caso. Este evolucionismo posee tres conceptos fundamentales, primero, las rutinas heredadas pueden

conservarse o modificarse a través del aprendizaje pero que, aún así son la base de la aptitud o idoneidad empresarial que promueve al crecimiento económico. En segundo lugar, sólo los empresarios innovadores o schumpeterianos innovan con respecto a sus productos o procesos de trabajo. Contrariamente a lo que propone el racionalismo, no todos los empresarios son innovadores, puesto que existen muchos empresarios rentistas. Y, tercero, la macroeconomía puede funcionar de acuerdo a la preponderancia de una racionalidad competitiva, productiva o, por el contrario, improductiva, rentista. Según el tipo de racionalidad que impere, existirá una u otra forma de interacción entre el medio ambiente de los negocios y el crecimiento económico, sin que se valide el universalismo de la racionalidad substantiva que postula el racionalismo.

El crecimiento económico no es el resultado de ningún espontaneísmo de mercado, tal como lo pretende el racionalismo, sino que lo hace en función del medio ambiente competitivo que se pudo establecer por medio del ordenamiento institucional. De esta forma, el mercado abierto representa una instancia seleccionadora de empresas, pero no es la única, porque la interacción entre la empresa y el mercado abierto también opera en función de las idoneidades empresariales.

Contra lo que propone el racionalismo, la existencia real e institucional de los costos de las transacciones muestra dos hechos: en primera instancia, que hacer funcionar al mercado cuesta y que este costo es precisamente el de las transacciones. Estos últimos conforman un elemento esencial en la coordinación del mercado. Si bien la microeconomía de la producción constituye una mirada introspectiva de las empresas; por el contrario, los costos de las transacciones vinculan a la empresa con el mercado abierto y van pautando su desenvolvimiento. Los costos de las transacciones regulan al mercado abierto, aun cuando nos ubicamos en la perspectiva de los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía como compendio de diversas formas de asignación de recursos. En este sentido puede aceptarse que todo agente representativo, tal como lo idealiza el racionalismo, es una personificación de instituciones. Allí habría una convergencia entre racionalismo e institucionalismo, pero, sin embargo, el reduccionismo racionalista suspende tal convergencia cuando, fruto del individualismo metodológico, remite la sociedad a un par de agentes representativos que se comportan en función de la misma racionalidad.

En el ámbito de la teoría de los contratos, los mismos implican asimetrías de información y de poder entre los signatarios. Más allá del postulado racionalista, consistente en imaginar una equipotencia de mercado, derivada de una concepción filosófica sometida a toda sospecha, o sea la teoría de las armonías universa-

les, la realidad contractual nos muestra diversas asimetrías de poder en función de los activos que pueden detentar cada uno de los participantes en el intercambio. Activos materiales o intangibles (por ejemplo, la capacidad de informarse y de manipular la información) que permiten acceder a posiciones diferenciales en la relación contractual y, consecuentemente, capturar diversos tipos de beneficios. Estos beneficios se diversifican porque así lo hacen las transacciones de acuerdo a intercambios complejos, fruto de organizaciones y comportamientos reales, pero no como consecuencia de una formalización que antepuso el sistema de ecuaciones al sistema de relaciones.

Es necesario no dejar de lado que las escuelas neoclásicas se proyectan en un enfoque institucionalista de la coordinación de mercado. En este sentido, el progreso de las escuelas neoclásicas hacia el estudio de la realidad es muy nítido. Mientras el racionalismo friedmaniano atribuyó al supuesto mecanismo de los precios y las cantidades una función coordinadora tan mecánica como impersonal, la economía institucionalista actualizada por Coase (1996) propone que la empresa y los empresarios tienen por cometido esencial la organización jerárquica del proceso de trabajo y la administración de sus activos específicos, es decir, que en la óptica institucionalista de estos últimos se mitiga notablemente la versión mecanicista de las organizaciones, al mismo tiempo que se valoriza la idoneidad empresarial. Consecuencia de ello es que este institucionalismo *new look* vea a la empresa y al mercado abierto como dos entidades diversas que se complementan estructuralmente, puesto que la empresa programa todo lo que el mercado abierto no hace.

Contra cualquier vertiente racionalista, podemos rastrear desde los clásicos una economía política de las organizaciones que ha sido relegada por el racionalismo. En la actualidad, y cuando se ha pasado de los intercambios tradicionales a los complejos, las organizaciones del mismo género quedan justificadas siempre que se minimicen los costos de agencia y no se burocratice la gestión del excedente organizacional mediante una utilización equitativa de la información manipulada por accionistas y ejecutivos. Sin embargo, muchas empresas privadas no solamente insumen grandes costos de agencia, sino que también se burocratizan como fruto del conflicto de intereses que entraña la relación de agencia. Frente a esta realidad, la concepción vergonzante del conflicto de intereses, sustentada por el racionalismo neoclásico, hace que se conciba a las entidades económicas como sujetos ingenuos que solamente practican el oportunismo a causa de los defectos de información. Ello no es así, más bien el oportunismo de mandantes y mandatarios es quien sesga la información para instrumentar mecanismos de poder destinados a capturar rentas de información.

La teoría de la agencia destaca la vinculación existente entre la teoría de los derechos de propiedad y las formas de apropiación, en tanto que los costos de agencia deben minimizarse a fin de no burocratizar la gestión del excedente organizacional; aunque en realidad, numerosas empresas privadas no sólo insumen grandes costos de agencia, también se burocratizan como fruto del conflicto de intereses que entraña la relación entre accionistas y ejecutivos. Si bien la lucha por el poder entre mandantes y mandatarios puede motivar la manipulación de la información con el objeto de controlar a la empresa, son los ejecutivos quienes habitualmente están mejor posicionados para practicar esta clase de oportunismo y es el enfoque institucional quien puede analizar estos hechos de manera pertinente y más allá de un discurso formal fuera de tiempo y lugar.

Fruto de la contraposición entre mandantes y mandatarios, surge el control de agencia como contrapartida del oportunismo de los segundos, pero también son oportunistas los primeros que no quieren pagar el precio de la lealtad con respecto a los mandatarios. Es porque existe conflicto de intereses que el cálculo económico entraña tanto al oportunismo como al control del mismo, ya que el oportunismo es consecuencia de la autonomía individual que admite limitaciones no por vocación propia, sino porque existen controles de agencia. Nuevamente, reconocer lo racional no justifica al racionalismo.

Dentro de una perspectiva institucionalista, existe un excedente organizacional cuando dos partes firman un contrato empresarial para alcanzar beneficios que individualmente no lograrían, o sea, más que proporcionales a los aportes respectivos. El excedente organizacional es tal, porque es una adición a los beneficios que podrían haber logrado cada uno independientemente del otro. Estos beneficios mayores resultan de una sinergia no necesariamente ligada al desarrollo de las ganancias de productividad, pero sí a la organización jerárquica del proceso de trabajo. Contra lo que sostiene el racionalismo, es prácticamente imposible calcular este excedente organizacional por medio de la contribución marginal de algún factor productivo en particular; por el contrario, el mismo resulta de la cooperación-conflicto de agencia, la cual es imprescindiblemente colectiva. El excedente organizacional es un beneficio residual y los sujetos de la misma son derechohabientes del mismo carácter. Los empresarios detentan estos derechos pues dirigen un equipo, por lo que, y a diferencia del excedente del consumidor, no existe excedente organizacional en los individuos aislados. Resulta lógico, entonces, que el racionalismo postulante de la autonomía individual perfecta no asimile la idea del excedente organizacional.

La teoría de las organizaciones se acercó al institucionalismo cuando diversas aportaciones representaron una visión de las organizaciones propia del de-

sarrollo organizacional. Ellas destacaron la autonomía relativa de los ejecutivos con respecto a los accionistas, a los grupos de presión y aún con respecto a los poderes públicos. Los ejecutivos que ponían en acto la “mano visible” de Chandler (1978: 56), habían inclinado a su favor la balanza del poder al actuar con un comportamiento racional que maximizaba su función de utilidad de forma homogénea, de manera tal que limaban los conflictos entre ellos mismos y así consolidaban su bloque de poder en las empresas. Realizaban un comportamiento racional, pero no racionalista y se oponían al armonicismo del equilibrio general walrasiano, que supone empresas con producción *spot* y sin conflictos de intereses en su interior.

Solamente el racionalismo nos relata fábulas sobre el mercado como portador de mecanismos automáticos y virtuosos, tanto para los intercambios en general como para la gestión de las organizaciones. Si en otras épocas el poder de los ejecutivos pareció autonomizarse casi sin límites, la época actual nos prueba que la gobernancia de la empresa es una tendencia que se contrapone al predominio de la tecnoestructura; representa el ascenso de los inversionistas institucionales dentro de la estructura de poder en las organizaciones. Parafraseando a Chandler, es la contrarrevolución de los accionistas. Al mismo tiempo, forma parte de la institucionalidad que entraña un capitalismo postmoderno, en donde se relativizan las autonomías, particularmente aquellas que corresponden a los entes individuales de la competencia perfecta que animan el racionalismo.

En este instante resulta muy clara la oposición del institucionalismo con respecto a toda visión mecanicista de la economía que niegue el carácter relacional de la misma, su contenido humano y la convergencia de esfuerzos que es necesaria para generar ingresos, empleo y satisfactores. Toda forma de organización económica es una manera de organizar la producción concebida por los propietarios y los empresarios, conjunta o alternativamente, con la meta de administrar la microeconomía, pero siempre en función de las ocasiones que brindan las instituciones económicas. Al mismo tiempo, el empresario comprende una o más personas que reemplazan el mecanismo de los precios para dirigir la producción, por lo que mal podríamos limitarnos a ver a la empresa como un resultado unívoco de precios y cantidades donde los empresarios aceptarían en forma *spot* las decisiones del fantasmagórico subastador.

Según el racionalismo, las organizaciones operan de acuerdo a una mecánica de precios y cantidades que se configura formalmente, “como si” ello sucediera verdaderamente. En realidad, las organizaciones representan una jerarquía funcional, en tanto que relación de poder con respecto a un intercambio realizado bajo una misma forma de propiedad, y en donde tienen lugar actividades de gestión

basadas en relaciones de autoridad. Hacia el mercado abierto, en cambio, la empresa se vincula con el mercado a través de otras reglas del juego que formulan los agentes económicos a fin de establecer contratos de intercambio. Lo que no subraya el racionalismo es que tanto hacia el interior de las organizaciones como con relación al mercado abierto, la microeconomía funciona porque se basa en la propiedad privada, la cual es una institución fundamental para la economía de los intercambios, posibilitando así la transacción pacífica entre los agentes que allí actúan, y porque motiva la acumulación de beneficios de acuerdo a diversas formas de apropiación.

Por lo tanto, en la base de toda argumentación formal residen hechos institucionales de carácter fundamental que no permiten invertir la secuencia analítica entre lo conceptual y lo formal, tal como hace el racionalismo.

Son los procesos de apropiación quienes dan lugar a la propiedad. Es esta misma relación de dependencia, que se verifica cuando los fallos del mercado, del gobierno o de las empresas dependen esencialmente de las formas de apropiación y sólo en segundo lugar de las formas de propiedad. Los fallos de todas las teorías económicas de la empresa tienen lugar porque hasta ahora ninguna posee un significado exhaustivo con respecto a la realidad; sin embargo, si observamos a todas las abstracciones sustentadas por diversos autores como un proceso de acumulación de conocimientos, obtendremos una visión institucionalista de las organizaciones y de las jerarquías que difícilmente podría analizarse con los recursos del racionalismo.

El racionalismo idealiza mecánicamente a las organizaciones de dos maneras. En la primera, porque la asimilación con una caja negra no se refiere al registro de imágenes, sino a una escapatoria intelectual ante el análisis del objeto en estudio. Y en la segunda, este objeto de estudio inexplicado se asimila a una máquina maximizadora, donde formalmente tiene lugar tanto el cálculo en el margen como la función de producción. Pareciera entonces que la prioridad está dada por la funcionalidad del lenguaje formal, pero no por la naturaleza del objeto de estudio.

El racionalismo es normativo, en tanto que desde el esquema walrasiano del equilibrio general nos propone políticas que deberían aproximarse infinitesimalmente a la teoría de la competencia perfecta y la empresa como caja negra. Si esto fuera en verdad así, habría resultados sorprendentes como el corolario de que el empresario sería un asalariado más. Sin embargo y desde los años treinta, la teoría de la competencia perfecta fue refutada por Chamberlin y Robinson, quienes demostraron primero, la inconsistencia de la homogeneidad del producto con la figura del monopolio discriminante e, igualmente, que la dinámica de los

mercados genera empresas de diferentes dimensiones; por lo que realmente, casi todos los escenarios económicos reales se remiten a ordenamientos institucionales de competencia imperfecta, con sus contenidos de monopolios, heterogeneidad del producto y asimetrías de información.

La propuesta racionalista de la competencia pura y perfecta se eleva a tal grado de abstracción que hace imposible tomar en cuenta estas circunstancias institucionales tan definitorias para la riqueza de las naciones.

## **Conclusiones**

La contraposición entre racionalismo e institucionalismo nos ha permitido constatar tres áreas de diferenciación: a) que el institucionalismo busca afianzar y desarrollar un contenido descriptivo que dote de realismo a las hipótesis básicas prescindiendo de cualquier prejuicio teórico, bien sea para considerar las expectativas de los agentes o cualquier otra manifestación del comportamiento económico, b) que el institucionalismo dará preferencia a las investigaciones empíricas sobre el comportamiento de los agentes, eventualmente conductistas, pero desechará los criterios básicos de la normatividad neoclásica, tal como son el equilibrio general y la competencia pura y perfecta, y c) corresponde al institucionalismo asumir sin hipocresías su dimensión normativa, para articularla con las observaciones y predicciones reales que aproximen a la ciencia económica a su ingeniería institucional.

Reiteramos estas tres conclusiones con otras palabras. Con respecto a afianzar y desarrollar un contenido descriptivo que dote de realismo a las hipótesis básicas evitando cualquier prejuicio teórico, es necesario profundizar en las características específicas y particulares de los diversos ambientes competitivos de la economía. No cabe duda que es muy diferente el capitalismo de Estado chino al corporatismo japonés o el privatismo estadounidense a las economías latinoamericanas administradas por oligarquías compradoras. En todos ellos se verifican hipótesis de comportamiento específicas y particulares, a las cuales solo muy arbitrariamente podríamos universalizar. Claro está que podemos prever un suceso probabilísticamente, pero ello no explica en absoluto las diversas racionalidades que produjeron esos sucesos en medios ambientes nacionales también diferentes.

Con respecto a dar preferencia a las investigaciones empíricas del comportamiento de los agentes, eventualmente conductistas, pero desechando los criterios genéricos de racionalidad, particularmente el de la racionalidad substantiva que determina la eficiencia paretiana sin justicia social, habría que incorporar la argumentación de la racionalidad limitada, en donde los agentes económicos imi-

tan, se dejan influenciar, están mal informados o se guían por señales opacas. Sobre todo, habría que situar en el tiempo y en el espacio una justicia que es básicamente institucional, pero no abstracta ni menos impersonal, con el fin de vislumbrar la naturaleza real de los agregados humanos y su posibilidad de coordinación en pos de compatibilizar el crecimiento con la repartición.

En cuanto a asumir la dimensión normativa de la economía y articularla con las observaciones y predicciones positivas, nos relaciona con el tema de la gobernancia tanto pública como privada. Si bien lo anterior implica vincular a la economía con otras ciencias sociales, por otra parte también lleva a desechar el esfuerzo de deducción demasiado rigurosa a partir de principios indiscutibles (prejuicios), que se destina a poner en evidencia la solución única que provee el razonamiento lógico (metodología del *as if*). Discutir la gobernancia conlleva a elucidar tanto los fundamentos multidisciplinarios de estos principios, como especificar las consecuencias de la utilización de tal o cual criterio, bien sea en el ámbito de la política económica (macroeconomía) o de la gestión (microeconomía).

El enfoque institucional se enriquece en los últimos años con el aporte de muy diversos autores, quienes se rotulan explícitamente como miembros de tal escuela, pero también con las colaboraciones de muchos otros que no lo hacen así. Creemos que este hecho explica la superación del racionalismo económico, al mismo tiempo que la necesidad de transformar los ambientes institucionales donde se aplica la metodología en cuestión. Si esta emergencia institucionalista se consolida en detrimento del formalismo neoclásico, habremos descartado automáticamente la búsqueda de una solución única y nos situaremos en el ejercicio de la democracia, en la que los especialistas presentan más de una solución ante un proceso de decisiones necesariamente plural y conflictivo. Sólo el racionalismo puede pretender que existe una economía exclusiva amurallada por el formalismo. Alejado de la tribuna tanto como de la profecía, el institucionalismo tiene por tarea esencial aclarar y simplificar de manera rigurosa las distintas opciones reales que tienen ante ellos los agentes económicos, políticos o sociales.

## Referencias bibliográficas

- Arrow, Kenneth J. y Frank Hahn (1971). *General competitive analysis*, EUA: Oliver and Boyd.
- Becker, Gary. S (1981). *Treatise on the family*, EUA: Harvard University Press.
- Bénassy, Jean-Pierre. (1984). *Macroéconomie et théorie du déséquilibre*, París: Dunod.

- Buchanan, James M. (1981). *The limits of liberty. Between anarchy and leviathan*, EUA: University of Chicago Press.
- Coase, Ronald H. (1996). “La naturaleza de la empresa” en Oliver E. Williamson y Sidney G. Winter (comp), *La naturaleza de la empresa*, México: FCE.
- Chandler, Alfred D. (1978). *The visible hand. The managerial revolution in american business*, EUA: Harvard University Press.
- Debreu, Gérard (1965). *Théorie de la valeur*, París: Dunod.
- Friedman, Milton (1953). *Essays in positive economics*, EUA: University of Chicago Press.
- Fukuyama, Francis (1996). *Confianza. Las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Buenos Aires: Atlántida.
- Greenwald, B. y Joseph Stiglitz (1986) “Externalities in economics with imperfect information and incomplete markets” en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 101, núm. 2, mayo.
- Keynes, John M. (1993). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, España: Planeta Agostini.
- Rawls, John. A (1971). *Theory of justice*, EUA: Harvard University Press.