

Presentación

Juan Froilán Martínez Pérez*

Lucino Gutiérrez Herrera

Con el presente número, culmina un compromiso contraído hace tres años por el actual editor. Al asumir la edición de *Análisis Económico* fue nuestro interés regularizar el desempeño del trabajo editorial y ganar credibilidad entre las revistas universitarias. En ese sentido, se han publicado de manera ininterrumpida, a lo largo de tres años y medio, nueve números, lo que implicó un doble esfuerzo: un trabajo editorial continuo, y un incremento en la participación de investigadores internos y externos; en ambos casos se procuró incrementar tanto la calidad editorial como la académica.

Análisis Económico nunca ha sido un proyecto cerrado; incluyó lo mismo trabajos de profesores pertenecientes al SNI, como de nuevos autores que recién incursionaban en las labores de investigación. El único criterio de inclusión fue la calidad. Sus páginas se encontraron abiertas a todas las expresiones y enfoques. Fueron acogidas colaboraciones de profesores de las unidades Iztapalapa y Xochimilco; de las facultades de Economía de la UNAM, de la UAEM, El Colegio de México, el ITESM y el CIDE.

Se tendieron puentes para consolidar redes académicas con universidades extranjeras. Así aparecieron en nuestra revista artículos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de la Coruña, del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Madrid, del *International Institute for Applied System Analysis* de Austria y del personal económico de la empresa CENTERSOF de Cuba. Asimismo, se abrieron espacios a profesionistas que realizan su actividad en el ámbito federal que participaron con análisis coyunturales sobre la situación económica nacional en diferentes áreas.

En síntesis, *Análisis Económico* ha mantenido su continuidad y ha ganado presencia en nuestra comunidad. Agradecemos la creciente participación de los economistas reflejada, en parte, en el acervo de materiales para su próxima publicación.

* Director y Editor de la revista, respectivamente.

Con el fin de consolidar nuevas tareas, la dirección de esta publicación asume un doble compromiso, uno referente a la modificación de su ciclo de aparición, ya que a partir de este número su entrega se realizará de forma cuatrimestral, periodo que se ajusta más a la dinámica de nuestra universidad, y otro que establece la posibilidad de publicar números temáticos como éste, con el fin de coadyuvar a la consolidación de redes de investigadores, grupos o áreas de investigación de nuestra universidad.

Hoy nuestra revista inicia una nueva etapa al renovar parte de su cuerpo editorial, deseamos total éxito a quien será su nuevo editor, el Dr. Alfredo Sánchez Daza. Antes de cerrar esta página de presentación quisiéramos agradecer a todos y cada uno de aquellos que hicieron posible la buena marcha del proyecto y a quienes invirtieron su tiempo y conocimiento en la lectura y dilucidación de problemas que la edición demandaba. De forma particular externamos nuestro reconocimiento a las autoridades de nuestra institución por los apoyos recibidos, al Mtro. Cristian Leriche que diera un nuevo impulso a esta publicación, a los miembros del comité editorial, especialmente al profesor Eloy González, al secretario técnico, profesor Santiago Ávila Sandoval y el apoyo, en las tareas de edición, de Alejandro Martínez Saldívar.

Una manera de terminar nuestro paso por este proyecto es la aparición, en breve, de un CD que incluirá los artículos aparecidos durante la actual dirección editorial. Se podrá, así, disponer y hacer uso de los materiales publicados durante el periodo de 1999 a 2003; con este esfuerzo esperamos que el trabajo de investigación pueda trascender y llegar a nuevos resultados.

Antes de finalizar esta presentación deseamos manifestar nuestro pesar, por la desaparición de los maestros Carlos Rocés y José Ayala. En estas páginas se realiza una semblanza a la obra de éste último en el campo de la economía institucional, tema del presente número.

Desde el seis de enero de 2003, el Dr. Carlos Rocés Dorronsoro, no acompaña más a la comunidad intelectual de El Colegio de México, ni a la vieja guardia española del exilio de la cual él y su familia eran parte constitutiva. En El Colegio de México, en donde prestó sus servicios por al menos 30 años, fue un profesor admirado y querido. Su generosidad y sabiduría se extendió a otros espacios como el CIDE, la UNAM y la UAM, en donde dejó huella.

Su obra fueron sus alumnos, ese es el legado que deja a las instituciones; con su conocimiento indujo siempre un afecto especial por la teoría económica como la base del quehacer del economista y por la cultura como elemento fundamental contra el dogmatismo. En nombre de los profesores de este departamento que le conocieron como maestro y amigo rendimos un sentido homenaje a Carlos Rocés. Descanse en paz.

Introducción

*Juan Froilan Martínez Pérez**

*Bruno Gandlgruber***

Algunas de las tendencias más novedosas e influyentes en la investigación económica actual, representadas por Joseph Stiglitz, George Akerlof y otros, señalan que uno de los principales retos de la ciencia económica contemporánea es, en primera instancia, el desarrollo de teorías de comportamiento que tomen en cuenta las capacidades y limitaciones cognitivas de individuos y organizaciones y, en segunda, la interdependencia estructural de estos actores en su entorno. Se emprendió una búsqueda por un análisis mesoeconómico situado entre los individualismos y colectivismos metodológicos simplificadores. Así, las nuevas teorías económicas deben reconocer y respetar las especificidades históricas y sociales que caracterizan los sistemas y procesos económicos y que se han descuidado en el universalismo tradicional.

La necesidad de enriquecer el análisis se percibe también en la enseñanza de la economía. En algunas de las universidades más importantes del mundo, los estudiantes de esta disciplina han mostrado su inconformidad con el estado de la enseñanza, con el dogmatismo y con la falta de realismo en la materia. En junio del 2000, en Francia, dio inicio un movimiento con la crítica del autismo del modelo neoclásico, éste proceso pasó posteriormente a Cambridge, Inglaterra, y a otras universidades a nivel internacional, en marzo de este año llegó a Harvard, en donde más de 700 estudiantes han firmado una petición dirigida al Departamento de Eco-

* Jefe del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco.

** Coordinador de Estudios y Proyectos de la Coordinación General de la Planeación de la Rectoría General de la UAM.

nomía solicitando la aprobación de un nuevo curso introductorio propuesto por el profesor Stephen Marglin con la intención de cubrir “un panorama más amplio de enfoques”, “examinar los supuestos de la economía”, y “provocar a los estudiantes a pensar críticamente”. Los estudiantes cuestionan el sesgo ideológico de los contenidos actuales de los cursos de introducción y la apatía que crean, y enfatizan la importancia de una formación sin sesgos que permita comprender los problemas económicos en toda la amplitud de la esfera social.

El creciente interés en una renovación de las agendas de investigación y docencia económicas revelan una necesidad: la de balancear dichas agendas entre las teorías de mercados, basados en precios de los modelos neoclásicos epistemológicamente sustentados en el equilibrio general, la competencia perfecta y otras teorías que permiten un análisis amplio y real del comportamiento de individuos y organizaciones, tomando en cuenta las especificidades del contexto político, cultural y social dentro del cual se desenvuelven y del que depende la comprensión de los sistemas económicos y también el éxito de cualquier política económica. Esto es cierto para cualquier economía o proceso económico, pero tiene una relevancia especial para países como México que difieren, en muchos sentidos, del cuadro institucional dentro del cual surgió la teoría económica tradicional y que se encuentran en plenos procesos de transformación económica escapando del poder explicativo de sistemas de mercados competitivos.

No se trata ahora de sustituir un conjunto de principios o supuestos de estudio por otro, sino de enfrentar la pluralidad en la realidad de las economías con una diversidad correspondiente en el ámbito teórico. Una perspectiva teórica que está aportando elementos nuevos a los retos planteados es sin duda la economía institucional en sus diferentes vertientes. Es de una importancia especial que la economía institucional posea propuestas metodológicas que posibilitan una revisión del modelo explicativo de la economía, vinculándola con otras ciencias sociales, dado que la economía neoclásica como paradigma central y casi exclusivo durante las últimas décadas parece encontrarse en una especie de callejón sin salida.

Con el motivo de contribuir a la discusión actual en temas relacionados con la economía institucional en México y en otros países, el Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco y la Dirección Editorial de la revista *Análisis Económico* prepararon este número especial.

Presentamos una selección de textos de autores nacionales e internacionales que cubren tres temáticas: la historia de las ideas de la economía institucional y su relación con otros campos de la ciencia económica, el papel del conocimiento en el crecimiento económico desde un punto de vista institucional y evolutivo, y el análisis (organizacional) de instituciones específicas y reglas como los sindicatos y

los estándares. El número cierra con una sección dedicada a la obra de economistas que han mostrado su afinidad con la economía institucional.

Con esta selección de textos se pretende arrojar luz a algunos aspectos de la discusión de la economía institucional mostrando de manera ejemplar las raíces de su análisis y algunas tendencias actuales. No se trata, ni es posible en este formato, dar un panorama general o completo de la economía institucional y de su renovada importancia en el ámbito de la teoría económica. Para el lector interesado agregamos una propuesta de bibliografía general, que incluye obras fundamentales de la economía institucional y que permiten una revisión más amplia del desarrollo de esta corriente interdisciplinaria.

En la primera parte de la revista se presentan cuatro textos que abordan la historia de los fundamentos teóricos generales, metodológicos e históricos para el análisis institucional actual y su comparación con otras corrientes de la teoría económica, sobre todo la economía neoclásica.

Malcolm Rutherford presenta los principales enfoques de economía institucional, iniciando con la “vieja” economía institucional, desde el surgimiento de las ideas y teorías de sus principales representantes: Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons y Clarence E. Ayres, los cuales hicieron posible que esta corriente se convirtiera en la escuela de economía más importante en los EUA, durante el periodo de entreguerras, hasta la explicación de su declive en los años cuarenta. Posteriormente analiza las condiciones de la reciente reanimación de la economía institucional, sobre todo en la nueva economía institucional, básicamente con la obra de Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass C. North. El autor compara los nuevos institucionalismo con la “vieja” economía institucional, y encuentra continuidades y herencias, pero también diferencias e innovaciones.

El texto “Racionalismo e Institucionalismo” de Fernando Jeannot, también da una introducción comparativa sobre diferentes aspectos fundamentales de la economía institucional como teoría económica. Sin embargo, el énfasis del texto se encuentra centrado en la comparación entre el modelo neoclásico de análisis basado en la racionalidad instrumental y el modelo institucional de análisis fundamentado en el realismo, en la racionalidad y el comportamiento de los agentes. En tres apartados que abarcan las diferencias metodológicas entre la economía neoclásica y la economía institucional, las implicaciones normativas de una orientación más empírica de la economía institucional y el tema de gobierno y gobernabilidad en los estudios organizacionales, y en la construcción de políticas justas remarcan las potencialidades particulares de la economía institucional frente a la economía neoclásica.

Las instituciones importan, ¿pero cómo? Esta es la pregunta que origina las reflexiones de Bruno Gandlgruber sobre la forma de concebir y definir las ins-

tituciones dentro la teoría económica. Una concepción muy estrecha en la economía neoclásica ha llevado al surgimiento de nuevas economías institucionales –la “nueva” economía institucional, la economía evolutiva y un nuevo institucionalismo orientado en la “vieja” economía institucional– que a su vez le otorgan diversos significados a las instituciones como elementos centrales del análisis económico.

El trabajo de Lucino Gutiérrez y Francisco J. Rodríguez revisa la discusión de la importancia del marco institucional de una economía para su desarrollo y crecimiento. Después de explicar el lugar central del tema en la agenda de investigación, pero también en la agenda política, se presentan varias teorías de crecimiento, específicamente las que surgen de la economía institucional, basados en estudios empíricos amplios, en una visión diferenciada del papel del Estado en la economía, y en una sensibilidad para la formación de trayectorias. El artículo concluye con una retrospectiva al estructuralismo cepalino, y sus diversos puntos de contacto con una teoría del crecimiento y el desarrollo económicos basada en las instituciones.

La segunda parte de este número constituye una aproximación institucional al tema del crecimiento económico centrada en los conocimientos. La perspectiva que se presenta no es la tradicional de la acumulación de conocimiento, sino que se introducen nuevas formas de concebir institucionalmente y evolutivamente el papel del conocimiento en las trayectorias de desarrollo y crecimiento.

De acuerdo con Richard R. Nelson, la eliminación de los aspectos evolutivos e institucionales ha creado limitaciones importantes en la teoría neoclásica en general y en la teoría del crecimiento en particular. El progreso tecnológico está fuertemente influido por las estructuras institucionales, tanto por el lado de las gestiones tecnológicas que comúnmente se desenvuelven en circunstancias de altos niveles de incertidumbre como en los patrones de aceptación de nuevas tecnologías. Nelson sostiene que solamente un esfuerzo teórico coordinado entre teorías institucionales y evolutivas puede arrojar soluciones a esta temática y además propone un camino para lograr tal propósito.

El crecimiento económico es un proceso de transformación y cambio institucional basado en el progreso técnico y tecnológico. El artículo de Stan Metcalfe esclarece la compleja relación entre el crecimiento de la economía y el crecimiento del conocimiento en el “capitalismo incesante”, reconociendo que “capitalismo en equilibrio” es una contradicción. El autor construye una visión institucional y evolutiva del crecimiento económico cercana a la schumpeteriana, fundada en la generación de conocimiento, la coordinación de procesos de producción y distribución en mercados y la microdiversidad de tasas y dinámicas de cambio.

Brian Loasby y Jason Potts recibieron conjuntamente el premio Schumpeter por su trabajo sobre aspectos evolutivos de la economía. Los dos artículos aquí publicados aparecieron originalmente el año pasado en el *Journal of Evolutionary Economics* como parte de los reconocimientos por tan importante distinción.

Para Loasby la organización de los procesos de generación y aplicación de conocimiento es un factor clave en la coordinación de las actividades económicas. Su propuesta basada en las conexiones reales entre diversos elementos cognitivos, institucionales y organizativos contrasta con el espacio perfectamente definido, fechado y conectado del equilibrio general. Por el alto nivel de incertidumbre (de tipo *Knight*) en todo comportamiento económico, especialmente en contextos de cambio tecnológico, la formación de pautas de imitación es la base para la variedad, la creatividad y la selección de procesos productivos. Loasby reconoce la importancia de desarrollar un nuevo marco teórico que puede ser una alternativa real y sustantiva para la economía y contribuye a este desarrollo con un análisis novedoso de problemas que han ocupado la economía desde su fundación.

El papel del conocimiento es fundamental en la creación de riqueza, pero no se puede explicar en un sistema cerrado de mercados –como lo representa el equilibrio general– cuya función es procesar información para asignar los resultados de una organización dada del conocimiento. Jason Potts plantea modelos que tratan de solucionar este problema de forma evolutiva, introduciendo instituciones como reglas en un análisis de mercado basado en grafos y campos que aplican las diversas conexiones incompletas entre los agentes que finalmente crean conocimiento nuevo, lo ponen a prueba en el mercado y lo reproducen.

La tercera sección se compone de tres artículos, que analizan las instituciones o arreglos institucionales específicos, como lo son los estándares, los sindicatos o el Estado de bienestar.

La creación de estándares refleja las características generales de interdependencia entre actor y estructura en la formación de instituciones. Arturo Lara analiza los estándares y su papel en las empresas, en las relaciones entre empresas y en agrupamientos de éstas. En un plano cognitivo la estandarización es para la empresa un camino de observación y formalización de procesos. En la búsqueda de ventajas tecnológicas y la administración de desequilibrios tecnológicos, los estándares contribuyen con patrones diferenciados a efectos de inclusión (*lockin*) y exclusión (*lockout*) en las trayectorias productivas y de mercado. Se hace énfasis en el carácter evolutivo de los procesos de formación de estándares, dada la importancia de la variabilidad, diversidad y selección.

En el trabajo de Carlos Zárate y Fernando Noriega los sindicatos son arreglos institucionales que proveen a la empresa y a la economía en general con esquemas de gobierno estables y con acuerdos de largo plazo que fomentan la formación de capital garantizando la participación continua y justa de los trabajadores en los activos generados, más allá del óptimo paretiano. Para comprender el comportamiento de los sindicatos como actores institucionales es necesario comprender sus tradiciones, reglas y rutinas internas, y su transformación en el tiempo histórico de acuerdo a contextos diversos. Actualmente, también como consecuencia de cambios sociales y políticos importantes, los sindicatos son partes orgánicas de las actividades productivas que facilitan en muchos casos el desarrollo y la capacidad institucional de una economía. Los autores comprueban esta tesis introduciendo los sindicatos desde una perspectiva institucional como actores colectivos en un modelo macroeconómico con rigidez absoluta en la formación de los salarios. En contraste con el enfoque tradicional neoclásico de formación de precios y con enfoques poskeynesianos y de salario de eficiencia, el modelo TIMT (Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo) subraya el papel positivo de los sindicatos prosistémicos capaces de negociar, en coordinación con la dirección de la empresa, niveles de salario acordes con su trayectoria productiva, tecnológica y financiera particular que, a su vez, permite un crecimiento sostenido de la economía como conjunto.

Como señala el artículo de Gloria de la Luz Juárez y Alfredo Sánchez Daza, en el ámbito de la economía pública, donde se entrelazan problemas de carácter económico con otros de carácter político, social y cultural, la economía institucional puede hacer contribuciones importantes. En particular, los autores revisan la evolución del Estado de bienestar históricamente marcado por los modelos anglosajón, alemán y sueco, y teóricamente enfocado desde las perspectivas del lado de la demanda y del lado de la oferta. La pregunta por el papel del Estado en la economía requiere una respuesta muy diferenciada en este contexto. Se deja ver también que existe una necesidad de contar con una base conceptual amplia para la definición de normas de asignación y distribución de recursos.

La última sección de la revista consiste en revisiones biográficas de la obra de diferentes economistas importantes desde una perspectiva institucional.

Agustín Cue Mancera discute la influencia de los libros de texto y de otras publicaciones de Paul Samuelson sobre la docencia y la investigación económicas. La economía institucional pone énfasis en la historia de las ideas por la formación de pautas de pensamiento y su persistencia.

La obra de Rudiger Dornbusch, muestra, de acuerdo con el análisis de Mauro Cuervo y Oscar Caloca que la importancia del análisis de arreglos institu-

cionales no se reduce estrictamente a propuestas orientadas en una participación central del estado, sino también abarca soluciones que implican una liberalización de mercados.

El último texto es un homenaje a la obra y la vida José Ayala Espino. Cabe mencionar que todo el equipo de edición de la revista se suma a la pena que expresa Federico Novelo en su homenaje a José Ayala, uno de los pocos economistas en México que ha indagado ampliamente en los temas de la economía institucional hasta su lamentable fallecimiento en fechas recientes.

Con la intención de propiciar una visión más general sobre el tema, al final de esta introducción se presenta una bibliografía la cual puede ser utilizada a manera de guía. Sugerimos también la consulta de la página electrónica: (cueyatl.uam.mx/ameie) de la recién creada Asociación Mexicana de Economía Institucional y Evolutiva (AMEIE), la cual promueve la discusión a través de eventos y publicaciones relacionados con el tema.

Resta solamente mencionar que los artículos de Rutherford, Nelson, Metcalfe, Loasby y Potts son traducciones de artículos publicados en el *Journal of Economic Perspectives* y el *Journal of Evolutionary Economics*. Agradecemos el apoyo de Horst Hanusch, Secretario General de la Sociedad Internacional de Schumpeter que edita el *Journal of Evolutionary Economics* y el trabajo de traducción realizado por Mauricio Grobet. Agregando que la revisión técnica de éstas fue realizada por Bruno Gandlgruber.

Bibliografía

- Ayala Espino, José (1999). *Instituciones y economía*, FCE: México.
- Coase, Ronald H. (1937). "The nature of the firm", *Economica* 4, pp. 386-405.
- Hodgson, Geoffrey M. (ed.) (1994). *The economics of institutions*, Edward Elgar, Aldershot.
- (1988). *Economics and institutions -a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge: Polity Press.
- . (1998) "The approach of institutional economics" en: *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, marzo, pp. 166-192.
- y Warren Samuels y Marc R. Tool (1994). *The elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Edward Elgar, Aldershot.
- Loasby, Brian J. (1999). *Knowledge, institutions and evolution in economics*, London: Routledge.
- Nelson, Richard R. y Sidney Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press.

- North, Douglas C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE.
- Richardson, George (1972). "The organization of industry" en *Economic Journal*, pp. 883-96.
- Rutherford, Malcolm (1994). *Institutions in economics – the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schotter, A. (1981). *The economic theory of social institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Veblen, Thorstein B. (1899). *The theory of the leisure class: an economic study of institutions*, New York: Macmillan.
- Williamson, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: FCE.
- . (2000) "The new institutional economics: taking stock, looking ahead" en *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII september, pp. 595-613.

La economía institucional: antes y ahora*

Malcolm Rutherford**

Introducción

En años recientes el término “economía institucional” ha sido aplicado a una variedad cada vez mayor de propuestas económicas o escuelas de pensamiento. La mayor parte de los estudiosos reconocen los términos “economía institucional” o “economía institucional estadounidense” o “vieja economía institucional” (actualmente, en ocasiones, “economía institucional original”) cuando se aplican a la tradición de la economía asociada a Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell y Clarence Ayres. Hasta hace muy poco tiempo, éste era el único significado conferido a “economía institucional”. Pero en años recientes el término “nueva economía institucional” ha llegado a establecerse ampliamente en referencia a la tradición que proviene principalmente de la propuesta de costo de transacción de Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass North. Para complicar más las cosas, la calificación “nueva economía institucional” se extiende frecuentemente a los planteamientos de la teoría de juegos, a la evolución de las convenciones sociales y, en ocasiones, a los planteamientos austriacos respecto a las instituciones y el cambio institucional, establecidos desde Carl Menger y Friedrich von Hayek. Además, algunos se ocupan de la reforma a la “vieja” economía institucional, haciendo uso de

* Publicado originalmente en: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, No. 3, 2001.

** Profesor de Economía en la Universidad de Victoria, Canadá (rutherford@uvic.ca).

material que también es posible encontrar en la “nueva”; e históricamente, el término se está interpretando de maneras novedosas, de modo que se multiplican los predecesores del institucionalismo.

En este ensayo me centraré en la interpretación de la economía institucional en su sentido original y desde el momento en que apareció como un movimiento reconocido en la economía estadounidense. Walton Hamilton (1919) fue el primero en llamar la atención de los economistas hacia el término “economía institucional”, en una conferencia dictada para la Asociación de Economía Estadounidense (*American Economic Association*). El institucionalismo se convirtió en un elemento significativo de la economía estadounidense en el periodo de entreguerras, sólo para declinar rápidamente en posición y prestigio después de la Segunda Guerra Mundial. Examinaré brevemente las fuentes de este movimiento, qué le dio su impulso y atractivo iniciales, qué contribuciones hizo y qué ocurrió con él. Esto permitirá una mejor comprensión de lo que significó para aquellos que participaron (y aún participan) en el movimiento institucionalista en la economía estadounidense, y permitirá señalar algunas de las líneas de conexión y los puntos de diferencia con otros “institucionalismos”.

1. La formación y el atractivo del institucionalismo estadounidense

La opinión convencional es que los “fundadores” del institucionalismo fueron Thorstein Veblen, Wesley Mitchell y John R. Commons. Quizá sea más exacto decir que Thorstein Veblen facilitó gran parte de la inspiración intelectual del institucionalismo, aunque otras influencias fueron también importantes. Wesley Mitchell participó intensamente en la primera elaboración del institucionalismo como un movimiento definido, junto con Walton Hamilton, Walter Stewart y John M. Clark. John R. Commons entró a la escena institucionalista un poco más tarde, después de 1924 (Rutherford, 2000b).

Para apreciar la naturaleza del primer institucionalismo es importante entender la influencia de Veblen y cómo se combina con otros elementos en la elaboración de una agenda atractiva. El sistema global de Veblen subrayaba la naturaleza acumulativa y dependiente de la trayectoria del cambio institucional, el papel de la nueva tecnología en el origen del cambio institucional (modificando los modos de vida y pensamiento fundamentales y habituales), y el carácter predominantemente pecuniario del conjunto de las instituciones estadounidenses (es decir, que expresa los valores “mercantiles” del éxito pecuniario y la ganancia individual al producir dinero, hasta la exclusión virtual de todos los demás valores). Para Veblen, como para otros institucionalistas, las instituciones eran más que solamen-

te restricciones a la actividad individual, sino que encarnaban formas de pensamiento y comportamiento generalmente aceptadas. Así, las instituciones funcionaban para modelar las preferencias y los valores de los individuos sujetos a su gobierno. Dentro de este sistema, Veblen desarrolló sus análisis del “consumo conspicuo” y las normas de consumo; el efecto de las finanzas corporativas en la propiedad y el control de las empresas; las estrategias mercantiles y financieras para la generación de utilidades, mercadotecnia y publicidad; el surgimiento de una clase administrativa especializada; fluctuaciones mercantiles; y muchos otros temas (Veblen, 1899, 1904).

Sin embargo, Veblen no pensaba que las instituciones funcionaran necesariamente para promover el beneficio social —de hecho, pensaba lo contrario. Las instituciones existentes, debidas tanto a la inercia inherente a cualquier plan establecido como a las acciones defensivas de los intereses invertidos, tendían a perder el ritmo con los nuevos medios tecnológicos y con los problemas económicos y sociales que generaban. Así, para Veblen las instituciones legales y sociales de Estados Unidos eran anticuadas e inadecuadas para la tarea de control social de la industria moderna de gran escala. En la interpretación de Walton Hamilton esto se convirtió en “una línea faltante —no me gusta la palabra retraso— entre las artes industriales con las cuales contamos y la organización social anticuada con la cual intentamos aprovecharlas” (Walton Hamilton a Clarence Ayres, 15 de mayo, sin año). Wesley Mitchell (1923) expresó un pensamiento similar como un conflicto entre “producir bienes y ganar dinero”, o entre el interés común en niveles altos y estables de producción y el interés individual en ganar dinero.

Veblen señaló lo que percibía como una falla sistémica de las instituciones “mercantiles” para encauzar la actividad económica privada de manera compatible con el interés público. Para Veblen, la noción de la “mano invisible” del mercado quizá sea aplicable a condiciones de manufactura de pequeña escala, pero no a condiciones de producción de gran escala, finanzas corporativas y mercadotecnia. Veblen fue particularmente duro en su ataque a las tácticas de manipulación, restrictivas y no productivas, usadas en las negociaciones para generar ingresos (incluyendo concentraciones, control vía compañías propietarias y juntas directivas vinculadas, manipulación financiera, negociaciones entre poseedores de información financiera de primera mano, prácticas desaseadas de varias clases y mercadotecnia inescrupulosa), así como a la “pérdida” generada por la restricción monopólica, los ciclos económicos, el desempleo y la publicidad competitiva. Veblen ofreció poca esperanza de cambio, excepto un rechazo completo a los principios mercantiles, pero otros institucionalistas hicieron esta crítica en tonos un poco más mesurados, y con un grado mucho mayor de optimismo respecto a la posibilidad de

una reforma social mediante la investigación científica y el discurso democrático. Los discernimientos críticos de Veblen se combinaban frecuentemente con una posición mucho más reformista, en la que el problema se convertía en complementar el mercado con otras formas de “control social”, o “cómo hacer que la producción para la ganancia arroje un suministro más grande de bienes útiles bajo condiciones más conducentes de bienestar (Mitchell, 1923: 148).

La influencia de Veblen fue significativa también en otras áreas, pero de nuevo, no sin modificación. Veblen (1898) hizo una crítica penetrante a la psicología hedonista y racionalista implícita en la teoría de la utilidad marginal y apuntó a una psicología alternativa basada en el instinto y el hábito. El trabajo de Veblen sobre este asunto fue a su vez influido por la psicología de William James, pero lo importante no fue la formulación específica de Veblen sino el ímpetu que dio a la idea de que la economía podría reconstruirse sobre la base de una “psicología moderna”. Particularmente importante en esto fue *An Introduction to Social Psychology* (1908) de William McDougall, y el primer estudio de John B. Watson en relación a una propuesta “behaviorista”. Wesley Mitchell (1910) fue incitado a escribir un extenso artículo en dos partes sobre “The Rationality of Economic Activity”. Esta propuesta generó en su momento enorme conmoción. F. C. Mills, quien estudió con Mitchell en Berkeley y Columbia, escribió sobre su experiencia, entre 1915 y 1917, de la siguiente manera:

Cuando estudiaba en California y más tarde en Columbia, había una sensación de que estudios recientes de psicología habían dado a la luz nuevas expectativas estimulantes para la economía. En un seminario en California, y en menor grado en Columbia, el trabajo de McDougall sobre psicología social, de John B. Watson sobre behaviorismo, de Patrick sobre psicología de la relajación, de Trotter sobre los instintos de la multitud en tiempos de paz y de guerra, de Crile y otros que trabajaban en campos psico-fisiológicos, de James Harvey Robinson sobre la formación de la mente y, por supuesto, de Freud (éste, en retrospectiva, sólo de manera incidental) nos golpeó con un impacto tremendo. Aquella corriente de pensamiento, de cierta manera complemento de la que manaba de Peirce, James y Dewey [...] Veblen de nuevo, particularmente respecto a cuestiones como por qué la economía no era una ciencia evolucionista, parecían cercenar otros soportes fundamentales. Todo esto generaba un clima completamente opuesto a los principios racionalistas del pensamiento económico clásico. (F. C. Mills a Milton Friedman, junio 25 de 1951).

Esta conmoción en la búsqueda de los fundamentos psicológicos de la economía continuó a lo largo de la década de 1920. Max Lerner, quien fue estudiante en la *Brookings Graduate School*, donde Walton Hamilton enseñó entre 1923

y 1928, ha recordado “aquel vívido intervalo en el pensamiento económico estadounidense, cuando pensábamos que la propuesta psicológica podía transformar la economía y toda clase de horizontes abiertos” (Max Lerner a Carter Goodrich, junio 23, 1933). De manera parecida, Walter Morton ha recordado a muchos otros estudiantes de Brookings que “hablaban sobre las nuevas fronteras de la economía, queriendo decir la perspectiva psicológica a los problemas económicos” (Walter Morton a Robert Coleberd, marzo 4, 1973).

No es posible descubrir otras ramas de lo que se convirtió en el institucionalismo partiendo de la influencia de Veblen. Muchos institucionalistas, incluyendo Hamilton, J. M. Clark, John R. Commons y Robert L. Hale tuvieron intereses significativos en cuestiones de leyes y economía. En efecto, la clasificación de Commons como institucionalista surgió de su libro de 1924, *The Legal Foundations of Capitalism*. Commons construyó su propuesta sobre sus nociones de capacidad de penetración de los conflictos de distribución, del poder legislativo y los tribunales cuando intentan resolver conflictos (al menos entre esos grupos de interés con representación), y de la evolución de la ley como resultado de procesos prolongados de resolución de conflictos. En el nivel micro desarrolló su concepto de “transacción” como unidad básica de análisis. A su vez, los términos de las transacciones estaban determinados por la estructura de las “reglas laborales”, incluyendo los derechos legales, las obligaciones, las libertades y la amplitud del riesgo, así como el poder económico (de negociación). De manera más general, el interés institucionalista en las leyes y la economía abarcó temas como la evolución de los derechos de propiedad, el contexto legal de las transacciones, la propiedad intangible y el crédito mercantil, la evaluación de los servicios públicos, la regulación de tarifas, muchos temas sobre leyes laborales, la negociación colectiva, las regulaciones sanitarias y de seguridad, y la protección al consumidor. Es preciso notar que tanto Hamilton como Hale se trasladaron a escuelas de leyes y que tenían estrechas conexiones con estudiantes de leyes de la escuela realista y con varios jueces de la Suprema Corte.

Excepto por el material sobre propiedad intangible, una pequeña parte de este énfasis en leyes y economía provino directamente de Veblen. Las fuentes principales fueron el trabajo legal-económico de Richard Ely (quien fue profesor de Commons) y de H. C. Adams (quien fue profesor de Hamilton). Ellos, a su vez, habían sido muy influidos por la escuela histórica alemana. La influencia histórica alemana fue sumamente fuerte en la economía estadounidense en las décadas de 1880 y 1890,¹ y esta influencia alimentó al institucionalismo.

¹ En este periodo muchos estadounidenses terminaron en Alemania una parte o la totalidad de sus estudios para graduarse, cuando sólo se disponía de unos cuantos programas para que los estadounidenses obtuvieran el

Finalmente, y de tremenda importancia para el atractivo del institucionalismo, fue la afirmación de que éste representaba el ideal de la ciencia empírica.² La influencia más importante fue la combinación que realizó Wesley Mitchell de las ideas veblenianas respecto a la significación de las instituciones de la “economía monetaria” –una economía caracterizada por el recurso general a las transacciones de mercado, a los negocios guiados en función de la ganancia, al mejoramiento de las instituciones monetarias y bancarias, a las finanzas corporativas, y a un sistema de precios complejo y estrechamente interrelacionado– con el enfoque cuantitativo y estadístico que había asimilado como estudiante en Chicago. Pronto, durante su carrera, Mitchell empezó a trabajar en un examen de la evolución y el funcionamiento de las instituciones de la “economía monetaria”, incluyendo su desarrollo fuera del sistema señorial de los derechos laborales (Mitchell, 1910), pero en 1910 abandonó este proyecto por ser demasiado grande y especulativo y se volvió a concentrar sólo en una parte de él. Esto dio por resultado el libro *Business Cycles* (1913), un estudio que en su momento fue considerado paradigma de economía científica. Mitchell concibió los ciclos económicos como un fenómeno que surge de los patrones de comportamiento generados por las instituciones de una economía monetaria desarrollada (Mitchell, 1927: 61-188). En su discurso presidencial a la Asociación de Economía Estadounidense, y en otros ensayos, vinculó explícitamente el estudio cuantitativo y la propuesta institucional, argumentando que son las instituciones las que generan las regularidades en el comportamiento de las masas que el trabajo cuantitativo analiza (Mitchell, 1924, 1925). Esta idea no se limitaba a Mitchell, sino que también fue formulada en el trabajo de otros institucionalistas de tendencia cuantitativa, como F. C. Mills, Morris Copeland y William Thorp.

Se sostenía que el institucionalismo era más “científico” que la economía ortodoxa, debido a que era más empírico a la vez que estaba más en la línea de las últimas investigaciones de otras disciplinas afines. Por supuesto, el ideal institucio-

grado, mientras las universidades alemanas tenían alta reputación y eran accesibles para estudiantes extranjeros. En Alemania la economía fue frecuentemente una parte de la facultad de derecho, y había una conexión particularmente estrecha entre leyes y economía. Estos estudiantes llevaron consigo a Estados Unidos la influencia histórica alemana. Fueron ellos quienes fundaron la Asociación Económica Estadounidense en 1885, e integraron la mayor parte de la profesión académica activa.

² Las demandas de los institucionalistas por un método “científico” y los debates sobre la aplicabilidad de los métodos de las ciencias naturales a la economía se exponen con más detalle en Rutherford (1999) y Yonay (1998). En el periodo de entreguerras fueron los institucionalistas quienes tendían a afirmar que los métodos empíricos de las ciencias naturales podían aplicarse a la economía, mientras los economistas neoclásicos expresaron actitudes más cautelosas. Esto se puede ver también en muchos de los ensayos contenidos en Tugwell (1924).

nalista de una economía científica no excluía en manera alguna la teoría, pero se pensaba que tal teoría estaba más cerca de la realidad y más abierta a la verificación empírica que la teoría “ortodoxa”. En la visión institucionalista, la demostración empírica no se limitaba a los métodos cuantitativos y estadísticos, pero podía incluir estudios de caso, pruebas documentales (estatutos sindicales, por ejemplo), y el estudio de dictámenes judiciales y decisiones de los tribunales. En este espíritu, Clark (1927: 221) argumentó:

La economía debe entrar en contacto más estrecho con los hechos y adoptar rangos más generales de información de lo que la economía “ortodoxa” ha hecho hasta ahora. Debe establecer contacto con estos datos, o volviéndose más inductiva, o verificando mucho los resultados, o aceptando los resultados acreditados por los especialistas de otros campos, primordialmente la psicología, la antropología, la jurisprudencia y la historia. Así, todo el movimiento moderno puede interpretarse como la demanda por el procedimiento que parece ser el más adecuadamente científico [...].

En los años que siguieron exactamente al fin de la Primera Guerra Mundial, la agenda institucionalista parecía llena de potencial. Lo que se ofrecía era una propuesta económica que afirmaba ser “moderna” y “científica”; centrada en el examen crítico de la estructura institucional existente; en línea con los métodos empíricos de las ciencias exactas; erigida sobre los últimos estudios de psicología social, filosofía y derecho; y vinculada estrechamente a cuestiones importantes y urgentes de la reforma económica y social (Rutherford, 2000b; Yonay, 1998). Esto fue comparado con la economía neoclásica “ortodoxa”, basada en una psicología y suposiciones anticuadas, “poco realistas” en su dirección crítica; difícil de aplicar a problemas de políticas del mundo real y sometida a pocos, o inexistentes, exámenes empíricos.³ El programa institucionalista atrajo una gran cantidad de economistas jóvenes y llegó a ser una parte importante de la economía estadounidense de entreguerras.

³ En las primeras dos décadas del siglo XX no es siempre fácil establecer qué se quiso decir exactamente con el término “economía ortodoxa”. Hubo diferencias entre los escritores estadounidenses más importantes como F. W. Taussig, J. B. Clark, Frank A. Fetter y H. J. Davenport; y Alfred Marshall no tuvo el impacto en Estados Unidos que tuvo en Inglaterra. Parece que lo que los institucionalistas quisieron decir con economía “ortodoxa” se aproxima más al análisis estático de J. B. Clark, consistente en la teoría de la utilidad marginal, la teoría de la productividad marginal, una teoría de la fijación del precio competitivo, y una teoría del monopolio puro. A esto podría añadirse una parte del trabajo de Irving Fisher sobre capital, interés y dinero.

2. El ascenso del institucionalismo estadounidense en el periodo de entreguerras

El institucionalismo surgió como movimiento en 1918. El momento de su aparición tuvo algo que ver con el fin de la Primera Guerra Mundial. La guerra había impreso en muchos la gran importancia de perfeccionar la información económica y el análisis de políticas, y el papel potencial del gobierno en la economía. El periodo de reconstrucción parecía ofrecer oportunidades significativas para operar cambios en la conducta de la investigación económica, educación y políticas. Hamilton, Stewart y Harlod Moulton estaban particularmente entusiasmados con las posibilidades, y ellos junto con Mitchell, planearon la sesión de la conferencia de 1918 donde Hamilton (1919) rindió su manifiesto “The Institucional Approach to Economic Theory”.⁴ Este grupo llegó a estar además sumamente involucrado en la creación de institutos de investigación como la Agencia Nacional de Investigación Económica (*National Bureau of Economic Research, NBER*), el Instituto de Economía (Brookings), y en experimentos educativos como la Nueva Escuela para la Investigación Social (*New School for Social Research*) y la *Robert Brookings Graduate School*.⁵ La *Brookings Graduate School* dejó de ser una entidad distinta en 1928, pero antes había producido muchos estudiantes de inclinación institucionalista –por ejemplo, Isador Lubin, Mordecai Ezekiel y Winfield Riefler –todos los cuales hicieron carreras destacadas en el gobierno.

Además, Columbia y Wisconsin llegaron a ser los centros más importantes del institucionalismo. Columbia tenía a Wesley Mitchell, J. M. Clark, F. C. Mills, Rexford Tugwell, y docentes afines a otras facultades, como James Bonbright

⁴ Durante la Guerra, Mitchell encabezó la Sección de Precios del Consejo de las Industrias de Guerra (*War Industries Board*). Stewart, Leo Wolman y Stewart trabajaron todos ahí con Mitchell. Hamilton y su amigo Harold Moulton trabajaron sobre problemas de reconstrucción para el Consejo de Políticas Laborales de Guerra (*War Labor Policies Board*). Estuvieron también en contacto estrecho con J. M. Clark. La sesión de la Asociación Económica Estadounidense (AEA, por sus siglas en inglés) incluía ensayos de Walton Hamilton, J. M. Clark y William Ogburn, y tenía como presidente a Walter Stewart. Sobre esta sesión se dan más detalles en Rutherford (2000b: 279-280).

⁵ Mitchell participó en la fundación de la NBER y fue su primer director de investigación. Moulton se convirtió en el primer director del Instituto de Economía. Mitchell participó en la fundación de la *New School* y enseñó ahí unos cuantos años. Veblen y Wolman también trabajaron ahí. En 1923 Hamilton fue contratado para encabezar la *Robert Brookings Graduate School*. Esta escuela proporcionaba entrenamiento en economía y administración pública a estudiantes graduados. La idea original era que los estudiantes trabajaran no solamente con el personal de la escuela, sino también con el personal de investigaciones del Instituto para la Investigación Gubernamental y el Instituto de Economía. La Escuela dejó de funcionar en 1928 con la consolidación de los dos Institutos dentro de la Institución Brookings. Un proyecto para realizar en el futuro es un ensayo sobre Walton Hamilton y la *Brookings Graduate School*.

en comercio, William Ogburn en sociología, John Dewey en filosofía, y A. A. Berle, Robert Hale y Karl Llewellyn en leyes.⁶ Gardiner Means se unió al personal de investigación económica de la Escuela de Leyes de Columbia en 1927. La facultad de Wisconsin contaba con John Commons, Edwin Witte, Selig Perlman, Martin Glaeser y otros de inclinación institucionalista. Estas dos universidades estaban entre las cuatro de más alto nivel en número de egresados del doctorado de economía en el periodo de entreguerras en Estados Unidos (Froman, 1942). Existían otros grupos institucionalistas en Texas (donde Clarence Ayres fue contratado en 1930), y en varias escuelas y colegios de estudios superiores.

El movimiento institucionalista hizo varias contribuciones positivas durante este periodo. Primera, siguiendo su visión de la ciencia, los institucionalistas se propusieron perfeccionar seriamente la medición económica. La NBER no sólo produjo muchos estudios empíricos relacionados a ciclos económicos, trabajo y movimientos de precios, sino que también jugó un papel vital en el desarrollo de la contabilidad del ingreso nacional, especialmente mediante el trabajo del alumno de Mitchell, Simon Kuznets. El proyecto de los ciclos económicos de la NBER desarrolló el uso de indicadores económicos principales. Junto con la Reserva Federal, la NBER hizo además mucho por desarrollar la información monetaria y financiera, incluyendo el estudio de Morris Copeland sobre flujos monetarios (empezó en 1944), que después se convirtió en el cálculo de flujos de recursos financieros. Además, los institucionalistas estaban sumamente involucrados en mejorar el trabajo estadístico de las dependencias gubernamentales. Walter Stewart se empeñó en perfeccionar la división estadística y de investigación de la Reserva Federal, trabajo que continuaron Winfield Riefler y otros. Sador Lubin, seguido por Ewan Clauge (discípulo de Commons), se esforzó por mejorar el trabajo estadístico del Departamento del Trabajo. Copeland, Thorp y Mills estuvieron todos involucrados en la conexión entre la Asociación Estadística Estadounidense (*American Statistical Association*) y el Comité del Consejo de Investigación de la Ciencia Social sobre Estadísticas Gubernamentales y Servicios Informativos (*Social Science Research Council Committee on Governmental Statistics and Informational Services*, COGSIS), entre 1933 y 1935. Copeland fue secretario ejecutivo del Consejo Estadístico Central (*Central Statistical Board*) entre 1933 y 1939; este consejo incluía también a Lubin, Ezekiel y Riefler. El COGSIS y el Consejo Estadístico Central realizaron juntos un gran esfuerzo por mejorar los servicios estadísticos

⁶ Es interesante notar que Clark, Hale, Llewellyn y otros, impartieron conjuntamente un seminario sobre economía, leyes y política (Fried, 1988: 222).

gubernamentales.⁷ Este trabajo es a veces infravalorado, pero coloca los fundamentos permanentes del desarrollo de la economía empírica.

Segunda, los institucionalistas hicieron contribuciones a varios de los debates claves en economía, sobre temas como psicología y economía, ciclos económicos, comportamiento de las empresas en la fijación de precios, propiedad y control de las corporaciones, monopolio y competencia, sindicatos y mercados de trabajo, varios tipos de problemas y fallas de mercado, servicios públicos y regulación, y leyes y economía. Estas contribuciones estuvieron enmarcadas por su perspectiva institucionalista. Aquí sólo es posible dar una semblanza del alcance de estas contribuciones.

En el área de psicología y economía, el ensayo de J. M. Clark (1918) “Economics and Modern Psychology” es especialmente notable por haberse anticipado claramente a otros estudios modernos sobre los costos de la toma de decisión y la racionalidad limitada. Sobre los ciclos económicos, los estudios de Mitchell (1913, 1927) y de Burns y Mitchell (1946) se basaron en un planteamiento de los ciclos como resultado de complejas interacciones entre decisiones mercantiles, sistema bancario y monetario, y anticipaciones y retrasos en el movimiento de los precios. Su trabajo contiene muchas hipótesis específicas y verificación de hipótesis (incluyendo verificaciones formales) respecto a fenómenos cíclicos. Clark (1917) desarrolló también el concepto de acelerador, por su lectura de *Business Cycles* de Mitchell, y continuó contribuyendo con debates teóricos y de políticas sobre la teoría del ciclo, el pleno empleo y los controles de precios (Shute, 1997).

El comportamiento de fijación de precios de las empresas que enfrentan altos gastos generales, y el posible efecto adverso de la competencia bajo circunstancias donde la fijación marginal del costo podría no cubrir los gastos generales, estuvo sujeto al análisis de Clark (1923). La noción de que, bajo ciertas circunstancias, la competencia podía ser destructiva o conducir a consecuencias adversas era común entre los institucionalistas. El estudio de Hamilton de la industria del carbón describe una industria que fue competitiva, pero que padecía de capacidad excesiva crónica y condiciones de trabajo deficientes (Hamilton y Wright, 1925). La tesis de doctorado de George Stocking en Columbia trata de problemas comunes y lleva como título “The Oil Industry and the Competitive System: A Study in Waste”. Ezequiel (1938) trabajó en la fijación de precios en la agricultura, incluyendo el modelo telaraña y sus implicaciones para la visión ortodoxa de los mercados “auto-regulados”. Se discutió mucho la insuficiencia de los modelos estándar

⁷ La participación institucionalista en el perfeccionamiento de los servicios estadísticos y de información del gobierno se examina con más profundidad en Rutherford (2000c).

de competencia perfecta y monopolio puro, respaldados por numerosos estudios de caso de industrias (Hamilton y Asociados, 1938). Means (1935) desarrolló la teoría de la fijación de precios controlados, que animó gran cantidad de literatura sobre la inflexibilidad de precios relativos. Más tarde, Clark (1940) desarrolló su concepto de “competencia factible”.

En temas de finanzas y propiedad corporativas, Bonbright y Means (1932) escribieron *The Holding Company* (1932), y Berle y Means (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. Estos estudios ampliaron mucho las primeras exposiciones de Veblen sobre la separación de propiedad y control. Sobre temas de mercado laboral se realizó gran cantidad de trabajo acerca de los sindicatos, tanto estudios empíricos de afiliación sindical (Wolman, 1924), y discusiones teóricas como *Theory of the Labor Movement* (1928), de Selig Perlman. Walton Hamilton y Stacy May discutieron en términos generales problemas de fijación de salarios en *The Control of Wages* (1923), y otros economistas laborales institucionales, como Commons (1924) y Sumner Slichter (1931), discutieron en términos de “la negociación salarial” o “la negociación laboral”. En este trabajo se prestó mucha atención a temas de relaciones laborales sobre negociación colectiva y sistemas de conciliación y mediación.

Clark (1926) expuso gran cantidad de tipos de fallas de mercado en su *Social Control of Business*. Éstas incluían el monopolio, el mantenimiento del nivel ético de la competencia, los problemas de mediación, el desplazamiento de personas por cambios económicos y tecnológicos rápidos, pobreza, publicidad, y falta de información y estándares correctos, falta de igualdad de oportunidades, externalidades (“costos industriales no pagados”), bienes públicos (“servicios inapropiables”), gastos de “la carrera armamentista”, tipos de competencia (como publicidad competitiva), desempleo, no tomar en cuenta los intereses de la posteridad o de las generaciones futuras, y otras discrepancias entre contabilidad privada y social.

Valuation of Price (1937) de Bonbright trata también de la diferencia entre valoración comercial y social, aunque hace énfasis en temas de valoración de servicios públicos. Bonbright (1937), Hale (1921) y Glaeser (1927) escribieron ampliamente sobre temas de regulación de servicios públicos, donde Hale tuvo probablemente el mayor impacto en la dirección de las decisiones de tribunal mediante su campaña crítica al concepto de “valor justo” como base para la regulación de los precios (Bonbright, 1961: 164). La interpretación cambiante de los tribunales de la doctrina de “afectación con interés público”, usada para justificar la intervención reguladora y el carácter público de muchos negocios supuestamente “privados” fue discutida por Tugwell (1922), Clark (1926), Hamilton (1930) y Hale (Fried, 1998).

Interconexiones más generales entre leyes y economía y el funcionamiento de los mercados fueron abordadas por Hamilton (1938), Hale (1923), y Commons (1924, 1934). Las transacciones de mercado se concibieron como transferencia de derechos, no bienes físicos, y una transferencia que tenía lugar en un contexto de poder económico y legal, e implicando siempre algún grado de “coerción”, en el sentido de un grado de restricción en las alternativas (Commons, 1932; Samuels, 1973). Commons (1934: 55-67) diferenció entre transacciones de negocios (transacciones de mercado) y transacciones administrativas (jerarquía), y estaba consciente de la sustituibilidad entre las dos. Él promovió una discusión de las organizaciones como “negocios en marcha”, encajadas en transacciones de “rutina” y “estratégicas”. Ofreció además una teoría del comportamiento del poder legislativo basado en la “inercia”, y una teoría de la toma de decisión judicial basada en el concepto de “sensatez”, concepto que incluía, pero no se limitaba a, una preocupación por la eficiencia (Commons, 1932: 24-25, 751-755).

Finalmente, los institucionalistas hicieron importantes contribuciones a las políticas en su trabajo por el desarrollo del seguro de desempleo, compensación al trabajador, seguridad social, legislación laboral, regulación de los servicios públicos, programas de apoyo a los precios de la agricultura, y en la promoción de la “planeación” gubernamental para crear niveles altos y estables de producción. Commons fue pionero en la regulación de los servicios públicos, en el seguro al desempleo y en la compensación al trabajador en Wisconsin; y el modelo de Wisconsin fue muy influyente. Muchos institucionalistas fueron miembros activos de la Asociación Estadounidense de Legislación Laboral (*American Association of Labor Legislation*, AALL), incluyendo a Mitchell, Hamilton, Slichter, Commons, y muchos alumnos de Commons (incluyendo a John B. Andrews, Secretario Permanente). La AALL promovió muchas reformas a la legislación laboral así como programas de seguro médico (Chasse, 1994). El Comité para el Costo de la Atención Médica (*Comitte on the Cost of Medical Care*), que incluía a Hamilton y Mitchell, buscó más tarde el seguro médico.

Los institucionalistas influyeron de manera importante en el *New Deal*. Los discípulos de Commons, como Witte, Arthur J. Altmeyer y Wilbur Cohen, jugaron un papel muy importante en el desarrollo de los programas federales de seguridad social. Hamilton fue miembro del Consejo de Administración para la Recuperación Nacional (*National Recovery Administration Board*), y también prestó servicios como Director de la Agencia de Investigación y Estadísticas del Consejo de Seguridad Social (*Bureau of Research and Statistics of the Social Security Board*), Berle y Tugwell pertenecieron al original “Banco de Cerebros” de Roosevelt, y Tugwell y Means fueron los principales defensores de la propuesta “estructuralista”

o de planeación que tuvo influencia en la primera parte del Nuevo Trato. Tugwell fue Secretario Asistente de Agricultura. Means trabajó también como consejero económico en el Departamento de Agricultura, y más tarde dirigió el grupo de investigación industrial del Comité de Recursos Nacionales (*National Resources Committee*), grupo que incluía también a Lubin, Ezekiel y Thorp, así como a Lauchlin Currie. Riefler se convirtió en Consejero Económico del Consejo Ejecutivo (*Executive Council*). Thorp prestó servicios como Director de la División del Consumidor del Consejo de Emergencia Nacional (*National Emergency Council*) y como presidente del Consejo Asesor de Administración para la Recuperación Nacional. Ezekiel se convirtió en asesor económico del Secretario de Agricultura y jugó un papel prominente en el diseño de la política agrícola. Lubin se convirtió en Comisionado de Estadísticas Laborales, y, más tarde, en Asistente Especial del Presidente Roosevelt. Glaeser se convirtió en asesor especial de la Autoridad del Valle de Tennessee.

3. El institucionalismo estadounidense después de 1945

El institucionalismo alcanzó, en el periodo de entreguerras, una posición importante en la economía estadounidense, tanto en la academia como en el gobierno, mas luego declinó en posición y prestigio. Existe gran cantidad de razones superpuestas que condujeron a esto, algunas de las cuales se retrotraen a las décadas de 1920 y 1930, pero me centraré en sólo unas cuantas de las más importantes.

Es claro que el institucionalismo no cumplió su primera promesa, particularmente al no establecer exactamente qué fundamentos de “psicología moderna” suponía tener. Después de la mitad de la década de 1920, los psicólogos abandonaron la propuesta del instinto/hábito a favor de un behaviorismo que se volvió cada vez más estrecho y difícil de entender como fundamento adecuado de la economía. En este clima, el entusiasmo por nuevas propuestas psicológicas, las cuales habían jugado dicho papel en los inicios del movimiento institucionalista, no podía mantenerse. Además, el trabajo institucionalista podía ser atacado como *ad hoc*, o como carente de fundamentos apropiados en una teoría del comportamiento individual (Koopmans, 1947). El institucionalismo participó probablemente en liberar a la economía de un lenguaje explícitamente hedonista, pero no desarrolló la base alternativa para convencer a todos los economistas de abandonar sus fundamentos racionalistas (Lewin, 1996).

Debe mencionarse también que los institucionalistas no lograron desarrollar sus teorías de las normas sociales, del cambio tecnológico, de la toma de decisión legislativa y judicial, de las transacciones, y de las formas de empresas

comerciales (aparte de temas de propiedad y control) mucho más allá del nivel alcanzado por Veblen y Commons. Las razones de esta falta de desarrollo se relacionan en parte con la falta de fundamentos psicológicos claros, pero también a la atención que pusieron los institucionalistas de entreguerras en los problemas de políticas inmediatas y apremiantes como los ciclos económicos y la regulación de los servicios públicos. Además, desde finales de la década de 1920, la sociología se separó de la economía y se estableció en departamentos independientes, llevándose consigo buena parte de los temas de estudio de las normas sociales y las instituciones.

Ocurrió también que de la década de 1930 en adelante, muchas tendencias nuevas en teoría y métodos tuvieron lugar con más frecuencia dentro de la economía neoclásica. Las ideas institucionalistas sobre la planeación como una solución a los ciclos económicos no tuvieron fortuna en el curso del *New Deal*, y fueron remplazadas por las ideas keynesianas (Barber, 1996). En muchos aspectos, la economía keynesiana adquirió el papel de la estimulante “nueva” economía que el institucionalismo había desempeñado al despuntar la década de 1920.

Además, la economía neoclásica obtuvo un componente empírico con el surgimiento de la econometría. Los institucionalistas no podían reclamar mayor reputación “científica” debido a su empirismo; en efecto, fueron acusados por Koopmans (1947) de realizar “mediciones sin teoría”. La tradición empírica de la NBER continuó, pero con poca asociación entre los estudios cuantitativos y el institucionalismo, que fue un sello de identidad del movimiento en el periodo de entreguerras.⁸

Además, la teoría neoclásica experimentó un desarrollo importante, especialmente desde la década de 1930 en adelante, incluyendo teorías de competencia imperfecta y monopólica,⁹ y fallas de mercado y externalidades. El neoclasicismo desarrolló un lenguaje capaz de abarcar muchos de los temas de interés para los

⁸ El trabajo de Milton Friedman es un buen ejemplo de esto. Los vínculos metodológicos de Friedman con la NBER se examinan en Hammond (1996).

⁹ La teoría de la competencia monopólica de Edward Chamberlin surgió mucho más de la consideración de la diferencia entre publicidad y producto que de la literatura sobre el incremento de los ingresos. La noción de que la marca de fábrica y la publicidad le da a cada empresa “un grado de monopolio sobre su propia marca” fue formulada por Morris Copeland en una nota escrita en 1925 y, en cierta medida, la teoría de Chamberlin tenía raíces institucionalistas. Chamberlin escribió a J. M. Clark que había leído su ensayo “Soundings in Non-Euclidian Economics” con “considerable satisfacción”, y que encontró el ejercicio del ensayo, al estudiar “suposiciones contrarias’ [...], de tal modo afín a mi propio espíritu que siento más que nunca el vínculo entre nosotros.” Chamberlin habla también de cuánto de Veblen puede encajar dentro de la competencia monopólica, “sin ningún problema en absoluto” (Edward Chamberlin a J. M. Clark, julio 30, 1958).

institucionalistas; temas que anteriormente estaban fuera del ámbito teórico neoclásico.

De esta manera, la economía neoclásica adquirió los aspectos del institucionalismo dóciles al “análisis de modelo” (Copeland, 1951: 59), mientras otros aspectos fueron asimilados dentro de lo que se convirtió en áreas aplicadas, como organización industrial, economía laboral y relaciones industriales. Por lo menos hasta mucho más recientemente, estas áreas tenían solamente vínculos débiles con el núcleo teórico de la disciplina y conservaban un componente sustancialmente institucional.

Finalmente, una parte significativa de la agenda institucionalista de la reforma social se desechó, por la eliminación de algunas de las causas originales del movimiento institucionalista, y a la vez las agudas críticas a una mayor participación del gobierno, que habían promovido tanto los institucionalistas. Frank Knight (1932) fue un crítico especialmente tenaz de la visión institucionalista de los mercados y de la necesidad de métodos adicionales de “control social”. Este ataque lo conservaron más tarde los miembros de la escuela de Chicago, notablemente Henry Simons y George Stigler.

Bajo estas circunstancias, no es difícil entender por qué el institucionalismo se deslizó paulatinamente desde una posición central en la economía estadounidense hacia una posición marginal. Sin embargo, este cambio ocurrió de manera muy gradual. Kenneth Arrow (1975: 5) ha mencionado la influencia vebleniana, todavía muy presente en Columbia a principios de la década de 1940, cuando el único curso de “teoría” que se exigía para graduarse era el curso de Mitchell sobre historia del pensamiento, un curso que dedicó una importante cantidad de tiempo al estudio de Veblen y Commons. No fue sino hasta 1947 que Columbia reaccionó a su relativa debilidad en teoría neoclásica contratando a Albert Hart, George Stigler y William Vickrey, e incluso después, Karl Polanyi fue designado para impartir historia de la economía europea. Mark Blaug (1999: 257-258) reúne a sus maestros en Columbia a principios de la década de 1950 y son “muy bien distribuidos entre institucionalistas anteriores a la guerra como J. M. Clark, Arthur F. Burns, Joseph Dorfman y Karl Polanyi, y economistas neoclásicos posteriores a la guerra como George Stigler, Abraham Bergson, Albert Hart y William Vickrey.” Cosas similares estaban ocurriendo en Wisconsin, donde Glaeser continuó enseñando el institucionalismo al estilo Commons, y Kenneth Parsons, economía agraria, pero se estaba abriendo un abismo entre los institucionalistas y los demás. La jubilación de los últimos de la generación más vieja de institucionalistas en la década de 1950 completó el proceso.

El institucionalismo no desapareció pero indudablemente cambió. Los institucionalistas formaron un “Grupo Tutelar” en 1959, una organización que más tarde se convirtió en la “Asociación para la Economía Evolucionista”.¹⁰ El institucionalismo se disoció del positivismo que había ganado popularidad en otras partes (un positivismo que, irónicamente, Mitchell y la NBER de manera importante habían contribuido a crear) y se alejó de los métodos y de las áreas centrales de la disciplina, de los cuales se habían hecho cargo la economía neoclásica y keynesiana. Los institucionalistas continuaron trabajando en áreas aplicadas, como la regulación de los servicios públicos y las relaciones industriales, y argumentando a favor de una regulación gubernamental más activa y “planeación” de la economía (Gruchy, 1974), pero había también algo de un movimiento de regreso a los temas institucionales más generales de Veblen y Commons.

Clarence Ayres, en su *Teoría del Progreso Económico* (1944), intentó renovar el énfasis vebleniano en la tecnología como la fuerza principal del cambio institucional. La personalidad carismática de Ayres atrajo a un número importante de estudiantes a las filas institucionalistas. La Universidad de Texas mantuvo su carácter institucionalista más que muchas otras, y en los años sesenta todavía albergaba un grupo sustantivo de institucionalistas profundamente interesado en Polanyi, Ayres, y Commons.¹¹ La tradición de Commons en leyes y economía la han mantenido con vida Daniel Bromley, Allan Schmid, y Warren Samuels (Samuels, 1971; Schmid, 1978; Samuels y Schmid, 1981; Bromley, 1989). Adicionalmente, J. K. Galbraith produjo un análisis vebleniano con contribuciones propias ampliamente leído en su *Affluent Society* (1958) y *New Industrial State* (1971). Sin embargo, para las fuentes del reavivamiento reciente y más general del interés en las instituciones uno tiene que buscar en otro lado.

4. El viejo y el nuevo institucionalismo

El institucionalismo no solamente perdió el lugar que ocupaba en la economía estadounidense, sino que la naturaleza cambiante de la economía neoclásica condujo a estrechar el rango de trabajo aceptable y a eliminar los contenidos institucionales tal como existían. Debe de enfatizarse que a pesar de las críticas institucionalistas a la economía “ortodoxa”, la ciencia económica estadounidense fue bastante

¹⁰ La reunión original del Grupo Tutelar (*Wardman Group*) fue convocada por Allen Gruchy y tuvo lugar en la habitación Fagg Foster del hotel, durante las reuniones de la Asociación Económica Estadounidense. El grupo se componía de once personas únicamente. La Asociación para la Economía Evolucionista se fundó en 1965.

¹¹ Este grupo incluía a Walter Neale, Wendell Gordon, H. H. Liebhafsky y algunos más. Walter Neale había estudiado con el grupo de Polanyi en Columbia, mientras que el interés en Commons vino de Liebhafsky.

plural en el periodo de entreguerras, y que el institucionalismo y propuestas más ortodoxas se influían entre sí. Incluso Frank Knight, quizás el crítico más claro de los aspectos de políticas del movimiento institucionalista, conoció bien a Clarence Ayres y a otros institucionalistas, e impartió un curso en la década de 1930 sobre “La economía desde un punto de vista institucional” abarcando a Veblen, Commons y otros escritores institucionalistas, así como problemas generales respecto al origen y el desarrollo de las instituciones, y la “tarea del institucionalismo” al “explicar históricamente los factores tratados como *datos* en la teoría económica, racionalista, del precio”.¹² No obstante, en el periodo que va de los últimos años de la década de 1940 hasta 1970 aproximadamente, las instituciones se volvieron casi materia prohibida en la economía neoclásica –desterradas a la poco estimada disciplina sociológica. Como lo formularon Furubotn y Richter (1991: 2): “Sin duda se reconocía la existencia de los sistemas político, legal, monetario y de otros tipos; pero éstos, o eran considerados neutrales en cuanto a su influencia en los sucesos económicos y eran ignorados, o se consideraban como *datos* y luego se describían de manera tan superficial, como indicando que la influencia institucional no era de mucha importancia”.

¿Qué ha llevado al resurgimiento del pensamiento institucionalista en años más recientes? La falta de contenido institucional en el núcleo de la teoría neoclásica se volvió finalmente un problema, tanto en el nivel teórico, particularmente mientras se desarrollaban nuevos conceptos y herramientas analíticas, como en el nivel más aplicado de la comparación de resultados de mercado con alternativas reglamentarias. Martin Shubik (1975: 545) llamó en una ocasión a la teoría del equilibrio general “camisa de fuerza conceptual”, una crítica bastante cercana en naturaleza a las que hicieron los representantes del “viejo” movimiento institucionalista a la teoría estándar. Harold Demsetz (1969: 1) argumentó a favor de una propuesta “institucional comparativa” para la estimación de las políticas, en lugar de la propuesta “nirvana” de “comparar una norma ideal con disposiciones institucionales imperfectas”, un punto que reflejaba la tendencia cada vez mayor a afirmar que cualquier desviación de las condiciones “óptimas” justificaba la intervención en los mercados. El interés por los mercados no regulados fue uno de los factores que podía hallarse detrás del movimiento institucionalista original, mien-

¹² Knight envió el bosquejo de este curso a Ayres para que le hiciera comentarios. En su carta de presentación, Knight formula: “Es innecesario decir que no tengo una opinión muy elevada sobre el valor constructivo de los escritos institucionalistas como yo los conozco, ¡incluyendo los de C. E. Ayres! Lo que me gustaría hacer sería asumir seriamente el ‘desafío’, y hacer alguna contribución real a la comprensión del desarrollo institucional” (Frank Knight a Clarence Ayres, febrero 16, 1937).

tras el interés por la sobreregulación de los mercados motivó parcialmente el reavivamiento del interés en las instituciones, pero en ambos casos se pensó que la teoría formal establecida estaba perdiendo importantes elementos de la realidad.

A pesar de sus diferentes motivaciones y fuentes, muchas tendencias de la economía contemporánea abordan, de una manera o de otra, temas que fueron parte de la tradición institucionalista más vieja. Por ejemplo, se han llevado a cabo numerosos esfuerzos para orientar la economía en dirección de una teoría psicológica más plausible, incluyendo los estudios sobre toma de decisiones, racionalidad limitada y expectativas. Este interés por utilizar estudios recientes de psicología cognitiva y evolucionista recuerda mucho el interés de los viejos institucionalistas por lo que era entonces la psicología “moderna”. De manera parecida, los estudios modernos sobre la teoría de juegos también han dedicado considerable atención tanto a la modelación de determinadas situaciones institucionales (las cuales definen las reglas del juego) como a la cuestión de la evolución de las convenciones sociales. Los estudios recientes sobre la importancia de los derechos de propiedad prosiguen un tema que estaba en el centro de la perspectiva institucionalista. El concepto de costo de transacción estaba implícito en una parte de la literatura institucionalista más vieja, y su desarrollo explícito más reciente ha generado un crecimiento explosivo de literatura sobre organizaciones, contratos y el papel de las instituciones en el desarrollo económico. El movimiento moderno en leyes y economía explora un área previamente colonizada por los institucionalistas. Estudios mucho más recientes sobre finanzas corporativas y teorías de la mediación y el control corporativo se apropian, como punto de partida, del trabajo pionero de los institucionalistas sobre la separación de la propiedad y el control.

Este reavivamiento del interés en las instituciones ha tenido varios efectos. Tal vez el resultado más obvio ha sido el desarrollo de lo que se conoce como la “nueva economía institucional”, que consiste en gran parte en el análisis de costos de transacción, derechos de propiedad, contratos y organizaciones. Por lo general, esta nueva economía institucional se define a sí misma como un intento por ensanchar el rango de la teoría neoclásica, explicando los factores institucionales tradicionalmente considerados como dados, como derechos de propiedad y estructuras de dirección administrativa y, a diferencia del viejo institucionalismo, no como un intento por reemplazar a la teoría estándar (Eggertsson, 1990; Furubotn y Richter, 1991, 1997). En esta literatura, las instituciones y el cambio institucional han sido analizados generalmente como maneras de reducir los costos de transacción, reduciendo la incertidumbre, interiorizando las externalidades, y produciendo beneficios colectivos del comportamiento coordinado y cooperativo. En estos estudios ha habido una fuerte tendencia a argumentar que las instituciones tienden a suminis-

trar soluciones “eficientes” a los problemas económicos, un argumento que en ocasiones se complementa con nociones de trabajo competitivo para seleccionar la forma organizacional más eficiente, o fijar rutinas o reglas. Un panorama reciente de la literatura neo-institucionalista se encuentra en Furubotn y Richter (1997), y no se intentará de nuevo aquí. Lo que discutiremos son algunos aspectos de la relación entre el viejo y el nuevo institucionalismo.

Entre los nuevos institucionalistas ha habido un interés considerable por diferenciarse nítidamente del “viejo” institucionalismo estadounidense (Langlois, 1986; Eggertson, 1990) y hay claramente diferencias muy importantes en metodología, en el uso de herramientas teóricas y analíticas, así como en la orientación básica hacia el mercado y las instituciones de mercado y “comerciales”. No obstante, algunos aspectos del nuevo institucionalismo se vinculan al viejo –incluyendo una tendencia a propagarse más allá de las fronteras neoclásicas.

Una línea de conexión entre el viejo y el nuevo institucionalismo puede encontrarse en las observaciones de Williamson sobre la fuente de sus ideas acerca de la economía de costo de transacción y organizaciones (Williamson y Masten, 1995). Williamson (2000: XIII-XIV) acredita el uso de Commons de la “transacción” como unidad básica de actividad, y se remite directamente a la más vieja tradición institucionalista en leyes y economía.

Otra conexión se encuentra en la referencia común, cada vez mayor, a la racionalidad limitada, incluso como principio central del nuevo institucionalismo (Furubotn y Richter, 1991). En efecto, muchas de las razones aducidas para explicar la existencia de “rutinas” o heurísticas de la decisión, organizaciones, convenciones, y para las reglas institucionalizadas en general, se relacionan, en parte o totalmente, a los límites de la racionalidad, debidos a restricciones informacionales y cognitivas (Nelson y Winter, 1982: 35; Heiner, 1983). Este punto es bastante compatible con las críticas del viejo institucionalismo a la visión racionalista del hombre como “calculadora relámpago” (Veblen, 1898: 73), y con la discusión de J. M. Clark de los costos de la toma de decisión. Herbert Simon (1979: 499) ha reconocido la influencia en su pensamiento de los viejos institucionalistas, como J. R. Commons, y ha argumentado que el (viejo) institucionalismo fue el “principal precursor” de la teoría conductual de la empresa.

Dentro de la nueva economía institucional ha habido también una apreciación creciente del hecho de que las instituciones que pudieran generar beneficios sociales quizá no surjan, y de que las instituciones ineficientes quizá surjan y sobrevivan. Las fuentes de este discernimiento provienen de diferentes direcciones. La teoría de juegos ha demostrado que en una variedad de juegos finitamente o infinitamente repetidos, los equilibrios ineficientes existen y persisten (Binger y

Hoffman, 1989). La teoría económica ha ilustrado el fenómeno de *path dependence* y “*lock-in*”. Además, cuando los temas de distribución se incluyen en la explicación del desarrollo y el cambio institucional, es fácil generar situaciones donde los intereses económicos de grupos poderosos no coinciden con los intereses de la sociedad en su conjunto (North, 1981). Estas corrientes se han entrelazado en ocasiones con estudios institucionalistas recientes; por ejemplo, Jack Knight (1992) ha hecho hincapié en los conflictos de interés que surgen de los impactos distributivos de las instituciones, las coaliciones distributivas, las interacciones entre los grupos que se benefician y aquellos que ponen trabas, y sobre el desarrollo institucional como un “juego de continua negociación entre diferentes grupos”, tiene similitudes cercanas a la concepción global de la economía institucional de Commons, aunque expresado en el lenguaje más formal de la teoría de juegos.

El trabajo de Douglass North (1990) es un ejemplo poderoso de un autor que no solamente ha llegado a abandonar su explicación original de la eficiencia del cambio institucional, sino que también ha llegado a mencionar reiteradamente la importancia de “los modelos mentales”, el comportamiento guiado por normas y las convicciones ideológicas. North (1981) ha argumentado que “el hecho simple es que una teoría dinámica del cambio institucional limitada estrictamente a la restricción neoclásica de la actividad individualista, racional y con un propósito determinado, nunca nos permitiría explicar la mayor parte de los cambios seculares desde la lucha tenaz de los judíos en la antigüedad hasta la aprobación, en 1935, del Acta de Seguridad Social.” Varios críticos han argumentado que el estudio más reciente de North muestra “cierto grado de convergencia” con las ideas de los viejos institucionalistas (Hodgson, 1998: 185; Rutherford, 1994, 1995).

El nuevo institucionalismo ha estimulado discusiones significativas, no sólo de las reglas formales y las estructuras de dirección administrativa, sino también de las normas informales y las redes sociales, y de las relaciones entre ellas. Algunas de estas discusiones han vuelto a conectar a la economía con la literatura sociológica y la de las ciencias políticas.¹³ Existe también un interés creciente en el papel de los valores compartidos y en las literaturas sociológicas que circundan a conceptos tales como capital social, confianza, comunidad y sociedad civil (Knight, 1998), así como en la endogeneidad de las preferencias en procesos de cambio institucional (Bowles, 1998). El desarrollo de un diálogo entre la nueva economía

¹³ Una parte del impulso para combinar la economía institucionalista con la sociología proviene de críticas del concepto de acción humana de Williamson por no reconocer la presencia de la acción económica dentro de una estructura de relaciones sociales (Granovetter, 1985; Nee y Ingram, 1998). Williamson (2000) ofrece una respuesta a la cuestión de esa “presencia”, la cual parece que generará inevitablemente otras discusiones.

institucional y la literatura sobre el “nuevo institucionalismo” en sociología, ciencia política y antropología es sumamente interesante (Brinton y Nee, 1998; Hall y Taylor, 1996; DiMaggio y Powell, 1991; Richter, 1998). No ha habido ese grado de comunicación entre la economía y otras ciencias sociales desde los albores del viejo institucionalismo. Si el nuevo institucionalismo hace un intento serio por incorporar este tipo de trabajo, quizá no sea capaz de evitar la tensión, visible ya en los estudios de North, entre los supuestos neoclásicos estándares y el objeto de estudio más general de las normas sociales y los valores compartidos.

La nueva literatura acerca de las instituciones ha tenido también otras consecuencias, las cuales se apartan del nuevo institucionalismo. Aspectos de esta literatura han servido también para estimular intentos de renovación del viejo institucionalismo, reuniendo los estudios más recientes de psicología, modelos evolutivos, y teorías de la empresa basadas en los recursos o en las competencias, con ideas tomadas de Veblen, Commons y otros viejos institucionalistas. El mejor ejemplo de esta tendencia viene de Geoff Hodgson, 1998, 1999). Hodgson argumenta que el deslinde clave entre el viejo y el nuevo institucionalismo es que el nuevo institucionalismo está unido al modelo del comportamiento individual racional y a la suposición de funciones de preferencia individuales dadas. Cómo se desarrollará su propia síntesis de ideas, y si va a funcionar para dar nuevo vigor a la tradición del viejo institucionalismo, está por verse.

Una consecuencia final del reavivamiento del interés en las instituciones ha sido promover el interés por literaturas, anteriormente desdeñadas, sobre la historia de la economía. Esto incluye no sólo una parte de mi propio trabajo sobre economía institucional, sino también el trabajo sobre los orígenes de la ley y la economía en el historicismo alemán (Pearson, 1997), sobre la “socioeconomía” de Schmoller, Durkheim y Weber (Nau y Steiner, 2000; Nau 2000), sobre la influencia de Schmoller en los primeros trabajos de Schumpeter (Ebner, 2000), sobre el componente institucional en el trabajo de Frank Knight (Hodgson, 2001), sobre la tradición “post-marshalliana” en la naturaleza evolutiva de la empresa (Finch, 2000), y mucho más. Estos estudios recientes han modificado la idea de una ortodoxia neoclásica dominante anglo-estadounidense en el periodo de entreguerras, con una perspectiva más plural e internacional (Morgan y Rutherford, 1998; Hodgson, de próxima publicación). Cuestiones interesantes surgen respecto a las interconexiones entre estas diversas literaturas, así como en cuanto a la relación cambiante entre economía y disciplinas sociales afines, como psicología y sociología.

En diversos lugares y tiempos han florecido muchos “institucionalismos” diferentes dentro de las ciencias sociales y la economía. Con el tiempo, el interés en las instituciones ha provenido de diferentes fuentes y motivaciones, aun opues-

tas. El análisis institucional ha sido empleado tanto para explicar las fallas de mercados dispersos y la necesidad de un mayor grado de intervención gubernamental, como las fallas de las intervenciones gubernamentales y la necesidad de un mayor grado de libertad en los mercados. Pero un tema común es que las instituciones son muy importantes, y que los economistas necesitan pensar intensamente sobre las maneras en las cuales las instituciones moldean el comportamiento y los resultados económicos, y son ellos mismos moldeados por factores económicos, políticos e ideológicos. Ésta no es una tarea simple. Como se dieron cuenta plenamente los viejos institucionalistas, la discusión de las instituciones suele llevar a áreas difíciles de manejar con las herramientas neoclásicas estándares.

Referencias bibliográficas

- Arrow, Kenneth J. (1975). "Thorstein Veblen as an economic theorist" in *American Economist*, Spring, num. 29, pp. 5-9.
- Ayres, Clarence E. (1944) (1962). *The theory of economic progress*, New York: Schocken.
- Barber, William J. (1996). *Designs within disorder: Franklin D. Roosevelt, the Economist, and the shaping of economic policy, 1933-1945*, New York: Cambridge University Press.
- Berle, Adolf. A. And Gardiner C. Means (1932). *The modern corporation and private property*, New York: Macmillan.
- Blaug, Marc (1999). "The formalist revolution of what happened to orthodox economics after World War II?" in Roger Backhouse and John Greedy, (eds) *From classical economics to the theory of the firm: essays in honour of D. P. O'Brien*, Aldershot: Edward Elgar, pp. 257-80.
- Bonbright, James C. (1937). *The valuation of property*, New York: McGraw Hill.
- Bonbright, James C. (1961). *Principles of public utility rates*, New York: Columbia University Press.
- Bonbright, James and Gardiner C. Means (1932). *The holding company*, New York: McGraw Hill.
- Bowles, Samuel (1998). "Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions" in *Journal of Economic Literature*, March, num. 36, pp. 75-111.
- Briton, Mary C. and Victor Nee (eds) (1998). *The new institutionalism in sociology*, New York: Russell Sage Foundation.
- Bromley, Daniel W. (1989). *Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy*, Oxford: Basil Blackwell.

- Burns, Arthur F. and Mitchell, Ewsley C. (1946). *Measuring business cycles*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Chasse, John Dennis (1994). "The American Association for Labor Legislation: an episode in institutional policy analysis" in *Journal of Economic Issues*, september, 25, pp. 799-828.
- Clark, John M. (1918). "Economics and modern psychology, I and II" in *Journal of Political Economy*, january/february, núm. 26, pp. 1-30, 136-66.
- (1923). *Studies in the economics of overhead costs*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1926). *The social control of business*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1927). "Recent developments in economics" in Edward C. Hayes, (ed) *Recent developments in the social sciences*. Philadelphia: Lippencott, pp. 213-306.
- (1940). "Towards a concept of workable competition" in *American Economic Review*, june, 30, pp. 241-56.
- Commons, John R. (1932). "The problem of correlating law, economics and ethics" in *Wisconsin Law Review*, december, num. 8, pp. 3-26.
- (1934). "Institutional economics of advertising-discussion." in *American Economic Review*. march, num. 15, pp. 38-41.
- Copeland, Morris A. (1951). "Institutional economics and model analysis" in *American Economic Review*, may, 41, pp. 56-65.
- Demsetz, Harold. (1969). "Information and efficiency: another viewpoint" in *Journal of law and Economics*, April, 12, pp. 1-22.
- DiMaggio, Paul and Walter W. Powell, (eds) (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago: University of Chicago Press.
- Ebner, Alexander (2000). "Schumpeter and the 'Schmoller program': integrating theory and history in the analysis of economic development" in *Journal of Evolutionary Economics* num. 10, pp. 355-72.
- Eggertsson, Thrainn (1990). *Economic behavior and institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ezekiel, Mordecai (1938). "The cobweb theorem" in *Quarterly Journal of Economics* february, num. 52, pp. 255-80.
- Finch, John H. (2000). "Is post-marshallian economics an evolutionary research tradition?" *European Journal of the History of Economic Thought*. Autumn, num. 7, pp. 377-405.
- Fired, Barbara H. (1998). *The progressive assault on laissez faire: Robert Hale and the first law and economics movement*, Cambridge, Mass. Harvard.

- Froman, Lewis A. (1942). "Graduate students in economics, 1904-1940" in *American Economic Review*, december, 32, pp. 817-26.
- Furubotn, Eirik G. and Rudolf Richter (1991) (eds). *The new institutional economics* College Starion, Texas & Press.
- (1997). *Institutions and economic theory-the contribution of the new institutional economics*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Galbraith, John Kenneth (1971). *The new industrial state*, Boston: Houghton Mifflin.
- Glaeser, Martin G. (1927). *Outlines of public utility economics*, New York: Macmillan.
- Granovetter, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness" in *American Journal of Sociology*, november, 91, pp. 481-510.
- Gruchy, Allan, G. (1974). "Government intervention and the social control of business: the neoinstitutionalist position" in *Journal of Economic Issues*, june, 8, pp. 235-49.
- Hale, Robert L. (1921). "The 'physical value' fallacy in rate cases" in *Yale law Journal*, num. 30, pp. 710-31.
- Hale, Peter A. and Rosemary C. R. Taylor (1996). "Political science and the three new institutionalisms" in *Political Studies*, num. 44, pp. 936-57.
- Hamilton, Walton H. (1919). "The institutional approach to economic theory" in *American Economic Review*, march, num. 9, pp. 309-18.
- (1930). "Affectation with public interest" in *Yale Law Journal*, june, num. 39, pp. 1089-1112.
- (1938). "Price-by way of litigation" in *Columbia Law Review*, june, 38, pp. 1008-1036.
- and Associates (1938). *Price and price policies*, New York: McGraw Hill.
- and Stacy May (1968). *The control of wages*, New York: Augustus M. Kelley.
- and Helen R. Wright (1925). *The case of bituminous coal*, New York: Macmillan.
- Hammond, J. Daniel (1996). *Theory and measurement: causality issues in Milton Friedman's monetary economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Heiner, Ronald A. (1983). "The origin of predictable behaviour" in *American Economic Review*, september, num. 73, pp. 560-95.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998). "The approach of institutional economics" in *Journal of Economic Literature*, march, num. 36, pp. 166-92.
- (1999). *Evolution and institutions: on evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Hodgson, Geoffrey M. (2001), *How economics forgot history: the problem of historical specificity in social science*, London: Routledge.
- (2001). “Frank Knight as an institutional economist” in Jeff E. Biddle, John B. Davis, and Steven G. Medema, (eds) *Economics broadly considered: essays in honor of Warren J. Samuels*, London: Routledge.
- Morgan, Mary and Malcolm Rutherford (eds) (1998). “From Interwar Pluralism to postwar Neoclassicism” annual supplement to volume 30, *History of Political Economy*. Durham, NC: Duke University Press.
- Nau, Heino Heinrich (2000). “Max Weber: the economist-institutional and methodological aspects in Weber’s social economics”, paper presented at the History of Economics Society Meetings, Vancouver, BC.
- Nau, Heino Heinrich and Philippe Steiner (2000) “Institutional elements in European socioeconomics: Durkheim and Schmoller” pp. 227-308, paper presented at the History of Economics Society meetings, Vancouver, BC.
- Knight, Frank H. (1932). “The newer economics and the control of economic activity” in *Journal of Political Economy*, num. 40, august, pp. 433-76.
- Knight, Jack (1992). *Institutions and social conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Knight, Jack (1998). “The bases of cooperation: social norms and the rule of law” in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, december, num. 154, pp. 754-63.
- Koopmans, Tjalling C. (1947). “Measurement without theory” in *Review of Economic Statistics*, august, num. 29. pp. 161-72.
- Langlois, Richard N. (1986). “The new institutional economics: an introductory essay,” in Richard N. Langlois, (ed) *Economics as a process: essays in the new institutional economics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-25.
- Lewin, Shira (1996). “Economics and psychology: lessons for our own day from the early twentieth century” in *Journal of Economic Literature*, september, 35, pp. 1923-1323.
- McDougall, William (1908). *An introduction to social psychology*, London: Methuen.
- Means, Gardiner C. (1935). *Industrial prices and their relative inflexibility*, Senate Document 13.74th Congress, 1st Session, Washington DC: US Govt. Printing Office.
- Mitchell, Wesley C. (1910). “The rationality of economic activity: I and II” in *Journal of Political Economy*, february/march, num. 18, pp. 97-113, 197-216.
- (1913). *Business cycles*, Berkeley University of California Press.
- (1950). “Making goods and making money” in Wesley C. (ed) *The backward art of spending money*. New York: Augustus M. Kelley, pp. 137-48.

- (1971). “The prospects of economics” in Rexford G. Tugwell (ed) *The trend of economics*, Port Washington, NY: Kennikat Press, pp. 1-34.
- (1927). *Business cycles: the problem and its setting*, New York: National Bureau of Economic Research.
- (1996) “Money economy and modern civilization (paper read before the Cross-Roads Club of Stanford, May 6, 1910),” Malcolm Rutherford (ed.) *History of political economy*, Fall, 28, pp. 329-57, presentado en History of Economics Society Meetings, Vancouver BC.
- Samuels, Warren J. (1971). “The interrelations between legal and economic processes” in *Journal of Law and Economics*, october, 14, pp. 435-50.
- (1973). “The economy as a system of power and its legal bases: the legal economics of Robert Lee Hale” in *University of Miami Law Review Spring/Summer*, num. 27, pp. 261-371.
- and Schmid, A. Allan, (eds) (1981). *Law and economics: an institutional perspective*, Boston: Martinus Nijhoff.
- Schmid, A. Allan. (1978). *Property, power, and public choice*, New York: Praeger.
- Shubik, Martin (1975). “The general equilibrium model is incomplete and not adequate for the reconciliation of micro and macroeconomic theory” in *Kyklos*, num. 28:3, pp. 545-73.
- Nee Victor and Paul Ingram (1998). “Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure” in Mary C. Brinton and Victor Nee, (eds) *The new institutionalism in sociology*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 19-45.
- Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter (1982). *An evolutionary theory of economic*, Change Cambridge MA: Harvard University Press.
- North Douglass C. (1981). *Structure and change in economic history*, New York: Norton.
- (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Person, Heath (1997). *Origins of law and economics: the economists’ new science of law, 1820-193*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Perlman, Selig (1928). *A theory of the labor movement*, New York: Macmillan.
- Richter, Rudolf (ed) (1998). “Views and comments on the ‘new institutionalism’ in sociology, political science, and anthropology” in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, december, num. 154, pp. 694-789.
- Rutherford, Malcolm (1994). *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.

- (1999). “Institutionalism as ‘scientific’ economics” in Roger Backhouse and John Creedy, (eds) *From classical economics to the theory of the firm: essays in honour of D.P. O’Brien*. Aldershot: Edward Elgar, pp. 223-42.
- (2000a). “Institutionalism between the wars” in *Journal of Economic Issues*, June, num. 34, pp. 291-303.
- (2000b) “Understanding Institutional Economics: 1918-1929” in *Journal of the history of economic thought*, September, num. 22.
- Shute, Laurence (1997). *John Maurice Clark: a social economics for the twenty-first century*, New York: St. Martin’s.
- Simon, Herbert A. (1979). “Rational decision making in business organizations” in *American Economic Review*, September, num. 69, pp. 493-513.
- Slichter, Sumner H. (1931). *Modern economic society*, New York: H. Holt.
- Stocking, George Ward (1925). *The oil industry and the competitive system: a study in waste*, Boston and New York: Houghton Mifflin.
- Tugwell, Rexford G. (1968). *The economic basis of public interest*, New York: Augustus M. Kelley.
- Tugwell, Rexford G. (ed) (1971). *The trend of economics*, Port Washington NY: Kennikat Press.
- Veblen, Thorstein (1961). “Why is economics not an evolutionary science?” in *The place of science in modern civilisation*, New York: Russell & Russell, pp. 56-81.
- Williamson, Oliver E. (2000). “The new institutional economics: Taking Stock, Looking Ahead” in *Journal of Economic Literature*, September, 38, pp. 595-613.
- Williamson, Oliver E. and Scott E. Masten, (eds) (1995). *Transaction cost economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Wolman, Leo (1924). *The growth of American Trade Unions, 1880-1923*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Yonay, Yuval P. (1998). *The struggle over the soul of economics: institutionalist and neoclassical economists in America between the wars*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

¿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.¹ 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

¹ 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.²

Contra todo racionalismo conductual, es posible trazar un paralelo entre la clase improductiva y las formas de propiedad y apropiación.³ 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 desaprobar el carácter sagrado de la propiedad privada.

² Veblen (1995: 51).

³ 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.⁴ 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

⁴ 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 fantasiosa 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 tercero, 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 sicología de los negocios.⁵

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 [...].⁶

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 [...].⁷

⁵ Keynes (1993: 136).

⁶ Keynes (1993: 148).

⁷ 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 suceso 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. Recuérdesse 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.⁸ 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

⁸ 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.⁹ 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-

⁹ 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.¹⁰ 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-

¹⁰ 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.¹¹ 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.¹² 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.¹³

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

¹¹ Fukuyama (1996: 22-149).

¹² Greenwald y Stiglitz (1986: 229).

¹³ 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,¹⁴ 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-

¹⁴ 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 cotidianeidad 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 endeble, 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 gobernanza 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 gobernanza 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.

La concepción de las instituciones en la economía contemporánea

*Bruno Gandlgruber**

Introducción

Las instituciones como contratos, rutinas o hábitos crean patrones de comportamiento compartidos al fundamentar percepciones y decisiones individuales, orientando a los actores en sus actividades de acuerdo con diversos contextos. La acción individual se incrusta en las estructuras institucionales del entorno que, a su vez, se transforman con esta acción. Así, las instituciones son categorías fundamentales del análisis económico, no solamente por su importancia en el comportamiento individual, sino también por su contribución en la construcción de los principales esquemas de coordinación de las economías modernas como las empresas o los mercados. Cada sociedad se caracteriza por un conjunto de arreglos institucionales específicos que pueden fomentar, pero también frenar los procesos que sustentan la creación de riqueza y bienestar.

La consideración explícita de instituciones extiende significativamente el alcance de la teoría económica en ámbitos de análisis importantes, por ejemplo, la coordinación y organización de las actividades de los actores económicos; el papel de los incentivos en las decisiones individuales y colectivas; la recepción y el procesamiento estructurado y asimétrico de información; el conocimiento, la innovación y el aprendizaje como fundamentos para el cambio continuo de las econo-

* Coordinador de Estudios y Proyectos de la Coordinación General de Planeación de la Rectoría General de la UAM (brunog@correo.uam.mx).

mías; la formación contextualizada de mercados y de economías de mercado; la influencia de marcos legales, regulativos y normativos sobre el desempeño económico; etc.

El reconocimiento de la importancia de arreglos institucionales para la economía como ciencia se refleja en el otorgamiento del Premio Nobel a investigadores que exploran campos nuevos en la teoría económica, como la economía de la información (Joseph Stiglitz, George Akerlof), la economía experimental y psicológica (Vernon Smith, Daniel Kahnemann) y sobre todo la propia economía institucional (Ronald Coase, Douglass North). Las obras de estos autores muestran que los arreglos institucionales son sustanciales para la toma de decisiones y la coordinación, particularmente en situaciones de competencia limitada, donde el mecanismo de mercado no garantiza la asignación eficiente de los recursos y la compatibilidad general de las actividades económicas.

El interés para incluir a las instituciones como elementos centrales del análisis económico se ha renovado recientemente. La búsqueda por su definición, concepción e integración es parte de la polémica actual en la teoría económica y está tomando diferentes caminos. En el debate entre los diferentes enfoques de la economía institucional se observa la diversidad y complejidad de este proceso. Todos estos enfoques incorporan a las instituciones como elementos centrales en sus indagaciones, superando así las negligencias que existían anteriormente.

Para arrojar luz sobre este interés renovado, el artículo se propone en su primer apartado, considerar las razones específicas de esta negligencia; el segundo es una revisión breve de los antecedentes del análisis de las instituciones en la teoría económica. Posteriormente, en la tercera sección se comparan las corrientes más importantes de la economía institucional contemporánea con sus diferentes formas de conceptualización. Se consideran tres enfoques centrales que poseen intersecciones y desacuerdos entre sí, sin embargo representan los esquemas de análisis que ilustran de manera ejemplar las diferentes concepciones de las instituciones: la nueva economía institucional (NEI), la economía evolutiva (EE) y el nuevo institucionalismo económico (NIE).

1. Negligencia de las instituciones en la teoría económica

Aun cuando en la actualidad se reconoce que las instituciones influyen en el desempeño de una economía, su estudio específico, de acuerdo a la forma como lo desarrolla la economía institucional, estaba prácticamente ausente de los programas de investigación de la ciencia económica. Esta situación se encuentra presente desde el desvanecimiento del institucionalismo estadounidense original en los años

cuarenta hasta los ochenta cuando surge la NEI. En efecto, para muchos economistas neoclásicos el marco institucional todavía es un factor exógeno para el funcionamiento del mercado y la economía, por ende no es parte del objeto de estudio de la economía.

Las justificaciones de esta posición se manifiestan en diversas formas, ya sea en la exclusión de la temática de la agenda de la economía (acotamiento rígido del objeto de estudio); argumentando que las instituciones son inherentes a los procesos de mercado y no requieren ser estudiadas de manera particular, o porque se forman con la misma eficiencia que caracteriza todos los procesos de mercado (eficiencia institucional), sosteniendo que la organización inherente de mercados libres genera los marcos institucionales adecuados (auto-organización de los mercados), que las instituciones se eligen racionalmente como otros bienes (elección institucional), o que se manifiestan y estudian exclusivamente en forma de precios (precios como instituciones). Al revisarlas, se denotarán sus limitaciones desde el punto de vista de la economía institucional.

En parte, la negligencia de las instituciones es una consecuencia del desarrollo general de la economía como ciencia. Debido al acotamiento rígido del objeto de estudio, a problemas específicos de decisión y a la elección de individuos instrumentalmente racionales, la economía neoclásica ha desarrollado una metodología y un conjunto de herramientas para el análisis funcional de precios como factores determinantes de tendencias inherentes hacia equilibrios intertemporales, y ha relegado el análisis de las instituciones a la sociología, que ha aceptado el reto con actitud recíproca. La división cada vez más tajante de la agenda de investigación de las ciencias sociales entre la economía y la sociología, a partir de los años veinte del siglo pasado, prácticamente ha dejado ambos campos sin articulación interdisciplinaria.¹ El institucionalismo estadounidense original, como una corriente de la teoría económica que ha buscado la integración de las ciencias sociales, ha sido rechazado, como “no económico”, “meramente empírico”, “ateórico” o “superficial”, críticas que carecen de fundamento sólido dadas las contribuciones que ha hecho el institucionalismo estadounidense a la teoría económica.²

Pero, ¿cómo se explica el comportamiento de actores en una teoría del intercambio, cómo es la teoría económica en ausencia de instituciones y cómo son las principales figuras para la interacción social en las ciencias sociales? ¿Cómo se

¹ Es sintomática la definición paradigmática de la economía por parte de Lionel Robbins, basada en los problemas de escasez para agentes que ordenan sus opciones y eligen racionalmente. Leriche *et al.* (1996).

² Rutherford (2001), Hodgson (1998).

justifica la omisión del estudio de las instituciones teóricamente? La economía neoclásica ha dado respuestas inherentes a su modelo explicativo para justificar la exclusión de fenómenos como instituciones. Con base en los supuestos de racionalidad y comportamiento de la economía neoclásica, la coordinación de las actividades se resuelve aparentemente sin la necesidad de instituciones. Los *homini oeconomici* filtran y analizan la información relevante, planean y deciden sobre las acciones más útiles y redituables, las llevan a cabo en el mercado sin problemas (graves) de información, de análisis y de ejecución. Cada individuo tiene la capacidad de tomar las decisiones adecuadas en aislamiento completo y sin enfrentarse a problemas para ejecutarlas en el mercado; todos los participantes en los intercambios saben perfectamente qué implicaciones tiene su actuar y cómo van a reaccionar los demás actores a sus intervenciones.

Las instituciones que son necesarias para la interacción se forman y adecuan automáticamente, “funcionan” perfectamente al guiar a los agentes de acuerdo con las reglas del mercado competitivo. En este sentido, se puede hablar de un supuesto implícito de eficiencia institucional, que también se podría interpretar como supuesto de existencia universal de un conjunto específico de instituciones de mercado que facilitan la formación de precios de equilibrio;³ en las palabras de Arrow:⁴ “El mercado se explica en sí como una institución social que opera de acuerdo con reglas muy concretas entendidas por todos.” Sin este conjunto de arreglos institucionales o “reglas muy concretas” la aplicación de los modelos no sería posible. Reglas que además deben ser comprendidas, aceptadas, aplicadas, reforzadas y defendidas. De esta manera, la teoría neoclásica presupone la existencia de instituciones que guían al mercado, pero cuya formación y papel específico nunca se aclaran. En contraste con otros autores, muchas de las dificultades en los procesos de toma de decisión —en donde las instituciones tienen mayor importancia, como por ejemplo situaciones de incertidumbre— se excluyen, y las acciones sobre las que se decide se pueden ejecutar aparentemente sin mayores fricciones.⁵

Reconocer la importancia de las instituciones desde una perspectiva teórica de competencia significa a fin de cuentas ver a las instituciones también como mecanismos de mercado. Algunos economistas han argumentado que la organización inherente de mercados libres genera los marcos institucionales adecuados, en términos de marcos que facilitan la optimización y la generación de precios de

³ Pasinetti (1994: 36).

⁴ Arrow (1998: 40) (traducción propia).

⁵ Para el tema de la incertidumbre sigue siendo fundamental el texto de Knight (1947).

equilibrio. Desde el punto de vista de regímenes libres o liberales, la autoorganización de los mercados garantiza el tipo de órdenes espontáneos a surgir, como respuestas inmediatas a las necesidades de los individuos para contar con entornos dentro de los cuales puedan desenvolver sus intereses particulares, entornos lo suficientemente estables para llevar a cabo sus cálculos respectivos, y al mismo tiempo, lo suficientemente flexibles para enfrentar modificaciones necesarias.⁶ La formación de las instituciones que acompañan este proceso se concibe también como eficiente. No se puede negar *per se* la existencia de procesos que fomentan libremente el establecimiento de eficiencia o de mercados eficientes, pero son parte de entornos culturales concretos y como tales, son una parte importante de la agenda de investigación de la economía institucional. De hecho, en publicaciones recientes se reconsidera la obra tardía de Friedrich von Hayek y su influencia en la economía institucional, más allá de sus implicaciones políticas.⁷

La idea neoclásica de una selección eficiente de estructuras institucionales óptimas se puede también pensar por medio de la competencia entre arreglos institucionales en el mercado, donde las instituciones solamente se forman si son útiles para los actores; si deciden concretamente crearlas para apoyar su búsqueda de utilidades y ganancias en la maximización. Así, los actores eligen entre diferentes arreglos institucionales. Los principios de la elección racional aplican a la “elección institucional”.⁸ Según Priddat:

[...] la definición racional de la vigencia de las reglas de arreglos institucionales se basa en la circunstancia simple de que los sujetos de decisión aceptan voluntaria e independientemente la vigencia de la regla o deciden aceptarla.⁹

Son varios los problemas de esta simple ampliación del programa de investigación estándar de la economía acerca de la racionalidad. ¿Porqué un actor racional en términos neoclásicos, “elegiría” una institución o regla que finalmente lo limita en sus opciones de elección? ¿Porqué “elegir” de manera racional una regla que posteriormente limita las preferencias? Aceptar una regla es la decisión por un conjunto de alternativas vinculada al arreglo institucional sin la posibilidad de elegir las alternativas excluidas.¹⁰ El análisis de las instituciones, desde esta

⁶ Analizado por autores de la Escuela Austriaca y de corrientes vinculadas, como Friedrich von Hayek.

⁷ Witt (2001).

⁸ Priddat (1996).

⁹ Priddat (1996: 12).

¹⁰ Priddat (1996: 12).

perspectiva, encuentra severas limitaciones si éstas se reducen a un elemento de los procesos de optimización de estándares.

Otra justificación de la negligencia de las instituciones en la teoría neoclásica es su sustitución por “cuasi-instituciones”. ¿Qué sustituye a las instituciones en un modelo basado en el individualismo metodológico que aísla a los actores completamente de su entorno? En analogía a una de las definiciones más aceptadas de las instituciones, los precios son las únicas instituciones de mercado que están contempladas en la teoría económica. Douglass North define las instituciones como “[...] las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”.¹¹ Así entendido, la economía neoclásica conoce como instituciones exclusivamente precios en diferentes formas, dado que son el único elemento de interacción entre los actores económicos al darles señales sobre los cuales basan sus cálculos, decisiones y acciones.¹²

Los precios garantizan los ajustes al equilibrio general –o a equilibrios locales– por medio de la deducción de reglas de demanda y oferta. Sin embargo, la formación de los precios y la coordinación de las actividades, con base en precios, se explica exclusivamente como resultado de cálculos individuales en ausencia de relaciones entre los actores y desconociendo las condiciones bajo las que se llevan a cabo la toma de decisiones y las transacciones en el mercado. Implícitamente el mercado y los precios se comportan como institucionales, pero en el mundo del individualismo metodológico, los únicos modelos que explican la interacción entre los agentes en la formación de los precios y la competencia tienen que recurrir a figuras tan abstractas y limitadas como la de un subastador imaginario que fija los precios.¹⁴ En la microeconomía, basada en la teoría de juegos, se ha ampliado la idea de los precios como instituciones y se considera que determinan las opciones o reglas que los actores tienen a su disposición, definiendo la reacción de los demás actores al comportamiento individual.¹⁵

¹¹ North (1995: 13).

¹² En particular la teoría del equilibrio general competitivo y todos sus derivados.

¹³ Arrow (1998: 40).

¹⁴ El famoso modelo social de la competencia perfecta de León Walras.

¹⁵ Según Kreps (1995: 1) el “[...] marco institucional, [...] describe qué alternativas tienen a su alcance los actores individuales y qué resultados obtienen en función de las acciones de los otros actores, tradicionalmente el mecanismo de los precios en mercados impersonales y el tipo de análisis requerido para modelar cómo las diversas conductas de los actores se agregarán dentro de un marco dado, tradicionalmente el análisis del equilibrio”.

Los precios cumplen así la función de instituciones, pero no se estudian como tales. Este campo se está explorando en la actualidad con mayor rigor y con diversas aplicaciones.¹⁶ En contraste, economistas de las corrientes institucionales han enfatizado reiteradamente la debilidad de explicación de la teoría neoclásica, especialmente en situaciones en las que los supuestos básicos de comportamiento no se cumplen o lo hacen de manera limitada. Incluso la formación de los precios y la generación de situaciones de equilibrio quedan difusos al no dar una explicación más amplia de las instituciones:

[...] El concepto de un equilibrio perfectamente competitivo, basado en transacciones anónimas entre un número grande de agentes libremente capaces de disponer de sus recursos es [...] bastante inadecuado para la tarea de comprender cómo el equilibrio se logra o se restablece siguiendo cambios en datos fundamentales. La falla teórica imponente es no explicar cómo los individuos forman convicciones confiables como base para la acción. Precios actuales no contienen la información adecuada y expectativas de precios futuros no se pueden evocar de manera arbitraria: tienen que basarse racionalmente en evidencia adecuada, y la posibilidad de tal evidencia depende de las propiedades generadoras de información y diseminadoras del conjunto prevaleciente de instituciones de mercado.¹⁷

Desde la perspectiva de la economía institucional las instituciones no son los medios perfectos, no perceptibles, que se forman de manera eficiente para llevar a cabo las relaciones de mercado que conducen al equilibrio, sino elementos constitutivos para la existencia del mercado en sí y, en buena parte, responsables por su funcionamiento de acuerdo con reglas de competencia, normas sociales, prácticas de aprendizaje, entre otros arreglos institucionales.

Las instituciones, sobre todo si se entienden como mecanismos abstractos de interacción o si se reducen a precios, no necesariamente garantizan o ni siquiera permiten la coordinación de las actividades. El conjunto de instituciones que facilita la competencia y la asignación real no surge automáticamente. Los procesos de formación y transformación de marcos institucionales son procesos complejos de largo plazo, son una parte significativa de la comprensión de las particularidades de las economías y de sus diferentes desempeños. Al no contar con herramientas analíticas adecuadas para estudiar las instituciones, prevalece

¹⁶ Aoki (2001).

¹⁷ Metcalfe (1994: 239) en una revisión general de la obra de Richardson (traducción propia).

una ceguera institucional que incluye instituciones tan trascendentales como la firma o el mismo mercado.¹⁸

En la actualidad no existe un consenso claro entre las diferentes corrientes de la economía institucional sobre los efectos de una (re-) incorporación de las instituciones a los programas de investigación de la teoría económica. Mientras algunos sostienen que los programas de investigación de la teoría económica ortodoxa o neoclásica son lo suficientemente flexibles como para extenderlos al análisis institucional sin violar sus supuestos básicos, y que la negligencia de las instituciones en el pasado ha sido un problema transitorio de “enfoque”, otros sostienen que un análisis adecuado de las instituciones requiere de una reformulación de tales programas, que implica un rompimiento con principios fundamentales de la teoría económica como se conoce –o se enseña– hoy en día.

Antes de ampliar la comparación entre las diferentes propuestas alternativas, es conveniente recordar brevemente los principales enfoques de la economía institucional y su genealogía.

2. Antecedentes del pensamiento económico-institucional contemporáneo

Las teorías económicas que las instituciones incluyen en su programa de investigación se distinguen por desarrollar enfoques que reconocen la interdependencia de fenómenos económicos, sociales, políticos y culturales en contextos históricos específicos. Desde la consolidación de la economía como ciencia a finales del siglo XVIII, varios de los enfoques más trascendentales de la economía como la economía clásica,¹⁹ la economía marxista,²⁰ la escuela histórica alemana y la austriaca se ocuparon ampliamente del análisis de las instituciones, tanto de los marcos institucionales como de su importancia para la economía como elemento central.²¹ De esta manera se pueden considerar como antecedentes de la economía institucional contemporáneo. (Véase la Gráfica 1).

¹⁸ Firmas y mercados no se analizan, o no se analizan como instituciones, Hodgson (2001: 248 ss).

¹⁹ North y Thomas (1973), Loasby (2001), Pasinetti (1994).

²⁰ Hodgson (2001), Hodgson y Samuels (1994).

²¹ La escuela histórica alemana es la tradición teórica que domina la ciencia y la política económica en Alemania y buena parte del resto de Europa desde mediados del siglo XIX hasta la década de los treinta del siglo XX, posteriormente cae en un olvido que solamente se compara –posiblemente por razones similares– con el institucionalismo americano. Entre sus representantes, seguidores y alumnos destacan Roscher, Schmoller, Weber y Schumpeter. (Hodgson, 2002).

“Economía institucional” es un nombre genérico que subsume todos los enfoques de la teoría económica que presentan explícitamente las instituciones como elementos claves para la economía; engloba diferentes teorías y enfoques teóricos que se acercan de diversas formas a la temática, entre los más representativos son el institucionalismo estadounidense original (IEO), el institucionalismo estadounidense de posguerra y el institucionalismo europeo de posguerra.

El primero –también llamado “vieja” economía institucional para contrastarlo con la “nueva” economía institucional– fue el paradigma central de la ciencia económica en los EUA en la época de entreguerras representado por la obra de Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons²² y, posteriormente, de Clarence Ayres, al crearse los fundamentos metodológicos y teóricos para un análisis de la economía, cuyo elemento central eran las instituciones entendidas como reglas, hábitos y costumbres antes que organizaciones privadas y públicas.²³

Dentro del IEO se pueden identificar dos grandes programas de investigación.²⁴ El primero se basa en dos dicotomías fundamentales; una entre los aspectos de negocios y los industriales de la economía (en la tradición de Veblen), y otra entre los esquemas ceremoniales e instrumentales. Los autores antes mencionados investigaron los efectos de tecnología nueva sobre esquemas institucionales, y las maneras en que las convenciones sociales e intereses establecidos resisten tales cambios. Esta perspectiva de la economía moderna enfatiza la importancia estructural del poder político y económico de los grandes corporativos.

El otro programa de investigación analiza básicamente las instituciones como leyes, derechos de propiedad y organizaciones, y su evolución e impacto sobre el poder legal y económico. Sus temas principales son las transacciones económicas, la distribución del ingreso y las instituciones como el resultado de procesos formales e informales de solución de conflictos.

El IEO constituye un programa de investigación alternativo al de la economía neoclásica, y que después de la Segunda Guerra Mundial pierde importancia a raíz del crecimiento de este último y la discontinuidad teórica, acelerada con la preocupación de muchos de sus representantes por el trabajo empírico, sin dejar de tener influencia en escuelas de pensamiento y en ciertos economistas de importan-

²² Rutherford (1994) y (2000), Hodgson y Samuels (1994).

²³ Las instituciones públicas se forman a raíz de una necesidad formulada como un enunciamiento que responde a una problemática específica; una universidad como institución de educación, por ejemplo, se crea por la concepción compartida.

²⁴ Rutherford (1994).

cia, tanto en el “institucionalismo estadounidense de posguerra” como en el “institucionalismo europeo” y también en el “nuevo institucionalismo”. (Véase la gráfica 1).

Aunque el IEO se desvaneció como paradigma en los años cuarenta, su tradición de pensamiento sobrevivió en el trabajo de economistas importantes que se pueden subsumir en una especie de institucionalismo estadounidense de posguerra. Al estudiar el desarrollo de ideas de corte institucional en las ciencias económicas de los EUA después de la Segunda Guerra Mundial, se detectan dos líneas de desarrollo: una marcada por el trabajo de economistas como Simon Kuznets y John Galbraith y la otra determinada por cuatro instituciones o escuelas ligadas a las vertientes de los programas del IEO:²⁵ la Asociación para la Economía Evolutiva,²⁶ la Escuela de Wisconsin, la Escuela de Texas y la Escuela de Maryland.

En el paisaje científico europeo de la posguerra también aparecieron economistas que mantuvieron vivo el bagaje conceptual del IEO. El institucionalismo europeo de posguerra fue impulsado por sus más destacados representantes Karl Polanyi, Gunnar Myrdal, Adolph Lowe y Wilhelm Kapp.

Kapp concebía la economía como incrustada en la práctica cultural. La acción económica forma parte de un contexto social extensivo. El desarrollo económico es un proceso cultural continuo en un mundo de cambios. Las instituciones, como Kapp las define, son patrones habituales de pensamiento y acción, engendrados por arreglos sociales. La evolución económica se vincula con la estructura institucional.²⁷

La evolución del panorama teórico de la economía institucional, incluyendo las corrientes contemporáneas que se introducirán en el siguiente apartado, se presenta en un esquema general.

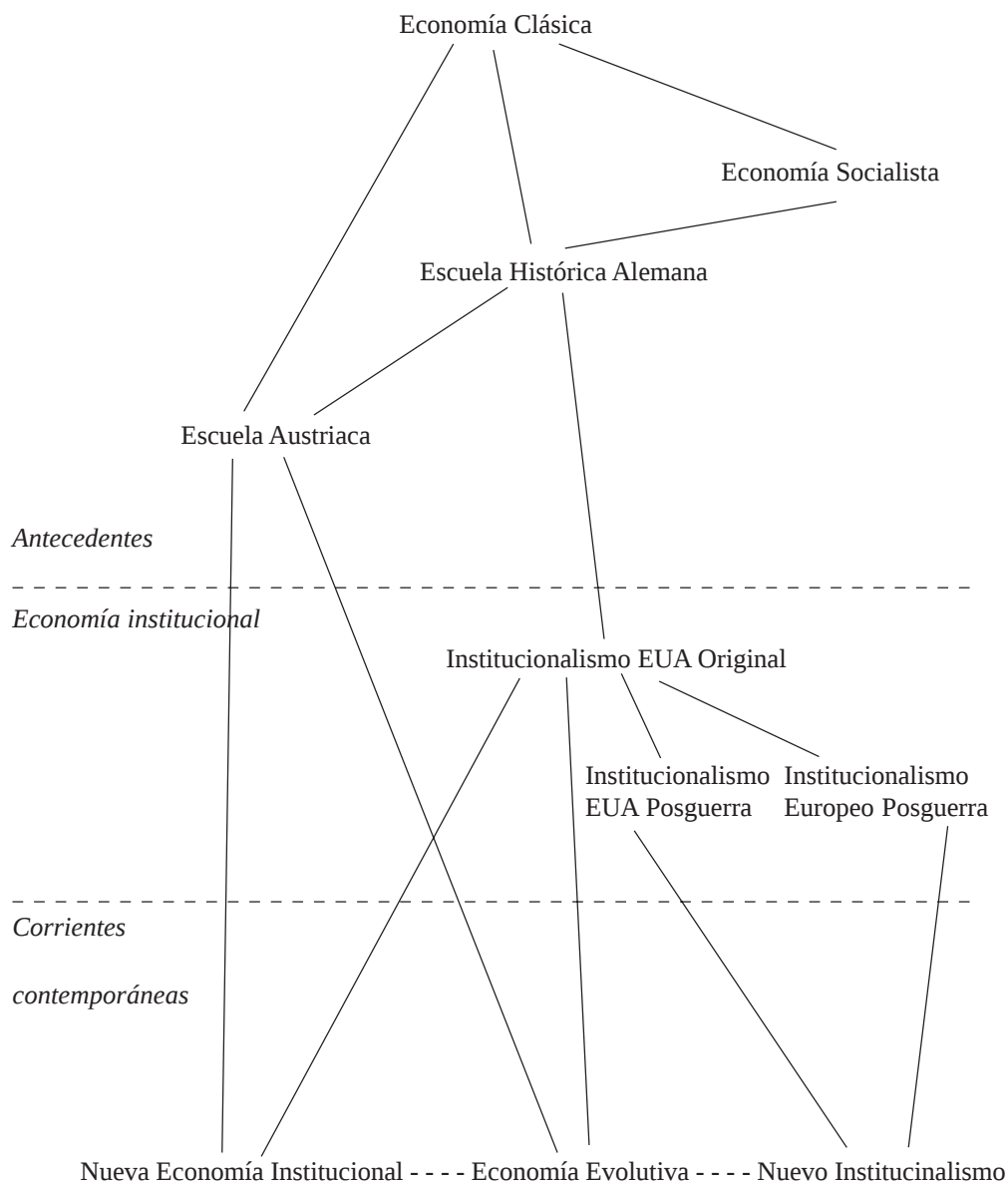
²⁵ Rutherford (1994).

²⁶ AFEE por sus letras en inglés: *Association for Evolutionary Economics* (www.orgs.bucknell.edu/afee), que edita el *Journal of Economic Issues*. Entre sus representantes más destacados incluye a Allan Gruchy, Marc Tool y Wendell Gordon.

²⁷ Heidenreich (1998: 2) (traducción propia).

Gráfica 1

Antecedentes y corrientes del pensamiento económico-institucional



Fuente: elaboración propia con base en Hodgson (2001) y Rutherford (2001).

3. La concepción de las instituciones en las corrientes de la economía institucional contemporánea

3.1 Entrelazamientos en el desarrollo de tres corrientes “nuevas”

La NEI, EE y el NIE, son las corrientes más representativas de las ideas de la economía institucional contemporánea.²⁸ Esta clasificación permite una comparación más amplia de las teorías recientes de la economía institucional, que la utilizada frecuentemente para este propósito, basada en la disyuntiva “vieja” y “nueva” economía institucional,²⁹ que no refleja con precisión el estado de arte actual, dado los avances observados dentro y fuera de ambos enfoques, con una gran variedad de teorías que no se pueden etiquetar fácilmente. A pesar de las diferentes perspectivas, existen continuidades y puntos de vista compartidos, aún entre lo “viejo” y lo “nuevo” de la economía institucional. Rutherford resume:

Sostengo que las diferencias entre lo viejo y lo nuevo muchas veces no son de una naturaleza dicotómica, sino más bien relacionadas con cuestiones de énfasis y enfoque. Esto lleva a la posibilidad que algunas de las contribuciones de ambos podrían ser de una naturaleza complementaria y podrían indicar diferentes aspectos de un problema que debería de incorporarse en un tratamiento más completo.³⁰

Los tres enfoques, a pesar de las intersecciones existentes entre ellos, muestran la riqueza que la economía institucional ha recobrado en los últimos años. De igual manera dan cuenta de los antagonismos que (todavía) persisten dentro de este cuerpo de pensamiento.

²⁸ Otros enfoques económicos estrechamente relacionados con las corrientes contemporáneas de la economía institucional son: la Economía Poskeynesiana, la Escuela de Regulación Francesa, la Escuela Alemana de Economía Pública, la Economía de las Convenciones, la Teoría del Mercado de Trabajo Segmentado, la Teoría del Salario de Eficiencia, la Nueva Economía Política. Además institucionalismos en otras áreas de las ciencias sociales –como la Vieja y la Nueva Sociología Económica– han tenido cierta influencia sobre la economía institucional. Nielsen (2001).

²⁹ A pesar de la importancia de esta dicotomía –incorporada parcialmente en la NEI y el NIE dado que éste último es la vertiente en la que se basa una parte importante del IEO– posee algunas limitaciones inconvenientes. A pesar de su interés compartido por la importancia de las instituciones, las dos corrientes, la vieja y la nueva economía institucional, se han desarrollado como proyectos independientes o incluso opuestos, enfatizando en las diferencias metodológicas y teóricas existentes, reflejadas también en las críticas mutuas. Para muchos representantes de la nueva economía institucional, el IEO carece de teoría, es descriptivo, poco formal, y tiene una tendencia de argumentar en términos holísticos más que individualistas. Se vincula con un marco conductual de comportamiento (el de la elección racional común en la economía neoclásica). Por el otro, lado la “vieja” economía institucional se entiende desde sus inicios como un programa opcional que desea plantear alternativas metodológicas, que permitan superar las limitaciones de los planteamientos neoclásicos.

³⁰ Rutherford (1994: 10).

3.2 La concepción de las instituciones en la Nueva Economía Institucional

La NEI, que surge en los años setenta con la influencia protagónica de la obra de Ronald Coase, Douglass North y de Oliver Williamson, es un enfoque que introduce las instituciones como tópico central en la economía neoclásica y propone estudiar su papel en mercados competitivos. Sus principales vertientes se ocupan de los ámbitos de la economía y el derecho, de la economía pública, de la economía de las organizaciones, de la teoría de juegos, de la historia económica, y la economía de los costos de transacción.³¹ Para la comprensión de la NEI, la escuela austriaca es un antecedente y directo, sin dejar a un lado el conductualismo (March, Cyert, Simon) y también diferentes textos y autores del IEO (específicamente Commons) como referencia influyente.

La NEI responde en buena medida a la necesidad de explicar los límites de la teoría del comportamiento de los actores en la teoría neoclásica tal como se refleja en las asimetrías de información y otras imperfecciones de mercado (incluyendo las ganancias por coordinación). Los mercados futuros o contingentes no existen o fallan por problemas de información o por una falta de profundidad (institucional) o de complejidad. La existencia de diferentes tipos de instituciones se hace evidente cuando,

[...] las relaciones de largo plazo –incluyendo las de carácter jerárquico– reemplazan los mercados ausentes. El precio futuro o contingente será sustituido por expectativas de precios y cantidades futuros. Las expectativas en sí se pueden pensar como un elemento de la psicología individual, aunque en la práctica las instituciones sociales juegan un papel importante en guiar y formar expectativas.³²

La NEI no pretende modificar las bases del análisis económico neoclásico, sino más bien ampliarlas, mejorarlas y afinarlas al considerar a las instituciones como entidades que se pueden y deben estudiar –en gran parte– dentro del marco de la ciencia económica como se conoce en los libros de texto. Según North:

[...] la nueva economía institucional se basa, modifica, y extiende a la teoría neoclásica para tratar y resolver un conjunto amplio de temas anteriormente fuera de su ámbito. Lo

³¹ Para una revisión general de temas y vertientes de la NEI, véase por ejemplo Rutherford (2001), o Furubotn y Richter (1991)

³² Arrow (1998: 41).

que se conserva y sobre lo que se construye es el supuesto fundamental de escasez y por lo tanto competencia— la base para el enfoque teórico de decisiones que subyace la microeconomía.³³

En la NEI se mantienen entonces los rasgos principales del modelo neoclásico básico de comportamiento. En primer lugar, las instituciones que surgen son primordialmente aquellas que facilitan o fortalecen los procesos de optimización; se crean por las necesidades de los actores económicos de optimizar utilidades y beneficios. Así, las instituciones son contratos o reglas que mejoran la capacidad de llevar a cabo intercambios beneficiosos y establecen los incentivos correspondientes y necesarios dado que los precios no proporcionan la información adecuada o suficiente para la coordinación de las actividades. Las instituciones facilitan soluciones —que pueden o no ser eficientes— ante necesidades concretas de una economía de mercado.

En segundo lugar, la NEI analiza las diferencias entre los diversos marcos institucionales y sus aportaciones a la eficiencia económica y los procesos de largo plazo de su formación. Se plantean diversas restricciones al modelo básico de comportamiento de la economía neoclásica (racionalidad limitada, información asimétrica, contratos incompletos) que pueden causar distorsiones permanentes, igual que los rezagos en la formación y el cambio institucional.

Al retomar los supuestos básicos de modelos de optimización, la NEI plantea un individuo dado con pleno conocimiento de su entorno, que crea las instituciones a sus necesidades de coordinación con los demás.³⁴ El individuo autónomo construye las instituciones que posteriormente influyen sobre las relaciones económicas sin haber sido formado por ellas. Por consecuencia, se parte de una situación libre de instituciones.

Desde la perspectiva de la NEI, las instituciones son el resultado del comportamiento individual (maximizador) o de redes de contratos implícitos y explícitos y generan restricciones “acordadas” al comportamiento individual, que implican ventajas para ellos al proporcionar mecanismos de simplificación y estabilidad del entorno como base para la formación de sus expectativas.

³³ North (1995: 17) (traducción propia).

³⁴ Aún cuando se reconoce que pueden ocurrir desfases, los cuales ocasionan que las instituciones perduren más allá del periodo planeado y/o se desintegren demasiado rápido (Rusia) y causan así distorsiones. Arrow (1998: 4).

Las instituciones reducen la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria. Constituyen una guía para la interacción humana, de modo que cuando deseamos saludar a los amigos, manejar un automóvil, comprar naranjas, pedir dinero prestado, establecer un negocio, enterrar a nuestros muertos, o cualquier otra cosa, sabemos (o podemos averiguar con facilidad) cómo realizar estas actividades.³⁵

En de la economía de los costos de transacción como enfoque central de la NEI, las instituciones economizan costos de transacción como costos del uso del mercado, costos de información, de negociación y de contratación. En un documento del Banco Mundial que revisa aspectos institucionales del modelo de desarrollo plasmado en el “Consenso de Washington”, se señala la importancia de las instituciones en ese sentido:

El papel central de las instituciones es [...] minimizar costos de transacción, facilitando de esta manera el intercambio y promoviendo la inversión en la producción de bienes privados como de bienes públicos. En resumen, instituciones bien diseñadas reducen los costos de transacción, mejorando problemas de información y de reforzamiento. De esta manera hacen posible la existencia, la eficiencia, y la profundidad de mercados y de organizaciones.³⁶

Oliver Williamson distingue cuatro niveles de análisis institucional:³⁷ el nivel de incrustación social (*social embeddedness level*), el nivel de entorno institucional (*institutional environment level*), el nivel de las instituciones de gobierno (*institutions of governance level*) y el nivel de la colocación de recursos (*resource allocation level*). Para Williamson el nivel fundamental para la economía institucional, son las instituciones de gobierno, considerando que éstas se forman de manera racional de acuerdo con los esquemas de optimización, en tanto los restantes tienen una lógica compleja y no cambian a corto o mediano plazo. En los niveles de incrustación social y de entorno, las instituciones no cambian por decisiones racionales los procesos de cambio son demasiado lentos y complicados como para ser objeto de estudio de la NEI.

³⁵ North (1995: 14).

³⁶ Burki y Perry (1998: 143).

³⁷ Williamson (2000).

3.3 La economía evolutiva

Desde el auge del IEO ha existido una cierta afinidad entre el análisis de las instituciones, el interés por la biología en general y las teorías de la evolución en específico.³⁸ La biología se ha visto como alternativa a la “mecanización” de la lógica económica por su estrecha relación –metafórica y epistemológica– con la física,³⁹ y de la misma manera a la evolución, como un modelo de pensar cambios más *ad hoc* a procesos sociales e históricos que la ficción de una gran máquina. Diferentes problemas han surgido alrededor de las características particulares de la evolución social. Por ejemplo, la cuestión, de si los principios darwinianos de variedad, replicación y selección son universales y aplican por lo tanto a todos los tipos de evolución, incluyendo la evolución social. Algunos economistas evolutivos han cuestionado la vigencia universal de los mecanismos darwinianos de replicación, y consideran a la economía evolutiva lamarckiana antes que darwiniana, permitiendo una replicación por medio de la adquisición directa de caracteres.⁴⁰ Sin embargo, esta posición finalmente parece no ser tan contradictoria con la propuesta darwiniana.⁴¹

En comparación con la NEI, la EE no comprende al individuo como dado, sino más bien organizacional e “intencionalmente” racional, basada en propósitos, respondiendo a reglas y rutinas que emergen, y compartiendo con esta los conceptos en el ámbito de la racionalidad limitada.⁴²

Las instituciones han fungido como una especie de puente entre evolución biológica y evolución social o económica. Al representar entidades que varían, que se replican y se seleccionan constituyen una analogía con los genes en la biología.⁴³ Para la EE las instituciones como rutinas o reglas de decisión son conexiones del comportamiento que forman patrones que varían, se adaptan y se seleccionan. Las rutinas organizacionales responden a un contexto de decisión particular, de acuerdo con las capacidades cognitivas humanas.⁴⁴ La EE mantiene afinidades con el IEO y el NIE en la concepción de las instituciones, dado que en la EE:

³⁸ Para un panorama general de temas y textos relacionados con el tema véase Hodgson (1995).

³⁹ Mirowski (1989).

⁴⁰ Nelson y Winter (1982), Witt (2001).

⁴¹ Hodgson (2002).

⁴² Nielsen (2001).

⁴³ Nelson y Winter (1982). Relacionado con la discusión de la evolución social como de la evolución biológica analogía u ontología. Hodgson (2002).

⁴⁴ Nelson (1994).

[...] se enfatiza el papel constitutivo de la cultura y la cognición. Y el poder y el conflicto se ven como fenómenos importantes y persuasivos. Mientras los problemas de coordinación básicos también se ven como importantes, las instituciones existen y cambian principalmente como resultado del poder y el conflicto de intereses en procesos de causalidad acumulativa dependientes de senderos.⁴⁵

La importancia del cambio económico y del cambio tecnológico como tópicos es recurrente, dado que “[...] la característica determinante de la economía moderna son los cambios tecnológicos, organizacionales e institucionales acelerados, incrustados en patrones más amplios de cambio social”,⁴⁶ y la evolución de sistemas abiertos institucionalmente incrustados en un “[...] análisis de sistemas abiertos, complejos, auto-organizados, auto-transformados con hilos institucionales tejidos a lo largo de la costura de la historia”.⁴⁷ El análisis sistémico de cambio institucional y de la formación de instituciones, abarca otros conceptos que provienen de las teorías de evolución, como son las propiedades emergentes y la coevolución que se aplican a estudios sobre conocimiento y aprendizaje en las empresas y sistemas (nacionales) de innovación.

3.4 El Nuevo institucionalismo económico

Nuevos impulsos al institucionalismo de corte “estadounidense” se originan en varios representantes de el NIE tanto en Europa como en los EUA. El NIE es probablemente el enfoque más amplio en cuanto a la concepción de las instituciones, su formación y cambio. Las instituciones no solamente recobran importancia en el NIE, sino verdaderamente se ponen en el centro del análisis.

Instituciones representan el tipo de estructuras que más importan en el ámbito social: conforman la sustancia de la vida social. Importan tanto por su capacidad de formar y moldear las capacidades y comportamientos de los actores en maneras fundamentales.⁴⁸

Se hace énfasis en la concepción de los individuos como individuos institucionalizados, dada en la relación recíproca individuo-institución con funciones de preferencia y producción moldeables.

⁴⁵ Nielsen (2001).

⁴⁶ Potts (2000: 4).

⁴⁷ Nielsen (2001).

⁴⁸ Hodgson (2001: 296).

Los individuos interactúan para dar forma a las instituciones, en tanto las condiciones socioeconómicas modelan también los objetivos o preferencias de los individuos. El individuo es tanto el productor como el producto de sus circunstancias.⁴⁹

La relación del individuo con su entorno es interdependiente y dinámica. Él forma las instituciones y al mismo tiempo las instituciones forman al individuo. Éstas no solamente proporcionan información a los individuos, sino también forman sus hábitos como parte de procesos de inculturación.

Las instituciones son estructuras sociales que incorporan la causación reconstitutiva, actuando sobre hábitos de pensamiento y de acción. Dado que las instituciones simultáneamente dependen de las actividades de los individuos y las restringen y moldean, por medio de esta retroalimentación positiva tienen características auto-reforzantes y auto-perpetuantes fuertes. Las instituciones se perpetúan no simplemente por medio de la conveniencia de la coordinación que ofrecen. Son perpetuados porque confinan y moldean aspiraciones individuales.⁵⁰

La relación entre el individuo y la institución se especifica y profundiza por una interdependencia más pronunciada, sobre todo en la “reconstitución” continua del individuo en su entorno institucional por la acumulación de conocimientos, por el aprendizaje y por la creación de nuevos hábitos y reglas.

La concepción de las instituciones en el NIE muestra la influencia del IEO, que definió las instituciones como hábitos de pensamiento incrustados.⁵¹ De acuerdo a Hodgson, éstas “son sistemas duraderos de reglas y convenciones sociales establecidas e incrustadas que estructuran las interacciones sociales”.⁵² Esta cercanía también se muestra en la teoría de agencia del NIE. Las instituciones son aquí un puente en la relación entre actor y estructura como categorías básicas de las ciencias sociales en general, que tratan de evitar los extremos del individualismo y del colectivismo metodológico.

Instituciones son simultáneamente estructuras objetivas “allá afuera”, y fuentes subjetivas de agencia humana en la “cabeza humana”. [...] Actor y estructura, aunque distintos,

⁴⁹ Hodgson (2001: 177).

⁵⁰ Hodgson (2001: 296).

⁵¹ Hamilton definió en la enciclopedia de las ciencias sociales de 1932 la institución como “[...] una manera de pensamiento o acción de cierto predominio y permanencia, incrustada en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo” en la misma línea de Veblen: “instituciones son hábitos de pensamiento establecidos, comunes a la generalidad de los hombres”. Hamilton (1932: 84) en Hodgson (1998: 179)

⁵² Hodgson (2001: 225)

se conectan así en un círculo de interacción e interdependencia mutua. [...] hábito conductual y estructura institucional son mutuamente entrelazado y mutuamente reforzantes; ambos aspectos son relevantes para la imagen completa. Un énfasis dual en ambas, agencia y estructura, es necesario.⁵³

Dada esta interdependencia, la formación de las instituciones no inicia en un espacio sin instituciones como en la NEI. Los individuos se socializan en un mundo con instituciones y la actividad económica se desarrolla dentro de una sociedad económica con leyes, reglas y hábitos existentes, que en el transcurso del tiempo cambian con el impacto de la misma actividad.

Todos nacemos a un mundo de instituciones preexistentes, “conferido” por la historia. La historia provee los recursos y restricciones, en cada caso tanto materiales y cognitivas, dentro de los cuales pensamos, actuamos y creamos.⁵⁴

En la formación de las instituciones juega un papel central su carácter estable. Solamente si son durables pueden crear expectativas de comportamiento confiables en los actores. Esto implica, como ya se había mencionado, que limitan por un lado el margen de acción, pero por el otro lado, constituyen el comportamiento.

Las instituciones tanto restringen como facilitan el comportamiento. Generalmente, la existencia de reglas implica restricciones. Sin embargo, tal restricción puede abrir posibilidades: al habilitar elecciones y acciones que no existirían de otra manera. Por ejemplo las reglas del idioma nos permiten comunicar; las reglas del tráfico ayudan a que el tráfico fluya de manera más fácil y más segura. La regulación no es la antítesis de libertad; puede ser su aliado.⁵⁵

Otra característica importante de esta amplia concepción de las instituciones es su codificación. Se refiere tanto a instituciones formales como informales. Por medio de códigos explícitos y tácitos se comparten reglas, se promueve se aceptación y se sanciona su violación. Las instituciones se forman a través de un proceso continuo de establecimiento y reforzamiento.

⁵³ Hodgson (2001: 297)

⁵⁴ Hodgson (2001: 236)

⁵⁵ Hodgson (2001: 296).

Las instituciones funcionan solamente porque las reglas involucradas están incrustadas en hábitos de pensamiento y de comportamiento compartidos. Por lo tanto las instituciones son estructuras sociales emergentes, basadas en hábitos de pensamiento comúnmente sostenidos. Al reproducir hábitos de pensamiento compartidos, las instituciones crean mecanismos fuertes de conformidad y acuerdo normativo.⁵⁶

En el Cuadro 1 se resume la argumentación de este apartado.

Cuadro 1

<i>Enfoque institucional</i>	<i>Nueva economía institucional</i>	<i>Economía evolutiva</i>	<i>Nuevo institucionalismo económico</i>
Concepto de Institución	Economizan costos de transacción, crean incentivos, facilitan la coordinación	Conexiones del comportamiento, que forman patrones que se seleccionan y adaptan	Sistemas duraderos de reglas y convenciones sociales codificados, establecidos e incrustados
Tipos dominantes de Instituciones	Contratos, estructuras de gobierno	Rutinas, reglas de decisión	Hábitos, costumbres, reglas, convenciones
Formación de Instituciones, Agencia-Estructura	Instituciones como resultado del comportamiento racional del individuo	Capacidades dinámicas de formar instituciones, mecanismos de selección	Vuelta de individuo-acción-institución-información-in-culturación
Niveles de análisis institucional	Transacción, firma, estructuras de gobierno	Organización y su entorno	Interdependencia de niveles de análisis

Conclusiones

Las instituciones forman patrones de comportamiento al vincular acciones o decisiones aisladas y de esta manera orientan o guían los actores en sus actividades. Reglas, normas, contratos, costumbres, rutinas, hábitos son instituciones que se crean y se refuerzan en procesos de formación contextualizados y socialmente compartidos.

Las instituciones pueden tener un grado mayor o menor de formalización, facilitan y limitan la acción a la vez, son la esencia de las organizaciones al definir e implantar su organización y sus estrategias. Las instituciones son la esen-

⁵⁶ Hodgson (2001: 296).

cia de mercados y otras formas de organización económica al facilitar las reglas que permiten la interacción y el aprendizaje.

Los problemas conceptuales tratados de manera resumida en este trabajo llevan a aplicaciones amplias. Pensar en las instituciones significa repensar diferentes problemas centrales de la economía, como el análisis no reduccionista e históricamente sensible de las particularidades de procesos de desarrollo y transformación económico (teoría del cambio institucional), el papel del aprendizaje y del conocimiento en la generación de riqueza (teorías de capacidades dinámicas y nuevas teorías del crecimiento basado en el conocimiento), los criterios para el papel del estado en la economía (nuevas teorías de economía pública) y el comportamiento de actores como consumidores y productores (teoría de la firma).

Las diferentes corrientes de la economía institucional abren conjuntamente un abanico no solamente para ampliar y profundizar la agenda de investigación económica, sino para revisar elementos claves de la acción individual y colectiva. Cada uno de los enfoques tiene ventajas y desventajas en este sentido. La fortaleza de la concepción de la NEI es que permite una formalización de su concepción institucional aplicado a problemas de gobierno o de toma de decisiones vinculado a campos ya muy explorados dentro de la economía neoclásica, que le da un alto grado de aceptación y de comprensión dentro de los términos y del lenguaje actual de la ciencia económica. En esto consiste al mismo tiempo su desventaja, al verse acotado por los principios de construcción teórica tradicionales que en ocasiones son demasiado estrechos para una conceptualización adecuada de las instituciones. Por el otro lado el NIE tiene una concepción mucho más amplia lo cual permite comprender –de manera interdisciplinaria– las interrelaciones complejas entre actor y estructura, entre individuo y mercado a lo largo de trayectorias históricas específicas. Sin embargo, en parte por el rechazo del universalismo y el énfasis en las especificidades históricas, no cuenta con un edificio teórico integrado.

Las nuevas investigaciones en las tres corrientes demuestran que la economía institucional contemporánea está desarrollando nuevas concepciones que abren el camino para una consideración explícita de las instituciones en diferentes tipos de análisis económico.

Referencias bibliográficas

Arrow, Kenneth J. (1998). “The Place of institutions in the economy: a theoretical perspective” en: Yuhiro Hayami y Masahiko Aoki, *The institutional foundations of East Asian economic development*, London: Macmillan.

- Aoki, Masahiko (2001). *Toward a comparative institutional analysis*, Boston: MIT Press.
- Burki, Shahad y Guillermo E. Perry (ed.) (1998). *Beyond the Washington consensus-institutions matter*, Washington: World Bank Publication.
- Furubotn, Erik G. y Rudolf Richter (1991). *The new institutional economics*, College Station: Texas A & M University Press.
- Heidenreich, Regine (1998). “Economics and institutions: the socioeconomic approach of K. William Kapp” en *Journal of Economic Issues*, vol. 32, núm. 4, pp. 965-84.
- Hodgson, Geoffrey M. y Warren Samuels (1994) “Karl Marx” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- (1995). *Economics and biology*, Aldershot: Edward Elgar.
- (1998). “The approach of institutional economics” en *Journal of Economic Literature*, vol xxxvi (marzo), pp. 166-192.
- Hodgson, Geoffrey M. (2001). *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social science*, London: Routledge.
- (2002). ‘Darwinism in economics: from analogy to ontology’ en *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, núm. 2, junio, pp. 259-81.
- Knight, Frank H. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid: Aguilar.
- Leriché, Cristian E. y Víctor M. Sosa Godínez (1996). “El Ensayo de Robbins: una lectura necesaria” en Cristian E. Leriché et al (ed.), *Lecturas sobre métodos y enfoques de la economía*, México: UAM.
- Metcalfe, J.S. (1994). “George B. Richardson” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Mirowski, Philip (1989). *More heat than light: economics as social physics, physics as social economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nelson, Richard R. y Sidney Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press.
- (1994a). “Routines” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Nielsen, Klaus (2001). “Institutionalist approaches in the social sciences: typology, dialogue and future challenges” en *Journal of Economic Issues*, vol. 35, núm. 3.
- North, Douglass C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE.

- Pasinetti, Luigi L. (1994). "Economic theory and institutions" en Robert Delorme y Kurt Dopfer, *Political economy of diversity: evolutionary perspectives on economic order and disorder*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Potts, Jason (2000). *The new evolutionary microeconomics-complexity, competence and adaptive behaviour*, Aldershot: Edward Elgar.
- Priddat, Birger P. (1996). "Die Zeit der Institutionen: Regelverhalten und rational choice" en Birger P. Priddat, Gerhard Wegner (ed.) *Zwischen Evolution und Institution*, Marburg: Metropolis.
- Rutherford, Malcolm (1994). *Institutions in economics -the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (2001). "Institutional economics: then and now" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, núm. 3, Summer, pp. 173-94.
- Witt, Ulrich (2001). "Economics and darwinism" en Aruka, Yuji (ed.), *Evolutionary controversies in economics: a new transdisciplinary approach*, Tokyo: Springer.

Historia, instituciones y crecimiento económico

*Lucino Gutiérrez Herrera
Francisco Javier Rodríguez Garza**

Introducción

El propósito de este artículo consiste en hacer una reflexión sobre la relación crecimiento-desarrollo desde la perspectiva de los cambios institucionales que constituyen la historia económica del pasado siglo. Una problemática propia de ese periodo es introducir comportamientos compatibles con el cambio económico, en contextos relativos a valores diferentes a los heredados de Occidente en su época moderna. La transformación de hábitos constituye la base de un sistema de explicaciones sobre el éxito relativo de los diferentes países que se comprometieron con la modernidad.

Se trata también de resaltar el papel que poseen los sistemas de comportamiento económico de los agentes, para comprender un contexto mundial transformado por el fin del mundo bipolar, el desarrollo de una economía global y la existencia de sistemas de comercio administrado. El tema es relevante porque actualmente vivimos en un contexto de cambio institucional que desde hace más de dos décadas ha sido motivo de un fuerte debate político sobre la capacidad del denominado “neoliberalismo” para generar bienestar; aunque sus elementos constitutivos en tanto hábitos, valores y consecuencias futuras son, hasta la fecha, poco estudiados.

* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco y miembros del Grupo de Investigación en Historia Económica y Economía Regional. Los autores agradecen a los miembros del Seminario de Historia Económica los comentarios hechos a este trabajo; no sobra advertir que las opiniones son de exclusiva responsabilidad de los autores (fjrg@correo.azc.uam.mx).

El artículo se organiza en cinco apartados. El primero esboza las similitudes y características circulares que presentaron los sistemas de comportamiento económico en el siglo XX. El segundo se ubica en el campo de la crítica teórica y práctica sobre la incapacidad de sostener el crecimiento y el bienestar sin transformaciones institucionales. El siguiente apartado aborda el papel que en las teorías del desarrollo tuvo la corriente institucional, a la vez que se esbozan los elementos constitutivos de la teoría del crecimiento. El cuarto apartado trata el crecimiento y el desarrollo desde la perspectiva de las instituciones. El quinto advierte la importancia del institucionalismo en el debate que alrededor del crecimiento se ha dado en América Latina; finalmente se hacen algunas consideraciones a manera de conclusión.

1. Las paradojas circulares de un siglo breve

Hasta el siglo XX, la historia económica de los últimos siglos era la historia de un mundo organizado a partir de elementos básicos conocidos como “Estados nacionales”, cuyo objetivo era alcanzar el crecimiento económico para el logro del bienestar de sus habitantes. En busca de ello, tanto el Estado como el mercado experimentaron profundos y continuos cambios estableciendo y desplazando ortodoxias: se inventaron y reinventaron sistemas de comportamiento y de incentivos entre sus agentes, cuya vigencia generalmente fue menor a la esperada. Sin embargo, el resurgimiento del liberalismo económico y del mercado, en primera instancia, y el fin del socialismo modificaron, posteriormente, el escenario mundial en todos sus ámbitos.

Si algo caracteriza a los valores engendrados a lo largo del siglo XX fue su corta duración. La primera década recoge la herencia utilitarista y de ciudadanía restringida propia de la doctrina liberal del siglo XIX. A partir del segundo decenio, y hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, las naciones se sumergieron en una dinámica destructiva asociada a los enfrentamientos bélicos, a las revoluciones sociales y a la gran crisis del 29. Ellsworth, al hacer alusión al sistema de intercambio mundial, señala:

Esta feliz combinación de instituciones económicas, fuerzas de mercado y un armonioso clima de opinión, fue rudamente despedazado después de 1914. El equilibrio del poder en Europa, cuidadosamente alimentado por un siglo de diplomacia inglesa, terminó abruptamente con el desafío del expansionismo alemán.¹

¹ Ellsworth (1958).

La sociedad de posguerra vivió situaciones paradójicas; por un lado, en cuatro años la economía se recuperó; entonces, los avances en producción, comercio y nivel de vida hicieron brotar expectativas de que los sistemas sociales se encontraban bien orientados al bienestar general; y por el otro, la inestabilidad financiera, social y luego política resurgió a pesar de los esfuerzos por sostener de manera nostálgica el patrón oro.

La estructura internacional se debilitó ya que el nacionalismo definía nuevos comportamientos que ahogaban la eficiencia del sistema de ajuste internacional al manejar de forma independiente la oferta de dinero. En efecto, el nacionalismo propició la aparición de los bancos centrales, con lo cual se generalizó la segmentación del mercado monetario mundial.

La desigualdad económica entre países y entre personas dio término a los acuerdos institucionales, entre ellos, a la Sociedad de las Naciones, que no pudo superar los desequilibrios de la primera posguerra. La crisis del 29 puso de manifiesto la débil situación institucional. Las consecuencias de mediano plazo tensaron las relaciones mundiales. El bienestar de algunos se acompañó del resentimiento de muchos, creando un ambiente melancólico o destructivo que no fue ajeno al surgimiento de corrientes de pensamiento cargadas de pesimismo sobre el futuro de la humanidad; a la crisis espiritual sobrevino la crisis política y la segunda guerra se hizo presente. De todas las certezas en que se desenvolvía el hombre a inicios del siglo, le quedó tan sólo la certeza de la muerte.²

Con el fin de la guerra, nuevos arreglos institucionales eran necesarios, y éstos dieron cause a un sistema institucional más estable: con las conferencias de *Bretton Woods* hizo su aparición el FMI y el BIRF. La estabilidad cambiaria y la reconstrucción mostraron los nuevos caminos de la cooperación internacional. Fuera de los organismos coyunturales, como la Unión Europea de Pagos, la tercera institución derivada de estos acuerdos fue el GATT, cuyo propósito era regular el comercio mundial.

En materia política, la bipolaridad de posguerra y con ella el establecimiento de dos sistemas de ordenamiento económico indujo a la competencia. Cada sistema poseía su fundamento social y un objetivo: uno comprometido con la justicia social y con la igualdad de resultados; el otro, orientado a la libre elección tanto en lo económico como en lo político y comprometido a propiciar la igualdad de oportunidades.

En ambos se consideraba que el gobierno, con su intervención, era el único agente con posibilidades para establecer instituciones *ad hoc* y poner en

² Matamoro (2003).

vigor leyes necesarias para garantizar la realización de las expectativas. El Estado como agente económico y/o planeador de los sistemas y políticas orientadas a mantener condiciones de estabilidad y crecimiento se transforma en el paradigma dominante.

En este contexto surgieron diferentes formas de “estatismos”: unos vinculados al keynesianismo conjugando mercado con intervención estatal; otros, surgidos de revoluciones marxistas-leninistas o nacionalistas, sobrevivieron al amparo de la bipolaridad y ya hacia su término, del subsidio económico en forma de financiamiento; además de estatismos estructuralistas defensivos como el latinoamericano. En todos ellos, ya sea por la vía de la planificación económica o de la política económica, se crearon un conjunto de instituciones en donde los valores de libertad y seguridad se conjugaron con tonalidades distintas en menoscabo de las organizaciones civiles de la sociedad.

Con la crisis energética (1971-73) y el derrumbe del sistema financiero mundial, el tejido institucional surgido con la posguerra se cuestiona inicialmente y más temprano que tarde entra en convulsión durante los años setenta. Este fenómeno, que anuncia una nueva fase de desarrollo social y económico, nos toma por sorpresa al recuperar aquellos valores negados durante el periodo de entre-guerras y la posguerra. Es decir, retoma al individuo y a la libertad de elección en un contexto ciudadano como esencia de una sociedad especializada que se desenvuelve en el marco de una institucionalidad cívica-estatal y organizada por el mercado a escala mundial.

La celeridad del cambio nos motiva a concebir al siglo XX como un siglo corto (Hobsbawm, 1996; Habermas, 1998), un siglo de muchas facetas (Bell, 1999) ya que esboza tempranamente alternativas para organizar una sociedad, que se fundamenta en la ciencia y en la técnica. Así crea al Estado benefactor, y, posteriormente, al Estado neouniversal, ya que recupera el binomio fundamental de Occidente: universalidad e individuo.

En América Latina, este proceso se dio de diferentes maneras; a través de un estatismo fundamentado en la teoría keynesiana o bien en el estructuralismo cepalino (sólo en el caso cubano se usó la planeación). Hacia los años sesentas el Estado benefactor latinoamericano fue criticado, primero, por su insuficiente compromiso con el bienestar material de las capas amplias de la población; poco después, por el alto costo social y su bajo impacto en el bienestar general; y, más tarde, porque en su dimensión populista se caracterizó por los excesos del poder en todas las dimensiones de la actividad nacional.³

³ Es de justicia admitir que el populismo no fue un fenómeno exclusivo de América Latina.

La inauguración de la nueva etapa de desarrollo en el ámbito mundial pasó inadvertida en América Latina durante los años setenta. El incremento en el precio de las materias primas (cobre, café, algodón, petróleo, etc.), así como la tolerancia financiera internacional, oxigenaron de manera artificial un modelo de economía cerrada que ya era cuestionado desde años antes. Así, al término de la década; se puso al descubierto la debilidad de nuestras economías sin tener los tiempos y los instrumentos para curar males.

En suma, la globalización nos tomó desprevenidos, al grado de que un decenio más tarde, el crecimiento económico de América Latina fue nulo: la década perdida. Las estrategias adoptadas tuvieron que ver más con buscar la estabilización económica atacando un significativo déficit fiscal. En consecuencia, para esta región, los nuevos tiempos se han significado irremediablemente como un conjunto de restricciones. La primera, una restricción financiera para eliminar los déficit fiscales; la segunda, la restricción de bienestar ligada a los paquetes estabilizadores.

En otro aspecto, el periodo se ha caracterizado por una profunda transformación política y social. La teoría política se transformó porque los valores sociales apegados a la revolución social o a la búsqueda de una utopía política han cedido lugar a los valores ciudadanos y con ellos, adquieren primacía de nueva cuenta en la América Ibérica los principios de la elección como fundamentos de la economía y la política. Las concepciones sociales son ahora claras en tanto la soberanía no se vuelve un hecho enajenable por la justicia sino refrendable y el bienestar no es más un objetivo abstracto sino una meta civil. Esto es, el desarrollo como producto de la expansión de las libertades, a decir de Sen (2000).

2. Cambio institucional continuo en el siglo xx, la capacidad de sostener el crecimiento y el bienestar

Al contextualizar las preocupaciones sociales por el crecimiento como condición de bienestar social, observamos que el siglo xx está signado por una crítica social en materia de conocimiento económico que repercute en el cambio institucional. Históricamente, durante el siglo xix, la preocupación central se orientó a la crítica de la organización social por su incapacidad para evitar la explotación; la propuesta a inicios del siglo pasado, fue un sistema alternativo basado en la planeación; más tarde, se critica la falta de espíritu de cuerpo institucional, y entonces el capitalismo se orientó a formar instituciones comprometidas con el bienestar.

Desde la crisis de los energéticos hasta la caída del bloque soviético, el último tercio del siglo vio resurgir una nueva teoría del comportamiento social que

resalta la crítica de la eficiencia del Estado. La incertidumbre y el marco institucional, así como las condiciones de eficiencia en las operaciones de cambio, mostraron que los valores relativos a la libertad de elección permitían eliminar externalidades y resolvían los problemas de la escasez con mayor apego al mundo civil como condición de bienestar. Recorramos las diferentes situaciones asociadas a este proceso.

2.1 La alternativa de la planeación

Los sistemas orientados por la planeación surgieron en el periodo de entre-guerras. La planeación estatal como elemento de eficiencia en la sociedad fue el fundamento para establecer un conjunto de sociedades denominadas socialistas. El éxito de la planeación para impulsar el crecimiento dentro de los países de economías centralizadas influyó de manera sustancial en la política económica de los países en desarrollo, los cuales diseñaron una serie de planes cuyas metas podrían resumirse así: aumentar la riqueza y el ingreso, obtener una tasa de crecimiento del ingreso más elevada, disminuir la desigualdad a través de medidas distributivas, aumentar la productividad laboral, disminuir la dependencia internacional, lograr la estabilidad en el nivel de precios y organizar los países para disminuir los desequilibrios regionales.

En el transcurso del tiempo, los sistemas orientados por la planeación centralizada (con excepción de China) fracasaron en su intento por alcanzar el binomio bienestar y libertad, y hacia finales del siglo desaparecieron. Por su parte, en aquellos países donde se establecieron sistemas de planeación inductiva, las metas se volvieron objetivos, los objetivos se convirtieron en argumentos, los argumentos en intenciones y éstas últimas en deseos que se desvanecieron en sueños, ante una realidad que vio crecer de manera acelerada la pobreza.

2.2 Crear instituciones para el desempeño económico

Desde el periodo de entre-guerras y antes de la crisis de 1929, surgió una corriente de pensamiento encabezada por Veblen y Commons que, a la postre, se conoció como el institucionalismo. Estos pensadores llamaron la atención sobre la importancia de crear organismos que dieran estabilidad y perseverancia a los acuerdos sociales; propusieron la creación de las bancas centrales, de sistemas fiscales modernos e instrumentos de promoción al desarrollo con servicios de salud, fundamentalmente en los países víctimas de la guerra y en los económicamente atrasa-

dos. El institucionalismo avizoraba, desde inicios del siglo, a la economía pública como la encargada del bienestar.⁴

Veblen en particular, criticó, sin mucho eco, la falta de instituciones de regulación y aunque predijo el estallido de la crisis del 29, y su predicción fue correcta, la muerte le negó la oportunidad de verlo ya que falleció dos meses antes del octubre negro. Su demanda sobre la falta de instituciones reguladoras para el sistema tuvo ecos entre sus alumnos. Al irrumpir la crisis dio opción, pocos años después, a que su legado fuera recuperado por los encargados del quehacer económico norteamericano, para echar a andar un *New Deal* (1933) tendiente a enfrentar la mayor recesión en la historia del capitalismo.⁵

El institucionalismo temprano mostró particular interés por la tecnología y la organización económica de las empresas, por considerarlas fundamentales en la transformación de las sociedades orientadas al progreso. Esto le hizo pensar que el estado de las artes no incluía solamente la relación capital físico-trabajo estandarizado, sino que incluía los hábitos, las aptitudes y la capacidad de transmitirlos y perfeccionarlos. En este sentido, el cambio tecnológico era para el institucionalismo el gran factor productivo, no el capital físico; precursor teórico de lo que ahora denominamos capital humano, ya que éste lleva al incremento acumulativo de hábitos tecnológicos, los que incluyen elementos intangibles sin los cuales el capital físico sería de escasa utilidad.

Veblen utilizó el término “institucional” en un sentido amplio, consideraba que las instituciones habían surgido como respuesta a las necesidades humanas y que representaban el estado hasta el cual el hombre había progresado en la lucha contra la naturaleza. En este sentido, el precio, la propiedad, el contrato, la tecnología, son instituciones porque representan acuerdos que rigen la actividad humana.⁶

El institucionalismo fue un movimiento intelectual que por su independencia de Europa, puede ser considerado la única escuela genuinamente americana de economía; fue difundida después de la muerte de Veblen, ya fuera por sus contemporáneos o por sus discípulos, quienes se abocaron a la defensa de la reforma económica y social generando instituciones de regulación laboral, *antitrust* y sobre servicios públicos del Estado. Centrarón también su estudio en el funcionamiento de las instituciones denominadas artificiales y de su relación con la propiedad privada, la legislación y las decisiones judiciales, esto es, todos los elementos del regulacionismo.

⁴ Hodsgon (2002).

⁵ Galbraith (1974).

⁶ Veblen (1899).

En estas temáticas destacan los trabajos teóricos y profesionales de John Rogers Commons (1862-1945) el gran contemporáneo de Veblen. Commons escribió varias obras importantes entre las cuales destaca su teoría de la distribución, los 10 volúmenes sobre la historia documental de la sociedad industrial, la historia del trabajo en los EUA, los fundamentos legales del capitalismo y las instituciones económicas y, por último, el de mayor impacto “las teorías organizacionales, la economía y la acción colectiva”.

Aún hoy los economistas dedicados al campo de la negociación, en la vida académica y fuera de ella, tienen una deuda intelectual con Commons. Aunque su perspectiva pragmática huye de la abstracción y su interés no va dirigido a la generalización, sus nociones de transacción y dinámica de los acuerdos, así como la introducción de objetivos intangibles para el estudio de los hombres de negocios, se convirtieron en conceptos teóricos. Commons consideró siempre que la economía era un asunto práctico orientado a reestructurar el capitalismo; sostuvo que la esfera propia del economista es la de captar el comportamiento de los seres humanos, algo capaz de hacer desde el momento en que se enfrenta él mismo a situaciones semejantes. Si el economista es sensible será apto para verificar los motivos y propósitos en acción.⁷

En un segundo campo, institucionalistas como Wesley Clair Mitchell (1874-1948), se dedicaron a darle a la economía, en lo general, un fundamento estadístico, que constituyó a su vez la rama empírica del institucionalismo. Así, en 1920, fundó el *National Bureau of Economic Research (NBER)*. La orientación a la cuantificación de los conceptos de la economía fue antecedente para el posterior perfeccionamiento de las mediciones económicas (contabilidad del ingreso nacional), ciclos económicos, *stock* monetario, velocidad del dinero, etc. Toda proposición económica conceptual fue sujeta de medición, dando pauta, contrariamente a las intenciones de Veblen, al desarrollo de la economía matemática.

El trabajo de Mitchell en el NBER fue diseñado en forma tal que no estaba comprometido con hacer recomendaciones, no ofrecía juicios sobre la política, simplemente recogía los hechos y los publicaban tal como eran. Para él, la institución podía así emprender un trabajo empírico con medios objetivos. Y, en efecto, alrededor de las estadísticas publicadas se desarrollaron numerosos proyectos sobre temas como la renta nacional, la formación de capital, la banca, el transporte, presupuestos del consumidor, todos los cuales mostraron el valor de la investigación empírica y

⁷ Seligman (1967).

la contrastación de la teoría. La labor de recolección y sistematización de información sería continuada, entre otros, por Simon Kuznets.

La influencia de Mitchell fue profunda, no sólo por identificar al institucionalismo con la capacidad de verificación empírica. Si no también porque en el marco general del mismo, le dio a la teoría un lugar en el pensamiento institucional ya que asumió a la teoría económica no sólo con una actitud instrumentalista, sino consideraba que la teoría tenía que delinear las relaciones entre las instituciones y el comportamiento humano. En cuanto a las ciencias sociales, impulsaba dos valores: el carácter empírico de las mismas y el hecho de que su conocimiento debiera ser encaminado al mejoramiento del bienestar.⁸

Una tercera vertiente del institucionalismo, que continúa con las preocupaciones de Veblen, fue desarrollada por Clarence Edwin Ayres. Él, continuó el plan del maestro, intentando ampliar las bases psicológicas y culturales de cierto tipo de instituciones y del cambio institucional. Sus estudios apuntan hacia la dirección de los sistemas de comportamiento; a la teoría del progreso económico en donde la tecnología ocupa un lugar central para la transformación de los sistemas de comportamiento de la sociedad especializada, contrastando los valores institucionales con los tecnológicos, de manera tal que fuera posible distinguir aquellos que pueden contribuir al bienestar económico y social.

2.3 La estabilización del empleo

En el contexto europeo, la crisis de la economía y el elevado desempleo orientó al estudio de la demanda agregada y el papel que la función consumo tenía en el equilibrio macroeconómico como estabilizador del nivel de empleo. Así, surgieron sistemas de política económica orientados por la economía keynesiana. Se amplió el gasto público, generando, en primera instancia, infraestructura y condiciones de eficiencia para la ampliación de las fronteras factoriales, y más tarde con otras acciones encaminadas a fortalecer el desarrollo de los mercados nacionales. La economía hizo del Estado el determinante en el comportamiento económico de los agentes y el responsable institucional del bienestar.

El desarrollo de la macroeconomía hizo de este un periodo innovador, ya que se perfeccionaron la técnica de medición del ingreso y el sistema de contrastación de la teoría. La teoría de la estabilización, la econometría, las cuentas nacionales, la evaluación de proyectos, la ingeniería económica y financiera, la teoría del crecimiento; posteriormente, las externalidades, la incertidumbre en los sistemas de

⁸ Dorfman (1946).

comportamiento de los agentes, la teoría de los juegos; todo ello fue resultado de la diversidad de situaciones y condiciones en que se desenvuelven los agentes económico sociales en el siglo XX. Para la sexta década, el pensamiento keynesiano dominaba la escena teórica y práctica de la economía y, en ese sentido, la cultura de la profesión. Todos los economistas eran keynesianos excepto los de la escuela de Chicago. Durante la séptima década cambió el panorama, nuevas teorías apuntaron la necesidad de disminuir la participación económica del Estado. La economía era un hecho civil y el Estado un agente regulador, a la deriva de las externalidades asociadas a su intervención. La conclusión era que el Estado disminuía, no aumentaba, las posibilidades de bienestar.

2.4 Keynes y Veblen: la fuente de los economistas neo institucionalistas contemporáneos de Norteamérica

Discípulo de Mitchell, Simon Kuznets fue formado dentro de la tradición institucionalista en la Universidad Columbia. Se abocó a la tarea de perfeccionar la medición económica, especialmente en lo que corresponde a la contabilidad del ingreso nacional. Sus estudios sobre la medición del crecimiento y la contrastación de la teoría del consumo de Keynes le hicieron merecedor del Nobel en 1971. La escuela de Kuznets se enriqueció con sus discípulos en la Universidad de Minnesota: North y Fogel quienes transformaron la visión del pasado económico norteamericano en los años sesenta.

Un economista heterodoxo de corte institucional que impacta la opinión pública en los EUA durante los años cincuenta fue John Kenneth Gailbraith, quien, retomando las tesis básicas de Veblen, estudió la naturaleza de las corporaciones y sus efectos económicos en la fijación de precios; retomó y enriqueció el análisis de las organizaciones empresariales y financieras, el monopolio y la competencia, los servicios públicos y la regulación. Temáticas que en mucho se deben al institucionalismo de los años treinta y que actualmente vuelven a estar dentro del campo de la discusión económica a la luz de las aportaciones de Coase y Stiglitz.

3. El institucionalismo en las teorías del desarrollo y el crecimiento

Escuelas surgidas o fortalecidas en la posguerra, contribuirían de igual manera al estudio del crecimiento y sus limitaciones. Lo harían al calor de nuevas realidades e instituciones. En efecto, los teóricos del crecimiento y del desarrollo ocuparon la palestra del debate económico durante las décadas de los cincuenta y los sesenta.

Muchos de ellos obtuvieron el Nobel una vez que éste se implantó (1968). Así, economistas que hoy nos llaman a la nostalgia como, Myrdal, Lewis y Solow obtuvieron el galardón por las aportaciones realizadas a favor del crecimiento o desarrollo económico durante los años cincuenta. En este campo también destacaron otros cuya muerte no les permitió tal distinción, como Ragnar Nurkse, quien inició el debate desde finales de los treinta y/o principios de los cuarenta.

3.1 Ragnar Nurkse

Para Nurkse (1953), el crecimiento implica, en lo fundamental, la formación de capital. Entendiendo por ello un proceso en donde la sociedad no destina el total de su actividad productiva corriente a las necesidades y deseos del consumo inmediato, sino que lo dedica a la construcción de bienes orientados a satisfacer el consumo futuro.

Este proceso, sin embargo, se enfrenta a un conjunto de fuerzas que actúan entre sí para impedirlo, manteniendo las economías dentro de lo que bautizó como un “círculo vicioso de la pobreza”; romper con tal constelación exige conocer dichos obstáculos y aquellos factores que promueven el crecimiento, entre los que se destacan, por un lado, los estímulos para el desarrollo del mercado financiero, hacia la inversión y, por otro, el incremento en las tasas de ahorro.

Para el decano de los economistas hindúes, el crecimiento es en primera instancia la relación que guarda el ahorro y la inversión, la cual responde, a su vez, a un conjunto de hábitos, comportamientos económicos y sociales arraigados dentro de los países insuficientemente desarrollados que impiden transitar de un “círculo perverso” hacia un círculo virtuoso de la riqueza.

Entonces se trata de construir las condiciones que permitan mantener un sistema de crecimiento equilibrado, lo cual implica que las oportunidades técnicas hagan crecer la productividad de manera que esta alcance un valor en el mercado. Lo anterior significa que los incrementos en la productividad no deben considerarse de manera aislada. Un crecimiento equilibrado amplía la magnitud de los mercados de tal manera que, en su conjunto, crean su propia demanda.

La preocupación de Nurkse por advertir los comportamientos que impiden el crecimiento se vería enriquecida por Gunnar Myrdal (1957) quien incorporó al debate a las instituciones. De acuerdo con este economista sueco, Nobel en 1974, el atraso, o más bien el subdesarrollo, –como él lo denomina– exige un esfuerzo multidisciplinario que dé oportunidad de enriquecer el análisis económico con otros enfoques derivados de la antropología, la ciencia política y la sociología.

Si para Nurkse el crecimiento implica transformar constelaciones, para Myrdal es un proceso que reemplaza a un “Estado opresor” por un “Estado benefactor”, entidad que por la calidad de sus instituciones supera las desigualdades inherentes al libre juego de las fuerzas del mercado. Sin embargo, transformar las costumbres e instituciones relativas al círculo vicioso o transformar la funcionalidad del Estado no resulta sencillo; sobre todo porque los principios de comportamiento de los organismos se resisten a cambiar en el tiempo.

Se trata entonces de impulsar un proceso de adaptabilidad, de transformación mas que de cambio, que aproveche las condiciones de comportamiento histórico ante las nuevas necesidades. No implica una sustitución de hábitos, tradiciones o costumbres que generen una réplica de las sociedades occidentales; ni tampoco la creación de un Estado estático ante el cambio, porque la propia teoría del Estado se fue transformando, en la medida en que el siglo avanzó, ya que nuevas preocupaciones determinaron su acción: las externalidades, la regulación, los derechos de propiedad, la identidad regional, volvieron a reaparecer hacia finales del siglo pasado.

En su célebre artículo sobre “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” Arthur Lewis, Nobel en 1978, participa en el debate desde una perspectiva clásica, tal y como reza en el primer párrafo de su ensayo. Lewis recurre al análisis de los comportamientos económicos con el fin de señalar la importancia de crear una clase capitalista emprendedora, capaz de convertirse en la fuerza motriz del crecimiento al incrementar tendencialmente el ahorro.

Para Lewis, en sus primeras etapas, el crecimiento produce desigualdades, que exigen ser compensadas mediante la creación de un cuadro institucional. Asimismo, su inquietud por el desarrollo y el desempeño económico internacional, lo llevarían décadas después a escribir un texto magistral sobre la historia económica mundial durante el periodo 1873-1914.⁹

Crecer como condición necesaria y cambiar los sistemas de comportamiento para hacer posibles sistemas distributivos que propiciaran el bienestar, fueron los focos de atención de la teoría tanto del desarrollo como del crecimiento. Veamos cómo se desenvolvió esta última.

3.2 La teoría de los modelos de crecimiento económico

Un elemento sustancial en la teoría fue la formulación de modelos que hicieron explícitas las condiciones del crecimiento sostenido, los esfuerzos independientes

⁹ Lewis (1978).

de Roy Harrod y Evsey Domar preestablecen las mismas. Se conocía que el crecimiento era resultado de los cambios tecnológicos y de la escala de la producción y, en tanto ambas se dieran, atrajo poco la atención de los economistas. El gremio estaba comprometido primero con la eficiencia y posteriormente con la estabilidad. El crecimiento como tema de reflexión tomó lugar cuando las condiciones que lo permitían se vieron obstruidas. La teoría rindió sus primeros frutos modelísticos en los años cuarenta.

Desde su inicio, la teoría se comprometió con el impacto que en la sociedad especializada tiene el cambio tecnológico, así como la inversión que lo propicia. Domar apunta “la tecnología y el ahorro son las causas a las que se deben gran parte de los avances que ha realizado la humanidad en los últimos doscientos años y ahora que nuestro futuro tecnológico parece tan brillante hay menos razón para abandonarlo”.¹⁰

Harrod, al igual que Domar, observó que el ingreso suficiente para suministrar empleo en un periodo es insuficiente a causa de la producción adicional para proporcionar pleno empleo en el otro. El gasto necesario para sostener el nivel de ocupación depende de la existencia de capital y del producto. Entonces, el crecimiento económico debe ser considerado como una función de la propensión a ahorrar y de la relación capital producto. Con su modelo, el crecimiento económico se convirtió en materia explícita, desde el punto de vista de la teoría, de la política gubernamental.

Posteriormente, Robert Solow, hacia la mitad del siglo, fundamentó una nueva generación de modelos con su texto intitulado *Una contribución a la teoría del crecimiento económico*; su trabajo sería continuado por otros especialistas, entre los que destaca J. E. Meade, quien poco más tarde generalizó las conclusiones a las que Solow arriba y las da a conocer con su trabajo *Una teoría neoclásica del crecimiento económico*. En otros campos de la misma materia Kaldor, y posteriormente Pasinetti, inician su debate sobre las aportaciones relativas al concepto de capital y de la distribución en los modelos de crecimiento.

Solow da pauta al debate sobre el cambio tecnológico en *Progreso técnico, formación de capital y crecimiento económico*, trabajo a partir del cual se inicia el debate sobre crecimiento endógeno y exógeno, discusión que hasta el presente arroja luces, particularmente alrededor de las convergencias y brechas en materia de progreso técnico.

Sobre el desarrollo de la teoría del crecimiento y su utilidad en la historia económica podríamos recordar lo que Solow planteaba al respecto de que la mayor

¹⁰ Domar (1947).

parte del cambio que creemos ver en la vida se debe a las verdades que se ponen de moda o dejan de estarlo. Y, en tal sentido, debemos reconocer que las instituciones sociales y sus normas, evolucionan, y con ellas el comportamiento económico. Por lo tanto, en materia de contrastación histórica sobre los modelos de crecimiento en los países que buscan acelerar su tasa de crecimiento es posible pronunciar las palabras con las que Solow cierra su discurso de recepción del Nobel “nunca sabremos si hemos ido demasiado lejos mientras no tratemos de ir mas allá” (1987).

Si se somete la teoría del crecimiento al análisis empírico, a través de los modelos de historia económica, se observa que la viabilidad del crecimiento económico en un plazo largo se da en un país cuando el *stock* de capital crece más rápidamente que la fuerza de trabajo. Es un proceso en donde la relación capital-trabajo se incrementa. También lo hace la productividad de trabajo, entendida como el incremento del producto entre el incremento del insumo laboral.

Asimismo, es posible señalar que si el crecimiento se mantiene constante, la participación en el ingreso del capital y del trabajo no cambian. Al respecto, cabe observar que los trabajos estadísticos muestran que el rendimiento del capital o era constante o al menos no manifestaba tendencia. En correspondencia, la tasa de rendimiento del capital parece subir lentamente y la tasa capital producto no muestra tendencia definida en el tiempo, como tampoco lo hace la tasa de ahorro, la cual permanece constante.

4. El crecimiento y el desarrollo desde una perspectiva neoinstitucional

El crecimiento y el cambio tecnológico tienen su propia vertiente dentro del debate económico para alcanzar la modernidad en los países emergentes. Esta vertiente apunta a establecer el marco de lo que hoy conocemos como el institucionalismo, difundido entre los economistas como teoría del desarrollo. La relevancia de este término, que hacia finales del siglo pasado cayó en desuso, es concisamente su carácter institucional. Mientras el crecimiento trata de la evolución del producto, el estudio del desarrollo implica, además, examinar los cambios en los acuerdos institucionales para producir y distribuir la renta, así como las transformaciones que trae consigo la introducción de tecnología en los sistemas de producción, y las condiciones para que la misma repercuta en la productividad y el bienestar.

Habría entonces que destacar sus aportaciones primeras sobre el papel de los sistemas de comportamiento social y político, y los acontecimientos históricos que promueven el tránsito de una etapa a otra en materia de crecimiento (Maddison, 1992). Es decir, el desarrollo tiene obstáculos, motivaciones, senderos o vías, y las propuestas de política para alcanzarlo se basan en un conductismo social orientado

a eliminar los sistemas de comportamiento que no son compatibles con el cambio, o bien para lograr un marco de precondiciones, impulso y sostenimiento del crecimiento en el tiempo.

En este contexto son instituciones la propiedad y el derecho de recompensa relacionada con la participación en el flujo económico; el comercio y las ventajas relativas que amplían los mercados; la libertad económica, de organización y de los mercados y la movilidad como resultado de la eficiencia. Pero también lo son la familia, las costumbres, la religión, los incentivos. Entonces se trata de sistemas que son compatibles con el crecimiento o que lo obstaculizan; cuando esto último ocurre, se vuelve imperativo pensar en un cambio institucional. Por ejemplo un cambio demográfico, un cambio en los incentivos, en las posibilidades de elección.

La experiencia alcanzada por el primer institucionalismo redundó en un marco de referencia indispensable para evaluar, a la distancia, los saldos de su pasado. Lo es más por la rigidez que promovió que por sus éxitos, ya que nos muestra las limitaciones conceptuales al considerar como únicos los valores relativos a la tradición, la costumbre, la religión, cuando son orientados a homogenizar la existencia de una ruta y un destino hacia la modernidad.

Una segunda generación de institucionalistas partió de reevaluar la diversidad social y, en esa labor, enfatizar la importancia de la libre elección y la incertidumbre como fundamentos para orientar los recursos productivos presentes y en el tiempo. Además, se han dado a la tarea de estudiar el comportamiento de los agentes, Estados sin “externalidades”, mercados sin privilegios monopólicos. Han contribuido también a cambiar los enfoques sobre la dotación de los servicios que impactan a la formación de capital humano y en los sistemas de financiamiento sin costos temporales (Stiglitz, 2002).

Ambas vertientes consideran relevante el papel de la historia en el enfoque institucional. Este pensamiento, en efecto, ha marcado siempre la existencia de relaciones entre la cultura y las instituciones en el marco de un enfoque histórico para la economía, porque a través de la historia se puede contrastar y explicar éxitos o fracasos relativos en el proceso de cambio. Por ejemplo, una tradición orientada por la seguridad a futuro favorece el comportamiento del ahorro y el cambio del sistema financiero; una tradición de intercambios complementarios se puede transformar en otra de intercambios basados en la ganancia y una fundamentada en la excelencia productiva y la disciplina en otra de adaptación al cambio tecnológico. Asimismo, un mercado basado en la competencia regional permite la transición a otro orientado al ámbito mundial.

Es en este horizonte donde se puede ver que la historia económica del siglo pasado es, a la vez, la historia del crecimiento y de las instituciones que han contribuido y/u obstaculizado este proceso.

La historia de la economía converge con las corrientes institucionales contemporáneas cuando observa un continuo disentimiento a la homologación de estrategias; en efecto, durante el siglo XX y a pesar de la existencia infinita de textos y organismos, no existen consensos alrededor de las causas que permiten a un país salir del atraso (Pipitone) ni de los procedimientos que deben efectuarse para lograrlo. Por consiguiente, en la materia no sólo persisten las limitaciones sino que al parecer, éstas se profundizan conforme avanza el tiempo.

Nunca como ahora es evidente el contraste entre bienestar y pobreza, nunca como ahora el cambio estructural es acompañado de una manifestación sobre sus limitaciones; y nunca como ahora se ha cuestionado el binomio entre progreso y bienestar como condición de igualdad. En el presente se puede precisar con claridad las diferencias para alcanzar una igualdad de oportunidades o de resultados, lo cual lleva siempre a profundizar el debate en torno al campo de los valores relativos a la libertad de elección. Este camino fue emprendido por lo que denominamos la nueva economía política encabezada por Buchanan, cuyos trabajos también lo hicieron merecedor al Nobel en el año de 1986.

Es de llamar la atención que en sus últimos años, los economistas del crecimiento giraron o han girado sus reflexiones hacia el estudio de la historia económica; probablemente porque al recalcar sobre el sistema de comportamiento económico encontraron en el pasado horizontes comparativos para comprender nuestro presente al margen de coyunturas o modas.

Por otra parte, desde los años sesenta, al menos para nuestro subcontinente (América Latina), se perdió la curiosidad por el pasado, Sunkel lo atribuye a la deuda externa, *deux machina* para salvar el crecimiento; ello es cierto, pero hubo algo más: la concepción de la historia económica bajo el marxismo llegó a su fin. La teoría económica actual, hasta la fecha, a pesar de los esfuerzos de la Nueva Historia Económica se ha difundido con base en la historia aunque, la historia económica sí lo ha hecho en referencia a la teoría.

La irrupción de una nueva fase social restó importancia al estudio del crecimiento desde una perspectiva histórica; paradójicamente la historia económica recobró interés en algunos países avanzados. Este fenómeno ocurrió como consecuencia de un nuevo acercamiento entre la economía y la historia; entre nuevos instrumentos de medición económica e interpretaciones novedosas, justo cuando la economía regresaba al campo de la oferta: la empresa, el conocimiento tecnológico y la productividad.

Se empezaron por recuperar series estadísticas, fieles a la tradición de Mitchell, a emprender historias comparativas (Rostow y Maddison), a retomar historias empresariales con nuevas visiones y ánimos (Porter y Gereffly), a examinar los cambios que la tecnología ha tenido en el tiempo (Lucas y Michelly); sobre el comportamiento de los precios, a construir series estadísticas de largo aliento (Maddison), a analizar la relación entre deuda externa y crecimiento (Sachs y Stiglitz), y a estudiar los derechos de propiedad (North). Temas que dieron pauta a que el crecimiento se analizara desde una perspectiva de largo alcance, o en otras palabras, en el largo plazo.

En este contexto, Maddison estudió recientemente el desempeño económico de los países desde una perspectiva histórica comparada. Este economista inglés que gusta de llamarse “cifrólogo”, además de aproximarse al estudio de las fases de crecimiento con el surgimiento del mercado mundial, recuperó a historiadores del crecimiento como Rostow (1959), para enfatizar la importancia de los choques externos en el tránsito de una etapa a otra, de los acontecimientos históricos, instituciones, hábitos, comportamientos, creencias, ideologías, así como del concurso de variables económicas para establecer comparaciones en el tiempo y el espacio.¹¹

Un ejercicio semejante fue realizado por Jeffrey Sachs (1989) al comparar el desempeño económico de América Latina y el sudeste asiático durante los años 70. Este ejercicio tuvo como propósito responder a la siguiente pregunta: ¿Por qué América Latina fue el continente más afectado por la crisis en los años ochenta? Sachs recurre a cinco explicaciones vertidas alrededor de la crisis. La primera de ellas el impacto de los *shocks* externos; la segunda, el endeudamiento externo; la siguiente, la política cambiaria y el régimen comercial; la cuarta, el régimen fiscal; y una última, la orientación de sus mercados.

Para este profesor de la Universidad de Harvard, las diferencias fundamentales para evaluar el desempeño económico de las dos regiones radican en las políticas cambiarias y el régimen comercial adoptados por cada una de ellas, y que lo llevan a postular un cambio radical en el modelo de desarrollo que exige a su vez, comportamientos económicos y sociales a favor de valores como la productividad, la apertura y la libertad. Un cambio institucional en atención a una nueva etapa social, tempranamente advertida por los asiáticos y tardíamente comprendida por nosotros, los latinoamericanos.¹²

¹¹ Maddison (1992: 38).

¹² Sachs (1989)

Si alguien ha calado hondo en nuestra preocupación por estudiar de nueva cuenta a las instituciones, ese es Douglass C. North. En su libro *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, que ve la luz en español, justo el año en que se le otorga el Nóbel, (1993), apuesta por recuperar a las instituciones para comprender la economía en una perspectiva histórica.

De acuerdo a North, las instituciones son aquellas restricciones diseñadas por los hombres para estructurar la interacción humana. Ya sea en forma de códigos y normas informales o de reglas formales, las instituciones definen y acotan el conjunto de posibilidades de elección de los individuos, brindado un marco estable, aunque no necesariamente eficiente, para su interacción. En consecuencia, para comprender el desarrollo de las economías a lo largo del tiempo hace falta una teoría acerca de la evolución de estas instituciones (reglas del juego, contratos, etc.).

Para North, el cambio institucional se produce a través de ajustes marginales en el conjunto de reglas formales e informales y su *enforcement*, protagonizados por miembros de organizaciones que perciben que estarán mejor con tales modificaciones. En este sentido, el cambio institucional será probablemente de naturaleza incremental; de ahí que la situación institucional/organizacional del pasado influya notablemente en la del presente.¹³

Este marco le da oportunidad de moverse en distintas dimensiones. Por ejemplo, analizar históricamente el desempeño económico de EUA desde dos formas de acumulación: el esclavismo y el trabajo asalariado; la evolución económica comparada de España e Inglaterra a partir del siglo XVI; las formas de intercambio con el objeto de descubrir bajo qué tipo de instituciones los costos de transacción permiten un aumento en la especialización y la división del trabajo.

Por último, North establece que dentro de la teoría neoclásica las instituciones juegan un *rol* pasivo y no restringen el conjunto de posibilidades de elección de los individuos. Cuando se reconoce la existencia de significativos costos de transacción (Coase, Stiglitz), las reglas de juego dentro de una sociedad adquieren un rol fundamental e influyen decisivamente en el desempeño de las economías. Una vez reconocido esto último, surge como corolario que para comprender las distintas trayectorias del desarrollo de las sociedades hace falta revitalizar la teoría del cambio institucional.

¹³ North (1993).

5. El institucionalismo en América Latina

En América Latina existe una vigorosa herencia teórica y práctica institucional. Sin embargo, esta herencia se ha extraviado, porque desde hace dos décadas el pensamiento económico latinoamericano, que se ajustó con rapidez a las instituciones económicas de posguerra que caracterizaron al Estado benefactor y al mundo bipolar, perdió identidad sin lograr construir una nueva respuesta ante el cambio mundial que caracterizó el último cuarto del siglo pasado.

Sus desequilibrios macroeconómicos, las crisis, la deuda y los tipos de cambio condujeron al abandono de reflexiones sobre el marco institucional propicio al bienestar como proyecto de largo plazo; las condiciones y retos que generó el fin de la guerra fría y la renovación de valores contrarios a la escuela de pensamiento cepalina quedaron sin contexto.

América Latina, no sin temores e inseguridades, ha reorientado su estructura de valores sociales con el acuciante cambio de sus instituciones políticas y económicas de posguerra, pero estas carecen de reflexión teórico institucional. La escuela más tradicional de pensamiento económico, la única que surge desde América Latina y que terminó por ver al Estado nacional como el sujeto de transformación social a favor del desarrollo, sigue sin poder quitarse de encima las voces que, desde distintos frentes, la enjuician por su irresponsabilidad de no prever las dificultades financieras y estructurales que legó el pasado en la década de los setenta. Su reacción hacia los nuevos tiempos ha sido defensiva, reactiva y no activa.

Al respecto, Rosemary Thorp (2002) señala que durante la posguerra, las corrientes de pensamiento económico sobre el desarrollo económico basadas en el punto de vista histórico fueron particularmente fuertes; entre ellas identifica a la CEPAL bajo el liderazgo de Raúl Prébisch, aunque además de él surge una estela de historiadores económicos de primer nivel: Celso Furtado, Anibal Pinto, Oswaldo Sunkel, etc. Otros autores, en algunos casos ajenos a las concepciones cepalinas, participaron en la discusión teniendo como referente la concepción centro-periferia y el estructuralismo. En este sentido destacan los trabajos de Albert Fishlow y Carlos F. Díaz Alejandro (1988).

El nuevo contexto de economía global y comercio administrado demanda un nuevo cuerpo teórico. Ello implica estudiar las condiciones actuales del desarrollo del mercado, sin nostalgias, creando estrategias económicas viables tal y como las construyeron nuestros economistas padres y abuelos. Ahora, sin las desventajas que vivieron ellos, quienes en ausencia de sólidos referentes teóricos, enfrentaron la adversidad más con sentido común que con teoría.

Contamos actualmente con mayores instrumentos: la teoría económica, el institucionalismo y la nueva economía política, que le da al Estado contemporáneo una perspectiva racional de funcionamiento económico en una sociedad especializada, y el estudio de la historia económica.

Si como señala Stiglitz, la economía es la ciencia de la elección, este ejercicio exige que la elección teórica no pierda de vista el bienestar de las amplias capas de la población. Entonces, en las condiciones en que se desarrolla el mundo contemporáneo, mejorar las posibilidades de crecimiento para igualar oportunidades, demanda incrementar capacidades a partir de la transmisión del nuevo conocimiento.

Es decir, demanda de un proyecto en donde la ciencia, la técnica y la cultura –que constituyen la base del sistema moderno– logren un proceso de adaptabilidad institucional que consolide los cambios económicos en el marco de la experiencia más reciente, cambios señalados tanto por los estudios de identidad institucional, que promueve la historia económica, como por la enseñanza de los modelos de estabilización heterodoxa, que mostraron la imposibilidad del equilibrio estable, los cuales sin los arreglos económicos carecen de acuerdos distributivos filtrados en las condiciones de mercado, es decir como precondition no como objetivo.

Si alguna institución amparó y promovió la historia económica de América Latina, es la CEPAL. Es cierto que adoleció y adolece de una serie de limitaciones, particularmente su amor por las economías cerradas y el dependentismo; pero hasta hoy no tenemos muchos puntos de partida para reabrir el debate. La discusión puede iniciarse con la valoración de las instituciones que generaron y, precisamente, a través de una valoración de tipo histórico económico se muestren sus bondades y limitaciones.

Por su parte, las limitaciones de su cuerpo teórico original han sido reconocidas y criticadas por representantes de esta escuela que, bajo el intento de dar respuestas frescas a la situación económica de las últimas décadas, postularon planteamientos neoestructuralistas con poca fortuna en cuanto a su aceptación y difusión (Sunkel, 1989).

Cabría hacer un balance en este rescate del pasado inmediato. Recordemos que la teoría que conocemos como Cepalina cuestiona, en primera instancia, las bondades inherentes al mercado mundial, a partir de un análisis histórico-estructural sostenido al menos en tres planteamientos: la teoría centro-periferia, la teoría del deterioro de los términos de intercambio, y la industrialización sustitutiva de importaciones (Prébis, 1949). Todas actualmente en el abandono.

Para Bielschowsky (1998), el estructuralismo cepalino es esencialmente un “enfoque orientado por la búsqueda de relaciones diacrónicas, históricas y com-

parativas”, que se presta más al método *inductivo* que a una *heurística positiva*. De ahí provienen los fundamentos esenciales para la construcción teórica del análisis histórico comparativo de la CEPAL: las estructuras subdesarrolladas de la periferia latinoamericana condicionan comportamientos específicos, de trayectorias desconocidas *a priori*. En este sentido, el enfoque implica advertir comportamientos de los agentes sociales y la trayectoria de las instituciones existentes.

Así, el método histórico-estructuralista dio oportunidad de comprender nuestra historia económica en tres dimensiones: la inserción internacional de la periferia, las tendencias y contradicciones de su crecimiento y la acción del Estado. Aunque su comprensión llevó o propició una política que sin contra crítica resultó errónea.

En general, el pensamiento cepalino sobre el subdesarrollo como consecuencia de nuestra inserción internacional, estuvo acompañado de un conjunto de comportamientos, por ejemplo, los comportamientos rentistas, la ausencia de calidad en las instituciones y, sobre todo, de un Estado comprometido con el cambio social. Este fue el marco en el que Prébisch ubicó a las “fuerzas retrógradas”, “consumistas” y concentradoras de un exiguo excedente económico que impedían transitar hacia formas de organización económica superior y con bienestar social.

Prébisch falleció con estas preocupaciones en mente, justo cuando el mundo, y América Latina en particular, dejaron de explorar las vías para superar estancamientos y atrasos. Para los neoestructuralistas (Sunkel), la displicencia financiera mundial de los años setenta, la culminación de una fase de crecimiento basada en economías cerradas (sustitución de importaciones), así como la incapacidad de nuestros aparatos productivos para competir dentro de un mundo globalizado, implicaron costos económicos y sociales sin precedentes para Latinoamérica.

Como se ha señalado, hacia finales del siglo pasado no sólo se ampliaron las desigualdades sino que las preocupaciones alrededor del crecimiento prácticamente desaparecieron y, con ellas, la reflexión sobre nuestra identidad en función del pasado inmediato; intentos hubo, sin duda, pero éstos fueron vistos como rémoras de economistas padres o, ahora sí, objetos de investigación propios de historiadores.

Dentro de estos esfuerzos destaca el papel jugado, a finales de los ochenta, por los neoestructuralistas, cuyo objetivo es recuperar nuestra herencia, refuncionalizarla en busca del desarrollo perdido pero con equidad (Sunkel, 1995). Para Sunkel quien encabeza esta propuesta, si bien nuestros problemas siguen siendo de índole endógena y estructural, la alternativa radica en generar las energías económicas que permitan un “crecimiento desde dentro”; un proceso que revire de la demanda y los mercados, hacia la oferta: acumulación, calidad, flexibilidad,

combinación y utilización eficiente de los recursos productivos, incorporación del progreso técnico, capacidad organizativa; requiere además de una renovación del papel que juega el Estado. De un Estado empresario hacia un Estado promotor, impulsor del crecimiento.

Quizá, el viejo binomio crecimiento-desarrollo haya adquirido nuevos significados. La historia muestra que la erradicación de la pobreza nunca fue tarea fácil y no tiene porqué serlo en el presente, sobre todo porque su magnitud refleja ser el fenómeno de mayor importancia y el obstáculo más grande en la construcción de un sistema económico de alcance global regido por un poder de tipo integrador.¹⁴

Por otra parte, ahora contamos con mejores recursos: la teoría del crecimiento endógeno, las externalidades, la teoría de la elección pública, la teoría de los bienes públicos, el moderno análisis de la desigualdad, la teoría de juegos, son elementos que hacia finales del siglo han traído consigo ideas, valores y concepciones renovadas alrededor del acceso al bienestar sostenido aún para los países de bajo desarrollo.

Comentarios finales

En el presente, la pobreza y el atraso económico tienen especial importancia dentro de los organismos internacionales. Y es que el bienestar como objetivo sólo ha sido una promesa política que no explica el hecho de que en la India, en África, en un grupo importante de países del sudeste asiático y en América Latina, se haya perdido el interés para orientar el cambio a través de fortalecer las condiciones institucionales para el desarrollo.

El combate a la pobreza exige enfoques que incorporen a los sujetos sociales a los procesos de mercado. No es suficiente que, en contraste a los objetivos generales de bienestar, los economistas del presente se obstinen en la doctrina del control de las variables macroeconómicas, siempre necesario y, que en nombre de tal obsesión, se haga abstracción de la tradición de nuestros viejos economistas por conjugar historia y economía. Thorp (2002) señala que numerosos autores se vieron arrastrados simplemente por la urgencia de los problemas contemporáneos –deuda, crisis fiscal, tipos de cambio, etc.– y dejaron de lado su curiosidad histórica. Aunque en el arte de curiosear se encuentren siempre respuestas.

En este tenor, y a propósito del institucionalismo, Hodgson llama la atención sobre el abandono de la historia del pensamiento económico no sólo en el caso

¹⁴ Boulding (1993).

de América Latina, sino a nivel mundial. No obstante sus limitaciones expresas, la actualidad requiere recuperar la vertiente institucional del pensamiento económico latinoamericano, no como un mero ejercicio académico, sino como un instrumento fundamental para comprender y actuar en la construcción de los arreglos que requiere el presente en la búsqueda del bienestar.

En esta perspectiva, aunque sin participar del todo con la corriente latinoamericana, Pipitone recoge buena parte de las iniciativas neoestructuralistas para abordar el significado del atraso en función de dos experiencias exitosas. Al respecto escribe:

Si pensamos en las dos mayores experiencias de salida del atraso en el último siglo medio, o sea, Escandinavia en la segunda mitad del siglo XIX y Asia Oriental en la segunda mitad del siglo XX, hay tres aspectos comunes sobre los que es oportuno detenerse. Primero: del atraso se sale rápidamente o no sale [...] Segundo: no existen casos de desarrollo sostenido a largo plazo que se hayan dado mientras se conservaban estructuras agrarias arcaicas y poco eficientes [...] Tercero: [...] más allá de la naturaleza del régimen político, la “calidad” del Estado (léase sus instituciones), de cualquier manera que se defina, es factor esencial para cualquier intento serio de salir del atraso.¹⁵

En esta última línea, cabe decir que sin un Estado fundamentado en la calidad no existe posibilidad de alcanzar calidad de sus instituciones. Por ello es indispensable resaltar la relevancia de crear un entorno social en donde sus agentes, incluido los políticos, se desenvuelvan en el contexto de un estado de derecho que defina con precisión los derechos de propiedad, un estado que responda a las demandas ciudadanas, en donde el acceso al poder se fundamente la democracia, en un principio a través del electorado, pero tiene que ir más allá.

Se trata de construir un Estado que fije sus objetivos ante la igualdad de oportunidades, que ciña su actividad a criterios de eficiencia financiera, su intervención a la existencia de bienes públicos, que elimine tanto las externalidades sociales como las que se derivan de la concentración y la falta de competencia. Por último, que propicie en forma explícita las externalidades positivas en la formación de capital humano tal como recomienda la teoría del progreso económico endógeno.

Nuestra realidad demanda una estructura institucional flexible, orientada por el mejoramiento del nivel y la calidad de vida. Una sociedad que elimine el bienestar como abstracción y que lo haga posible mediante la igualdad de oportunidades, que amplíe capacidades y dé contenido específico al sistema de bienestar

¹⁵ Pipitone (2002:8).

posible en cada generación. Se trata de un bienestar contrastable que parte del reconocimiento de la desigualdad, de su medición y de la precisión de metas posibles a favor de su eliminación.

En suma, un estado ético, fundamentado en el humanismo, en la razón, en la técnica, en la cultura y la ciencia, orientado por el pluralismo y el compromiso de detentar el poder a favor del mundo ciudadano. Se trata de una clase gobernante que en su competencia haga un reconocimiento de que la soberanía proviene del pueblo y el poder sólo tiene sentido como la actividad que genere mayores externalidades positivas para la población. Alcanzar una forma de Estado con esta naturaleza nos pondrá en el espejo hacia el futuro, para enfrentar con firmeza el fundamentalismo económico que se desprende de las organizaciones económicas internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

Referencias bibliográficas

- Bell, Daniel (1999). “Las muchas facetas del siglo xx” en *Letras Libres*, núm. 10, octubre, pp. 12-19.
- Birf, Banco Mundial (1991). *Informe sobre el desarrollo mundial 1991, la tarea acuciante de desarrollo*, Washington, D. C.
- Boulding, Kennet E. (1993). *Las tres caras del poder*, Barcelona: Paidós.
- Dorfmay, Joseph (1946). *El pensamiento económico en la civilización Norteamericana*, México: Garania (1957).
- Clark, Colin (1967). *Las condiciones del progreso económico*, España: Alianza Editorial.
- Colclough, Christopher y Manor, James (comp.) (1994). *¿Estados o mercados? el neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*, México: FCE (Economía Contemporánea).
- Ellsworth, P.T. (1958). *Comercio internacional*, México FCE, (1966).
- Fislow, Albert (1991). “El Estado latinoamericano” en *Análisis Económico*, núm. 16, enero-abril, vol. IX, UAM-Azcapotzalco.
- Galbraith, John Kenneth (1974). “Thorstein Veblen y la ‘teoría de la clase ociosa’” en Thorstein Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, México: FCE (colección popular, núm. 50).
- Gerschenkron, Alexander (1968). *El atraso económico en su perspectiva histórica*, España: Ariel.
- Habermas, Jürgen (1998). “Nuestro breve siglo” en *Nexos*, núm. 248, agosto, pp. 39-44.
- Hobsbawm, Eric (1996). *Historia del siglo xx*, Barcelona: Editorial Crítica-Grijalbo Mondadori, (Vista Panorámica del Siglo xx).

- Hodgson, Geoffrey M. (2002). “El enfoque de la economía institucional” en *Análisis Económico*, núm. 33.
- Kuznets, Simon (1979). *Investigación cuantitativa del crecimiento económico*, España: Ariel.
- Lewis, Arthur (1973). “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” en A. N. Agarwala y S. P. Singh (comp.) *La economía del subdesarrollo*, Madrid: Tecnos, (Colección de Ciencias Sociales).
- (1978). *Growth and fluctuations 1870-1913*, Londres: Allen and Unwin.
- Maddison, Angus (1992). *La economía mundial en el siglo XX*, México: FCE, (Economía Contemporánea).
- (1996). *Problemas del crecimiento económico de las naciones, análisis estadístico de México y América Latina*, México: Ariel Economía.
- Matamoro, Blas (2003). “Malraux, el comediante heroico” en *Letras Libres*, núm. 51, marzo, año V, pp. 72-75.
- Myrdal, Gunnar (1973). *Teoría económica en regiones subdesarrolladas*, México: FCE.
- North, Douglass C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE (Economía Contemporánea).
- (1969). *Una nueva historia económica, crecimiento y bienestar en el pasado de los EUA*, España: Tecnos.
- Nurkse, Ragnar (1974). *Problemas de formación de capital en países insuficientemente desarrollados* México: FCE.
- Pipitone, Ugo (2002). “Las tres puertas, reflexión introductoria sobre el desarrollo” en *Istor*, núm. 10, otoño, pp. 4-9.
- Polanyi, Karl (1992). *La gran transformación, los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: FCE (clásicos de economía).
- Prébisck, Raúl (1962). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, ONU-CEPAL.
- (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México: FCE.
- Rostow, W.W. (1978). *Las etapas del crecimiento económico (un manifiesto no comunista)*, México: FCE.
- Sachs, Jeffrey (1989). “Deuda externa y comportamiento macroeconómico en Latinoamérica y en el Este asiático” en *Análisis Económico*, núm. 14/15.
- Sen, Amartya (2000). *Desarrollo y libertad*, México: Editorial Océano.
- Solow, Robert (1992). “Discurso de aceptación del Premio Nobel 1987” en *Teoría del crecimiento, una exposición*, México: FCE.
- Thorp, Rosemary (comp.) (1986). *América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial*, México: FCE.

- (2002). “Perspectiva histórica de los debates contemporáneos sobre el comercio y el crecimiento en América Latina” en *Istor*, núm. 10, otoño, pp. 42-68.
- Veblen, Thorstein B. (1899). *The theory of the leisure class: an economic study in the evolution of institutions*, New York: Macmillan.
- (1941). “The place of science in modern civilization” en John Atkinson Hobson, *Veblen*, México: FCE.

Insertar las instituciones en la teoría evolutiva del crecimiento*

Richard R. Nelson*

Introducción

La economía clásica fue evolutiva e institucional al mismo tiempo. Con el surgimiento de la economía neoclásica, los aspectos evolutivos e institucionales fueron eliminados de la teoría económica dominante. El último cuarto de siglo ha visto el renacimiento de ambas tradiciones, pero como posiciones intelectuales minoritarias y separadas entre sí a una distancia considerable. Este ensayo razona la necesidad de que la economía evolutiva e institucional vuelvan a reunirse, y sugiere una manera coherente para lograrlo.

En este ensayo presento una manera –desde mi punto de vista promisorio– de insertar las instituciones económicas en la teoría del crecimiento económico. Quienes nos hemos ocupado de la elaboración de la teoría evolutiva del crecimiento sabíamos desde hace mucho tiempo que era necesario emprender este estudio. La pregunta era cómo realizarlo. Durante varios años he trabajado en esta pregunta, y ahora pienso que existe una manera natural de alcanzar este objetivo. Este ensayo es básicamente un informe sobre aquel trabajo.

Los economistas que en los últimos veinte años se han ocupado del desarrollo de la teoría evolutiva del crecimiento han recibido en gran parte su motiva-

* Publicado originalmente en *Journal of Evolutionary Economics* vol. 12, no. 1-2, marzo 2002.

** Escuela de Negocios Internacionales y Públicos, Universidad de Columbia, (rrn2@columbia.edu).

ción de la comprensión de que la teoría neoclásica del crecimiento económico es totalmente inadecuada como representación abstracta del crecimiento económico alimentado por el cambio tecnológico (Nelson y Winter, 1982). En particular, esta teoría oculta el hecho de que las gestiones para fomentar la tecnología son en gran parte “ciegas”. Esta proposición no niega el propósito, la inteligencia y el poderoso conjunto de conocimientos y técnica que a menudo ponen en su trabajo quienes se proponen fomentar la tecnología. Pero al parecer siempre ocurre que los distintos equipos de inventores (y de Investigación y Desarrollo) apuestan de maneras diferentes, y es casi imposible predecir por anticipado qué es lo que va a funcionar mejor. De ahí que las industrias y las épocas en las cuales el progreso tecnológico ha sido rápido y acumulativo casi siempre han estado marcadas por la competencia entre diferentes gestiones y actores, con selección *ex post* en lugar de planeación anticipada que determine a los ganadores y a los perdedores. La noción generalizada de que el avance tecnológico ocurre a través de un proceso evolutivo ha sido elaborada por investigadores del progreso tecnológico, que trabajan de manera independiente en diversas disciplinas; entre ellos hay sociólogos (Constant, 1980; Bijker, 1995), historiadores de la tecnología (Rosenberg, 1976; Vincenti, 1990; Petroski, 1992; Mokyr, 1990), así como economistas interesados en la elaboración de modelos (Nelson y Winter, 1982; Metcalfe, 1998; Saviotti, 1996).

Sobra decir que el reconocimiento explícito de que el avance tecnológico ocurre mediante un proceso evolutivo conduce a formular una teoría del crecimiento que posee una estructura muy diferente de la que contiene la teoría neoclásica del crecimiento, nueva o vieja. Sin embargo, la mayor parte de la teoría evolutiva del crecimiento, al igual que la teoría neoclásica del crecimiento, no ha tomado en cuenta hasta ahora las complejas estructuras institucionales, características de las economías modernas. Para una exposición, véase Nelson, 1998.

Por otra parte, expertos en estudios empíricos avanzados del progreso tecnológico siempre han comprendido que la tasa y la índole del progreso tecnológico estaba influida por las estructuras institucionales que lo sustentan, y que las instituciones eran también fuertes condicionantes de sí, y cómo, la nueva tecnología era aceptada y asimilada eficazmente dentro del sistema económico. Estos temas son patentes, por ejemplo, en el ensayo magistral de David Landes, *Unbound Prometheus* (1970), y en Christopher Freeman, *The Economics of Industrial Innovation* (1982). Y recientemente, por supuesto, la noción de un sistema nacional o sectorial de innovación, un concepto evidentemente institucional, ha jugado un papel importante en la teorización del progreso tecnológico (véase, v. gr. Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Mowery y Nelson, 1999).

Sin embargo, parece justo afirmar que la mayor parte de los modernos economistas evolutivos que escriben sobre el cambio tecnológico, y los economistas modernos que han subrayado el papel de las instituciones en el desarrollo económico, han tenido poco intercambio. El propósito principal de éste y otros ensayos afines es trazar un puente entre las dos tradiciones intelectuales y sugerir una manera en la que pueden reunirse.

1. El análisis institucional y la teoría económica evolutiva: las conexiones históricas

Deseo comenzar proponiendo que, antes que la moderna teoría neoclásica obtuviera su posición preponderante en economía, gran parte del análisis económico era evolutivo y al mismo tiempo institucional. Así, el análisis de Smith (1937) de cómo “la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado” y, en particular, su famoso ejemplo de la fabricación de tachuelas, se ajusta indudablemente al molde de lo que yo llamaría teorización evolutiva sobre la transformación económica. En efecto, su análisis tiene mucho que ver con la co-evolución de las tecnologías físicas y la organización del trabajo; el último, me atrevería a argumentar, se asocia con una noción de “instituciones”. En muchos otros lugares de *La riqueza de las naciones*, Smith se ocupa expresamente de la estructura institucional general de las naciones, de una manera que concuerda indudablemente con las perspectivas de la economía institucional moderna. Karl Marx fue, por supuesto, un teórico evolutivo, así como un teórico institucional. Si se considera el rasgo general de sus escritos, también lo fue Alfred Marshall. Así, la teorización del crecimiento evolutivo que comprende de manera esencial a las instituciones, tiene una larga y honorable tradición en economía.

Como la teoría económica neoclásica llegó a ser dominante en economía, y restringió cada vez más su alcance intelectual, tanto la rama institucional como la evolutiva del análisis económico llegaron a ser “contra-culturas”. En algunos casos se entrelazaron. Así ocurrió sin duda en Veblen y Hayek.

Sin embargo, hubo una tendencia a causa de las corrientes discordantes de la teorización económica institucional y la teorización económica evolutiva, a que tomaran sus propios caminos independientes. Así, en Estados Unidos, Commons (1924, 1934) ayudó a definir la escuela institucional estadounidense. Sin embargo, su análisis no fue muy evolutivo. Tampoco lo fue la perspectiva de Coase (1937, 1960), quien tuvo más adelante un papel relevante en la formulación de “la nueva economía institucional”. Por otra parte Schumpeter (1942), de quien se puede afirmar que su trabajo suministró el punto de partida de la economía evolutiva moder-

na, rara vez es citado por quienes se autoproclaman institucionalistas, pese al hecho de que Schumpeter se ocupó muchísimo de las instituciones económicas. Y también, la orientación institucional de Schumpeter fue ignorada en los primeros escritos de los economistas evolutivos que lo citaban como su fuente de inspiración.

Por lo tanto, lo que se ha denominado la “nueva economía institucional”, y la “nueva economía evolutiva”, tienen diferentes fuentes inmediatas. Y su orientación principal ha sido diferente. La economía institucional se orienta hacia la serie de factores que modelan y definen la interacción humana, tanto dentro de las organizaciones como entre ellas. En contraste, gran parte de la moderna teorización económica evolutiva se concentra en los procesos del progreso tecnológico.

Sin embargo, desde mi punto de vista al menos, las tendencias recientes han visto acercarse nuevamente las dos ramas, como sería el caso de Hodgson (1988, 1993) y Langlois (1989) quienes, desde hace mucho tiempo, han argumentado en este sentido. Así, Douglass North (1990), tal vez el “institucionalista” económico mejor conocido hoy en día, ha adoptado paulatinamente una perspectiva evolutiva con respecto a cómo se forman y transforman las instituciones. Y, como apunté antes, muchos de los investigadores que realizaron los primeros estudios sobre la nueva economía institucional se han concentrado recientemente en materias tales como los “sistemas nacionales de innovación”, concepto institucional por excelencia.

Existen sin duda fuertes afinidades naturales entre los economistas institucionales (al menos entre quienes pertenecen a la escuela de North) y los economistas evolutivos modernos, que adquieren la forma de supuestos y percepciones centrales comunes. De manera más general, existen además razones muy poderosas de por qué deberían unir sus fuerzas.

Ambos campos comparten una premisa conductual central: que la acción y la interacción humanas necesitan entenderse principalmente como el resultado de hábitos de acción y de pensamiento compartidos. En ambos hay un rechazo tajante a la “maximización” como representación del proceso de lo que los seres humanos hacen. Existe también un rechazo a la noción friedmaniana de que, aun cuando los seres humanos no actúan mediante cálculos de maximización real, se comportan “como si” lo hicieran, y, por lo tanto, que el comportamiento puede ser previsto por un analista que calcule el mejor comportamiento posible de los seres humanos que se desenvuelven en un contexto particular. Así, para los investigadores de ambos campos, las pautas de acción necesitan entenderse en términos conductuales, que expliquen las mejoras graduales mediante procesos de aprendizaje individual y colectivo. Para los teóricos evolutivos de la economía, esto define exactamente la naturaleza de un proceso evolutivo.

Los investigadores de ambos campos comparten cada vez más un interés central en la comprensión de las causas determinantes del desempeño económico, y cómo difiere éste de país a país y en el transcurso del tiempo. Los teóricos evolutivos modernos se concentran principalmente en lo que suelen llamar “tecnologías”. Para los teóricos evolutivos, el factor básico que restringe la productividad de un país es su nivel de capacidad tecnológica, siendo el progreso tecnológico la fuerza impulsora central que está detrás del crecimiento económico. Como apunté arriba, cada vez más economistas evolutivos consideran a las “instituciones” como uno de los factores que moldean las tecnologías que una sociedad emplea, así como del cambio tecnológico en sí. Sin embargo, hasta ahora las instituciones no han sido incorporadas en sus análisis formales.

Por otra parte, los economistas institucionales suelen concentrarse exactamente en estas instituciones. Muchos admitirían de buen grado que la influencia de las instituciones de un país influyen en el desempeño económico. Sin embargo, aun así, los institucionalistas tienen que incluir de manera explícita en sus formulaciones la tecnología y el cambio tecnológico.

Pienso que los argumentos para un enlace son poderosos. En lo que sigue esbozo de qué manera se podría realizar este enlace.

2. Las rutinas como concepto unificador

Empiezo por advertir la función esencial que juega la noción de “rutina”, o un concepto equivalente, en la moderna teoría económica evolutiva. Tal como Sydney Winter y yo elaboramos el concepto (1982), realizar una rutina constituye un acto “programático” por naturaleza, y al igual que un programa, en gran parte tiende a realizarse automáticamente. Al igual que un programa de computadora, nuestro concepto de rutina admite la selección dentro de un rango limitado de alternativas, pero se trata de una selección encauzada.

Así, las rutinas establecidas dentro de una empresa comercial u otra clase de organización que realiza actividades económicas, determinan en gran parte lo que se hace bajo circunstancias particulares. El desempeño de esa empresa u organización estará determinado por sus rutinas y por las de otras empresas y unidades económicas con las cuales interactúa, incluyendo competidores, proveedores y clientes. En cualquier periodo de tiempo, muchas de las rutinas son en su mayoría comunes a las empresas que se dedican al mismo tipo de negocios, pero otras no lo son, y éstas últimas estipulan en consecuencia el elemento que determina cómo las empresas se relacionan con sus competidoras. La distribución de rutinas en una economía determina en todo momento el desempeño econó-

mico global. Según la teoría económica evolutiva, el crecimiento económico es ocasionado por los cambios en la distribución de las rutinas operativas, asociados con la creación de nuevas rutinas superiores y con el uso cada vez más general de rutinas superiores y el abandono de las inferiores. Lo último puede ocurrir por la expansión relativa de las organizaciones que se desempeñan bien, o porque las organizaciones que empleaban técnicas inferiores adopten mejores técnicas, o por ambas cosas.

Como apunté antes, la mayor parte de los escritos de los economistas evolutivos se ha concentrado en las tecnologías “físicas” como rutinas. Sin embargo, la noción de rutina se ajusta muy bien a la conceptualización de muchos economistas institucionalistas, si el concepto se aplica de manera más general a representar pautas estandarizadas de transacción e interacción humanas. En efecto, si definimos a las instituciones como tecnologías “sociales” ampliamente empleadas, en el sentido que más adelante desarrollaré concisamente, es fácil considerar a las instituciones como un componente de una teoría evolutiva del crecimiento económico.

A fin de entender lo que estoy afirmando aquí, es provechoso reflexionar un poco sobre algunas características importantes de las rutinas productivas. Una rutina incluye una serie de procedimientos, los cuales, tomados en conjunto, tienen por consecuencia un resultado predecible y especificable. Las rutinas complejas casi siempre pueden descomponerse analíticamente en una colección de subrutinas. Así, la rutina para elaborar un pastel incluye subrutinas como verter, mezclar y hornear. Estas operaciones requerirán a menudo insumos específicos, como harina, azúcar y un horno. A su vez, todas las rutinas complejas se unen virtualmente a otras rutinas que deben efectuarse a fin de hacer posibles aquéllas, o para que puedan generar valor. Por lo tanto, una rutina para la elaboración de pasteles presupone que contamos con los ingredientes y el equipo necesarios; y la adquisición de éstos en algún momento previo requiere sus propias rutinas de “compra”. Y todavía antes, en la cadena de actividades, es necesario que alguien produzca los insumos, de forma tal que éstos satisfagan los requisitos de los pasteleros.

Un aspecto clave de las rutinas productivas que quisiera destacar aquí es que, aun cuando la rutina particular que realiza un individuo u organización competentes implica generalmente ciertos elementos idiosincrásicos, en su núcleo son casi siempre elementos muy similares a los que otros individuos u organizaciones competentes recurrirían en el mismo contexto. De cabo a cabo, los ingredientes y el equipo que emplean pasteleros razonablemente hábiles son básicamente los mismos que los empleados por otros pasteleros diestros. Y el procedimiento general

puede ser reconocido habitualmente por quienes son diestros en este arte, como los que describe *The Joy of Cooking* o algún libro semejante.

Existen dos razones básicas que explican por qué quienes son diestros en este arte suelen emplear las rutinas productivas. La primera es que las grandes recetas para elaborar pasteles, o las maneras eficaces de organización de las pastelerías, o de producción de acero o semiconductores, suelen ser el resultado de contribuciones acumulativas de muchas partes, que provienen a menudo de muchas generaciones atrás. Ésta es una razón central de por qué alcanzan su eficacia. Las rutinas muy empleadas se usan mucho porque son eficaces, y son eficaces porque se han venido empleando a lo largo de muchos años. Desviarse de ellas de manera importante es riesgoso, y aun cuando las ganancias puedan ser considerables, también existe mayor riesgo de fracaso.

La segunda razón es que las rutinas particulares suelen ser parte de sistemas de rutinas. Este aspecto sistémico obliga a cierta comunidad básica en las maneras de realizar ciertas cosas. Los insumos requeridos suelen ser accesibles, rutinariamente, en rutinas muy conocidas y empleadas. Si se requiere ayuda, por lo general es fácil conseguirla de alguien que ya sabe mucho sobre lo que se necesita, así como explicar los detalles en un lenguaje común si la rutina en cuestión se conoce y practica mucho. Por contraste, las rutinas idiosincrásicas suelen no ajustarse bien a rutinas complementarias, y pueden exigir que sus usuarios establezcan sus propios sistemas de apoyo.

3. Las tecnologías sociales y las instituciones

En un primer ensayo (Nelson y Sampat, 2000) donde Bhaven Sampat y yo desarrollamos muchas de estas nociones, planteamos que, si se reflexiona sobre el asunto, el programa establecido en una rutina implica generalmente dos aspectos diferentes: una pauta anónima respecto a cualquier división del trabajo, y una división del trabajo más un método de coordinación. Planteamos que la primera es lo que los investigadores a menudo tienen en mente cuando piensan en “tecnologías físicas”. A la última la llamamos “tecnología social”, y planteamos que las tecnologías sociales son lo que muchos investigadores tienen en mente cuando emplean el término “instituciones”. North y Wallis (1994) han planteado una distinción similar entre las tecnologías físicas y las sociales.

Indudablemente, tecnologías sociales ampliamente usadas están definidas por y a su vez definen “las reglas del juego”, éste es el concepto de institución que emplean muchos estudiosos. Las tecnologías sociales pueden considerarse también como “modos de gobierno”: es la noción de Williamson (Williamson, 1985)

respecto de qué hacen las instituciones. Y en el lenguaje de costos de transacción, muy usado en la literatura institucional, las “tecnologías sociales” generalmente empleadas proveen formas de realizar algo a un bajo costo de transacción. Como indica esta exposición, el concepto de tecnología social es lo bastante amplio para abarcar ambas formas de organización de las actividades dentro de organizaciones particulares –es decir, la forma M de organización es una tecnología social–, así como formas de transacción que trascienden las fronteras organizacionales. De tal suerte, los mercados determinan a las “tecnologías sociales”, y éstas a su vez determinan a los mercados. De esta manera son también procedimientos de elección y acción colectiva ampliamente usados.

Esta formulación induce naturalmente a considerar las instituciones predominantes no tanto como “restricciones” al comportamiento, como hacen algunos analistas, sino más bien en cuanto determinan los procedimientos eficaces para hacer cosas cuando se requiere de la cooperación humana. Considerar las instituciones como “restricciones” al comportamiento es análogo a ver las tecnologías físicas predominantes como restricciones. Una tecnología social productiva (una institución), o una tecnología física, es como una carretera pavimentada que cruza un pantano. Afirmar que la ubicación de la carretera es una restricción para llegar al otro lado es obviamente no entender el argumento. Sin una carretera sería imposible llegar al otro lado, o al menos sería mucho más difícil.

4. Las instituciones en un teoría evolutiva del crecimiento

La pregunta de cómo las instituciones encajan en una teoría del crecimiento económico depende, por supuesto, no solamente de qué se quiere decir con instituciones, sino también de otros aspectos de esta teoría. Yo sugiero que el concepto de instituciones como tecnologías sociales encaja muy bien en las teorías evolutivas del crecimiento económico.

4.1 El progreso tecnológico como la fuerza impulsora

Casi todos los estudiosos que hoy en día se abocan al crecimiento económico consideran el progreso tecnológico como una parte importante del crecimiento. Por su parte, los teóricos evolutivos le dan un peso especial al progreso tecnológico. La razón estriba en que, mientras la teoría neoclásica considera a los actores económicos en cuanto enfrentan un conjunto amplio de opciones, incluyendo acciones posibles que nunca antes habían emprendido, dentro de las cuales pueden elegir con confianza y capacidad, la teoría evolutiva considera a los actores económicos en

cuanto se circunscriben en todo momento a un rango limitado de rutinas que conocen a fondo. Cada uno tiene solamente un pequeño rango de elección. Además, para los actores el aprendizaje de nuevas rutinas toma tiempo, es costoso y arriesgado. Así, mientras la teoría neoclásica del crecimiento considera posible el crecimiento económico sustancial, simplemente “desplazándose a lo largo de la función de producción”, en la teoría evolutiva no hay maneras fáciles de dominar cosas nuevas.

Para decirlo de forma más positiva, desde la perspectiva de la teoría evolutiva hay que entender el crecimiento económico como el resultado de la introducción de nuevas tecnologías, asociadas con niveles cada vez más altos de productividad laboral y con la capacidad de producir bienes y servicios nuevos o mejores. Como tendencia general, hubo también un uso progresivo de capital. En otro ensayo (Nelson, 1998) desarrollé las diversas razones de la naturaleza del cambio tecnológico como empleador de capital. La elevación de la intensidad de capital humano también ha sido un pivote en este proceso, asociado tanto a los nuevos insumos que generaron el progreso tecnológico, como a los cambiantes requisitos de las habilidades impuestas por las nuevas tecnologías.

Dentro de esta formulación, las nuevas “instituciones” y tecnologías sociales entran a escena como cambios en las formas de interacción –nuevas formas de organizar el trabajo, nuevos tipos de mercados, nuevas leyes, nuevas formas de acción colectiva–, demandados cuando las nuevas tecnologías se insertan en la actividad económica. A su vez, la estructura institucional tiene en todo momento una influencia profunda en, y es el reflejo de, las tecnologías en uso y de las que se están desarrollando.

Pienso que el concepto de instituciones como tecnologías sociales, en el lenguaje de las rutinas empleado para describirlas, así como la teoría arriba esbozada, relativa a cómo las instituciones y el cambio institucional están ligados al progreso de las tecnologías físicas en el proceso de crecimiento económico, se vuelve más poderoso mientras el análisis describe más exactamente las tecnologías sociales en uso. Por lo tanto, prosigo ahora con la exposición de dos importantes sucesos peculiares en la historia del crecimiento económico moderno: el surgimiento de la industria de producción masiva en Estados Unidos a finales del siglo XIX, y el surgimiento en Alemania, aproximadamente en la misma época, de la primera industria, con base científica, de colorantes sintéticos. Debido a restricciones de espacio, la exposición debe ser muy concisa, pero espero proporcionar suficientes detalles para que pueda percibirse en concreto la conceptualización propuesta.

4.2 El surgimiento de la producción masiva

Siguiendo a Alfred Chandler (1962) y a otros historiadores de la empresa, durante la última parte del siglo XIX y la primera mitad del XX, la industria manufacturera de Estados Unidos experimentó un rápido crecimiento de la productividad, asociado con la introducción de métodos de producción –nuevas tecnologías o rutinas–, denominado “producción masiva”. Estos métodos estuvieron acompañados de plantas y empresas de dimensiones cada vez más grandes, la elevación de la intensidad del capital productivo y el desarrollo de la dirección profesional, a menudo con un nivel educativo superior al secundario. Sin embargo, estos últimos incrementos de “capital físico y humano por trabajador”, así como del nivel de producción, no deben considerarse como fuentes de crecimiento independientes, en el sentido de la contabilidad del crecimiento: fueron productivos debido únicamente a que los requerían las nuevas tecnologías.

Al mismo tiempo, sería un error conceptual intentar calcular cuánto incremento en la productividad hubieran permitido las nuevas tecnologías, si el capital físico y humano por trabajador y el nivel de producción hubieran permanecido constantes. Las nuevas rutinas de producción incluían nuevas tecnologías físicas que incorporaron niveles más altos de capital físico y humano por trabajador que las rutinas más viejas a las que remplazaron. Hacer funcionar las nuevas rutinas de manera eficiente exigía niveles mucho más grandes de producción que en el pasado.

Y también ellas implicaban la presencia de nuevas “tecnologías sociales”. Los estudios más importantes de Chandler abordan principalmente las nuevas formas de organización empresarial, requeridas para obtener ventaja de las nuevas oportunidades a favor de “escala y alcance”. La dimensión de las nuevas empresas excedía el poder de control de los propietarios-directivos y el de sus parientes y amigos cercanos, en términos de dirección y financieros. La importancia cada vez mayor de la dirección profesional contratada y la renuencia de la familia original de propietarios a proporcionar la totalidad del capital financiero, demandaron el desarrollo de nuevas instituciones financieras y mercados asociados. La necesidad de directivos profesionales impulsó también el surgimiento de las Escuelas de Negocios. De manera más general, la nueva organización industrial reformó profundamente las creencias compartidas de cómo funcionaba la economía, y definió el concepto de capitalismo moderno.

El desarrollo de la producción masiva ocurrió de manera especialmente rápida en Estados Unidos, al menos en parte debido al gran tamaño del mercado estadounidense, pero también debido a que las nuevas instituciones concomitantes

crecieron rápidamente en esa parte del continente americano. En general, Europa se retrasó. Por otra parte, en Europa surgieron primero las nuevas instituciones de apoyo a la industria con base científica.

4.3 Los colorantes artificiales

Me propongo ahora considerar otro ejemplo: el surgimiento en Alemania de la primera industria con apoyo científico, ocurrido aproximadamente en el mismo periodo en que surgió la producción masiva en Estados Unidos.

La historia ha sido contada a grandes rasgos por varios investigadores, pero el informe que aquí presento proviene de la tesis de Peter Murmann (Murmann, 1998). El informe de Murmann está escrito en lenguaje coloquial. Mi informe es “semiformal”, en el sentido de que hago uso explícito del concepto de “rutinas” y de las tecnologías físicas y sociales que éstas comprenden.

Varias rutinas nuevas juegan papeles claves en esta historia. La primera es una nueva “tecnología física” para producir nuevos colorantes, con químicos de formación universitaria como los insumos fundamentales. Esta nueva tecnología física apareció a finales de la década de 1860 y principios de la siguiente como resultado de una mejor comprensión científica de la estructura de los compuestos orgánicos. El segundo elemento fundamental fue el desarrollo de la “tecnología social” para organizar de manera coordinada el trabajo de los químicos –la invención del moderno laboratorio de investigación industrial. El tercer elemento en la historia es otra tecnología social, el sistema de formación de jóvenes químicos en métodos de comprensión e investigación de química orgánica. Esta tecnología social tuvo el apoyo de universidades y recibió fondos de gobiernos nacionales. Finalmente, había nuevos mercados con sus reglas y normas particulares. Un mercado vincula a las empresas interesadas en contratar químicos con el aprovisionamiento de químicos. Otro mercado vincula a las empresas de colorantes con los usuarios de nuevos colorantes.

Varios tipos diferentes de organizaciones “institucionalizadas” juegan papeles fundamentales en esta historia teórica. Primero, existen empresas de productos químicos de dos tipos. El viejo tipo no posee un laboratorio de investigación industrial y produce lentamente nuevos colorantes mediante procesos que incluyen solamente pequeños niveles de inversión. El otro tipo de empresas, el “nuevo” tipo, invierte en laboratorios de investigación industrial, y debido a esas inversiones produce nuevos colorantes a un ritmo mucho más rápido que las empresas viejas. Asimismo, existen otros dos tipos de organización en esta historia. Uno está representado por las asociaciones nacionales de industrias de productos químicos, que

cabildean con el gobierno a fin de obtener apoyo para la formación universitaria. El otro se refiere a las universidades nacionales que forman a químicos jóvenes. Los procesos políticos nacionales y las dependencias gubernamentales que otorgan fondos también son parte de esta historia, pero las trataremos implícita y no explícitamente.

Como apuntamos, este informe incluye también la especificación de ciertos mercados “institucionalizados”, y el reconocimiento de que estos mercados difieren poco de país a país. En particular, los químicos tienen una identidad nacional y las empresas también. Los químicos alemanes (supondré que todos ellos obtienen su formación en universidades alemanas) demandan un salario considerablemente más alto por trabajar en una empresa británica que en una alemana, y los científicos formados en Gran Bretaña demandan más por trabajar en Alemania que en su país. (Alternativamente, los graduados nacionales con mejores calificaciones preferirían trabajar en una empresa nacional.) Esto significa que, todo lo demás constante, las empresas nacionales obtienen ventaja si sus universidades entrenan tantos químicos cuantos desean contratar.

También existen mercados nacionales para los colorantes. El mercado británico es considerablemente más grande que el mercado alemán a lo largo del periodo que analizamos. Todo lo demás constante, las empresas británicas obtienen una ventaja vendiendo en el mercado británico, y las empresas alemanas, en el mercado alemán. Sin embargo, la ventaja de las empresas nacionales puede ser compensada si una empresa extranjera ofrece un surtido más rico de colorantes. Conforme a nuestra especificación, si una empresa extranjera realiza más I&D que una empresa nacional, aquélla puede apoderarse del mercado de la última, al menos parcialmente.

En este argumento existen dos procesos dinámicos fundamentales, y factores que influyen en ellos. En una primera instancia, las ganancias de una empresa, sin su gasto en I&D, son una función creciente de su nivel tecnológico, definida en términos de la calidad de los colorantes que ofrece y el volumen de sus ventas. Esta primera instancia, sin embargo, necesita ser modificada por dos factores. Uno es que las ganancias de una empresa que realiza I&D depende de si los químicos que contrata son nacionales o extranjeros. La otra es que, para un determinado nivel de las demás variables, las empresas británicas ganan un poco más como reflejo de su ubicación ventajosa respecto del mercado.

La I&D se financia de las ganancias, pero no todas las empresas invierten en ella. Las empresas pueden no gastar un centavo en I&D (como hacen las empresas “de viejo cuño”), o pueden invertir una fracción de sus ganancias (como hacen las empresas de “nuevo cuño”). Inicialmente, todas las empresas son “suficiente-

mente lucrativas” para poder permitirse el lujo de costear los medios de I&D. Algunas (las empresas de “nuevo cuño”) eligen hacerlo así, y otras no lo hacen. Si las ganancias de una empresa de nuevo cuño crecen, ésta gasta más en I&D.

Dada la accesibilidad a la nueva tecnología de I&D, es lucrativo invertir en este rubro y, dada la competencia que ofrecen las “empresas de nuevo cuño”, las empresas que no realizan I&D pierden dinero. Esto es así tanto en Alemania como el Reino Unido. En ambos países una cierta porción de las empresas empiezan a invertir en I&D cuando llega la nueva tecnología. Estas lucrativas empresas se expanden y las no lucrativas se contraen. Como las empresas que realizan I&D se expanden, su demanda de químicos experimentados también crece. Las empresas nacionales contratan primero químicos con formación nacional, y luego (a un costo más elevado) químicos formados en el extranjero.

El aprovisionamiento de químicos para la industria por las universidades es una función de los fondos que esas universidades reciben del gobierno. Por diversas razones, inicialmente el aprovisionamiento de químicos alemanes es mucho mayor que el aprovisionamiento de químicos británicos. Esta ventaja de costos iniciales para las empresas alemanas que realizan I&D es suficiente para compensar la desventaja respecto a la ubicación del mercado del producto. Y con el tiempo, la fuerza política de la asociación industrial nacional y la cantidad de dinero que puede obtener del gobierno para apoyar a las universidades nacionales, es proporcional al tamaño de esa porción de la industria nacional que emprende investigación organizada.

Comienza la dinámica inmediatamente antes de que llegue la nueva comprensión científica que genera una nueva técnica para producir nuevos colorantes. Existen más (y más grandes) empresas británicas que alemanas en esta situación inicial, que refleja su cercanía con la mayor parte del mercado. Ninguna empresa tiene un laboratorio de investigación industrial. El aprovisionamiento de químicos formados en las universidades alemanas es más que suficiente para hacer frente a las limitadas demandas de químicos de las empresas alemanas y británicas.

En estas circunstancias surge paralelamente la nueva técnica científica para producir nuevos colorantes. Algunas empresas británicas y alemanas empiezan a realizar I&D en pequeña escala. Lo hacen bien y crecen. Crece la demanda de químicos con formación universitaria. Puesto que la mayor parte del aprovisionamiento de químicos y el aumento de ese aprovisionamiento son de formación alemana, las empresas alemanas pueden contratarlos a un precio más bajo que las empresas británicas. Las empresas alemanas que invierten en I&D lo hacen bien, en promedio, en relación a las empresas británicas y sus competidores alemanes que no han invertido todavía en I&D. Aquéllas crecen y en consecuencia crece

también su I&D. Crece la eficacia del cabildeo de las universidades alemanas en favor del apoyo gubernamental para formar químicos mientras crece la industria alemana. Usted puede imaginar el resto de la trama.

5. Expectativas y desafíos

Pienso que el concepto de instituciones es coherente en cuanto determinan o moldean a las tecnologías sociales estándares, lo bastante amplio para ajustarse a los conceptos de instituciones propuestos por otros investigadores y, en particular, se inserta bien en la teoría evolutiva del crecimiento económico. El concepto de tecnologías sociales como procedimientos estándares para hacer las cosas –cuando hacerlas implica interacciones entre diferentes personas u organizaciones– se adecua bien a la concepción de tecnologías físicas, equivalentes a pautas, pero es mudo respecto a la organización del trabajo.

Desde mi punto de vista al menos, el progreso de las tecnologías físicas continúa jugando el papel principal en el proceso de crecimiento económico. En el ejemplo del surgimiento de la producción masiva, las tecnologías sociales participan en la historia en términos de cómo hacen posible la implementación de tecnologías físicas. En el caso del surgimiento del laboratorio industrial de I&D, las nuevas tecnologías sociales son necesarias para apoyar las actividades que generan nuevas tecnologías físicas. Tal vez una manera provechosa de considerar esta obvia interdependencia es postular, o reconocer, que las tecnologías físicas y las sociales coevolucionan. Y este proceso coevolutivo es la fuerza impulsora que está detrás del crecimiento económico.

Referencias bibliográficas

- Basalla, G. (1988). *The evolution of technology*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bijker, W. (1995). *Of bicycles, bakelites, and bulbs*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Chandler, A. (1962). *Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, Cambridge: MIT Press.
- (1977). *The visible hand: the managerial revolution in American business*, Cambridge: Harvard University press.
- Coase, R. (1937). “The nature of the firm”, *Economica*, num. 4, pp. 386-4195.
- (1960). “The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, num. 3, pp. 1-44.

- Commons, J.R. (1924). *Legal Foundations of capitalism*, New York: Macmillan.
- (1934). *Institutional economics*, Madison, WI: University of Wisconsin Press.
- Constant, E. (1980). *The origins of the turbojet revolution*, Baltimore: Johns Hopkins.
- Freeman, C. (1982). *The economics of industrial innovation*, London: Pinter.
- Hayek, F. (1967). *Studies in philosophy, politics, and economics*, London: Routledge and Kegan Paul.
- (1973). “Law, legislation, and liberty”, vol. I, *Rules and order*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Hodgson, G. (1988). *Economics and institutions*, Cambridge: Polity Press.
- (1993). *Economics and evolution: bringing life back into economics*, Cambridge: Polity Press.
- Landes, D. (1970). *The unbound Prometheus*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois, R. (1989). “What was wrong with the old institutional economics (and what is still wrong with the new)?” in *Review of Political Economy*, num. 1:270-298.
- Lundvall, B.A. (1992). *National systems of innovation*, London: Pinter.
- Metcalf, J.S. (1998). *Evolutionary economics and creative destruction*, London: Routledge.
- Mokyr, J. (1990). *The lever of riches*, New York: Oxford University Press.
- Mowery, D., Nelson. R. (1999). *The sources of industrial leadership*, New York: Cambridge.
- Murmann, P. (1998). *Knowledge and competitive advantage in the synthetic dye industry: 1850-1914*, New York: Columbia University Business School.
- Nelson, R.R. (1993). *National innovation systems: a comparative analysis*, New York: Oxford University Press.
- Nelson, R.R. (1998). “An agenda for growth theory: a different point of view” *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, pp. 497-520.
- Nelson, R.R. y Sampat, B. (2000). “Making sense of institutions as a factor shaping economic performance” in *Journal of Economic Behavior and Organization*.
- y Winter, S.G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

- North, D., Wallis, J. (1994). "Integrating institutional change and technological change in economic history: a transaction cost approach" in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, pp. 609-624.
- Petroski, H. (1992). *The evolution of useful things*, New York: Knopf.
- Rosenberg, N. (1976). *Perspectives on technology*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Saviotti, S. (1996). *Technological evolution, variety, and the economy*, Cheltenham: Edward Elgar.

El conocimiento del crecimiento y el crecimiento del conocimiento*

J. Stan Metcalfe**

Introducción

El tema central de este ensayo es la compleja relación entre el crecimiento de la economía y el crecimiento del conocimiento. Se explora este tema con la ayuda de un solo concepto, “capitalismo incesante”, empleado para aprehender la idea de que el capitalismo en equilibrio es una contradicción en los términos, precisamente porque no es posible hacer una formulación significativa del crecimiento del conocimiento como resultado de una constelación de fuerzas en equilibrio. Exploramos este tema a través de la exposición de la contabilidad del crecimiento; la relación entre la innovación, los mercados y las instituciones y, como ejemplo, el desarrollo de la innovación en el campo de la oftalmología. También exponemos algunas contribuciones pioneras, de Simon Kuznets y Arthur Burns, a la discusión del crecimiento evolutivo. Desde esta perspectiva schumpeteriana consideramos a la economía como una totalidad, no como una entidad agregada, y así reconocemos claramente la importancia de la microdiversidad en la relación entre el crecimiento del conocimiento y el crecimiento de la economía.

* Publicado originalmente en *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 12, No. 1-2, Marzo 2002.

** Centro para la Investigación de la Innovación y la Competencia, y Escuela de Estudios Económicos, Universidad de Manchester (stan.metcalfe@man.ac.uk).

1. El conocimiento del crecimiento y el crecimiento del conocimiento

El tema central de este ensayo es la relación bilateral entre el crecimiento de una economía y el crecimiento del conocimiento en general y el conocimiento práctico en particular. Esta relación está en el centro de las perspectivas schumpeterianas sobre la transformación económica, aun cuando Schumpeter la subsumió en su concepto general de actividad empresarial. Es igualmente central en las modernas descripciones evolutivas del crecimiento económico y en las teorías neoclásicas del crecimiento endógeno, aunque en cada caso, desde un punto de vista bastante diferente con respecto a la naturaleza del conocimiento y los procesos por los cuales se acumula y dirige a fines económicos. Exploraré este tema con la ayuda de un solo concepto, “capitalismo incesante”, empleado para aprehender la idea de que el capitalismo en equilibrio es una contradicción en los términos, precisamente porque no es posible hacer una formulación significativa del crecimiento del conocimiento como resultado de una constelación de fuerzas en equilibrio. Empiezo con una exposición de cómo la contabilidad del crecimiento subestima el papel del progreso técnico en el crecimiento económico; prosigo con el esbozo de la naturaleza del crecimiento en relación a la innovación, y, de forma más general, en relación con los mercados y las instituciones, y luego presento brevemente algo de la teoría del crecimiento, desde la década de 1930, a fin de aprehender las características pertinentes del capitalismo incesante y la transformación económica. Doy fin al ensayo con una exposición de la innovación, en relación con el crecimiento del conocimiento médico, para destacar el tema de la transformación progresiva y el cambio estructural.

2. El crecimiento y el progreso técnico

El interés moderno en la relación crecimiento-conocimiento data del desarrollo de la contabilidad del crecimiento y del descubrimiento de que la tasa de acumulación de capital tangible podía explicar solamente una pequeña porción de la expansión económica medida. Los estudios iniciales de Schmookler y Abramovitz, perfeccionados posteriormente por Solow, Kendrick, Dennison y otros, apuntaban hacia la misma dirección. Para decirlo en términos de Solow, los *desplazamientos* medidos en la función de producción eran mucho más importantes que la *sustitución de factores en torno* a una determinada función de producción, como explicación de la contabilidad del crecimiento económico. Siguiendo estos estudios iniciales, se ha puesto mucho empeño en perfeccionar las medidas de insumos y productos con el propósito de eliminar, en lo posible, el elemento residual en el crecimiento econó-

mico, y por una buena razón. En la medida en que el residuo refleja el crecimiento y la aplicación de una multiplicidad de nuevos tipos de conocimiento, tenemos que admitir que nuestra comprensión del conocimiento está fuera del alcance de los métodos de análisis existentes. No hay duda de que esto motivó a Jorgensen y Griliches a dirigir sus intentos iniciales a suavizar el residuo, efectiva pero erróneamente, afirmando que podía reducirse a una serie de errores de medición. Advuértase que no afirmaron que el crecimiento del conocimiento no fuera central en el proceso de crecimiento, sino más bien que su aplicación a la economía dependía de procesos de inversión en equipo y habilidades humanas –la llamada hipótesis de incorporación. En estas circunstancias, el intento por desplazar el equilibrio del poder explicativo entre los “desplazamientos dentro” y los “movimientos en torno” de una función de producción agregada, no es simplemente un problema empírico. De manera más fundamental, el método que considera las dos contribuciones como independientes y aditivas (Nelson, 1982) se presta a una objeción obvia. Es decir, que la profundización del capital medido no es necesariamente un contribuidor independiente del crecimiento, más bien depende de cambios previos en la función de producción, esto es, de la velocidad del progreso técnico. En consecuencia, deducir el efecto de la profundización de capital del aumento de la productividad laboral, medida de cualquier manera, es subestimar sistemáticamente la contribución del progreso técnico en el crecimiento económico. Esta es la restitución con creces de una “medida de ignorancia”, o como lo formula Usher (1980) de manera tan eficaz, progreso nulo significa crecimiento nulo. Desde esta perspectiva, todo crecimiento implica una alteración en las relaciones insumo-producto, es decir, que requiere modificaciones en la aplicación del conocimiento, definido de manera amplia. La cuestión es muy simple e implica solamente darse cuenta que la respuesta a la pregunta, “¿Qué tanto ha modificado el progreso técnico la función de producción?” no es la misma que la respuesta a la pregunta “¿Qué tanto ha contribuido el progreso técnico al crecimiento económico”? Para explicar esto, considere el modelo convencional de una economía agregada en crecimiento constante, de acuerdo con los hechos estilizados con un porcentaje constante de ahorro, participaciones distributivas constantes y un porcentaje constante de capital-producto. Para los propósitos presentes, suspenda objeciones más rigurosas respecto a la idea de una función de producción agregada y la noción de que los precios de los factores miden los productos marginales.

En una configuración semejante es fácil observar que la tasa de profundización de capital no es independiente del desplazamiento de la función de producción. Podemos expresar esta idea, ya sea en términos de ahorro adicional por cabeza, posible por el cambio en la función de producción, o, si reconocemos que los bie-

nes de capital se generan necesariamente por medio de la producción, entonces el progreso técnico significa que una determinada tasa de ahorro impone una mayor fuerza de trabajo efectiva, empleada en la producción de bienes de capital (Rymes, 1971). A riesgo de extenderse en el argumento, sean q , k , A , respectivamente, las tasas logarítmicas del incremento en la producción per cápita, el capital per cápita, y el factor de desplazamiento para la función de producción (progreso técnico), y sea β la tasa de ingreso de capital en el producto total. Entonces la fórmula

$$\hat{A} = \hat{q} - \beta \hat{k}$$

es en principio la medida calculada de crecimiento de este cambio en la función de producción. Sin embargo, este cambio subestima la contribución del progreso técnico en el crecimiento. Sea ésta medida por T , entonces podemos escribir

$$\hat{T} = \hat{q} - \beta (\hat{k} - \hat{T})$$

para reflejar el hecho de que únicamente a esa cantidad de profundización de capital, independiente del progreso técnico, se le debe de dar un papel explicativo. En el crecimiento constante se sigue inmediatamente que:

$$\hat{T} = \hat{q} = \hat{k}$$

y que

$$\hat{A} = (1 - \beta) \hat{T}$$

En resumen, todo el crecimiento medido se debe, en estas condiciones, a los cambios en la función de producción, y el residuo convencional subestima la contribución del progreso técnico en el crecimiento económico. Además, mientras más grande sea la participación medida del capital en el producto final, mayor es el grado de subestimación. La tasa de crecimiento de la productividad laboral es la medida adecuada del progreso técnico, como debe de ser cuando el trabajo es el único factor primario de la producción. Por lo tanto, existen bases para afirmar que el crecimiento del conocimiento es más importante en el crecimiento económico de lo que la propuesta de la contabilidad del crecimiento reconoce. Fuera del creci-

miento constante, con un porcentaje de ahorro variable, la argumentación sería diferente, pero al parecer la evidencia no sustenta la idea de fuertes efectos de ahorro independiente (Prescott, 1998).

Codo a codo con el desarrollo de la contabilidad de la productividad, los teóricos del crecimiento de diversas denominaciones han elaborado una teoría del crecimiento económico, mas no una teoría de la tasa de crecimiento. Ya sea que consideremos la propuesta de Meade, Solow, Swann, o la asociada a Kaldor, Pasinetti y Robinson, encontramos modelos de las propiedades de las economías en crecimiento constante, no modelos de la tasa de crecimiento. Las causas determinantes de la última, el crecimiento de la población y el progreso técnico neutral con efectos Harrod, no fueron explicadas. Es para llenar este vacío que se ha elaborado una gama de teorías del crecimiento endógeno (Aghion y Howitt, 1999).

Las teorías evolutivas schumpeterianas son sin duda de esta clase, pero son fundamentalmente diferentes de las teorías elaboradas por los economistas del crecimiento endógeno, de quienes considero representativo el estudio de Jones (1995). Lo que es central en su propuesta es la noción de una función de producción de las ideas, en la que la tasa de incremento en el acervo de ideas depende del esfuerzo de la investigación en curso y del acervo de ideas existentes. Es cierto que ésta no es una propuesta novedosa: Machlup esbozó sus principios en 1962. Para decirlo concisamente, después de cierto punto hay una disminución en el rendimiento del esfuerzo de la investigación en curso, con el acervo de ideas existentes actuando como el ‘factor fijo’ en el proceso de producción del conocimiento. Las nuevas ideas en la generación de la investigación modifican el inventario de los problemas resueltos, cambiando así las relaciones marginales entre el gasto en la investigación y la generación de conocimientos. Machlup sugirió que esto podía ocurrir de una o dos maneras generales: o por reducir o por intensificar la agenda de la investigación derivada del acervo de ideas existentes. Se trata del modelo de acumulación del conocimiento que Jones despliega en su análisis, y es correcto para poner a prueba y aprehender la naturaleza autocatalítica de la acumulación del conocimiento. Sin embargo, lo hace de manera tal que, desde mi punto de vista, obstruye la ruta para comprender la relación conocimiento-crecimiento. En particular, él trabaja con un acervo de ideas y busca las condiciones bajo las cuales este acervo, y necesariamente todos sus elementos constitutivos, crecen a la misma tasa constante. Es esta doble condición, requerida para mantener la idea de crecimiento en equilibrio, la que los defensores schumpeterianos y evolutivos del crecimiento encuentran tan inaceptable como fundamento para comprender el capitalismo como economía basada en el conocimiento. El estado de acumulación constante del conocimiento es para ellos una idea excesiva.

Quisiera ahora explorar esta objeción de diversas maneras. Primero, en términos de los problemas internos de la propuesta, y cómo oculta el elemento central del crecimiento basado en el conocimiento, es decir, el cambio estructural penetrante, o cambio constante y transformación económica. Segundo, y siguiendo el tema del cambio estructural, el papel dominante de los servicios en las economías modernas sugiere que nuestra comprensión del crecimiento debe de darle un papel preponderante a la innovación y la acumulación del conocimiento en relación con los servicios. Esto no significa que le restemos importancia a la innovación de la manufactura en el proceso de crecimiento de la productividad (Metcalf y Miles, 2000). Ilustraré este segundo tema con un bosquejo de una innovación médica particular, los lentes intraoculares, la cual ha transformado la prestación de los servicios oftalmológicos en los pacientes que padecen cataratas. Es mediante esta clase de estudios comparativos e históricos pormenorizados que comprendemos mejor la relación conocimiento-crecimiento.

3. Los problemas conceptuales

¿Qué clase de marcos analíticos pueden ayudarnos a esclarecer la relación conocimiento-crecimiento? Parece claro que la respuesta no se encuentra exclusivamente en la economía. Más bien, los marcos más eficaces harán posible un diálogo efectivo con el trabajo de historiadores, sociólogos, politólogos e investigadores de la administración, reflejando el hecho de que el conocimiento avanza más rápidamente cuando los principios de conexión entre las diversas perspectivas son sólidos. De cualquier modo, desde una perspectiva económica es probable que los sistemas pertinentes desplieguen varias características definitorias.

Primero, incluirán la transformación estructural continua; es decir, proveerán las explicaciones para la diversidad de tasas de crecimiento en la economía, y no supondrán su uniformidad. El crecimiento de equilibrio, toda actividad que se expande a la misma tasa geométrica, es un dispositivo para eludir este hecho, más incisivo que todos los hechos estilizados del crecimiento moderno. El crecimiento implica transformación, la transformación conduce al desarrollo, y el capitalismo en crecimiento constante es una contradicción en los términos. Sea lo que sea la teoría del crecimiento en estado estable, obviamente no se trata de capitalismo basado en el conocimiento. Segundo, aun cuando podamos hacer mediciones en el nivel macroeconómico, no podemos entender el proceso de crecimiento en estos términos. No es simplemente la trivialidad estadística de que los agregados macro se construyen promediando la diversidad de las pautas del cambio económico. Es un argumento mucho más profundo; la agregación oculta el proceso evolutivo que

generó los agregados en cuestión. Los procesos del crecimiento evolutivo dependen de la existencia de variedad, de la propagación o difusión relativa de productos y métodos de producción rivales, y estos elementos esenciales están borrados de la imagen agregada. Únicamente cuando los elementos que constituyen una economía crecen a la misma tasa, los agregados macro tienen un significado claro, pero cuando las tasas de crecimiento micro son diferentes es mucho más opaca la interpretación del cambio en cualquier agregado. ¿Qué significa verdaderamente decir que el PIB medido en un país X es $Y\%$ más alto ahora que hace 10, 20 o 50 años, cuando el conjunto de las actividades económicas difiere estructural y cualitativamente entre las diferentes fechas? De este modo, un marco de conocimiento-crecimiento no empieza únicamente en el nivel micro y formula reglas adecuadas para la agregación, explica además cómo la composición de esos agregados cambia de forma sistemática en el curso del desarrollo económico.

Tercero, el problema de la agregación no puede ser resuelto a menos que comprendamos el proceso de interacción entre los agentes a nivel micro, y esto nos lleva directamente al problema de la coordinación y al papel de los procesos de mercado. Los mercados son la forma central instituida, por la cual se genera el orden económico y los cambios ordenados dentro del capitalismo. El orden produce una pauta, no es un equilibrio en el sentido de un estado de reposo del cual no haya una tendencia, internamente generada, a divergir. En este sentido el equilibrio, que sólo puede significar equilibrio de creencias, significa sin duda que la historia ha llegado a un punto muerto, puesto que no puede haber razones generadas internamente para que las creencias cambien. En equilibrio, el tiempo transcurre pero no sucede nada. Como observó Schumpeter, para entender el capitalismo es necesario entender su capacidad de transformarse a sí mismo desde dentro, y esto requiere una comprensión de por qué la economía está “lejos del equilibrio”, como podría formularlo un físico moderno. En este sentido, el conocimiento es semejante a la energía que desafía al equilibrio, manteniendo un potencial para el cambio, siempre presente.

Por supuesto, no todas las instituciones de coordinación pertinentes caen en la categoría del mercado. En relación con la producción del conocimiento en particular, las redes y las comunidades de profesionistas, así como las de práctica, juegan papeles muy importantes. En efecto, uno de los mayores retos conceptuales y empíricos es integrar más estrechamente estas formas de coordinación instituidas de diferentes maneras, a fin de explicar cómo cada una se incrusta en la otra.

Desde la perspectiva de la relación crecimiento-conocimiento, los mercados adquieren otra apariencia. Los vemos no como dispositivos para distribuir de manera óptima determinados recursos para determinados fines, sino como institu-

ciones para facilitar el cambio, para permitir la actividad empresarial, para desafiar al orden establecido. De este modo, son dispositivos para mantener la economía en orden, pero fuera del equilibrio: son los marcos que modelan las transformaciones estructurales continuas. Tampoco las instituciones del mercado están dadas. Tienen que ser establecidas y su establecimiento, crecimiento, estabilización y declive implican la inversión de recursos reales en la actividad que genera a los mercados. Sin duda, es hasta cierto punto escandaloso que la comprensión de los mercados y su formación juegue un papel tan insignificante en la teoría moderna del crecimiento, de cualquier denominación.

Cuarto, está claro que un intento serio por vincular crecimiento y transformación significa abandonar el dispositivo del agente representativo. De manera más precisa, implica más bien abandonar cualquier intento de teorizar en términos del agente uniforme. En efecto, la noción marshalliana de una unidad representativa del comportamiento, la empresa en este caso, fue un dispositivo para arreglarse las con la evolución económica, no con el equilibrio económico. En la teoría evolutiva, un agente representativo no necesita corresponder a ningún agente real en la población pertinente, ni tampoco es posible determinar *a priori* sus atributos. Lo que es representativo es el resultado emergente del proceso económico, no una precondition de él. Lo representativo depende de la manera de coordinación de las conductas pertinentes, y por lo tanto cambia con el proceso económico, aun cuando los comportamientos individuales de los agentes “reales” sean fijos. Apenas necesito mencionar las dificultades que surgen al introducir la innovación y la transformación del conocimiento en el mundo del agente uniforme. Es la perspectiva macro, nuevamente, la que ha hecho que nos extraviemos, debido a que el dispositivo del agente uniforme es solamente una manera de ajustar lo micro a una concepción previa de lo macro.

¿Qué clases de marcos pueden ayudarnos a enfrentar estas dificultades? Son evolutivos y adaptables, sencillamente porque la teoría evolutiva trata de manera natural de tasas de crecimiento y tiene como premisa la microdiversidad que caracteriza a una economía basada en el conocimiento. Harán énfasis en la coordinación de los mercados como proceso selectivo, porque es mediante la coordinación que se produce el crecimiento. Las tasas de crecimiento aparecen como fenómenos emergentes, es decir, no son propiedades intrínsecas de los agentes, como las empresas; más bien, son propiedades que emergen como resultado de la interacción entre las empresas en el proceso de selección del mercado. Sin embargo, no es suficiente la selección porque, por sí mismos, los procesos de selección desbaratan la microdiversidad de atributos económicos, de la cual depende la evolución. La variedad necesita ser restituida nuevamente para que continúe el creci-

miento y la transformación, y esto requiere que se les dé igual importancia a los procesos de desarrollo que a los de selección (Foster y Metcalfe, 2001). Ahora bien, los procesos de desarrollo están profundamente conectados con el crecimiento del conocimiento, y con esto no quiero decir solamente el conocimiento formal asociado a la ciencia y la tecnología. El conocimiento prácticamente útil no puede circunscribirse tanto: se le debe dar la debida importancia al conocimiento de la organización, al conocimiento del mercado y al conocimiento social de cómo interactuar. Evidentemente, estos diferentes tipos de conocimiento se acumulan y difunden por procesos de desarrollo de muy diferente índole. Además, en la medida en que la experiencia del mercado es un elemento fundamental en el crecimiento del conocimiento, esto implica que el proceso de selección y el proceso de desarrollo son inseparables y recíprocamente determinantes (Dosi, 1997). El proceso competitivo depende de la microdiversidad y la generación de la microdiversidad es un reflejo del proceso competitivo. Al cambiar el funcionamiento de los procesos del mercado cambia la manera en que el conocimiento práctico se acumula. Todo esto pone el *modus operandi* de los mercados en el centro del proceso de crecimiento, en tanto se reconoce que la manera como los mercados funcionan depende de conjuntos más vastos de factores institucionales. Indudablemente, no es accidental que muchos de los investigadores que han contribuido a escribir la literatura sobre los sistemas de innovación, hayan desarrollado al mismo tiempo la perspectiva schumpeteriana sobre el proceso del mercado, debido a que la teoría del desarrollo de Schumpeter reúne, en el medio empresarial, innovación y mercados, desarrollo y selección; y no necesito recordar a los lectores que las actividades empresariales son *imposibles* en estado de equilibrio.

Otro aspecto de esta propuesta es que el tratamiento de los procesos de coordinación significa que el lado de la demanda de los procesos de innovación requiere más atención de la que hasta ahora ha recibido. Tal vez debido a la perspectiva de Schumpeter sobre la pasividad de los consumidores en el proceso de innovación hemos terminado con una perspectiva dominada por consideraciones del lado de la oferta. Sin embargo, existe un conjunto de evidencias, cada vez más copioso, en gran parte debido a la pluma de los historiadores de la tecnología que le dan un papel muy activo al consumidor/usuario en la formulación de la innovación. No sólo mediante la interacción proveedor-usuario de Lundvall, por ejemplo, sino también en la concepción de nuevas aplicaciones para los productos, muy diferentes a las imaginadas por los diseñadores y empresarios originales. El estudio de Susan Douglas sobre la industria de la radio (1987) constituye un buen ejemplo de esta clase de influencia, al mostrar cómo la radio evolucionó de ser un medio de comunicación marítima a ser uno de entretenimiento masivo. Así, una teoría del

crecimiento basada en el conocimiento hará hincapié en el vínculo entre la microdiversidad de los comportamientos y los procesos creativos y la formulación de las innovaciones, tanto por los consumidores como por las empresas. En efecto, es la generación continua de innovaciones en ambos lados de la relación del mercado lo que apuntala la idea del capitalismo incesante y mantiene al capitalismo “lejos del equilibrio”. Por lo tanto, las dinámicas del proceso de crecimiento no pueden regirse por un proceso de convergencia hacia estados de equilibrio, puesto que los estados de reposo son redefinidos continuamente por la acumulación del conocimiento del consumidor y el productor, que tiene lugar en el proceso del mercado (Kaldor, 1954).

Los aspectos técnicos de esta propuesta basada en el mercado se manejan mejor, desde mi punto de vista, con una categoría general de procesos clasificados generalmente como dinámicas de replicación. Éstas tienen una propiedad potencialmente importante, es decir, las dinámicas del proceso se rigen por la distribución de comportamientos en torno a promedios de población (¿comportamientos representativos!), no por la distancia del sistema desde algún punto de atracción de largo plazo (Iwai, 1974; Metcalfe, 1988; Dosi, 1997). Esta característica corresponde a la idea de un desarrollo abierto, adaptable y evolutivo. El sistema evoluciona y crece en el proceso, pero no por la producción de estados de reposo, evitando así el traspíe de equilibrios múltiples o equilibrios que cambian más rápidamente de lo que el proceso de convergencia puede ajustarse. La razón fundamental de esta indeterminación histórica se encuentra en la naturaleza del conocimiento y sus procesos de acumulación. La característica del conocimiento es que una idea conduce a otra, habitualmente de maneras impredecibles (Popper, 1996), reflejando las inmensas posibilidades de recombinación de las ideas y el empleo de las mismas. Debido a que el conocimiento se usa, mas no se agota, las ideas se alimentan inexorablemente de las ideas, lo cual hace que los rendimientos crecientes en la generación de las ideas sean de mucha mayor importancia que los rendimientos crecientes en la producción de bienes y servicios. Tengo severas dudas de si esto puede ser comprendido en la idea de una función de producción del conocimiento. ¿Cómo debe definirse el acervo de ideas? ¿Es la simple suma, el producto, la unión, la intersección o la combinación combinatoria de ideas individuales? Puesto que las ideas no son conmensurables, obviamente, ¿con cuáles ponderaciones debemos combinar una idea con otra? Si se trata de estimaciones de valor, ¿cómo deben determinarse las tasas pertinentes de intercambio? No por los precios del mercado, indudablemente. Existe una probabilidad muy real de que la idea de reserva de capital del conocimiento sea presa exactamente de las mismas dificultades lógicas que arruinaron a la idea de insumo productivo, llamado capital agregado. La espe-

cificación del trabajo innovador también resulta problemática, puesto que obviamente no es homogéneo, como insistió acertadamente Machlup (1962). Acaso es mejor evitar la vía de la función de producción, a menos que estemos preparados a hacer hincapié en la extrema micro-heterogeneidad del proceso innovador subyacente.

4. Los fundamentos alternativos de la relación conocimiento-crecimiento

Si regresamos a los economistas del crecimiento de las décadas de 1920 y 1930, no solamente a Schumpeter sino también a investigadores como Arthur Burns, Simon Kuznets y Allyn Young, encontramos los orígenes de una teoría del crecimiento, de fundamento empírico, no-agregativa, que reúne muchos de los requisitos arriba esbozados. Estas contribuciones fueron eliminadas por la revolución keynesiana cuando la teoría del crecimiento se volvió macro, pero encajan muy bien en nuestra perspectiva crecimiento-conocimiento y en la idea del crecimiento como transformación.

En su exhaustiva revisión del crecimiento económico moderno, Abramovitz (1989) identificó el cambio estructural y una tendencia hacia el retraso en el crecimiento de la producción como dos generalizaciones empíricas destacadas en el proceso de crecimiento económico. El cambio estructural es, por supuesto, un reflejo necesario de la diversidad en las tasas de crecimiento de diversas actividades. El retraso, sin embargo, es un fenómeno diferente: es la tendencia sistemática de las tasas de crecimiento de entes específicos, o su conjunto, a declinar con el paso del tiempo. Para cualquiera que haya sido educado en la ciencia económica que habla de economías en expansión uniforme, cuyas estructuras no pueden transformarse con el tiempo y cuyas tasas de crecimiento son constantes, ninguna de estas proposiciones tendrá mucha repercusión. Sin embargo, éstas son centrales en la literatura a la que se refiere Abramovitz, en particular en el trabajo de los dos teóricos principales del retraso, es decir, A. F. Burns y S. Kuznets. Ambos se ocupan de la medición y explicación de movimientos seculares o de largo plazo en el volumen de la actividad económica. Aceptando que el sistema de la economía moderna se “caracteriza por el cambio incesante”, nadie podía proceder con un análisis agregado del crecimiento ni aceptar la idea de un progreso uniforme en todas las ramas de actividad.

Comencemos con el estudio detallado de Burns sobre el crecimiento de la economía estadounidense en el periodo de 1880 en adelante. Burns reunió gran cantidad de evidencia para establecer que una característica central del desarrollo económico moderno es la diversidad de las tasas de crecimiento de producción en

diversos subsectores e industrias de la economía. Lo que podría parecer un progreso fluido de producción y comercio en el agregado, esconde una diversidad considerable de experiencia. Para esto, su lista de factores que crea diversidad tiene un sabor completamente moderno: nuevos productos, nuevas materias primas, cambios en los métodos de producción, nuevos métodos para la recuperación de productos de desperdicio, cambios en las formas de organización industrial, incrementos en el número de usos de determinados materiales y en el número de materiales destinados a un determinado uso, y, por último, el surgimiento de lo que él llama productos de aprendizaje y bienes de estilo. En resumen, Burns afirma que:

“Estos cambios han dado por resultado una divergencia cada vez mayor en las tendencias de producción, puesto que han servido para estimular o deprimir, pero en una medida desigual, el desarrollo de varias industrias” (Burns, 1934: 63). Además, lo que hace progresiva a una economía no es la diversidad *per se*, sino un sesgo positivo a la distribución de tasas de crecimiento. De este modo, su atención la dirigió a la microdiversidad de la experiencia del crecimiento industrial y a lo que él llamo “ley del crecimiento industrial”, que consiste en que las tasas de crecimiento individuales están sujetas a retraso y finalmente a decadencia. Es decir, la tasa de crecimiento porcentual de cualquier industria declina al paso del tiempo, volviéndose finalmente negativa.

Aparentemente, así como en el sistema estadounidense han dominado las fuerzas que han hecho crecer a las industrias individuales sobre las fuerzas que las han hecho declinar, de la misma manera han dominado en el sistema las fuerzas del retraso del crecimiento de las industrias individuales sobre las fuerzas que las han llevado a la aceleración (Burns, 1934: 122).

Esto que él afirmó era un rasgo característico de una economía progresiva, una economía en perpetuo estado de cambio, cualitativa así como cuantitativamente.

De manera independiente, Simon Kuznets también había explorado los mismos temas (1929, 1954) desde una perspectiva muy similar, y formuló claramente el problema de la siguiente manera:

Cuando observamos varias industrias dentro de una determinada economía nacional, vemos que la supremacía en el desarrollo cambia de una rama a otra. Una industria que se desarrolla rápidamente no conserva por siempre su vigoroso crecimiento, sino que éste se modera y otras industrias, cuyo periodo de rápido crecimiento comienza, la sobrepasan.

Dentro de un país podemos observar en la vanguardia del desarrollo económico una sucesión de diferentes ramas de actividad, y dentro de cada industria podemos advertir una importante moderación en la tasa de incremento (Kuznets, 1929/1954: 254).

Por supuesto, los largos movimientos seculares de las participaciones de los sectores agrícola, industrial y de servicios en la producción total confirman, a niveles más altos de agregación, la presencia permanente de la diversidad en la tasa de crecimiento y el cambio estructural. Tal como lo hace el cambiante equilibrio rural-urbano de la población, los cambios en las horas laborales y los cambios en el patrón de consumo familiar. En efecto, el largo empuje del desarrollo debe haber estado caracterizado tanto por el cambio en el comportamiento del consumo y el patrón de demanda, como por la transformación en la industria.

Junto a Burns y Kuznets se debería de poner igual atención a Allyn Young (1928). Su interés central fue el vínculo entre el crecimiento de la productividad y la *ampliación* de la división del trabajo dentro y entre las industrias. De manera crucial, esto lo llevó a hacer énfasis en el papel de la demanda, y cómo las consideraciones de la demanda conducen a la interdependencia de las tasas de crecimiento de la productividad entre las industrias. Lo que no dijo, porque no necesitaba decirlo, fue que esta interdependencia excluye cualquier simple suma de las tasas de crecimiento de la productividad sectorial para explicar la tasa de incremento de la productividad del conjunto de la economía.

El punto es que Young, junto con Burns y Kuznets, articuló una teoría del crecimiento de índole no-agregativa, que depende de los detalles de la coordinación del mercado y que enfatiza las dinámicas de acumulación del conocimiento a nivel de sectores y empresas individuales. Sin duda Schumpeter hubiera coincidido con esto, y los teóricos del crecimiento evolutivo pueden encontrar muchas cosas válidas en esta literatura para sustentar su interés en modelos de crecimiento basados en el agente. Tal vez no existe mejor camino para resumir este tema que con la noción de Eliasson (1990) de una economía organizada experimentalmente.

5. El caso de los lentes intraoculares LIO: la competencia y la institución de sistemas de innovación

Abordo ahora el tema final de esta exposición sobre la transformación económica: el del crecimiento de la economía de los servicios y el olvido relativo en que lo han dejado los economistas interesados en la innovación y la dinámica del crecimiento del conocimiento. Este olvido es problemático puesto que todos reconocemos el papel predominante que juega la producción de los servicios en la economía mo-

derna. Si hemos de darle sentido a la relación entre conocimiento y crecimiento, entonces es necesario ponerle mucha más atención al proceso de innovación en la economía de los servicios. Este es un tema extenso (Metcalf y Miles, 2000), de manera que utilizaré un caso particular de la innovación médica para apresar algunos de los temas principales. Seré breve porque quiero llegar al argumento principal, que es la interacción entre los procesos de selección y los procesos de desarrollo en relación al crecimiento económico, y las complementariedades entre los servicios y la manufactura, entre intangibles y artefactos.

La innovación de los servicios médicos en cuestión es la extirpación de las cataratas y el restablecimiento de la visión funcional en los individuos que padecen este mal. El nuevo servicio depende de la innovación de un artefacto especial, los lentes intraoculares (LIO). Los LIO son la solución médica a un padecimiento apremiante. Las cataratas se adquieren con la edad y afectan a más de la mitad de la población con más de cincuenta años —el grupo de población de más rápido crecimiento en los países de la OCDE. El tratamiento tradicional consistía en la remoción del cristalino afectado con cataratas, lo que dejaba al paciente con una severa incapacidad visual. En 1949, un médico británico, Harold Ridley, desencadenó una serie de acontecimientos que para 1980 favorecieron la solución de este problema. Su innovación consistió en la inserción de cristalinoplasticos dentro del ojo, “donde lo permitía la naturaleza”, en el sitio que antes ocupaba el cristalino natural defectuoso. Lo que para Ridley y el paciente era un procedimiento arriesgado, actualmente se ha vuelto una operación de rutina, la que se efectúa con más frecuencia en el grupo de población con más de 50 años. No es este el lugar para demorarnos en los pormenores de este fascinante caso de acumulación y aplicación de conocimientos (Metcalf y James, 2001). Gran parte de los profesionistas de la oftalmología establecida fueron hostiles a la innovación original y surgió un “hormiguero” de imitadores a la manera schumpeteriana. Se realizaron largas series de innovaciones a lo largo de una trayectoria de diseño, como indicó Dosi, junto con importantes innovaciones complementarias de materiales, diseño de cristalinoplasticos y técnica operativa a lo largo del proceso. Además, no sólo se transformó el tratamiento de los pacientes, se creó también una nueva división del trabajo en esta actividad del servicio médico. Un tratamiento que antes implicaba una larga hospitalización se realiza hoy en día en una unidad ambulatoria; en muchas situaciones el procedimiento está organizado como una eficaz producción en línea.

Estos aspectos son desde luego importantes, pero no es lo que quiero subrayar, en vista de que Ridley y sus seguidores e imitadores inmediatos fueron “cirujanos heroicos” que trabajaron en contextos clínicos regulados por los procesos de selección de prácticas instituidas y asignación de recursos en servicios de

salud de carácter público en Europa. Para la década de 1980 el sitio de innovación y desarrollo se había trasladado a un complejo médico-industrial dominado por cinco o seis compañías transnacionales ubicadas en Estados Unidos. Estas compañías, como cuestión de políticas, establecen relaciones de trabajo muy estrechas con la actual generación de médicos oftalmólogos y proveen los fondos de una gran parte de la actividad en I&D. En la búsqueda de ventajas competitivas, lo que hicieron fue crear una nueva clase de sistema de innovación. De este modo unieron los procesos de selección y desarrollo, de los cuales depende el crecimiento de esta actividad particular. Esto nos lleva a una perspectiva interesante sobre el surgimiento y desarrollo de los sistemas de innovación, es decir, los sistemas de innovación no son dones naturales, tienen que ser construidos y son construidos en torno a problemas de innovación específicos. El sistema y el problema co-evolucionan en el proceso.

Presento un esbozo del argumento. A nivel nacional existen conjuntos de capacidades de acumulación, acopio y transmisión de conocimientos en universidades, hospitales e institutos de investigación. En medicina, estas capacidades están relacionadas por una serie de redes informales y formales, nacionales e internacionales de profesionistas. Sin embargo, estas constelaciones de capacidades no constituyen un sistema de innovación; es, en el mejor de los casos, un sistema científico o un sistema tecnológico en el sentido que les da Carlsson (1995). Traducir las capacidades latentes a un sistema de innovación requiere la actividad de empresas con fines de lucro y orientadas a clases específicas de problemas de innovación (por ejemplo, los dispositivos LIO y las técnicas quirúrgicas) para un propósito específico, a fin de obtener ventajas competitivas en el proceso del mercado. Las empresas juegan el papel clave en la construcción de un sistema de innovación, estableciendo las conexiones entre los diferentes actores dedicados a la solución de los problemas que ellos determinan, y articulando y combinando juntos la multiplicidad de las líneas de conocimientos requeridas para la innovación. En su papel combinatorio, la empresa es una organización única en su género dentro de los sistemas de innovación. Así, el sistema de desarrollo para un grupo particular de problemas no está ahí de manera natural, está ensamblado en el interior del proceso competitivo y la competencia conduce a la conexión y la conexión a la colaboración. No es solamente que los procesos de innovación se distribuyan en múltiples agencias y actores; se trata, sobre todo, de que estén incrustados en los procesos de selección del mercado, y de que el sistema de innovación asociado, muy específico, constituye la organización externa de las empresas. En virtud de este vínculo con el proceso competitivo estamos tratando con sistemas de innovación rivales, tan fluidos como los procesos competitivos que los sostienen. Las conexiones se establecen y se rompen tal como dictan las

ventajas comerciales. Estos sistemas ciertamente no son monolíticos, se crean, crecen, se estabilizan y declinan, e implican, como en el caso de los LIO, una interacción sutil y cambiante entre las capacidades públicas y la acción privada. Pero este es precisamente el argumento: el vínculo entre competencia e innovación es multifacético. La innovación genera diversidad y la diversidad, a la genuina manera evolutiva, hace posible la competencia. La competencia estimula a su vez la búsqueda de la ventaja basada en la innovación y, en el proceso, pensamos, crea los sistemas de innovación desde las capacidades generales. Así, la relación entre el conocimiento del crecimiento y el crecimiento del conocimiento es verdaderamente bilateral. Pero entonces, así es la relación entre los elementos de servicio y de manufactura en esta trama, en esta división del trabajo extendida, donde no es obvio dónde termina uno y comienza el otro. Esta peculiar economía de los servicios no es separable de la economía manufacturera asociada, como tampoco lo es de los procesos de innovación asociados a ella.

Conclusiones

He sugerido que la perspectiva schumpeteriana sobre la relación conocimiento-crecimiento no puede ser tratada provechosamente en términos macroeconómicos, que la economía es un conjunto de elementos enlazados, no una entidad agregada. La vía es más bien hacer énfasis en la microdiversidad de los comportamientos y en su coordinación por el mercado y otros procesos instituidos, a fin de comprender la relación conocimiento-crecimiento y las transformaciones que implica. Por esta razón he afirmado que las economías capitalistas son incesantes; nunca están, de hecho nunca pueden estar, en equilibrio, y en su raíz están impulsadas por experimentos en la creación de innovaciones. Los mercados y otras medidas instituidas proveen las conexiones que influyen en el continuo crecimiento del conocimiento. Comprender sus funcionamientos exige mucho más que el conocimiento de las relaciones económicas definidas de manera estrecha, y demanda mayor reconocimiento del papel predominante de las actividades de servicios en la economía moderna. Este es un empeño multidisciplinario, y los marcos que desplegamos deben estar abiertos a la fertilización cruzada de las ideas. Pienso que Schumpeter lo habría aprobado, después de todo era economista, pero también sociólogo. Él señalaba continuamente el vínculo entre el progreso y el rompimiento con las pautas instituidas en la economía y la sociedad. Nuestra tarea no es copiar ni imitar, sino desarrollar esta idea.

Referencias bibliográficas

- Abramovitz, M. (1989). *Thinking about growth*, Cambridge, MA.: Cambridge University Press.
- Aghion, P., Howitt, P. (1999). *Endogenous growth theory*, Boston: MIT Press.
- Burns, A.F. (1934). *Production trends in the United States since 1870*, New York: NBER.
- Carlsson, B. (1995). *Technological systems and economic performance: the case of factory automation*, Dordrecht: Kluwer.
- Dosi, G. (1997). "Opportunities, incentives and the collective pattern of technological change" in *Economic Journal*, 107, pp. 1530-1547.
- Douglas, S. (1987). *Inventing American broadcasting 1899-1922*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Eliasson, G. (1990). *The knowledge based information economy*, Stockholm: Industrial Institute for Economic and Social Research.
- Foster, J, Metcalfe, J.S. (eds) (2001). *Frontiers of evolutionary economics*. Cheltenham Edward Elgar.
- Iwai, K. (1974). "Schumpeterian dynamics", part II, *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 5, pp. 321-351.
- Jones, C. (1995). "R&D-based models of economic growth". *Journal of political economy*, 103, pp. 759-804.
- Kaldor, N. (1954). "A classificatory note on the determinateness of equilibrium" in *Review of Economic Studies*, 1, pp. 122-136.
- Kuznets, S. (1929). *Secular movements in production and prices*, Boston: NBER.
- (1954). *Economic change*, London: Heinemann.
- Machlup, F. (1962). "The supply of inventors and inventions" in Nelson R. (ed) *The rate and direction of inventive activity*, NBER: Princeton University Press.
- Metcalfe, J.S. (1998). *Evolutionary economics and creative destruction*, London: Routledge.
- y James A. (2000). *Emergent innovation systems and the delivery of clinical services: the case of intra-ocular lenses*, CRIC discussion paper, University of Manchester.
- (2000). *Innovation systems in the service economy*, Dordrecht: Kluwer.
- Nelson, R. (1982). "Research on productivity growth and productivity differences: dead ends and new departures" in *Journal of Economic Literature*, 12, pp. 1029–1064.
- Popper, K.R. (1996). *A world of propensities*, Bristol: Thoemmes.

- Prescott, E.C. (1998). "Needed: a theory of total factor productivity" in *International Economic Review*, 39, 525-551.
- Rymes, T.K. (1971). *On concepts of capital and technical change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Usher, D. (1980). *The measurement of economic growth*, Oxford: Blackwell.
- Young, A.A. (1928). "Increasing returns and economic progress" in *Economic Journal*, 38, pp. 527-542.

Tiempo, conocimiento y dinámicas evolutivas: por qué las conexiones tienen importancia*

Brian J. Loasby**

La teoría económica se ha ocupado de las fuentes y las consecuencias del comportamiento, y en este campo ha investigado lo que se puede concebir como racional, lo que se puede expresar como proporción, lo acordado pública y unánimemente, y lo que está dentro de los límites definidos por la noción de intercambio en un sentido inclusivo.

Los atractivos de este programa son evidentes y apremiantes. El costo reside en lo que, por su naturaleza, está obligado a omitir, o incluso, implícitamente, a declarar sin importancia [...] la más seria de esas exclusiones [...] es la exclusión del problema –se trata de una unidad, aunque expresarla requiera de tres términos– del tiempo, del conocimiento y de la innovación [...] la teoría ha elegido la racionalidad, total e inalterada. De este modo ha cercenado una de las facultades humanas superiores y más extraordinarias. La imaginación, fuente de la innovación, fundamento del derecho de los hombres, si es que tienen alguno, a ser creadores y no meros ejecutantes de la historia, es exonerada, por su naturaleza, desde el gobierno de premisas determinadas y delimitadas.

Shackle (1972: 443-444).

Introducción

El tiempo tiene importancia porque el conocimiento se transforma. La incertidumbre knightiana excluye los procedimientos correctos y el conocimiento comprobado, pero da lugar a la imaginación y a la creatividad, las cuales impulsan el proceso

* Publicado originalmente en *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. II, no. 4, 2001.

** Departamento de Economía, Universidad de Stirling, Stirling (b.jloasby@stir.ac.uk).

evolutivo. La cognición humana depende menos de la lógica que de la elaboración de patrones; imponemos principios conectivos para establecer patrones y nexos causales entre ellos, como representaciones de fenómenos, las cuales son imperfectas y a menudo están supeditadas a múltiples interpretaciones. Los modelos estables fijan la línea de referencia para la selección. Nuestros modelos personales se complementan con continuidades institucionales; y organizaciones de diversos tipos ayudan a moldear el desarrollo del conocimiento, el cual prospera al establecer conexiones en los diversos márgenes del conocimiento existente.

1. Modelar el tiempo

En *Value and Capital*, Hicks (1948: 115) definió “la dinámica [e]conómica [como] esa parte [de la teoría] donde cada cantidad debe fecharse”. La tendencia teórica subsiguiente ha revelado que éste no es un criterio suficiente. En el sistema Arrow-Debreu no solamente cada cantidad debe fecharse, también debe indexarse por ubicación y estado del mundo; sin embargo, un modelo que se someta a estas especificaciones no deja lugar a la dinámica, sino sólo a un único equilibrio que se extiende a todas las fechas, sitios y contingencias. No existe flecha del tiempo: fechas posteriores influyen en asignaciones anteriores exactamente de la misma manera como fechas anteriores influyen en las asignaciones posteriores; no existe sentido alguno en el cual una cosa pueda llevar a la otra. En términos de la distinción de Hicks (1982b), el tiempo se incorpora al modelo como una dimensión adicional, pero el modelo no se desenvuelve “en el tiempo”, lo cual implicaría la necesidad de que los agentes siguieran una secuencia de decisiones. En realidad, dentro de semejante modelo no hay espacio ni siquiera para una sola serie de decisiones: una asignación de equilibrio se deduce directamente de la información básica, la cual incluye una serie completa de preferencias, mas no requiere algoritmos de selección. El individuo posee medida cero (Hahn: 64), no solamente porque las preferencias y asignaciones de una sola persona no tienen efecto perceptible, sino porque a ningún individuo se le reconoce iniciativa alguna. Todo lo que posiblemente podría suceder debe incorporarse a la especificación de uno o más estados del mundo, por cada fecha y ubicación; el suceso de cualquier innovación, endógena o exógena, viola este requisito y demuestra que el aparente equilibrio ha sido derivado de premisas falsas.

Se trata también de que todas las diferencias entre las fechas se incorporen a un solo equilibrio, porque no existen recursos disponibles para manejar el cambio, pues ya han sido asignados óptimamente dentro de ese equilibrio. Ni si-

quiera existen recursos disponibles para manejar la equilibración; pues aunque el modelo pretenda incluir todos los recursos, ignora los recursos mentales que la actividad humana requiere. Por lo tanto, su consistencia interna necesita la exclusión de la mediación humana, y de este modo, el proceso para alcanzar el equilibrio deducido no puede ocurrir dentro de una economía Arrow-Debreu en funcionamiento. Como los buenos teóricos del equilibrio general no dudan en señalar, los mercados –un solo mercado en sentido estricto– en los cuales esta asignación de equilibrio está representada por una serie completa de contratos, se abren solamente una vez y se cierran antes de que la economía empiece a funcionar. No sorprende que esto parezca menos un modelo de sistema de mercado que un modelo de economía planificada.

El requisito de que todas las transacciones se arreglan fuera de la economía, a fin de excluir los costos de transacción del modelo, tiene implicaciones importantes. Como señaló Coase (1998: 15), si no hay costos de transacción no puede haber problemas de externalidades; los impactos en terceras partes, beneficiosos o perjudiciales, deben simplemente añadirse a la lista de bienes y a los sistemas de preferencias de quienes se vean afectados por estos impactos. De la misma manera, no puede haber ganancias no explotadas del comercio –de hecho, no hay terceras partes– y, por lo tanto, no puede haber campo de acción para intervenciones políticas beneficiosas que remedien las fallas del sistema. No obstante, si la idea de incorporar costos de transacción se considera apropiada por propósitos teóricos particulares, no es legítimo calcular los equilibrios independientemente del análisis del proceso de transacción. Además, estos costos dependen de las maneras en las cuales se organizan las transacciones, y de la secuencia en que los agentes buscan la mejor serie asequible.

También es probable que algunas transacciones sean diferidas, especialmente en las fechas en las cuales hay muchos posibles estados del mundo, y quizá parezca atractivo comprometer algunos recursos para el desarrollo de sistemas para tomar y poner en práctica decisiones posteriormente. Esto, por supuesto, es la base de la explicación de la empresa de Coase; es también la base de una explicación de los mercados como acuerdos institucionales que facilitan una serie de transacciones (Ménard, 1995: 170), y de la creación de varios tipos de reservas, como observó Menger (1976), tanto en forma de bienes como de capacidades, directas e indirectas. Sin embargo, ninguno de estos fenómenos puede adaptarse al sistema Arrow-Debreu, pues no puede adecuar el concepto de cambio dentro de estructuras (relativamente) estables que hacen posible el cambio –debido a la peculiar concepción de un sistema que lo fundamenta, como veremos más adelante.

Si deseamos incorporar el proceso y los costos del cambio a nuestros modelos, tenemos que modificar el empleo de las fechas: ahora son necesarias no solamente para asegurar que la serie de variables sea completa, sino para identificar la secuencia en la cual ocurren las cosas, y en la cual el conocimiento y las posibilidades llegan a ser accesibles. Esto fue precisamente lo que Hicks quiso señalar con su definición; en realidad, como sugiere Leijonhufvud (2000: 111, n. 22), lo que importa para el análisis dinámico es que las decisiones deben fecharse —porque el conocimiento debe fecharse. Pero, como se ha demostrado en muchos modelos de multi-fase, quizá no importe para la estrategia analítica, siempre y cuando se suponga que los agentes se anticipan correcta, aunque incompletamente, al conocimiento futuro y a las posibilidades futuras y hacen deducciones correctas de sus anticipaciones. Hicks se rehusó a hacer esta suposición: la dinámica de *Value and Capital* la suministra una sucesión de equilibrios temporales, situados dentro de un desequilibrio intertemporal no analizado —que incidentalmente suministró a Hicks el fundamento para una interpretación favorable de la *Teoría General* de Keynes. Es una economía en la cual el tiempo tiene importancia, debido a que transforma el conocimiento asequible a los agentes, y no solamente por medio de la actualización bayesiana, aun cuando el tiempo tiene menos importancia en *Value and Capital* que en los escritos tardíos de Hicks (véase especialmente Hicks, 1982). Al igual que Linahal y Hayek, descubridores del equilibrio intertemporal, Hicks rechazó la suposición de la previsión perfecta, aun cuando se extendiera a las distribuciones de probabilidad, como un obstáculo para modelar el funcionamiento de una economía real (Zappia, 2001); y Myrdal, Hayek, Keynes y Schumpeter, todos basaron sus teorías del ciclo económico y el desempleo en varios tipos de conocimiento imperfecto (Loasby, 1998).

Fue Frank Knight (1921) quien primero hizo énfasis en la distinción crucial entre situaciones riesgosas, en las que existe un procedimiento acordado, lógico o empírico, para distribuir probabilidades en una serie cerrada de resultados y situaciones de incertidumbre, en las que no existe tal procedimiento —y, a menudo, como insistía Shackle, no existe una manera de asegurar que todos los resultados posibles han sido reconocidos. Knight señaló que el riesgo, tal como lo definió, era un costo calculable que, en vista de que el método correcto para calcular cada riesgo era de conocimiento público, soportar el riesgo era un servicio productivo no distinguible nítidamente de cualquier otro, y por lo tanto no era una fuente distintiva de ingreso. “Ganancia” es en este caso un nombre engañoso para una clase de salario no muy particular, y soportar el riesgo forma parte de la función de producción, y por lo tanto no plantea amenaza alguna a la homogeneidad que exige la competencia perfecta. Pero, en vista de que la incertidumbre, como la definió Knight,

excluye la posibilidad de cualquier método del que pueda demostrarse su corrección, soportar la incertidumbre no puede considerarse como un insumo de una función de producción, y la homogeneidad de la competencia perfecta no puede ser preservada. La ganancia es la compensación, no por soportar el riesgo, sino por la actividad empresarial exitosa que se las ha arreglado con la incertidumbre por medios idiosincrásicos: puede que los empresarios calculen, pero la base correcta de sus cálculos no podría deducirse de la información básica –y muchos de ellos fallan.

Sin embargo, aunque el resultado de cualquier intento para arreglárselas con la incertidumbre deba ser incierto, Knight no pensaba que el éxito fuera meramente cuestión de azar; tampoco que fuera solamente la consecuencia de estar alerta a las oportunidades que, una vez percibidas, son indudablemente genuinas –lo cual es la tesis básica de la teoría de las actividades empresariales de Kirzner (1973). Knight pensaba que era un reflejo de las capacidades humanas y de un recurso distintivo y valioso. En su primer artículo publicado, George Richardson (1953) recurrió al análisis de Knight sobre la importancia para la eficiencia económica del despliegue de las capacidades empresariales distintivas, para argumentar a favor de la importancia de la selección entre los agentes y, como puede verse ahora, fue una idea cercana al razonamiento de su famoso artículo de 1972.

Pero la incertidumbre impide la conclusión, esencial para realizar pruebas de equilibrio, y así, en la teoría del equilibrio debe de reducirse a riesgo. Tampoco los análisis modernos pueden reclamar validez por la derivación de equilibrios cuando los agentes tienen información imperfecta o asimétrica, a menos que pueda suponerse que cada agente extrae sus conclusiones no solamente desde el mismo conjunto de información sino también, aunque esto se reconoce poco, desde un sistema único para interpretar la información.

La distinción de Knight es fundamental. Es una distinción entre concepciones del conocimiento, y George Shackle (1972, prefacio) (como ocurre con mucha frecuencia) la expresó de mejor forma. “El analista económico ha optado por la razón [...] Supone que los hombres persiguen su interés aplicando la razón a sus circunstancias. Y no pregunta *cómo conocen* cuáles son estas circunstancias”. En particular, la elección racional se atiene a una comparación de las consecuencias de todas las alternativas disponibles, sin condescender a explicar cómo pueden conocerse estas consecuencias, o cómo puede saberse siquiera que todas las alternativas están disponibles. Si deseamos hacer economía en el espíritu de Knight y Shackle, debemos hacerla de otra manera: es necesario desviar el énfasis de los sistemas cerrados a los abiertos, y de las pruebas a los procesos. Sin embargo, si se quiere convencer a los economistas, en números verdaderamente considerables, a cam-

biar, es importante demostrar que esta ruta es accesible, a la vez que es claramente más apropiada para abordar los mismos problemas que los economistas en general reconocen como importantes, tales como el crecimiento económico, la transformación tecnológica, el campo de acción y el papel de la empresa; la generación de innovaciones, e incluso la coordinación de las actividades económicas.

Knowledge, Institutions and Evolution in Economics (Loasby, 1999) tuvo como propósito mostrar que dicha ruta existe, que ya se aplica en otros campos, que tiene aplicaciones distintivas e importantes dentro de la economía, y, no lo menos importante, que ya es una parte sustancial de nuestra herencia como economistas. La dinámica económica tiene su fundamento en la incertidumbre, pues se trata de la economía en el tiempo: Hicks (1982a: 34) empezó a reconocerlo en 1933, y este reconocimiento se intensificó a lo largo de su vida. Pero, aunque la incertidumbre ocasiona serios problemas, no sólo a los teóricos de la economía sino además en el comportamiento de las actividades económicas en todos los niveles, desde la toma de decisión individual hasta la coordinación de los sistemas económicos, provee también abundantes oportunidades. Pues como Shackle recordaba continuamente, la incertidumbre es la precondition de la imaginación y la creatividad: deja sitio al desarrollo tanto del conocimiento teórico como práctico.

De cualquier modo, la incertidumbre garantiza además que este crecimiento debe ser evolutivo, porque es el resultado de la prueba y el error; y la tasa y las tendencias del crecimiento están influidas por cómo se organizan los procesos de prueba y error. Como reveló Marshall (1920: 138) (pero la mayoría de los economistas ha olvidado), la organización es un medio auxiliar del conocimiento, y tiene muchas formas, cada una con sus propias virtudes y limitaciones. No podemos modificar el pasado, pero sí podemos conocerlo parcialmente; no podemos conocer el futuro, pero podemos imaginarlo, y por actuar sobre la imaginación, podemos modificarlo parcialmente. La imaginación toma su forma –aunque no está determinada– por la interpretación del entorno y la experiencia. Sin embargo, la mayor parte de lo que imaginamos resulta ser imposible; y de igual manera el progreso depende tanto de la variedad de la imaginación como de cierto proceso de selección entre esta variedad –los elementos esenciales de la evolución. Depende además de la estabilidad como fundamento del cambio.

El método de mi libro consiste en establecer conexiones, y su fundamento epistémico es la concepción de la cognición humana como proceso conectivo, en el cual las conexiones forjadas por el razonamiento son importantes pero no primordiales; o en términos evolutivos o cuando ‘se actúa por buenas razones’ –pues ni las premisas de decisión ni la formulación de los problemas son resultado de procesos lógicos. En tiempos relativamente modernos, David Hume (1978) esta-

bleció esta limitación de la lógica: “ningún tipo de razonamiento puede dar lugar a una idea nueva” (p. 164), y “la razón por sí sola nunca puede producir acción alguna” (p. 414). Hume demostró además que ninguna cantidad de evidencia podía proveer la prueba definitiva de proposición empírica general alguna –demostración que inspiró la concepción evolutiva de la ciencia de Popper como una sucesión interminable de conjeturas expuestas a posibles falsificaciones. La amistad de Hume y Adam Smith provee una conexión fundamental que mi libro no indaga (pero, véase Loasby, 2002): de cualquier modo, se da prominencia a las exposiciones de Adam Smith, Marshall y Hayek, en torno al tema de que el conocimiento prospera mediante un proceso falible que consiste en establecer conexiones. El punto de partida no es una concepción del conocimiento perfecto, desde el cual uno se desplace al riesgo y luego a la “incertidumbre”, que por lo regular se asimila al riesgo, sino la necesidad de construir el conocimiento creando categorías e imaginando conexiones entre ellas. Estos dos aspectos de la construcción del conocimiento, Adam Smith (1980) los identifica con precisión como los “principios conectivos” que constituyen la explicación científica.

Una consecuencia imprevista, pero muy bienvenida de este método y contenido es lo que me facilitó la capacidad de asimilación específica para apreciar tanto la fuerza como el valor del libro de Jason Potts (2000): recurrimos a principios conectivos similares al construir nuestros razonamientos. Pienso que nuestros libros se complementan estrechamente; leer cualquier de los dos constituye una buena preparación para leer el otro. Qué orden es mejor para un determinado lector, depende de la posición intelectual y la orientación de los problemas desde las que ese lector comience: ésta es de hecho una proposición que es posible derivar de cualquier libro.

2. Las conexiones

En esta sección intentaré aprovechar esta cercana complementariedad adoptando (y adaptando) la perspectiva meta-teórica de Potts sobre la relación entre la teorización del equilibrio, como se practica generalmente, y el análisis dinámico. El sistema Arrow-Debreu se sitúa muy meticulosamente en el espacio integral, donde cada elemento está conectado directamente a todos los demás elementos, del mismo modo como el modelo newtoniano del sistema solar existe en un campo gravitacional unificado. En el sistema newtoniano las masas más grandes tienen efectos más fuertes, y en el sistema Arrow-Debreu las preferencias más fuertes tienen efectos más profundos, pero cualquiera que sea la magnitud del efecto en cualquier sistema, incide directamente en todos los demás elementos del sistema.

No hay escudos gravitacionales o intermediarios especializados que restrinjan las interacciones; los “mercados”, que proveen conexiones indirectas, no tienen –y no pueden tener– existencia excepto como metáfora para las transferencias, directas y sin costo, de los derechos de propiedad, y todas las “elecciones” son transparentes. No existe estructura. En contraste, Menger (1976) se afanó en explicar la estructura de los precios; y Hicks (1982b, p. 287) sugiere que su condena a la teoría Böhm-Bawerk, como “uno de los errores más grandes jamás cometidos”, fue una réplica a la degradación del tiempo en esa teoría, de un contexto para la estructura, como lo había empleado Menger, a una medida de intensidad de capital. El de Menger es un sistema que se auto-organiza y depende del desarrollo de conexiones específicas; es conceptualmente distinto del equilibrio general.

Aunque el modelo Arrow-Debreu ya no se considera en forma general como el modelo central de la economía, no obstante el principio ampliamente adoptado de que los resultados pueden deducirse directamente de los datos, depende de la misma concepción integral. George Richardson (1959: 24) señaló hace mucho tiempo que en el mundo de la práctica no existe una conexión directa entre los datos y los resultados, sino solamente una conexión indirecta vía las creencias y las intenciones; ya sea consciente o inconscientemente, los economistas han reconocido la observación de Richardson como una amenaza para el concepto de sistema económico plenamente conectado y para la técnica teórica que depende de él, y, o han ignorado el problema, o han elaborado algunos razonamientos con una notable falta de rigor para sustentar su aplicación. El propósito retórico de invocar expectativas racionales es justificar este procedimiento considerando ilegítima cualquier indagación respecto a las maneras de interpretar la información –y en consecuencia empobreciendo la teoría del ciclo económico, así como la teoría del crecimiento económico.

En vista de que un equilibrio plenamente conectado es un proyecto acabado, está cerrado a nuevas indagaciones (aunque uno pueda comparar los equilibrios que corresponden a datos diferentes). Sin embargo, suponiendo que “en el principio hubo un sistema plenamente conectado”, es posible generar problemas analíticos aparentemente bien definidos, postulando que, de una serie, en otras circunstancias completa, falta alguna conexión cuidadosamente elegida; entonces es posible derivar un equilibrio local incorporando las reacciones de los agentes a esta única deficiencia, confiando en los resultados del modelo plenamente conectado para asimilar ese equilibrio local, e ignorando o burlando el alguna vez poderoso argumento de que sólo un análisis completo del equilibrio general asegura su validez. Esta confianza es a menudo implícita, y en ocasiones parece inconsciente.

La identificación de una deficiencia estrictamente limitada a un sistema, en otras circunstancias plenamente conectado, es el método estándar de generación de problemas solubles en la teoría económica. Existen dos variantes de este método: en lo que podríamos llamar holgadamente la versión “Harvard”, la deficiencia da por resultado cierta falla que reduce el bienestar, lo cual abre un espacio para la intervención gubernamental; mientras que la versión “Chicago” demuestra que el resultado es un nuevo equilibrio, en el cual los agentes económicos reducen el deterioro a proporciones insignificantes, en vista de que, como saben los economistas “Chicago”, se puede esperar que los gobiernos hagan las cosas de manera bastante peor. El análisis “estilo Harvard” está ejemplificado por los “nuevos keynesianos”, quienes producen una caricatura de los resultados de Keynes, el cual admite la validez interna del razonamiento neoclásico pero defiende la actividad gubernamental. En el contexto de este ensayo, un ejemplo apropiado del razonamiento “estilo Chicago” es la explicación de la empresa, debida a Oliver Hart (1996), como una asignación óptima de los derechos de propiedad, la cual podemos examinar brevemente.

El problema de la generación de deficiencias es aquí una restricción minuciosamente especificada en el espacio factible de contratación, la cual es suficiente para frustrar la alineación contractual de los incentivos pero no tiene otras implicaciones. Las consecuencias y el alcance limitado de esta deficiencia están tan claramente definidos que es posible la contratación previsora sobre el derecho a tomar decisiones, el cual Hart identifica con la propiedad; así, la conexión faltante puede ser restaurada por una asignación apropiada de los derechos de propiedad. Puesto que, en virtud del modelo fundamental del equilibrio general, dicha asignación es Pareto superior –la reducción de la variedad en la toma de decisiones es claramente beneficiosa cuando la decisión correcta se define sin dificultad–, debe haber una serie de contratos que la hagan universalmente aceptable; por supuesto, no existen obstáculos para los contratos eficientes de los derechos de propiedad. El resultado es un análisis que combina la innovación teórica con la aparente validación de una teoría del equilibrio general, en la que las asignaciones se derivan directamente de los datos, sin postular interacción alguna entre los agentes. En virtud de su construcción, en este modelo no existe dinámica alguna; la asignación adecuada restaura la conexión entre los datos y los resultados, permitiendo sustentar todas las fechas y contingencias. El análisis estándar de la producción permanece intacto. Así, la “empresa” que el modelo pretende explicar es simplemente una extensión del “mercado”; tampoco tiene existencia organizacional o institucional como conjunto particular de conexiones.

La propuesta de Oliver Williamson parece más promisorio. Aunque difiere de Coase al insistir que el temor del comportamiento oportunista es una condición necesaria para la existencia de la empresa, sigue a Coase y difiere de Hart al modelar la empresa como un sistema de asignación de recursos mediante dirección. Esto sugiere inmediatamente la posibilidad de una teoría del desarrollo organizacional, el cual puede llevar a transformaciones a lo largo del tiempo, tanto en la manera de organizar y administrar la empresa como en el alcance de sus actividades. A diferencia del modelo de Hart, la concepción Coase-Williamson define implícitamente la empresa como una red de conexiones privilegiadas, conduciendo naturalmente a la visión de Herbert Simon de una economía en la que las empresas, no los mercados, son las fuerzas principales. Sin embargo, al parecer Williamson nunca ha apreciado la importancia fundamental de esta concepción, pues ha negado la validez de la visión de Simon (Williamson, 1996: 145) y nunca ha mostrado mucho interés en lo que realmente hacen las empresas —que es desarrollar y emplear las conexiones, de muchos tipos, como veremos más adelante. En la explicación de la empresa de Williamson, no menos que en la de Hart, la estructura tiene importancia únicamente como un medio de validación de la teoría subyacente, en la cual la estructura no juega papel alguno. Por lo tanto, no es accidental que nunca haya analizado el desarrollo de las empresas a lo largo del tiempo, pese a la observación de Nooteboom (1992: 285) de que su teoría parece exigir una dimensión temporal. En términos de la distinción de Hicks (1982b), el tiempo se incorpora al modelo para diferenciar la elección de estructuras de gobierno de las elecciones que se hacen dentro de la estructura elegida, pero el modelo mismo no está en el tiempo: ésa es precisamente la razón de por qué no hay “sorpresa[s], víctimas y cosas parecidas” (Williamson, 1996: 46).

Hemos visto que el modelo básico de la economía estándar ignora las conexiones debido a que éstas no afectan los resultados, pero tiene en cuenta una diversidad de modelos especiales para explorar las implicaciones de deficiencias particulares; el término “falla del mercado” es una indicación clara, aunque rara vez reconocida, de que esto es lo que sucede. La idea de que las conexiones son problemáticas en general, y *deben tratarse como problemáticas*, no es considerada con seriedad. Pero eso es precisamente lo que la economía evolutiva y la dinámica industrial exigen —al igual que otras ramas menos ortodoxas de la economía, como explica Potts.

La objeción obvia para tratar las conexiones como problemáticas es que mientras existe necesariamente una sola manera en la cual un sistema puede estar conectado plenamente, existen muchas maneras en las cuales puede estar conectado parcialmente; ¿cómo sabemos entonces cuáles conexiones incluir en nuestro

modelo? Antes de que podamos intentar responder esa pregunta, deberíamos examinar el hecho que la fundamenta: el reconocimiento de que el sistema y nuestro modelo son necesariamente diferentes. Si toda la discusión teórica es en términos de sistemas conectados plenamente, o del espacio integral, entonces es bastante fácil suponer un isomorfismo entre el sistema y el modelo teórico; pero cuando se reconoce que las teorías son simplificaciones, entonces deben incorporar conexiones parciales –aun cuando el modelo sea de equilibrio general. Nuestras teorías, clasificaciones e ideas no se derivan simplemente de la realidad; existen en el espacio de las representaciones, y (si pensamos que tienen forma física) en las redes neuronales de nuestro cerebro. No podemos empezar con una realidad compleja y elegir cómo simplificarla eliminando algunas conexiones: eso es una imposibilidad cognitiva. En cambio, el conocimiento tiene que construirse desarrollando las conexiones. La incertidumbre knightiana, aunque tratada habitualmente como un fenómeno raro y poco importante, es realmente la tesis básica –y es el fundamento de la cognición humana y la sociedad humana, no sólo como problema sino también como oportunidad.

La biología y la psicología evolutivas explican por qué la cognición humana debe haberse desarrollado no como un instrumento destinado a propósitos generales, para resolver problemas identificando su estructura lógica, sino como un *cluster*, conectado de manera holgada, de categorías y conexiones limitadas por el contexto –los principios conectivos de Smith. Sin embargo, el empleo de estas habilidades cognitivas, que son la base de la imaginación, nos llevan más allá de las mutaciones azarosas y de la selección natural del modelo biológico de la evolución, hacia el comportamiento con propósitos determinados (pero fallibles) (Penrose, 1952). Dondequiera que comencemos, existen, en principio, muchísimas direcciones en las cuales podemos buscar conexiones (Simon, 1992: 21), y cada movimiento abre una nueva serie de posibilidades; pero es probable que cada individuo advierta sólo unas cuantas. Por lo tanto, parece razonable sugerir que la mejor manera de perfeccionar el conocimiento es alentar a muchas personas a imaginar conexiones, e intentar tomar medidas para que diferentes personas imaginen diferentes conexiones. Lo último, por supuesto, es la función de la división del trabajo, y fue Adam Smith quien comprendió su importancia fundamental, y de manera incidental generó el problema de la coordinación, el cual ahora ha sido resuelto, presuntamente, desconociendo sus orígenes. Es también necesario tener algunos medios para decidir cuáles productos de la imaginación deben preservarse y desarrollarse y cuáles descartarse o corregirse. Aquí los mercados juegan un papel de primera importancia, pero, como argumenté anteriormente, no es su único papel; tampoco son únicamente los mercados los que pueden hacer el trabajo.

Todos nuestros sistemas teóricos se construyen en el espacio de las representaciones, pero se presume que muchos de ellos son pertinentes en el mundo real. Pero esta pertinencia no está garantizada por aplicar los criterios que se consideran apropiados para el espacio de las representaciones, aunque esto se hace a menudo —y no solamente en economía. Existe necesariamente una brecha entre la representación y la realidad; y la preocupación por los criterios internos de la representación puede ensanchar esa brecha. Por ejemplo, perfeccionar la coherencia interna del concepto de selección racional ha alejado a la teoría de la selección de la práctica de la toma de decisiones (Loasby, 1976); y el isomorfismo entre la planeación y la competencia perfecta, como está representado en los modelos de equilibrio general, fue un signo de que esos modelos no eran apropiados para comprender las economías planificadas o las de mercado, porque el desempeño de cualquiera de las dos radica en su estructura específica o en sus pautas de conexión (Richardson, 1960). Charles Suckling concibió la tarea de manejar las innovaciones como una exploración meticulosa de la brecha entre la representación inicial (habitualmente un resultado interesante en el laboratorio, pero en ocasiones un resultado teórico), y el entorno mucho más complejo en el que se decidiría el éxito comercial. (Este es un ejemplo representativo de las razones por las cuales le dediqué mi libro.)

El problema de la representación surge de muchas formas. ¿Cómo sabemos qué conexiones enfatizar en la planeación de cualquier organización particular —puesto que cada organigrama define un sistema parcialmente conectado? ¿Cómo sabemos qué conexiones deben establecerse con otras organizaciones? ¿Qué conexiones son más efectivas para obtener clientes? ¿Quiénes son los competidores potenciales? ¿Cuáles son los factores que debemos de tomar en cuenta cuando ideamos un sistema reglamentario para una industria privada —y es distinta la respuesta para cada industria? Como economistas, ¿en qué aspectos de qué otras disciplinas debemos de poner atención? ¿Cuáles son las conexiones significativas que faltan a nuestros modelos de sistemas que, presuntamente, están plenamente conectados? Podemos también preguntar cuándo es mejor evitar las conexiones, asignando, por ejemplo, actividades a distintas organizaciones, o problemas a distintos sistemas teóricos. Alguien que no sea economista supondría, de manera razonable pero errónea, que los principios que rigen la separación de las actividades serían un tema central al explicar la organización de la industria; y que la conveniencia de diferenciar los sistemas teóricos es una cuestión clave para el análisis del cambio, como ilustra la insistencia de Schumpeter (1934) y Penrose (1959) en la disociación de la teoría del crecimiento y la teoría distributiva.

Fundamentalmente, cada organización, cada teoría, cada serie de expectativas, cada plan y cada política privilegia un subconjunto muy pequeño de posibles relaciones; por tanto, su aplicabilidad es siempre problemática, y puede establecerse únicamente a lo largo del tiempo –y nunca para todo el tiempo. Al igual que los agentes económicos que son nuestra materia nominal de estudio, tenemos que trabajar en el tiempo; ¿porqué entonces no intentar desarrollar teorías que estén incrustadas en el tiempo –y por consiguiente en la incertidumbre– y considerar con seriedad el desarrollo selectivo de las conexiones en el tiempo como resultado de la acción humana falible? En lo que resta del ensayo expondré tres temas que me parecen centrales para el análisis dinámico: el conocimiento, las instituciones y la organización. Argumentaré que estos tres temas se relacionan estrechamente.

3. El conocimiento

Hoy en día los economistas escriben con bastante frecuencia sobre información; es una manera cómoda de poner en práctica la estrategia ya discutida de eliminar una cierta conexión del modelo básico plenamente conectado, y de ese modo producir un ensayo potencialmente publicable. Quizás la información sea seccionada tosca y no finamente, de tal suerte que los agentes no pueden discriminar entre situaciones en las que distintas acciones son óptimas; quizás falten determinados elementos de la información –señaladamente acerca de las acciones que en el futuro emprenderán otros agentes; o quizás la información esté distribuida desigualmente. Pero el contenido mismo de la información no se considera problemático; en realidad se trata a menudo, y de manera explícita, de información sobre las probabilidades de una serie cerrada de posibles estados del mundo. El conocimiento subyacente está completo, incluso si la información no lo está. Así, aun cuando la información sea dispersa e incompleta, los conjuntos de información de todos los agentes, en el interior de un modelo, son extraídos de un conjunto único y completo. Como señalamos anteriormente, esta anulación de la incertidumbre knightiana es crucial para las estrategias analíticas empleadas.

El rechazo a la incertidumbre knightiana motiva el tratamiento estándar de la complejidad. La suposición de un conjunto de información fundamental, único y completo, garantiza que todas las simplificaciones se derivan de una fuente única y correcta, la cual proporciona una base común para el análisis de las transacciones entre los agentes. Es entonces natural interpretar mal a Simon, tratando la racionalidad limitada como el equivalente de un costo de la información, y el concepto de *satisficing* como una respuesta óptima, y así evitar la pregunta de cómo agentes limitadamente racionales pueden saber lo suficiente sobre el modelo co-

recto para estar seguros de que sus simplificaciones, aunque no son toda la verdad, son nada más que la verdad. La respuesta a esa pregunta no solicitada puede encontrarse en lo que propongo llamar Teorema de la Imposibilidad de Hayek:

[...] cualquier instrumento de clasificación debe poseer una estructura de un nivel más alto de complejidad que el que poseen los objetos que clasifica; y [...] por lo tanto, la capacidad de cualquier agente explicativo debe limitarse a objetos que posean una estructura de un nivel más bajo de complejidad que el propio (Hayek, 1952: 185).

La pregunta puede aplicarse también a quienes analizan la complejidad de esta manera: ¿cómo saben que sus modelos de sistemas complejos son representaciones adecuadas de los sistemas a los cuales se aplican? A esta pregunta también da respuesta el Teorema de la Imposibilidad de Hayek: no pueden saberlo. Al igual que nuestros análisis de sistemas no deben de considerar como su punto de referencia un sistema plenamente conectado, el cual nos conduce a preguntas sobre fallas específicas y sus remedios, sino que empiezan desde el problema de crear y mantener conexiones apropiadas para determinados propósitos, de igual manera el problema de la complejidad no consiste en simplificar un modelo supuestamente completo –que es una fantasía– sino en construir alguna representación seleccionando y vinculando elementos. Ambos son ejercicios dentro de la incertidumbre knightiana, para la cual no existen los procedimientos correctos, sino la posibilidad de compensaciones por las habilidades. Es necesario interpretar la información, y la interpretación depende de los sistemas de clasificación y de las conexiones entre las categorías, por las cuales las personas tratan de darle sentido –pues tienen que darle sentido– a los fenómenos.

Así es como desarrollamos el conocimiento, diversificando nuestros sistemas de construcción mientras “construimos la réplica de los sucesos” (Kelly, 1963: 72). El conocimiento es estructura en forma de categorías, dentro de las cuales pueden agruparse los fenómenos o los conceptos, o en forma de relaciones entre dichas categorías; y la estructura implica un espacio no integral. Es un sistema imperfectamente conectado de conexiones imperfectas, y cualquiera de estas conexiones puede cambiar a lo largo del tiempo, como muestra Paul Nightingale (2000) en un análisis reciente de estrategias de investigación farmacéutica. El sistema mundial del conocimiento está lejos de ser completo, y el conocimiento que cualquier individuo posee –o incluso que le es asequible– es una porción muy pequeña de ese sistema mundial. Nadie sabe cómo funciona un Boeing 737; y nadie sabe cómo funciona la Compañía Boeing.

En lugar de la racionalidad limitada, que (como ya se indicó) suele interpretarse como una cierta limitación al procesar el conocimiento, es mejor comenzar

por la cognición limitada. Esto tiene la ventaja de corresponderse con las ideas actuales sobre el desarrollo de las habilidades cognitivas humanas. En las primeras etapas de la evolución, los comportamientos corrientes estaban genéticamente programados. Criaturas posteriores estaban genéticamente dotadas con ciertas capacidades para diversificar su comportamiento formando nuevas conexiones en sus cerebros; la ejecución recibió prioridad evolutiva sobre el procesamiento lógico, y la codificación neurológica sobre la codificación explícita. No obstante, lo que parecía apropiado podía diferir entre los individuos debido a las diferencias en la sucesión de sus experiencias. A pesar de nuestras pretensiones intelectuales, éste es aún el método básico de formación del conocimiento en los humanos modernos; ésta es la razón de por qué “conocemos más de lo que podemos transmitir”, y, en particular, de por qué podemos ejecutar muchas acciones que somos incapaces de especificar en detalle. Sin embargo, el surgimiento de la conciencia introdujo la importante y nueva posibilidad de producir ideas sobre el futuro, haciendo conjeturas sobre nuevas categorías y relaciones hasta entonces no reconocidas, conduciendo a la posibilidad de emprender nuevas acciones con la intención de producir efectos nuevos. En consecuencia, aumentó el alcance de la variación entre los individuos, y con él la velocidad en la cual podía desarrollarse el conocimiento. Esta nueva posibilidad, debemos de recordar, es una modificación de las viejas capacidades, que no son desplazadas, y depende mucho más de las conexiones que de la lógica. (Todo esto se describe en el modelo mental de “Ye Machine” debido a Marshall (1994), producto de su primera incursión en la biología evolutiva.) En realidad, como han demostrado los psicólogos, nuestros poderes de razonamiento lógico son aún primitivos en relación con la habilidad de establecer nuevas conexiones; y si la incertidumbre debe ser gradualmente reemplazada por el conocimiento, éste último es mucho más valioso.

Kelly (1963) basó su teoría de la personalidad en la necesidad de crear representaciones de porciones de un universo que él supuso interrelacionado, aunque no en el sentido del espacio integral; algunas conexiones eran muy indirectas, otras muy débiles y el enlace fundamental lo proveía el tiempo. En su teoría psicológica del surgimiento y desarrollo de la ciencia como una combinación de sistemas de clasificación y vínculos causales, ilustrada en *Historia de la Astronomía*, Adam Smith (1980) subrayó la necesidad de construir el conocimiento y el papel que en esto juega la imaginación. El estímulo para la imaginación lo proveía la falta de pautas existentes de conocimiento que explicaran fenómenos recientemente observados —una motivación intrínseca que comienza con una sorpresa inoportuna y finaliza con el deleite al crear un nuevo modelo que funciona, el cual parece haber tenido considerable valor de supervivencia y ser aún efectivo, pero no es prominente en la teoría económica. Ya que nuevos “principios conectivos” condu-

jeron a nuevas expectativas, a nuevas actividades y a nuevas observaciones, lo que empezó como un elemento auxiliar para la vida ordinaria, incubó paulatinamente una nueva categoría de conocimiento llamado “científico”. Cuando el valor psicológico y práctico de este conocimiento llegó a ser más evidente, algunos llegaron a dedicarle atención especial; y cuando su desarrollo se aceleró, comenzó a dividirse en ramas distintivas, cada una con su propia serie de conexiones que dieron lugar a sus propias anomalías y consiguiente estímulo para la imaginación.

Habiendo explicado cómo la dinámica del desarrollo científico condujo a la especialización que aceleró el proceso, Smith trasladó después este análisis de la ciencia a la economía, e hizo del poder de la división del trabajo para aumentar la productividad el fundamento de su teoría de la economía dinámica (Smith, 1976b). Smith estaba muy consciente de que el incremento de la especialización tenía sus costos de oportunidad en el descuido de conexiones potencialmente importantes; esto lo llevó a incluir la educación como una función importante del gobierno, y a otorgar un papel especial a los “filósofos u hombres dedicados a la especulación”, quienes imaginaban nuevas conexiones entre especializaciones divergentes o —en el lenguaje de Schumpeter (1934)— ideaban nuevas combinaciones.

Knight (1921: 206) observó que “para vivir de manera inteligente en nuestro mundo... debemos usar el principio de que las cosas similares en ciertos aspectos se comportarán de manera similar en ciertos otros aspectos, aun cuando sean muy diferentes en otros aspectos”. Una categoría de “principios conectivos” sirve para indicar qué cosas deben de tratarse como similares, a pesar de sus diferencias (y también qué cosas deben de tratarse como diferentes, a pesar de sus similitudes); y una segunda categoría de principios indica qué categorías, igualmente ordenadas, se supone que están conectadas, y de qué manera. Popper (1963: 44) señaló que una percepción de similitud (y también, podemos agregar, de complementariedad) siempre “supone un cierto punto de vista”. Así, la construcción del conocimiento siempre está potencialmente supeditada a la ambigüedad interpretativa, y es probable que personas con historias un poco diferentes construyan de manera diferente los límites de las categorías. Ahora bien, las transformaciones en los sistemas del conocimiento, como afirma Potts, son principalmente transformaciones hacia estados adyacentes; y Marshall pensaba que la experimentación sucede en los márgenes del conocimiento. Pero, en cualquier sistema de cualquier complejidad existen muchos estados adyacentes; además, lo que es adyacente suele diferir de persona a persona, debido a la heterogeneidad de la experiencia, y cuáles de estas posibilidades son percibidas, también suele diferir. Así, en cualquier momento existen muchos márgenes del conocimiento y, por lo tanto, el potencial para mucha variación.

En uno de sus primeros ensayos, Marshall notó que “en economía cada suceso ocasiona alteraciones permanentes en las condiciones bajo las cuales los sucesos futuros pueden ocurrir” (Whitaker, 1975: 163). El estado del conocimiento no es la menor de estas alteraciones, el cual puede cambiar tanto de manera directa, a causa de la percepción del suceso, o indirectamente, debido a que el suceso induce una búsqueda de nuevas interpretaciones (o, en otras palabras, de nuevas conexiones entre categorías). Puesto que, como nos recuerda Metcalfe (2000: 148), “las condiciones de adquisición de nuevos conocimientos dependen del estado actual del conocimiento”, el desarrollo del conocimiento es un proceso que depende de la trayectoria. Eso no significa que esté determinado por la trayectoria, porque las conjeturas, representadas por estructuras nuevas o modificadas, están sujetas a muchos procesos de selección diferentes –de los cuales, indudablemente, la selección en los mercados tiene el mayor interés para la mayoría de los economistas (aunque no debemos olvidar que un mercado es un conjunto de convenios institucionales basados en estructuras de conocimiento, ellas mismas sujetas a objeciones).

Sin embargo, aunque la evolución tiene que ver indudablemente con el surgimiento de innovaciones mediante procesos de variación y selección, tiene que ver además, y necesariamente, con la estabilidad. Si todo cambia, o incluso está obligado a cambiar en cualquier momento, entonces no se puede confiar en nada – para tomar decisiones, interpretar información o construir nuevos conocimientos. Cualquier proceso de variación y selección es insensato a menos que tanto las variantes como el entorno de selección persistan por un tiempo. En el modelo mental de *la ye machine* de Marshall (1994), el nivel más bajo conserva un conjunto de rutinas que han funcionado satisfactoriamente: y esto, a la vez que libera el nivel más alto de exploración imaginativa, también introduce problemas claramente definidos cuando una rutina establecida no es capaz de resolver una situación nueva. De manera similar, la empresa de Penrose requiere tanto recursos emergentes como una estructura administrativa; las empresas son sistemas que generan sentido, las cuales (si tienen éxito) combinan la distancia cognitiva que sustenta a la especialización con la similitud cognitiva, en proporciones que permitan mantener la atención en los objetivos de la empresa.

4. Las instituciones

Los individuos adquieren estructuras de conocimiento de cómo y cuándo realizar ciertas acciones y cómo formular conjuntos de premisas como base del razonamiento deductivo. Aprenden a conferir sentido a las cosas y a tomar decisiones

recurriendo a algo más que a la lógica, como subrayó Chester Barnard (1938: 305). Sin embargo, a menos que vivan una existencia completamente solitaria, los individuos no tienen que hacer esto por su propia cuenta. Las actividades de los demás generan una serie de experimentos vicarios que todos los individuos pueden usar para probar sus propias conjeturas o estimular su imaginación, a fin de producir nuevas conjeturas; o pueden sencillamente adoptar las pautas de comportamiento que en apariencia son exitosas, o maneras satisfactorias de organización del conocimiento. Así empezamos todos cuando somos niños; y es quizá la base de nuestra buena voluntad para aceptar la autoridad de muchos mensajes y manifestaciones, no solamente de “personas con autoridad” (Barnard, 1938: 163). Es una economía obvia, y en ocasiones es un placer estético, apropiarse del saber de otras personas; de este modo explicó Smith (1980) la difusión de nuevas teorías cosmológicas que parecían resolver problemas inquietantes, así como la adopción de reglas de comportamiento que parecían respetar los sentimientos morales (Smith, 1976a). Los modos de pensamiento y acción, comunes dentro de una comunidad, no necesitan ser explicados como soluciones a juegos de coordinación; pueden proceder de esfuerzos individuales para resolver problemas individuales.

Si el compartir modelos y rutinas tiene dichos orígenes, ayuda a explicar cómo los miembros de un grupo, que actúan en paralelo, pueden converger en determinada serie de procedimientos para manejar las interacciones. (Smith estaba consciente de la importancia de esta cadena que hace posible la existencia de la sociedad civil.) Lo que llamamos “instituciones”, cuando son rutinas interactivas, no son inherentemente diferentes de las rutinas y supuestos en los cuales las personas confían por necesidad, a fin de economizar en la cognición para sus propósitos privados; son un complemento externo de la estructura de cognición interna (Choi, 1993), pues cada persona, como cada empresa, necesita tanto de organización interna como externa. El acceso a este capital cognitivo externo depende de la adecuada capacidad de asimilación, la cual, como nos recuerdan Cohen y Levinthal (1989), es tan importante para el progreso humano. Podemos pensar en esta capacidad como una serie de receptores que pueden conectar elementos importados a estructuras internas: puesto que depende de los principios conectivos que ya emplean quienes probablemente van a ser asimiladores, no es una habilidad general sino de contexto específico, y por lo tanto incorpora los costos de oportunidad. Esta especificidad está considerablemente influida por la división del trabajo. La adquisición de estas capacidades es una función primordial de la educación; y los estudios de aprendizaje organizacional han revelado la importancia de la interacción social dentro y entre las organizaciones productivas al facilitar dicho aprendizaje. Tanto en el contexto privado como interactivo es necesario el predominio de la

confianza en las rutinas para generar el espacio para el pensamiento; y en ambos contextos, la variación entre los individuos amplía la gama de materias en las cuales pensar. La codificación es una institución que formaliza parcialmente el conocimiento tácito, y así provee la base para la creación de nuevo conocimiento tácito.

Una aplicación obvia pero descuidada de la importancia de las instituciones en el fomento del crecimiento del conocimiento es el surgimiento de los mercados. Un mercado reduce los costos de realizar ciertos tipos de transacciones estableciendo conexiones vigorosas. Mark Casson (1982) merece el crédito por advertir que los costos de transacción constantes pueden reducirse con inversiones adecuadas, e identificando el papel empresarial de quienes realizan dichas inversiones –aunque como han demostrado abundantemente sucesos recientes, muchos empresarios pueden tener mala fortuna o estar mal aconsejados. Cuando una determinada clase de transacciones ha sido considerablemente reducida a rutinas, quienes hacen uso de ese mercado, como compradores o vendedores, ya no tienen que pensar en cómo negociar, y por lo tanto tienen libertad para pensar qué cosas negociar, cómo producir los bienes o servicios que van a negociar y cómo hacer buen uso de ellos (Loasby, 2000). De este modo, las conexiones institucionalizadas que un mercado suministra permiten la formación de nuevas conexiones, tanto en relaciones comerciales como en forma de conocimientos de producción y consumo. El interés reciente en el papel del consumidor se basa en una comprensión de las instituciones del mercado.

Las instituciones suministran las conexiones que sustentan la dinámica; también tienen sus propias dinámicas, principalmente de ajustes marginales, pero también de cambios de régimen (Dopfer, 2001), los cuales recurren habitualmente a pautas de conexiones de alguna otra esfera de actividad, y pueden considerarse como ajustes marginales de un sistema de mayor nivel: la idea de que la estructura influye en el comportamiento, por ejemplo, aparece en formas diferentes en muchos campos del conocimiento humano. El conocimiento modifica a las instituciones, mientras que las instituciones dan forma al conocimiento. Este proceso impulsa la historia del pensamiento económico, así como el desarrollo del conocimiento productivo, y tanto las habilidades directivas como empresariales.

5. Las organizaciones

Según Roger Myerson (1999: 1068), “hoy en día los economistas pueden definir su campo más ampliamente como el análisis de los incentivos en todas las instituciones sociales”. La organización económica, que al mismo tiempo se concentraba en las relaciones entre la estructura del mercado y en el desempeño económico, ac-

tualmente se interpreta como la organización de las estructuras de incentivos. Esto representa sin duda una ampliación en una dimensión, pero impone serias restricciones en otras. Los incentivos tienen importancia; pero la coordinación tanto dentro como entre las empresas (y también de los individuos –véase Kelly, 1963) es antes que nada un problema cognitivo, como demostró Richardson (1972). Marshall (1920: 138) vinculó la organización específicamente al conocimiento, y explícitamente a medias vinculó distintas formas de organización con distintos tipos de conocimiento. Pero Williamson, al evaluar los méritos de diferentes medidas organizacionales, trata los sistemas de gobierno como dispositivos de protección contra los incentivos perniciosos y no los considera, como hace Penrose (1959, 1995), como apoyos para la generación y aplicación del conocimiento. La declaración de Williamson (1985: 48) de que “si no fuera por el oportunismo todo el comportamiento podría estar gobernado por reglas”, ignora la incertidumbre knightiana y su contraparte, la imaginación shackleiana; las oportunidades, en lugar del oportunismo, impulsan el crecimiento de la empresa penrosiana, y dos empresas penrosianas nunca son idénticas.

Estas oportunidades son resultado del nuevo conocimiento, el cual toma su forma de las instituciones que son fomentadas por convenios organizacionales; en su estructura administrativa, el proceso penrosiano combina las dinámicas cognitivas, institucionales y organizacionales. La organización de una nueva actividad requiere el establecimiento de nuevas conexiones, en responsabilidad formal, en pautas de interacción y en cognición individual. Si la actividad tiene éxito, la mayor parte de estas conexiones deja de necesitar atención consciente; una nueva serie de instituciones libera habilidades cognitivas y capacidades organizacionales para otros propósitos (como en la “máquina” de Marshall). Este es el “límite administrativo de contracción”. Al mismo tiempo, las pautas de comportamiento asimiladas, en todos los niveles, transforman los recursos de la empresa, los cuales pueden desplegarse en direcciones conjeturadas por el empleo de estas habilidades cognitivas.

Que esa clase de conexiones entre los recursos y los usos aprovechables no se deducen simplemente de la información, como en las teorías estándar situadas en el espacio integral, sino que es necesario hacerlas, es una diferencia clara y fundamental entre la teoría de Penrose y la “teoría [estándar] de la empresa”; una diferencia enfatizada por la distinción de Penrose entre los recursos y los servicios productivos (véase también Lane *et al.*, 1996). Quienes escriben sobre estrategia y adoptan la “perspectiva basada en los recursos” desestiman a menudo la importancia de esta distinción. También podemos concebir los recursos de una empresa

como el equivalente de la concepción del capital de Lachmann: son elementos que pueden ser sustituidos entre diferentes usos, pero que en cualquier uso particular son valiosos debido a su complementariedad específica (o conexiones) con otros ciertos elementos. Si esta complementariedad produce lo que alguna vez se denominó sinergia, o lo que ahora denominamos superaditividad, la productividad adicional puede ser atribuida no a los elementos sino a las conexiones entre ellos.

Esta dinámica penrosiana de la empresa individual debe complementarse al menos con las otras dos categorías marshallianas de las formas de organización que auxilian al conocimiento: las empresas que inciden en un comercio particular y tienen formas de pensar y de actuar algo diferentes pero fácilmente inteligibles, proveen experimentos e hipótesis vicarios que se complementan e interactúan con el conocimiento particular de cada una; y la red de comercios complementarios se estructura por los principios richardsonianos de formas disímiles de organización del conocimiento, para obtener ventajas de la división del trabajo en tanto se evitan las conexiones poco provechosas (Richardson, 1972), y vinculadas por adaptaciones incrementales y las visiones especulativas. La organización de la producción es también la organización del conocimiento, y ambos tipos de organización se transforman a lo largo del tiempo como resultado de lo que sucede en el tiempo. Las dinámicas de la organización industrial nunca han encontrado mejor expositor que Allyn Young (1928), en un ensayo que rechazó la aplicabilidad de la modelación del equilibrio para una comprensión de este proceso de generación de valor como consecuencia de la reestructuración de las conexiones, reconfigurando los límites internos y externos de la empresa, y creando así nuevas conexiones para abrir nuevos mercados. El incremento de las ganancias se debe no a los elementos sino a las conexiones entre ellos. Una imputación semejante es imposible en un sistema teórico que suponga una economía plenamente conectada, pero es una implicación natural de la definición de Marshall (1920: 318) de las ganancias crecientes mediadas por el cambio organizacional.

El concepto de equilibrio general no es aplicable a esta dinámica, pero los equilibrios locales y temporales pueden servir muy bien para denotar el conocimiento y las relaciones —conexiones bien establecidas de varios tipos—, en los cuales las personas pueden razonablemente confiar para construir nuevas conexiones útiles. La innovación es siempre innovación respecto a cosas y niveles particulares, y es conducida por la continuidad, o por conexiones que se conservan, en otros respectos y en otros niveles; y la continuidad puede expresarse por un concepto apropiado del equilibrio, aplicado a determinadas estructuras de conocimiento, instituciones u organizaciones.

6. La variedad dinámica

La economía evolutiva depende de las diferencias, no sólo entre las industrias sino también dentro de ellas; los efectos de estas diferencias en el comportamiento, que continuamente modifican y de vez en cuando desorganizan el entorno en el que actúan las empresas, demandando nuevas interpretaciones e impulsando algunas veces nuevas percepciones, disponen las dinámicas. Estos procesos combinan la generación de la diversidad y la eliminación de las variantes que no cumplen con los criterios por los que son juzgados; y estos criterios son un campo apropiado y olvidado de análisis, pues existen diferentes criterios en diferentes entornos de selección. Sin embargo, es peligroso remplazar simplemente la teoría de campos de la física con la biología neodarwiniana, la cual excluye el propósito humano y distingue tajantemente el contexto de generación de la diversidad del contexto de la selección, mientras que en los cerebros humanos y en las organizaciones humanas los contextos se combinan frecuentemente. Es más seguro extraer inspiración del modelo evolutivo de Adam Smith (1980), el cual abarca la motivación compleja, la conjetura imaginativa (guiada a menudo por consideraciones estéticas), la selección y la difusión, la falsificación como estímulo para conjeturas novedosas, la evolución del mismo proceso evolutivo a través del incremento de la diferenciación y la importancia crucial de la división del trabajo. Los neodarwinianos buscan confrontarnos con una rígida elección entre diseño y selección natural en medio de mutaciones ciegas; la teoría económica estándar opta decididamente por el diseño, complementado ocasionalmente por apelaciones a procesos de selección no analizados para garantizar que el propósito sea óptimo. Ambas son soluciones de esquina en el espacio de las estrategias teóricas; la economía evolutiva evita las soluciones de esquina, eligiendo una sucesión de decisiones *ex ante* y realizaciones *ex post* que puedan conducir a decisiones nuevas.

Los modelos contemporáneos de organización económica dependen con frecuencia del concepto de información asimétrica, que corresponde indudablemente a un aspecto de la realidad; pero la asimetría más importante es de interpretación y de percepción, la cual lleva a algunos individuos y organizaciones a emprender acciones que otros han desechado, o en las que ni siquiera han pensado nunca. La teoría de Frank Knight de las actividades empresariales y la empresa se basó en las diferencias interpersonales de la capacidad de discernimiento –lo que podríamos llamar hacer conexiones que demuestren ser apropiadas– y en las diferencias para cada individuo entre campos de actividad (Knight, 1921: 241). La hermosa frase de Shackle (1979: 26) “lo imaginado, lo que se juzga posible” nos invita a considerar el estímulo y las fuentes de la imaginación, y por qué ciertos

individuos creen posibles algunos productos de la imaginación, en tanto que otros no los creen posibles.

La imaginación y la asignación de posibilidad exige hacer nuevas conexiones, y a menudo desechar las viejas, las cuales parecen oponerse entre sí: proceso que es más fácil comprender en retrospectiva que predecir. Debido a que el nuevo conocimiento, las nuevas instituciones y las nuevas organizaciones deben desarrollarse desde sistemas conectados (en cierto nivel) ya existentes, la transformación depende siempre de la trayectoria; pero esta dependencia puede variar mucho, tanto en grado como en tipo, dejando con frecuencia mucho radio de acción para la imaginación, especialmente si ampliamos la frase de Shackle para abarcar lo que un empresario puede imaginar, y juzgar lo que es capaz de hacer. Puesto que la cantidad de redes conectadas que es posible concebir es inimaginablemente más grande que la cantidad que cualquier cerebro humano puede manejar —o, de hecho, cualquier organización que dependa de interacciones manejables entre cerebros humanos— no es sorprendente que haya una mayor variedad de opiniones sobre cuáles van a funcionar y cuáles van a ser aprovechables. Habrá una alta proporción de fracasos; la dinámica de la economía evolutiva exige tanto la selección *ex ante* como la selección *ex post*.

Esta diversidad y su potencial justifican dar fin a este esbozo de la dinámica evolutiva invocando el principio de George Richardson (1975: 359): “Ciertamente pertenece a la esencia de la competencia el que los participantes tengan creencias inciertas y divergentes acerca de sus oportunidades de tener éxito”. Esta es la competencia entre diferentes maneras de pensar; y el problema de coordinación en una economía es el de alcanzar la compatibilidad necesaria entre diferentes maneras de pensar mientras se preservan las diferencias. Aquí existen arduos problemas de incentivos, pero no son los problemas de incentivos que predominan en la concepción de la economía de Myerson, pues se vinculan a problemas de coordinación en muchos niveles, en cada uno de los cuales algunas conexiones deben estimularse y otras deben evitarse. Knight (1921: 268) observó que “en ausencia de la incertidumbre es dudoso que la inteligencia misma existiera”. ¿Por qué deberíamos estar satisfechos con el análisis de la elección racional cuándo tenemos la oportunidad de estudiar la actividad inteligente?

Referencias bibliográficas

Barnard, C.I. (1938). *The functions of the executive*, Cambridge MA.: Harvard University Press.

- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: an economic theory*, Oxford: Martin Robertson.
- Choi, Y.B. (1993). *Paradigms and conventions: uncertainty, decision making and entrepreneurship*, EUA.: University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Coase, R.H. (1988). *The firm, the market and the law*, Chicago: University of Chicago Press.
- Cohen, W.M. and Levinthal D. (1989). "Innovation and learning: the two faces of R&D", *Economic Journal*, 99: 569-596.
- Dopfer, K. (2001). *Frontiers of evolutionary economics: competition, self-organization and innovation policy*, in Foster, J. Metcalfe, J.S. (eds) Edward Elgar, Cheltenham Northampton, MA.
- Hahn, F.H. ([1973] 1984). "On the notion of equilibrium in economics", Cambridge University Press, Cambridge Reprinted in *Equilibrium and macroeconomics*, pp. 43-71, Oxford: Basil Blackwell.
- Hart, O.D. (1996). *Firms, contracts and financial structure*, Oxford: Clarendon Press.
- Hayek, F. A. (1952). *The sensory order*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hicks, J.R. (1948). *Value and capital*, Oxford: Oxford University Press.
- (1982). *Money, interest and wages: collected essays in economic theory*, vol. 2, Oxford: Basil Blackwell.
- (1976) (1982b). "Time in economics" in, Hicks (1982), pp. 282-300.
- Hume, D. (1739-40 [1978]), in Selby-Bigge L, Niddich PH (eds), *A Treatise of human nature*, Oxford: Clarendon Press.
- Kelly, G.A. (1963). *A theory of personality*, New York: Norton.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*, Boston: Houghton Mifflin.
- Lane, D., Malerba F., Maxfield R., Orsenigo, L. (1996). "Choice and action" in *Journal of Evolutionary Economics*, 6(1), pp. 43-76.
- Leijonhufvud, A. (2000). *Macroeconomic instability and co-ordination*, selected essays of Axel Leijonhufvud, Edward Elgar, Cheltenham Northampton, MA.
- Loasby, B.J. (1976). *Choice, complexity and ignorance: an enquiry into economic theory and the practice of decision making*, Cambridge: Cambridge university Press.
- (1998). "Co-ordination failure in economic theory: economists in the 1930s" in Jolink A., Fontaine P. (eds), *Historical perspectives on macroeconomics: 60 years after the general theory*, pp 72-87, London: Routledge.

- (199). *Knowledge, institutions and evolution in economics*, London: Routledge.
- (2000). “Market institutions and economic evolution” en *Journal of Evolutionary Economics*, 10, pp. 297-309.
- (2002). “Content and method: an epistemic perspective on some historical episodes” *European Journal of the History of Economic Thought*, 9(1).
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics*, London: Macmillan.
- (1994). *Ye machine. Research in the history of economic thought and methodology*, Greenwich, C.T. : Archival Suppl 4, 116-132. JAI press.
- Ménard, C. (1995). “Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts” en *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28, pp. 161-182.
- Menger, C. (1976). *Principles of economics*; translated by, Dingwall, J., Hoselitz, B.F., New New York :York University Press, 1871.
- Metcalfe, J.S. (2000). “Evolutionary approaches to population thinking and the problem of growth and development” in Dopfer, K. (ed), *Evolutionary economics: program and scope*, London: Boston Dordrecht, pp. 14-164, Kluwer.
- Myerson, R.B. (1999). “Nash equilibrium and the history of economic theory” in *Journal of Economic Literature*, 37, pp. 1067-1082.
- Nightingale, P. (2000). “Economies of scale in experimentation: knowledge and technology in pharmaceutical, R&D”, *Industrial and Corporate Change*, 9, pp. 315-359.
- Nooteboom, B. (1992). “Towards a dynamic theory of transactions” in *Journal of Evolutionary Economics*, 2, pp. 281-299.
- Penrose, E.T. (1952). “Biological analogies in the theory of the firm” in *American Economic Review*, 42, pp. 804-819.
- (1959, 1995). *The theory of the growth of the firm*, Basil Blackwell, Oxford (1959); 3rd edn: Oxford University Press, Oxford (1995).
- Popper K.R. (1963). *Conjectures and refutations*, Routledge and Kegan, Paul, London.
- Potts, J. (2000). *The new evolutionary microeconomics, complexity, competence and adaptive behaviour*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Richardson, G.B. (1953). *Imperfect knowledge and economic efficiency*, Oxford Economic Papers 5(2), pp. 116-156, reprinted in: Richardson, G.B. (1998), pp. 1-21.
- (1959). “Equilibrium, expectations and information” in *Economic Journal*, 69, pp. 223-237, reprinted in Richardson, G.B. (1998), pp. 51-65.

- (1960). *Information and investment*, Oxford: Oxford University Press.
- (1972). “The organization of industry” in *Economic Journal*, 82, pp. 883-896, reprinted in Richardson, G.B. (1998), pp. 143-156.
- (1975). “Adam Smith on competition and increasing returns” in Skinner A.S., Wilson, T.W. (eds), *Essays on Adam Smith*, pp 350-360, Oxford: Clarendon Press, reprinted in Richardson G.B. (1998), pp. 157-167.
- (1998). *The economics of imperfect knowledge*, Cambridge, MA.: Edward University Press.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The theory of economic development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shackle, G.L.S. (1972). *Epistemics and Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (1979). *Imagination and the nature of choice*, Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Simon, H.A., Egidi, M., Morris, R. Viale, R. (1992). *Economics, bounded rationality and the cognitive revolution*, Aldershot: Edward Elgar.
- Smith, A. ([1759] 1976a). In Raphael, D.D., Macfie, A.L. (eds), *The theory of moral sentiments*, Oxford: Oxford University Press.
- ([1776] 1976b) in Campbell, R.H., Skinner, A.S., Todd, W.B. (eds) *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*,. Oxford: Oxford University Press, 2 vol.
- ([1975] 1980). “The principles which lead and direct philosophical enquiries: illustrated by the history of astronomy” in: Wightman W.D.P. (ed), *Essay on philosophical subjects*, pp. 33-105, Oxford: Oxford University Press.
- Whitaker, J.K. (1975). *The early economic writings of Alfred Marshall 1867-1890*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets and relational contracting*, New York: Free Press.
- (1996). *The mechanisms of governance*, Oxford: Oxford University Press.
- Young, A.A. (1928). “Increasing returns and economic progress” in *Economic Journal*, 38, pp. 527-542.
- Zappia, C. (2001). “Equilibrium and disequilibrium dynamics in the 1930s” in *Journal of the History of Economic Thought*, 23(1), pp. 55-75.

El conocimiento y los mercados*

Jason Potts**

Introducción

Una economía es un sistema coordinado de conocimiento distribuido. La evolución económica tiene lugar al crecer el conocimiento y al cambiar la estructura del sistema. Este ensayo se ocupa del papel de los mercados en este proceso. Tradicionalmente, la teoría de los mercados no ha sido una característica central de la economía evolutiva. Al parecer, esto se debe a la visión ortodoxa de los mercados como mecanismos de procesamiento de información para encontrar equilibrios. Pero en la evolución económica los mercados son en realidad mecanismos de estructuración del conocimiento. ¿En qué consiste entonces la relación entre conocimiento, información, mercados y mecanismos? Sostengo que una economía evolutiva de los mercados, a la manera de Loasby (1999), necesita una formulación clara de estas relaciones. Sugiero que una concepción del conocimiento y los mercados en términos de una teoría de grafos de sistemas complejos, procura precisamente esto.

* Publicado originalmente en: *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 11, no. 4, 2001.

** Escuela de Economía, Universidad de Queensland (j.potts@economics.uq.edu.au).

1. Historia de dos mecanismos

En *The History of Astronomy*, Adam Smith (1980: 66) escribió lo siguiente:

En muchos aspectos los sistemas se asemejan a las máquinas. Una máquina es un pequeño sistema, diseñado para realizar, así como para conectar, de manera efectiva, esos diferentes movimientos y efectos que el artesano considera necesario unir.

Aquí se plantean dos ideas. Hay un sistema, el cual es un conjunto de elementos funcionalmente conectados, y hay una máquina que es un sistema que se manifiesta por un diseño. Juntos conforman la idea de mecanismo como un sistema-máquina. Por ejemplo, si la economía es un sistema y los sistemas son máquinas, entonces podría inferirse que existen mecanismos económicos. El silogismo era palpable en el ambiente del siglo XVIII empapado de la metáfora maquinista. Pero no bastaba con darse cuenta que un sistema extraordinariamente complejo era una máquina extraordinariamente compleja. Era necesario entonces identificar los mecanismos esenciales.

En los capítulos 1-3 del libro 1 de *La riqueza de las naciones*, Adam Smith identifica dos de estos mecanismos. En el capítulo 1, la división del trabajo define el estado del conocimiento en una sociedad. En el capítulo 2, el intercambio es la coordinación social, y de esta manera la precondition del conocimiento. En el capítulo 3, la amplitud del mercado determina la división del trabajo y también el alcance del crecimiento del conocimiento. Existen por lo tanto dos mecanismos primarios en la descripción de Smith de un sistema económico: 1) el uso de conocimiento especializado; y 2) los mercados como mecanismos para guiar el crecimiento del conocimiento, reestructurando el sistema de conocimiento. El conocimiento es un mecanismo y el mercado es un mecanismo.

En la visión moderna el sistema económico es esencialmente un mercado o mecanismo (de precios), y el orden es inverso: se dice que los sistemas se asemejan en muchos aspectos a los mercados. El conocimiento desaparece y la razón es clara, como explicaré un poco más adelante. El mercado como mecanismo es visto como un mecanismo de procesamiento de información. Esto se generaliza sólo hasta donde el conocimiento y la información pueden emplearse cómodamente como sinónimos, lo cual sucede cuando el conocimiento es estático porque los límites de los mercados y la división del trabajo son estables. El conocimiento puede ser ignorado solamente cuando no cambia. Pero si el conocimiento no cambia, ¿cómo puede entonces crecer la economía?

La conclusión es que el mecanismo del mercado es en realidad doble. Por una parte es un mecanismo que procesa la información para asignar el producto de cierta organización del conocimiento. Por la otra, el mercado es un mecanismo para organizar el conocimiento. Esta era la idea de Adam Smith, y es también la de la economía austriaca, institucional y evolutiva. Tanto en los sistemas ortodoxos como heterodoxos, los mercados son centrales en el análisis económico. Pero el mercado hace cosas muy diferentes en cada caso, en la visión ortodoxa es un mecanismo para procesar la información. En la visión evolutiva es un mecanismo para re-coordinar y hacer crecer el conocimiento. Una no excluye a la otra, pero tampoco implica a la otra.

Este ensayo trata de los mercados como mecanismos para el crecimiento del conocimiento. En la sección 2 expongo el desarrollo del concepto de mecanismo en la teoría económica. La sección 3 revela la relación entre mercados y conocimiento, y la sección 4 conceptúa el conocimiento como sistema. En la sección 5 muestro cómo los mercados son mecanismos para identificar estructuras de conocimiento en un sistema de conocimiento. En la sección 6 reviso dos teorías de los mercados en términos de la idea de conocimiento como conexiones. La 7 propone algunas implicaciones analíticas, en tanto la 8 concluye con la posibilidad de una base de teoría de bienestar, la cual resulta de esta concepción conectiva dinámica del conocimiento y los mercados.

2. Los mecanismos y la teoría económica

Entre la economía clásica de los siglos XVIII y XIX y la economía neoclásica del XX, el concepto de mecanismo se ha transformado. La noción fundamental de un sistema como asociación de elementos dentro de una forma funcional no ha variado. La transformación consiste en qué es lo que hace realmente el mecanismo. En el análisis clásico un mecanismo es un sistema-máquina: realiza trabajo. En el análisis moderno un mecanismo es un sistema de reglas: realiza cálculos. La idea de que los mecanismos realizan cálculos era tal vez inmanente para los iniciadores de la mecánica racional, pero sin duda no era obvia.¹ De cualquier manera, como las ciencias físicas siempre han tendido hacia la teoría de la información, ha ocurrido lo mismo con el concepto económico de mecanismo.

¹ Según Raffaelli (2001: 208-9), Charles Babbage llegó a la noción de mecanismos al usar la computación en su investigación de la división intelectual del trabajo, inspirado en su lectura de las tablas matemáticas de M. De Prony. A su vez, Prony se inspiró en su lectura de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith. Agradezco a Brian Loasby el haberme proporcionado estas referencias.

La razón de esto se relaciona con la asociación entre mercados, mecanismos y control. La idea de que los mercados son mecanismos era más o menos original y de gran influencia para los economistas clásicos, pero ellos se basaban en la idea previa de que los mercados necesitan ser controlados para funcionar adecuadamente. La idea de mecanismo es una ampliación natural de la idea de control. Una teoría de los mecanismos implica la posibilidad de control y, en alguna parte del camino, economistas de inclinación teórica empezaron a razonar que si el mercado era un mecanismo, y este mecanismo necesitaba control, entonces requeriría de ingenieros.² *Ipso facto*, esos ingenieros necesitarían economistas de inclinación teórica, y pronto el debate se intensificó y se orientó a si el mecanismo del mercado podía integrarse en las acciones de un planificador. En esa época parecía una presunción perfectamente razonable. Si el mecanismo del mercado es solamente un mecanismo de procesamiento de información, entonces quizás es posible integrar las actividades de un mercado en los diseños de un planificador.

La teoría ha sido relativamente de poca ayuda para responder la pregunta, pero los resultados experimentales son claros. Casi en todas partes la planificación central ha cedido su lugar a mecanismos de coordinación basados en los mercados. La explicación estándar es que la planeación falla en gran escala porque los mecanismos computacionales en las piezas elementales del sistema nunca son lo suficientemente potentes para computar la información del sistema completo. Sólo la computación distribuida en los mercados es suficientemente potente para resolver el problema de la asignación. La inferencia es que los sistemas basados en los mercados tuvieron éxito debido a su eficiencia informativa superior.

Cuando Hayek (1937, 1945) formuló por primera vez este argumento, estaba escribiendo sobre mecanismos de mercado en términos de coordinación y uso del conocimiento, pero lo hacía desde una posición que era al mismo tiempo un argumento sobre mecanismos de procesamiento de información. Sustentaba a la vez ambos conceptos de mecanismo de mercados.

Mientras Hayek escribía sobre mecanismos de mercado, Keynes presentaba nuevos conceptos de mecanismo. La teoría del ingreso de Keynes en cuanto determinado por el gasto, introdujo una nueva perspectiva de la economía como sistema de mecanismos (el multiplicador, preferencia de liquidez, expectativas y

² Veblen advirtió que los ingenieros mecánicos tenían prestigio en el siglo XIX. Los ingenieros cibernéticos tienen prestigio actualmente, como advirtió después Mirowski (de próxima publicación). Esta es indudablemente la razón de por qué los teóricos de las estructuras computacionales de mecanismos de información económica tienen la jerarquía más alta en la profesión económica, una disposición que se ha prestado a muchos juegos, y no solamente en la teoría de juegos.

cosas por el estilo). Después, ingenieros de inclinación teórica empezaron a imaginar la economía como un sistema de mecanismos que podía controlarse por variables operacionales. Se denominaron a sí mismos keynesianos, y afirmaron que podían dirigir los flujos a través de varios mercados y controlar así la economía. Control significaba dirigir cantidades de gasto. Sin embargo, la siguiente generación fue de cibernéticos, para quienes el concepto de control implicaba comunicación (véase Mirowski, de próxima publicación). Ellos se vieron tratando con sistemas de información y así desarrollaron microfundamentos en los cuales los mercados y los agentes eran mecanismos de procesamiento de información. De Keynes habían heredado la noción de control sobre medidas agregadas, y de Hayek el imperativo de hacerlo en términos de procesamiento de información.

Hayek no estaba impresionado. Cuando el análisis económico se replegó al análisis de las propiedades computacionales de los mecanismos de información y empezó a formular teorías del crecimiento económico en los mismos términos, empezó a ocuparse de la economía y el derecho, que es, por supuesto, un estudio de los mecanismos del conocimiento. Hayek escribió acerca de cómo los mercados coordinan el uso del conocimiento en la sociedad, y estableció la idea de que los mercados son mecanismos computacionales. De manera bastante irónica, éste fue tal vez su propia presunción fatal. Es bastante fácil comprender la subsiguiente fascinación con dichas teorías “hayekianas” como diseño e implementación de mecanismos: es la planeación que se beneficia de la preocupación de Hayek por el descuido del conocimiento local del tiempo y pone encima el conocimiento general de técnicas y agregados. Conocimiento no significa otra cosa que información, y el mercado es esencialmente un mecanismo de procesamiento de información.

Por la equivalencia cibernética de conocimiento e información, el concepto de mecanismo en la teoría económica se transformó a mediados del siglo XX. Puesto que la economía era entendida como un sistema de información que podía ser controlado, y la forma analítica de un mecanismo se trasladó del campo mecánico al teórico, y luego al computacional, nunca se podría teorizar demasiado sobre los mecanismos de control de la información. Entonces, en el análisis final la teoría económica se ocupa de la estructura computacional del mecanismo del mercado (Myerson, 1999); la producción y el crecimiento son cosas que simplemente suceden (o no suceden), y el conocimiento es algo absolutamente misterioso.

Ahora bien, esto es sin duda extraño, porque en la concepción original de la economía ambos mecanismos de Smith se referían al conocimiento. Quizá sea el caso que Smith se equivocara y que la visión moderna es la correcta: los mercados son mecanismos para procesar información y el conocimiento es irrelevante. O quizá Smith estaba en lo correcto por partida doble y la visión moderna es sólo una

parte de la trama: los mercados son mecanismos para procesar información, pero además son mecanismos para hacer crecer el conocimiento. Esto es lo que piensa la economía evolutiva. Para que tenga sentido esta modalidad doble en el mecanismo económico central, es necesario reiterar nuestros supuestos sobre la relación entre los mercados y el conocimiento.

3. Los mercados y el conocimiento

Adam Smith afirmó que la riqueza era una consecuencia de la especialización del conocimiento, y que es una función de la división del trabajo, determinada por la amplitud del mercado. Más que ningún otro, es Brian Loasby (1976, 1991, 1999, 2000b, 2001) quien de manera más consistente y persistente ha buscado explicar la esencia de este hito fundacional y vincularlo a la teoría contemporánea. La línea de Loasby es sencilla y clara: el mecanismo impulsor de la riqueza de las naciones es una empresa falible e imaginativa en la aplicación y el crecimiento del conocimiento. El mercado coordina al conocimiento, como afirmó Hayek, pero el conocimiento es el mecanismo principal.

De esta manera, ¿qué es exactamente un mecanismo de mercado? En el sentido formal es un sistema de reglas para comunicar información de precios (Hurwicz, 1973). Sus orígenes son un híbrido de la física y la teoría de la información como estructuras mecánicas y de comunicación encerradas dentro del concepto cibernético de mecanismo de información. En ambos dominios fundacionales los mecanismos se definen en términos de un sistema *cerrado*.³ Sin embargo, los mecanismos no tienen siempre forma cerrada, y en los ámbitos humanos de la evolución social puede afirmarse razonablemente que pocos la tienen. Por otra parte, los mecanismos abiertos se denominan *procesos*.

Entonces, un mercado es dos mecanismos, dependiendo de si el conocimiento se entiende como un estado o como un proceso. El mercado es o un mecanismo cerrado que computa información, o es un proceso de mecanismos abiertos que reestructuran el conocimiento. Las dos cosas son verdaderas pero sólo la última es evolutiva.

La perspectiva cibernética en economía siempre concibe al mercado como un mecanismo de forma cerrada, para definirlo como un mecanismo de procesamiento de información. Este recurso no dice nada sobre el crecimiento del conoci-

³ Este manejo provee, entre otras cosas, una distinción entre el análisis estático y el dinámico (Louçã, 1997), así como el imperativo metodológico dominante de ir en busca de equilibrios o atractores. Esta es, por supuesto, la razón de por qué es tan importante realizar pruebas de existencia.

miento porque el conocimiento es en estas circunstancias el fin borroso, subjetivo, de la información que es incomunicable a través del mecanismo del mercado. En un mecanismo de forma cerrada el conocimiento es o sinónimo de información o carece de sentido. Es precisamente aquí donde las descripciones ortodoxas del crecimiento económico caen en problemas (véase Metcalfe *et al.*, 2001), cuando intentan describir un proceso de crecimiento del conocimiento con respecto a la concepción de los mercados, la cual ya ha rechazado el concepto de conocimiento. El resultado es el severo autismo, evidente en la teoría neoclásica del crecimiento.

En la economía evolutiva, el crecimiento del conocimiento se entiende como mecanismo abierto o como proceso. Este argumento ha sido claramente planteado por Ziman (1978, 2000), Foster (1993, 1997, 2000), Nelson (1990), Loasby (1991, 1999, 2000) y Witt (1997), entre otros. La economía evolutiva supone, por supuesto, que los mercados sí coordinan la asignación de productos computando la información en una estructura de incentivos. Nadie negaría eso, pero los mercados hacen también algo más. Son espacios donde el conocimiento existente se coordina y donde el nuevo conocimiento se pone a prueba. Un mercado es un conjunto de instituciones que facilitan transacciones reiteradas (Ménard, 2000), así como un espacio experimental para poner a prueba la organización del conocimiento (Eliasson *et al.*, 1990; Kwasnicki, 1996).

Si pudiéramos pasar por alto la dificultad de especificar el límite de cualquier mercado real o de describir los servicios reales que cada mercado sostiene, por lo menos sería útil definir las condiciones límites. El concepto de mercados sin conocimiento es precisamente lo que representa la economía del intercambio puro. Es el flujo permanente de información. Sin embargo, el conocimiento sin mercados sólo puede ser un concepto de solución (un equilibrio o un estado fijo). Es el punto de inmovilidad de la información. Ninguno de estos componentes es evolutivo porque un análisis evolutivo implica siempre tanto conocimiento como mercados. Debe abarcar ambos mecanismos.

El problema esencial de la economía evolutiva es el mandato que esto implica: el conocimiento debe representarse en forma de mecanismo. Eso siempre ha sido difícil. La línea principal del progreso corresponde al concepto de conocimiento, como regla que se lleva en la mente y se manifiesta en comportamiento económico. Pero también es evidente que este progreso se ha concentrado principalmente en teorías de las empresas, las industrias y las tecnologías, antes que en los mercados *per se*. Los mercados no son entendidos como los principales portadores del conocimiento, pero son el mecanismo de conocimiento primario que estructura el proceso del conocimiento. Deberíamos preguntar por lo tanto, en este sentido de mentes y mercados, qué es realmente el conocimiento.

4. Lo que es el conocimiento

En una concepción analítica del conocimiento, ontológicamente fundamentada, es axiomático que éste existe en la mente. En otras palabras, el concepto de capital debe de tener su noción básica en el capital humano, que es, por otra parte, actividad fechada o trabajo. Todo trabajo económicamente valioso es trabajo de conocimiento. Todos los sistemas económicos se basan en el conocimiento, y este conocimiento tiene su fundamento en la mente humana.

Con todo, la mente no es el límite del concepto de conocimiento en un sistema económico. El conocimiento existe donde quiera que la comunicación de ideas por asociaciones constituye un sistema.⁴ Eso es lo que tiene lugar dentro de la mente, pero un corolario posible para el axioma es que el conocimiento existe además en la estructura de interacciones entre los agentes, porque éstas son también asociaciones entre conocimiento especializado o ideas. Carece de fundamento ontológico pensar que el conocimiento es o un acervo, o datos. En este sentido el conocimiento es una estructura, un proceso y un sistema.

Es recomendable que los conceptos analíticos estén epistemológicamente fundamentados, y aquí seguimos directamente a Popper (1999). El conocimiento consiste en soluciones a problemas que se han percibido y resuelto satisfactoriamente, y que después el sistema incorpora. El conocimiento es la solución de problemas. Los agentes, las agencias y los mercados incorporan estas soluciones. Una solución consistirá en una *regla*, que es un sistema generativo de componentes conectados.

Por lo tanto, el conocimiento consiste en reglas que existen como conexiones entre las ideas. Las reglas pueden existir en varios lugares. Las reglas inherentes a la mente son, en efecto, heurísticas en forma de mecanismos cognitivos. Cuando se vuelven comportamientos con una frecuencia mensurable en una población de agentes, son instituciones. Las reglas que pueden formarse de manera tal que sea posible almacenarlas y acceder a ellas son capital. Cuando son directivas son reglas organizacionales y cuando son restrictivas son leyes. Todas son reglas y representan conocimiento como sistema de elementos conectados.

Aquí no estoy diciendo nada nuevo, por supuesto. La idea de que el conocimiento es un sistema de reglas que se han adaptado como soluciones a problemas es rudimentaria en los textos de Popper y Hayek, y es constitutiva del híbrido

⁴ Metcalfe y Ramlogan (2001) argumentan persuasivamente que los agentes no comparten el conocimiento *per se*, sino más bien la *comprensión* de ese conocimiento. Esta distinción entre comprensión y conocimiento se apoya sin duda en la economía evolutiva de los mercados, cognición y lenguaje. En esta área falta mucho trabajo por realizar.

austriaco-conductual-institucional-evolutivo.⁵ Pero es necesario hacer explícita la abstracción: el conocimiento es un sistema en forma de regla. Una regla es asociación entre ideas. El conocimiento es entonces el proceso de una regla por medio de la creación y conservación de conexiones. De manera más completa, el conocimiento es la solución a un problema por la creación, destrucción o reconexión de una conexión y luego su conservación por el uso. El resultado es un sistema que es el mecanismo primario en el sistema económico.

Se sigue que si pensamos en el conocimiento como reglas, y en éstas como asociaciones, entonces podemos representar analíticamente el conocimiento como un sistema gráfico de conexiones entre ideas. Se sigue además que podemos teorizar sobre el crecimiento del conocimiento en términos de mecanismos evolutivos aplicados a la estructura y dinámica de conexiones. Algunas distinciones analíticas surgen inmediatamente.

Primera, no cada nueva conexión (como asociación entre ideas) constituye una regla económica, porque no todo el conocimiento es conocimiento económicamente útil. De todas las asociaciones que han hecho los seres humanos, sólo algunas son usadas para crear recursos. Sin embargo, no existe un juicio *a priori* de esto, y la prueba de qué es económicamente útil se decide finalmente en el mercado. Por otra parte, el conocimiento social (como las redes) es un pivote de la dinámica del conocimiento económico (Choi, 1993; Granovetter, 1985; Nelson, 2000). Regresaremos a ambas cuestiones más adelante.

Segunda, las reglas pueden originarse o de conexiones nuevamente creadas de conexiones destruidas. Las nuevas conexiones pueden originarse en la búsqueda, la imaginación, la casualidad o en caminos no concebibles de otra manera. No existe método conocido para producir de manera consistente innovaciones de alta calidad, y no sería una conjetura irrazonable suponer que no existe un mecanismo semejante. ¿Cómo podría existir? El caso general es, por supuesto, la ley de la entropía, en el cual la asociación aleatoria es destructora de cualquier sistema organizado. En los sistemas humanos, incluso la asociación creativa es rara vez bienvenida en el ámbito de los mecanismos económicos. Los sistemas socialmente organizados portan el conocimiento y controlan la conducta por conformidad, y toleran la desviación solamente dentro de límites admisibles. Esto quiere decir simplemente que el crecimiento del conocimiento se basa en la estabilidad del conocimiento.

⁵ Es interesante advertir que una de las primeras manifestaciones de la idea proviene del joven Alfred Marshall en un trabajo titulado *Ye Machine*, que postulaba una teoría maquinista de la mente. Marshall imaginó la mente, como lo hizo también Hayek, como un sistema de reglas para resolver problemas (Raffaelli, 2001). No es insignificante que también sea el principio básico de la psicología evolutiva (Vromen, 2001).

El crecimiento del conocimiento implica por consiguiente la destrucción, así como la creación de conexiones. Advuértase que esto significa que la innovación puede originarse por la destrucción de una conexión, y también el conocimiento puede acumularse de esta manera. La destrucción de conexiones no es menos ardua que la creación de conexiones, tanto por la necesidad de olvidar, como por la necesidad de preservar algún tipo de coherencia en el conocimiento existente. La consecuencia teórica de este razonamiento analítico es que, cuando surge el nuevo conocimiento por la creación o destrucción de conexiones, la *densidad* agregada de conexiones en el sistema total ha cambiado. La evolución económica puede producir más o menos asociaciones entre ideas. Veremos más adelante que este cambio en la densidad de las conexiones puede afectar sustancialmente la dinámica del sistema.

Una tercera posibilidad es que el crecimiento del conocimiento puede no implicar en absoluto un cambio en la densidad de las conexiones. La dinámica del conocimiento puede ser *conservadora* respecto las asociaciones. Si la destrucción de una conexión estuviera seguida por la re-creación de una conexión, o viceversa, entonces esto reestructuraría el estado del sistema en tanto conserva su densidad.

El significado de esta posibilidad se relaciona con la atención finita y con el acceso que implica el axioma de que el conocimiento existe en la mente. La mente es un sistema adaptado de mecanismos cognitivos, enorme en su potencial de almacenamiento, tanto internamente como memoria, como externamente como capital. Sin embargo, la economía de la mente (teoría del aprendizaje adaptable) nunca se ha interesado mucho por este aspecto. Desde el principio, Herbert Simon dejó claro que los mecanismos esenciales son los de percepción sensorial (atención), de procesamiento cognitivo (resolución de problemas) y de transferencia en un aprovisionamiento de largo plazo (habitación). Cognición limitada es un término mucho más adecuado para esto que racionalidad limitada, y no sólo debido a la manera en que el último ha sido usado en la teoría de juegos, como ausencia de información acerca de las estrategias de los demás. De cualquier modo, el hecho de que cualquier acción económica solamente pueda contener una cantidad finita de conexiones, ya no digamos formar, sí implica que tal “efecto de sustitución” será indudablemente significativo en el análisis de la dinámica conectiva del conocimiento. Es banal la manera en que esta limitación se supera en la práctica: el conocimiento se construye fuera de la mente y debe después conservarse. Esto es tanto capital dentro de un sistema como asociaciones con otros sistemas.⁶

⁶ Sobra decirlo: esto añade una nueva fuente de complejidad a la coordinación de la división del trabajo como a la división del conocimiento, y una en la que Alfred Marshall pensó fue el papel especializado de la administración en un sistema económico. La mayoría de las escuelas de negocios también piensan de esta manera, a pesar de lo que normalmente les indica la teoría económica.

De manera incidental pero importante, este concepto de conexión variable del conocimiento debe distinguirse de la función de producción endógena para la propuesta del conocimiento basada en el concepto de *acervo* de ideas (Jones, 1995: 764). En el análisis económico evolutivo, las ideas no se almacenan en ningún sentido significativo. En cambio, el conocimiento es la estructura de la interacción de las ideas. El conocimiento es un proceso de interacción sistémica. Como el concepto de ley, el conocimiento es un cuerpo de reglas o un sistema de reglas, pero no un agregado de reglas que puedan sumarse de cualquier manera. El conocimiento no es conmutativo ni transitivo, sino asociativo, al menos en el sentido ontológico.⁷

Es necesario ser cuidadosos al distinguir “sistema” de “agregado”, y éstos, de “población”. Cada elemento de conocimiento es un sistema de ideas, y todo conocimiento es un sistema de ideas. Cada idea puede sufrir muchas actualizaciones, y la frecuencia de cada actualización de la idea es la población de esa regla. Es bastante natural analizar las frecuencias cambiantes de las reglas dentro de una población, o la evolución de poblaciones competidoras como argumento sobre el crecimiento fundamental del conocimiento. Sin embargo, es ontológicamente desproporcionado referirse a una agregación de ideas como acervo de conocimiento. El concepto de conocimiento se refiere a las asociaciones entre ideas y no a la medida aritmética de las ideas. En la visión evolutiva, el cambio en la base de conocimiento puede analizarse en términos del cambio en las poblaciones de actualizaciones de cada idea (Metcalf, 1998), y también por el cambio en la estructura conectiva de las ideas. En otras palabras, el crecimiento del conocimiento como evolución de la base de conocimiento puede avanzar independientemente de si el acervo de ideas crece o no crece. La evolución económica actúa en un nivel como cambio en la frecuencia de actualizaciones (la difusión y el uso del conocimiento), y en otro nivel como cambio en las conexiones entre ideas (el crecimiento estructural del conocimiento).

5. El conocimiento en los mercados

El conocimiento existe como regla pero el concepto de regla tiene un amplio significado analítico. En la nueva economía institucional (North, 1990), una regla se define como una institución en el sentido de las reglas de un juego. Una regla es

⁷ De nuevo, la distinción que hacen Metcalfe y Ramlogan (2001) entre conocimiento y comprensión es crucial debido a la implicación de una unión del conocimiento como comprensión. Dentro de una unión efectiva del conocimiento existe transitividad.

una ley que restringe el comportamiento. Esto es conocimiento social adaptado. Para los economistas austriacos-institucionales, como Vanberg (1994), los hábitos y las rutinas son reglas, y también la acción económica consiste en comportamiento que sigue reglas. Este conocimiento individual adaptado tiene un aspecto de frecuencia que Heiner (1983) formuló con claridad por primera vez como una explicación de la regularidad del comportamiento. Una regla es un elemento de comportamiento social, seleccionado o aprendido individualmente. En la literatura económica evolutiva, el concepto de regla formulado por Nelson y Winter (1982) era una concepción híbrida de una habilidad como rutina conductual en el estilo de Veblen-Penrose-Simon. Una regla se moldea como heurística (Andersen, 1994) y se refiere a una unidad de comportamiento en la forma de capital de conocimiento. Una regla es una forma de capital si funciona como generadora de ingreso resolviendo problemas, lo cual es realmente el fundamento de la concepción evolutiva del uso del conocimiento.

La diferencia principal entre reglas como mecanismos de conocimiento y reglas como instituciones *per se*, es que la última versión se refiere al conjunto de movimientos permisibles que cada agente puede realizar, y no dice nada sobre qué hace el agente realmente, mientras que en la visión evolutiva las reglas mismas son los elementos del conocimiento. Hacen lo que hace el conocimiento y se sostiene ampliamente que tales reglas son bloques fundamentales. Las reglas son conocimiento en forma de bloques fundamentales. Este estatus resulta del hecho de que generalmente pueden combinarse para hacer nuevas reglas conectando mecanismos. Si son mecanismos abiertos se considera entonces que son bloques fundamentales.

“Mientras más grande y rica sea la colección de bloques fundamentales disponibles para la construcción”, afirmó Herbert Simon (1981: 189) “más sofisticadas son las estructuras que pueden generarse”. Así es como parece ser para la dinámica en la base de conocimiento. George Shackle (1979), Karl Popper (1985), Stuart Kauffman (1995) y Paul Romer (1994) se han referido de manera parecida a los principios combinatorios del crecimiento del conocimiento en la dinámica económica. La suposición oculta que subyace en esta clase de pensamiento es el de un aval claro para un bloque fundamental, y no simplemente una vaga y oscura descripción del conocimiento en general. La cuestión es la identidad del bloque fundamental en el mercado, pues en realidad identificar el bloque fundamental es precisamente el servicio que los mercados desempeñan de manera rutinaria sobre el conocimiento. El resultado no siempre es demostrativo, y a menudo hay oportunidad para conjeturas rivales. El conocimiento existe en los portadores (agentes o agencias). Pero desde la perspectiva evolutiva, los entornos de mercado y las insti-

tuciones son mecanismos para encontrar conocimiento identificando bloques fundamentales. Un bloque fundamental exitoso incrementará su frecuencia en la población, y esto puede conducir a cambios adicionales en la estructura conectiva del sistema.

Desde la perspectiva evolutiva, lo que hacen los empresarios y la empresa es probar conjeturas en los mercados sobre cómo puede servir una estructura de conocimiento como bloque fundamental. “La labor de los filósofos”, afirman Deleuze y Guatari (1994: 5), “es elaborar conceptos en el plano de la inmanencia”. La labor de los agentes en los mercados no es muy diferente, ellos crean bloques fundamentales de conocimiento económico en el plano de la posibilidad imaginada. Esto puede parecer pretencioso, pero existe un significado real según el cual la actividad empresarial puede ser vista como una especie de epistemología práctica: el vigilar la posibilidad de creación de nuevas reglas o la destrucción de las viejas. De modo más general, ésta es la empresa de crear y conservar la utilidad creando o conservando el conocimiento (véase Nelson, 1993; Hunt, 2000). La evolución económica procede por la creación, conservación y destrucción de conexiones, como crecimiento del conocimiento, que es lo que Joseph Schumpeter afirmó, y el crecimiento económico es entonces proporcional a la frecuencia de actualización de este conocimiento.

La evolución económica actúa cuando las reglas son identificadas como bloques fundamentales de conocimiento económico. Pero la evolución es más que el juego combinatorio de una serie de elementos básicos *per se*. Eso es solamente *lucky noise*, o, en su modalidad arquetípica, una labor para el gemelo productivo del demonio del mercado walrasiano para capturar las fluctuaciones en el conocimiento, así como para coordinarlas dentro del crecimiento endógeno. Más bien, el proceso del mercado es un experimento del conocimiento: la creación de mezclas imprevistas entre elementos efímeros que se vuelven perfectamente obvios solamente después del suceso. Esto es lo que es y hace la innovación, y es la razón de por qué no es y no puede ser un mecanismo cerrado.

La rúbrica de la innovación es la difusión. Los modelos de difusión predominan en la variante schumpeteriana de la economía evolutiva y sirven para analizar la frecuencia de cada regla en una población. Este es el análisis de la composición de la base de conocimiento y de los principios que rigen su transformación. Las reglas a las que se puede acceder (capitalizadas por la interacción exitosa en los mercados) son en realidad elementos que pueden difundirse a través de una población. La frecuencia de las reglas en una población es una manera de analizar la base de conocimiento. La otra manera es considerar la estructura conectiva de la base de conocimiento.

La evolución económica reestructura las conexiones y por lo tanto reconfigura el acceso. Crea un cambio cualitativo y experimental en la estructura conectiva del sistema (Nightingale, 2000). Se tiene acceso a las reglas en una red (c.f. se difunden en una población) por un proceso adaptable y generativo. El conocimiento cobra realidad como bloque fundamental, y cada nuevo bloque fundamental cambia las condiciones de todos los demás. Por supuesto, las reglas surgen también en las empresas, especialmente –pero no solamente– en I&D, con resultados que son a menudo sorprendentes, al menos en parte. En la economía evolutiva, los mercados son entonces reglas que forman nuevas reglas, y en este sentido son mecanismos de producción tanto como de intercambio.

Las reglas se originan como bloques fundamentales desde dentro del proceso del mercado, pero quizás puede no ocurrir en un espacio de mercado completamente conectado o integral (Potts, 2000). Si todo está determinado simultáneamente, entonces actuarán preferencias completas a través de mercados completos para estructurar completamente la producción y con eso organizarán todo el conocimiento, y viceversa. Pero es insensato referirse a esto como a un sistema de conocimiento. Si todo está ya conectado, entonces nunca puede ocurrir, endógenamente, nada nuevo, u original y genérico (Green, 1994; Louçã, 1997; Loasby, 2001b; Metcalfe, 2001; Dopfer, 2001). La pregunta es ¿de dónde se originan las nuevas reglas? El consenso era alguna vez que las empresas, mediante I&D, escala, casualidad o lo que fuera, eran la fuente última de innovación. Schumpeter pensaba sin duda de este modo. Pero investigaciones mucho más recientes han ensanchado esa red (por ejemplo, Nelson, 1993; Bianchi, 1998). Las innovaciones y la novedad provienen de institutos de investigación, consumidores y servicios, lo mismo que de las empresas. El *sine qua non* de cualquier discurso sobre los orígenes del conocimiento, que para inferirlo no recurra al servicio de demonios, es sin duda un discurso acerca de la atención que ponen en la experimentación quienes bregan en ese espacio. Un mercado es un espacio experimental que produce atención (Earl y Potts, 2000) y de esa manera actúa como un mercado de las preferencias (Earl y Potts, 2001) con el fin de integrar nuevas reglas. La dinámica del trabajo es la creación y destrucción de conexiones sobre la base de conocimiento, un espacio que contiene instituciones del mercado (Hodgson, 1998; Callon, 1997) para organizar este proceso.

6. ¿Un mercado es conocimiento?

Hasta aquí hemos argumentado que el conocimiento consiste en reglas y que las reglas son un sistema de conexiones entre ideas. Los agentes portan las reglas y por

eso el conocimiento es una propiedad de los agentes. Es conocimiento integrado. Ya hemos concedido que el conocimiento puede existir en forma de mecanismos externos, tales como el capital. Pero ¿cuál es específicamente la relación entre un mecanismo de mercado, un proceso de mercado y el conocimiento?

Existen muchas maneras de considerarlo, y yo consideraré sólo dos. La primera se refiere a la literatura sobre el diseño de mecanismos, que es una rama de la teoría que trata de cómo un mercado, como estructura de comunicación, coordina las acciones con base en el conocimiento distribuido. La segunda es la literatura sobre aprendizaje adaptable en los mercados y el orden emergente que surge de las interacciones del mercado. En ambos casos un mercado es un conjunto de instituciones. En el primero es un determinado sistema de reglas. En el segundo las reglas del mercado surgen por un proceso evolutivo adaptable.

La concepción teórica principal del mecanismo del mercado como mecanismo de asignación es, según parece, la teoría de la compatibilidad de los incentivos y el diseño de mecanismos. La teoría es sintética, apuntando a un híbrido de la *Theory of the core* y al concepto hayekiano de conocimiento distribuido. El primer paso es redefinir esto como *información*⁸ distribuida, y luego, además, como *datos* distribuidos, formulados en un *lenguaje* sobre un *espacio del mensaje*. Entonces, se afirma que la comunicación y la estructura computacional resultantes son un “mecanismo” que podría converger en un mensaje estacionario combinado, que satisfaría a un subastador walrasiano, a un planificador central o a un economista computacional. Entonces, el mecanismo no se refiere a un proceso de mercado *per se*, sino al proceso computacional que requeriría el demonio del mercado. Es un argumento sobre la mera señalización y el procesamiento requeridos para transportar un conjunto de partículas que emiten información. Las partículas mismas, por supuesto, no están privadas del proceso computacional, debido a que ocurre completamente fuera del sistema. Ellas están alertas solamente a su implementación, la cual desencadena en cada una acción.

El diseño de mecanismos reclama el haber formalizado la concepción de Hayek del uso del conocimiento en la sociedad (Hurwicz, 1973). Ello ha encontrado una amplia aplicación en el servicio de soluciones de mercado, a menudo mediante un mercado especialmente construido como una subasta o una evaluación contingente. Debe de quedar claro, no obstante, que el diseño de mecanismos de

⁸ Hayek (1945) explica vagamente la diferencia entre conocimiento e información. Es cuidadoso al señalar que el conocimiento científico no es la suma de todo el conocimiento, y que el conocimiento del tiempo y el lugar también tienen importancia. Distingue entre el conocimiento local del *know-that* y el conocimiento general del *know-how*. Y luego todo de alguna manera se vuelve información para el mecanismo de precios.

mercado no tiene que ver en absoluto con el crecimiento del conocimiento. Su dominio es enteramente la información revelada, o la estática del conocimiento. En otras palabras, es sobre el uso de información en la sociedad, no sobre el uso del conocimiento en la sociedad.

Otra manera de relacionar los procesos del mercado al conocimiento es con una estructura en la cual las actividades económicas ocurren al vincularse los agentes. Son necesarios *clusters* de conexiones estables para los procesos de producción, lo cual es esencialmente la razón de por qué las empresas tienen límites. Las industrias y las redes se constituyen también por conexiones estables entre elementos. Las conexiones entre los agentes en los mercados abarcan, no obstante, un rango mucho más amplio de variabilidad entre encuentros efímeros hasta relaciones comerciales de largo plazo. Como resultado, un sistema económico está tanto parcial como generalmente en estado de flujo conectivo permanente.

La representación más natural de un sistema económico es por lo tanto un grafo de las interacciones que vinculan a los agentes con las reglas. Un grafo incompleto y variable, que es en lo que consiste un sistema económico, no se presta adecuadamente, de cualquier modo, a la teorización general. El concepto de campo es mucho más manejable, pero su precio es separarse completamente de la existencia específica de las conexiones y del hecho de que éstas pueden cambiar.

¿Cuándo es permisible eliminar las interacciones individuales del interés teórico, para que un campo (en R^n) pueda conducir el análisis en lugar de un grafo? Esta pregunta fue abordada en un artículo original y de gran influencia de Föllmer (1974), quien introdujo el campo Markov aleatorio (un ensamble de partículas múltiples de la física) que ocasionó el surgimiento de una industria secundaria construyendo economías de interacción aleatoria. No tomaremos en cuenta las implicaciones, inquietantes tal vez, sobre qué tan grande y homogénea debe ser una economía antes de que las interacciones entre los agentes puedan eliminarse del interés teórico por el logro de equilibrios. El aspecto mucho más interesante de esta literatura es la observación de procesos auto-organizacionales, visibles solamente en la versión gráfica del análisis. En particular, Alan Kirman (1987, 1997a) ha demostrado cómo procesos locales de aprendizaje pueden conducir a situaciones en las cuales la estructura misma de proximidad llega a ser endógena (asimismo Arthur, 1991; Vriend, 1995; Antonelli, 1996; Weisbuch *et al.*, 2000) Esto es también patente en el análisis de la evolución de estructuras (o juegos) comerciales secuenciales, y en la investigación en cosas tales como distritos industriales. Un excelente estudio sobre modelos de interacción de mercados, en los cuales las líneas de comercio se acumulan dentro de una compleja red, puede encontrarse en Kirman (1997b). Para Kirman la cuestión esencial es que son las interacciones

individuales mismas las que constituyen las relaciones, y por lo tanto la lógica dinámica de la estructura computacional progresiva de un mercado.

Esta visión del proceso del mercado como el surgimiento de la estructura conectiva en un grafo de asociaciones es notablemente diferente a la de la economía neowalrasiana y post-hurwicziana. En la última, el mercado es una estructura de comunicación (como conjunto de reglas) que coordina las acciones de determinados conocimientos y determinados objetivos. Es un componente de un mecanismo de planeación, donde el mercado es el mecanismo que lleva consigo las instrucciones en forma de incentivos. Por otra parte, la teoría de los mercados como entidades adaptables en evolución (véase Mirowski y Somefun, 1998) provee el análisis de cómo las interacciones entre los agentes construyen y auto-organizan estructuras respecto a esos agentes.⁹ La idea fundamental es que un mercado es un flujo permanente de conexiones o de interacciones variables, y que la evolución económica implica la estabilización de estas interacciones en sistemas complejos (de comercios, estrategias, expectativas).

El enfoque del diseño de mecanismos para el análisis del uso del conocimiento en la sociedad se encarga solamente de la computación de la información. Un mercado es en este sentido simplemente otra pieza de la tecnología de las comunicaciones, útil para coordinar las acciones grupales hacia equilibrios. Sin embargo, el camino que Kirman y otros han seguido es un paso importante al vincular el grafo dinámico de conexiones entre los agentes con el análisis de cómo surge el conocimiento de los mercados. Esto amplía de manera considerable el concepto de conocimiento, más allá de una admisión tácita de que el conocimiento es esencialmente la tecnología que las empresas poseen dentro de sus cajas negras. Las empresas poseen conocimientos, porque son sistemas de interacción entre personas. Esto es también lo que ocurre en los mercados, pero con un flujo permanente potencialmente mucho mayor. El análisis de la evolución económica como el crecimiento del conocimiento parecería así demandar una teoría integrada, tanto de empresas como de mercados, en términos de la dinámica de la estructura conectiva.

7. Redes y grafos

¿Qué clase de métodos analíticos se aplican en el análisis del conocimiento como estructura de interacciones y asociaciones? El método obvio es emplear modelos de grafos dinámicos, y más adelante esbozo dos formas aplicables –una red aleatoria

⁹ Lane *et al.* (1996) han desarrollado también un aspecto estratégico de este mismo concepto con su visión de mecanismos generativos.

booleana (RAB) y un grafo *small world* hacia las implicaciones dinámico-estructurales de variación en la *densidad* y *distribución* de conexiones. La implicación es que es probable que el crecimiento del conocimiento esté abierto al análisis en términos de estas dos variables.

Una RAB es un conjunto de n elementos en una retícula con el estado de cada elemento especificado por una operación lógica booleana, en un conjunto aleatorio de k otros elementos. Un hallazgo clave del estudio de la familia de funciones nk (Kauffman, 1993) es que las propiedades dinámicas de un sistema son una función del estado macro del sistema. Al parecer existen tres estados macro —el orden, la complejidad y el caos. Cada estado macro es una función de la densidad de las conexiones en el sistema (como k varía entre 0 y n). El orden se asocia con baja conectividad, el caos con alta conectividad y la complejidad es una ventana angosta de conectividad intermedia. Tienen lugar transiciones abruptas entre estados macro, de modo que cambios aparentemente menores para el número de conexiones en el sistema pueden multiplicarse con un efecto dramático al transitar el sistema de un estado macro a otro. En la modelación dinámica es común abstraer la densidad de interacciones en un sistema. Esta práctica suele ocuparse inexplicablemente de economías infinitamente grandes y agentes infinitamente pequeños, o viceversa, dependiendo de si se está haciendo ostensiblemente micro o macro. De cualquier manera, sí tiende a llevar a un problema básico con el análisis de un modelo construido con ecuaciones simultáneas (Wolfram, de próxima publicación). Es conveniente la abstracción desde la geometría estructural del sistema entero cuando la trayectoria de un sistema queda confinada al mismo estado macro o régimen. El problema es que en sistemas complejos en evolución, las transiciones de régimen sí suelen ocurrir con bastante frecuencia.

El análisis de la historia del cambio tecnológico e institucional señala claramente que los cambios de régimen predominan al evolucionar las economías en su base de conocimiento (por ejemplo, Mokyr, 1990; Arthur, 1994; Landes, 1998; McKelvey, 1998). Pero la naturaleza de la dinámica micro-estructural de estos procesos sigue siendo poco clara. ¿Cuáles son los rasgos estructurales característicos que describen un sistema cerrado en un estado ordenado, incapaz de cambiar, o en otros momentos enredado en un estado caótico de turbulencia e incertidumbre en el conocimiento? George Shackle (1974) propuso tal visión de una economía *kaleidica* para representar el potencial de fallas de coordinación (véase Potts, 2000). Si el conocimiento se entiende como un grafo de asociaciones, entonces las RAB son potencialmente modelos muy útiles de la evolución del conocimiento, porque revelan cómo las dinámicas en la base de conocimiento pueden estar funcionalmente relacionadas con la densidad de las asociaciones. Las RAB

son modelos que explican por qué en ocasiones cambios pequeños en la geometría conectiva de un sistema pueden resultar en cambios bastante grandes en el comportamiento dinámico de ese sistema.

Las RAB analizan el cambio en la densidad de las conexiones en un sistema. Se abstraen de la distribución (la *R* en RAB). El efecto de cambios en la distribución de conexiones proviene del estudio de las llamadas grafos *small world* (sw) (Watts y Strogatz, 1998; Watts, 1999). Los sw son sistemas dinámicos con una baja densidad de conexiones, situados del lado ordenado de la complejidad, el entorno macro de la mayoría de los sistemas adaptables. Dos propiedades abstractas son de interés: 1) la longitud promedio de trayectoria o el diámetro; y 2) el nivel de agrupamiento.

El diámetro es la medida del número de pasos requeridos para conectar dos elementos seleccionados aleatoriamente en un sistema conectado. Una retícula regular, en la cual cada elemento se conecta solamente a vecinos inmediatos, tiene el diámetro máximo. Un grafo aleatorio tiene el diámetro mínimo. Mientras más pequeño sea el diámetro, más contiguamente se conectan entre sí todos los elementos en un sistema. El *nivel de agrupamiento* es una medida de la distribución de conexiones, y se define por la probabilidad de que dos elementos conectados al mismo elemento se conecten también entre sí. Una retícula-d tiene el nivel de agrupamiento máximo. Un grafo aleatorio tiene el grado de agrupamiento mínimo. Mientras más grande sea el nivel de agrupamiento en un sistema, más estructura local contiene. Un grafo aleatorio tiene comunicación eficiente en todo el sistema, pero no en la estructura local. Una retícula-d tiene mucha estructura local, pero comunicación muy ineficiente. Los grafos sw tienen propiedad de longitud sólo fraccionalmente sobre grafos aleatorios, sin embargo están sumamente agrupados.

Esta propiedad se debe al papel crucial que juega una pequeña fracción de márgenes que conectan el grafo en una escala global (Granovetter, 1973). La mayoría de las conexiones son locales, de aquí el alto nivel del grado de agrupamiento. Pero algunas conexiones son globales y amplían el sistema para conectar agrupamientos lejanos generando así el diámetro pequeño. La implicación es notable. Una pequeña cantidad de reconexiones, substituyendo una escala de longitud local por una global, puede causar los mismos resultados en términos de diámetro y dinámica como una adición masiva de nuevas conexiones. Los modelos RAB muestran cómo la densidad de conexiones puede afectar la estructura y la dinámica de un sistema. Los modelos sw muestran cómo la distribución de esas conexiones también importa. En ambos casos, la geometría conectiva del sistema es una medida primaria de las propiedades dinámicas de ese sistema.

¿Qué nos dicen estos modelos gráficos sobre la estructura y el crecimiento del conocimiento? Primero, debido a que las reglas son conexiones específicas o grupos de conexiones, el conocimiento sencillamente no existe en un modelo gráfico completo.¹⁰ El conocimiento es complejo, dinámicamente hablando, y los modelos RAB nos dicen que no existiría si no fuera de este modo. El modelo SW nos dice que una estructura compleja de conocimiento podría estar altamente agrupada. Esto parece ampliamente consistente con la intuición de que existe mucho conocimiento dentro de los límites de las agencias socialmente organizadas, como las empresas. Refuerza el concepto de la división del conocimiento. Pero la teoría SW también nos informa que la mayor parte de la dinámica ocurrirá en la creación y destrucción de conexiones de largo alcance, y que los resultados de esto pueden ser a veces dramáticos. La teoría SW nos muestra por qué los mercados son tan cruciales para una economía en evolución. Ellos permiten la conexión y reconexión de fragmentos dispares del sistema, y en este proceso crean y destruyen conocimiento como un complejo proceso evolutivo auto-organizado (Foster y Metcalfe, 2001).

Conclusión

El tema principal de este ensayo consiste en que la estructura del conocimiento, como reglas, es el mecanismo primario en un sistema económico. En este sentido, un sistema económico es un sistema masivamente modular de mecanismos de conocimiento, adaptados a un entorno de mercado experimental. La forma analítica general de una economía en evolución es un grafo complejo, y varios modelos gráficos se discutieron aquí. Los agentes y las agencias son los portadores primarios de este conocimiento, pero en la medida en que la evolución económica es la creación y destrucción de conexiones, esta acción también tiene lugar en los mercados.

Las dinámicas del mercado constituyen por eso un interés central del análisis económico evolutivo. He mostrado cómo difiere esto de manera fundamental de la concepción post-hurwicziana de un mecanismo de mercado como sistema de reglas, y en Potts (2000b) examiné cómo difiere de la concepción neowalrasiana de mecanismo del mercado como campo. En la concepción post-hurwicziana el conocimiento se vuelve información distribuida, de la cual se computa una asignación. En la concepción neowalrasiana el conocimiento no tiene importancia. A pesar de que en apariencia sea imposible cuestionar el mercado

¹⁰ Tal como en las economías perfectamente competitivas, modelos no cooperativos de teoría de juegos, economías continuas, economías aleatorias, o en realidad, cualquiera de esas de medida cero estable.

intelectual para las teorías de mecanismos de mercado, el análisis económico evolutivo ofrece algo viejo y algo nuevo, es decir, la idea de que los mercados son más que simplemente mecanismos de precios, sino también mecanismos del conocimiento. La acción de los agentes en los mercados es un proceso de conocimiento que, por variación y selección, re-coordina el conocimiento. Además, la identificación de un bloque fundamental de conocimiento como proceso (un mecanismo abierto) es la función evolutiva de los mercados.

El vínculo entre los mercados y el crecimiento del conocimiento sugiere otra conexión entre mercados y crecimiento económico, entendido convencionalmente. Si las interacciones entre agentes forman un proceso de conocimiento, y partes de este proceso ocurren en los mercados, entonces los cambios en la estructura de las interacciones en un mercado serían también cambios en la estructura computacional o generativa del conocimiento. Esto pediría cierta clase de principio de bienestar para la economía evolutiva en forma de un cambio en la estructura conectiva de una regla que hiciera más abierto (apertura medida con acceso) el mecanismo de conocimiento, sin hacer menos abiertos otros mecanismos. Si ése fuera el caso, la microeconomía evolutiva podría tener las implicaciones de teoría del bienestar requeridas para una política económica evolutiva.

Según Jack Birner (1999: 40):

Lo que Hayek presenta es una teoría de redes de los mercados en la cual la conectividad, frecuencia y fuerza de las interacciones, el establecimiento de nuevas relaciones y la transmisión de nueva información son características centrales.

Es manifiesto que tanto un mecanismo de precios y el conocimiento, como se definen aquí, pueden leerse en la visión de los mercados de Hayek, dependiendo de si nuestra inclinación es marshalliana o schumpeteriana. En la teoría de los mercados de Loasby (1999, 2000), que es una síntesis de las tres, el crecimiento de la información no es lo mismo que el crecimiento del conocimiento. El crecimiento de las tecnologías de la información, por ejemplo, aumenta sin duda el acceso a la información, pero eso no es donde quiera lo mismo que la elaboración de nuevas reglas como conocimiento. Sólo en algunos casos esto es verdadero, lo cual es la razón de por qué los efectos del crecimiento macroeconómico han sido mucho menos de los que previeron los utopistas de la *new economy*. La eficiencia del mercado podría mejorarse por un incremento de la información, pero eso no es lo mismo que el crecimiento del conocimiento, que ocurre por la eficacia del mercado en la creación y destrucción de conexiones.

Referencias bibliográficas

- Andersen, E. (1994). *Evolutionary economics*, London: Pinter.
- Antonelli, C. (1996). "Localized knowledge percolation processes and information networks" in *Journal of Evolutionary Economics*, 6 (3), pp. 281-295.
- Arthur, W. (1991). "Designing economic agents that act like human agents: a behavioural approach to bounded rationality" in *American Economic Review*, Papers and Proceedings 81, pp. 353-359.
- Arthur, W. (1994). *Increasing returns and path dependence in the economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Arthur, W., Durlauf S., Lane D. (eds) (1997). *The economy as a complex evolving system II*, New York: Addison-Wesley.
- Bianchi, M. (ed) (1998). *The active consumer*, London: Routledge.
- Birner, J. (1999). "Making markets" in Dow S, Earl PE (eds) *Economic organization and economic Knowledge*, pp 36-56, Cheltenham: Edward Elgar.
- Callon, M. (ed) (1997). *The laws of the markets*, Oxford: Blackwell.
- Choi, Y.B. (1993). *Paradigms and conventions*, EUA: University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Deleuze, G., Guattari, F. (1994). *What is philosophy?*, London: Verso.
- Dopfer, K. (2001). "Evolutionary economics" in Dopfer K. (ed) *Evolutionary economics: program and scope*, pp. 1-44, Boston: Kluwer.
- Earl, P.E., Potts, J. (2000). "Latent demand and the browsing shopper" in *Managerial and Decision Economics*, 22, pp. 111-122.
- (2001). *The market for preferences*, mimeo, School of Economics, University of Queensland.
- Eliasson, G., et al (1990). *The knowledge based information economy*, Stockholm: Industrial Institute for Economic and Social Research.
- Föllmer, H. (1974). "Random economies with many interacting agents" in *Journal of Mathematical Economics*, num. 1, 51-62.
- Foster, J. (1993). "Economics and the self-organization approach: Alfred Marshall revisited" in *Economic Journal*, num. 103, pp. 975-91.
- Foster, J. (1997). "The analytical foundations of evolutionary economics" in *Structural Change and Economic Dynamics*, num. 8, pp. 427-51.
- Foster, J. (2000). "Competitive selection, self-organization and Joseph A. in Schumpeter, *Journal of Evolutionary Economics*, num. 10 (3), pp. 311-328.
- Foster, J., Metcalfe, J.S. (eds) (2001). *Frontiers of evolutionary economics: competition, self-organization and innovation policy*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Granovetter, M. (1973). "The strength of weak ties" in *American Journal of Sociology*, num. 78, pp. 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure" in *American Journal of Sociology*, num. 91, pp. 481-510.
- Green, D. (1994). "Connectivity and the evolution of biological systems" in *Journal of Biological Systems*, num. 2, pp. 91-103.
- Hayek, F. (1937). "Economics and knowledge" in *Economics IV*, pp.33-54.
- (1945). "The use of knowledge in society" in *American Economic Review*, num. 35, pp. 519-530.
- Heiner, R. (1983). "The origin of predictable behaviour" *American Economic Review*, num. 73, pp. 560-595.
- Hodgson, G. (1988). *Economics and institutions: a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge: Polity Press.
- Hunt, S. (2000). *A general theory of competition*, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Hurwicz, L. (1960). "Optimality and informational efficiency in resource allocation processes" in Arrow, K, *et al* (eds), *Mathematical methods in the social sciences*, pp. 27-46, Stanford: Stanford University Press.
- (1973). "The design of mechanisms for resource allocation" in *American Economic Review*, num. 63, pp. 1-30.
- Jones, C. (1995). "R&D-based models of economic growth" in *Journal of Political Economy*, núm. 103, pp. 759-804.
- Kauffman, S. (1993). *The origins of order*, Oxford: Oxford University Press.
- (1995). *At home in the universe: the search for the laws of self-organization and complexity*, New York: Oxford University Press.
- Kirman, A. (1987). "Graph theory" in Eatwell J, *et al* (eds), *The New Palgrave: a dictionary of economics*, vol. 2, pp. 558-559, London: Macmillan.
- (1997). "The economy as an interactive system" in Arthur, W., Durlauf, S., Lane, D. (eds), *The economy as a complex evolving system II*, pp 491-530, New York: Addison-Wesley.
- (1997b). "The economy as an evolving network" in *Journal of Evolutionary Economics*, num. 7, pp. 339-353.
- Kwasnicki, W. (1996). *Knowledge, innovation, and economy*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Landes, D. (1998). *The wealth and poverty of nations*, New York: Little Brown.
- Lane, D., Malerba, F., Maxfield, R., Orsenigo, L. (1996). "Choice and action" in *Journal of Evolutionary Economics*, num. 6, pp. 43-76.

- Loasby, B. (1976). *Choice, complexity and ignorance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (1991). *Equilibrium and evolution*, Manchester: Manchester University Press.
- (1999). *Knowledge, institutions and evolution in economics*, London: Routledge.
- (2000). “Market institutions and economic evolution”, *Journal of Evolutionary Economics*, num. 10, pp. 297-309.
- (2000b). *Connecting principles, new combinations, and routines*, paper presented at 8TH in Conference of the International Joseph A. Schumpeter Society, Manchester.
- (2001a). *Efficiency and time*, mimeo, University of Stirling.
- (2001b). *Industrial Dynamics: why connections matter*, mimeo, University of Stirling.
- Louça, F. (1997). *Turbulence in economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Mckelvy, M. (1998). “Evolutionary innovations: learning, entrepreneurship and the dynamics of the firm” in *Journal of Evolutionary Economics*, num. 8 (2), pp. 157-175.
- Ménard, C. (ed.) (2000). *Institutions, contracts and organizations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Metcalfe, J.S. (1998). *Evolutionary economics and creative destructions*, Routledge: London.
- (2001) *Institutions and progress*, CRIC working paper, University of Manchester.
- y Fonseca, M., Ramlogan, R. (2001) *Innovations, growth and competition: evolving complexity or complex evolution*, CRIC, discussion paper, #41, University of Manchester.
- y Ramlogan, R. (2001). *Limits to the economy of knowledge and knowledge of the economy*, CRIC working paper, University of Manchester.
- Mirowski, P., K. Somefun (1998). “Markets as evolving computational entities” in *Journal of Evolutionary Economics*, num. 8, pp. 329-356.
- Mokyr, J. (1990). *The lever of riches*, New York: Oxford University Press.
- Myerson, R. (1999). “Nash equilibrium and the history of game theory” in *Journal of Economic Literature*, núm. 37, pp. 1067-1082.
- Nelson, R. (1990). “Capitalism as an engine of progress” in *Research Policy*, num. 19, pp. 193-204.
- (1993) *National systems of innovation*, New York: Oxford University Press.

- (2000). *On the complexities and limitations of market organizations*, mimeo, Columbia University.
- y Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nightingale, P. (2000). “Economies of scale in experimentation: knowledge and technology in pharmaceutical R&D” in *Industrial and Corporate Change*, num. 9, pp. 315-359.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Popper, K. (1985). *A world of propensities*, Bristol: Thoemmes.
- (1999). *All life is problem solving*, London: Routledge.
- Potts, J. (2000). “Uncertainty, complexity, and imagination” in Earl, P.E., Frowen, S. (eds) *Economics as an art of thought*, pp 187-213, London: Routledge.
- Potts, J. (2000b). *The new evolutionary microeconomics*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Raffaelli, T. (2001). “Marshall on mind and society: neurophysiological models applied to industrial and business organization” in *European Journal of the History of Economic Thought* (forthcoming).
- Romer, P. (1994). “The origins of endogenous growth” in *Journal of Economic Perspectives*, num. 8, pp. 3-22.
- Shackle, G. (1974). *Keynesian Kaleidics: the evolution of a general political economy*, Edinburgh: Edinburgh University Press.
- (1979). *Imagination and the nature of choice*, Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Simon, H. (1981). *Sciences of the artificial*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Smith, A. (1980). History of Astronomy IV, 19, In: *Essays on philosophical subjects*, Oxford: Clarendon.
- Vanberg, V. (1994). *Rules and choice in economics*, London: Routledge.
- Vriend, N. (1995). “Self-organization in markets” in *Computational Economics*, num. 8, pp. 205-231.
- Vromen, J. (2001). *Stone age minds and group selection: what difference do they make?*, paper presented at ‘The nature and evolution of institutions’, Jena: MPI Institute.
- Watts, D. (1999). *Small worlds: the dynamics of networks between order and randomness*, Princeton: Princeton University Press.
- y Stogatz, S. (1998). “Collective dynamics of small-world networks” in *Nature*, num. 393, pp. 440-442.

- Weisbuch, G., Kirman, A., Herreiner, D. (2000). Market organization and trading relationships” in *Economic Journal*, núm. 110, pp. 411-436.
- Witt, U. (1997). “Self-organization and economics – what is new?, *Structural Change and Economic Dynamics*, num. 8, pp. 489-507.
- Wolfram, S. (forthcoming). *A new kind of science*, Wolfram Media, Champaign.
- Ziman, J. (1978). *Reliable knowledge*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (2000). *Technological innovation as an evolutionary process*, Cambridge: Cambridge University Press.

Redes y competencia tecnológica en la construcción de estándares

Arturo Lara Rivero*

Introducción

La creación de estándares vuelve más intensas las relaciones de cooperación y competencia entre agrupamientos de empresas, la lucha entre diferentes estándares se manifiesta como batallas de sistemas y de agrupamientos de empresas.¹ La historia de la formación de estas reglas en el caso del sector eléctrico,² de la televisión a color,³ la formación de las bandas AM y FM de radio,⁴ el predominio del teclado QWERTY,⁵ la disputa entre el sistema VHS y el Beta en video,⁶ conducen a percibir el proceso de creación de estándares como un terreno donde la reputación, el poder económico, la habilidad estratégica y credibilidad de los actores y las instituciones, así como la particular mezcla de eventos aleatorios de la que emerge, poseen un peso considerable.⁷

Convertir a un estándar en un mecanismo dominante, es determinar una senda tecnológica irreversible por las fuerzas autorreforzantes (*lockin*) a las que da

* Profesor-Investigador del Departamento de Producción Económica, UAM-Xochimilco (alara@cueyatl.uam.mx).

¹ Chandler (1977).

² Passer (1972), Hughes (1983).

³ Crane (1979).

⁴ Besen (1992).

⁵ David (1985).

⁶ Cosumano y Rosenbloom (1991).

⁷ Foray en Hawkins, Skea y Edward (1995), Yoffie (1997).

lugar, mismas que muy difícilmente se pueden modificar; es por otra parte y de forma simultánea excluir (*lockout*) el paso en su momento a otros sistemas o empresas para participar en el crecimiento y beneficios del desarrollo de ese estándar.⁸ Este trabajo estudia tres problemas fundamentales para explicar los procesos de cooperación y competencia interfirma en el marco de la construcción de estándares.

- a) ¿En qué consiste la naturaleza fecunda de los desequilibrios tecnológicos en la formación de estructuras? Resulta esencial estudiar los procesos dinámicos e irreversibles de convergencia de campos tecnológicos viejos y nuevos y el papel estratégico que cumple dentro de él, la construcción de estándares.⁹ A diferencia del enfoque evolutivo incremental y lento de selección darwiniano, el modelo explicativo que se presenta aquí integra dos formas de evolución alternativamente lenta y rápida.¹⁰
- b) ¿Cuáles son las condiciones que permiten explicar la estabilidad de los agrupamientos tecnológicos? ¿Cuál es el papel de los estándares en este proceso? Enfrentar los desequilibrios tecnológicos y contingencias depende de los instrumentos cognitivos y de las formas organizacionales con las que cuentan las empresas. El orden sólo puede mantenerse mediante estructuras de autoorganización que regulen, a un bajo costo, la diversidad como las fuerzas que crean homogeneidad.¹¹ Estructuras de autoorganización que permitan a las empresas adaptarse al ambiente mediante un conjunto de mecanismos de diferenciación, especialización, diversidad y redundancia.
- c) ¿Cómo integrar la dimensión estratégica cuando se producen desequilibrios tecnológicos (DT) que ponen en cuestión la viabilidad de las rutinas y paradigmas sobre las cuales están asentadas las empresas? Es necesario reconstruir la manera como las empresas “construyen” política y estratégicamente las respuestas a los desequilibrios tecnológicos. Rescatar una visión que considere la evolución tecnológica, no como un proceso determinístico, sino como un proceso dependiente por una parte de las estrategias que siguen los actores para controlar o inducir una dirección tecnológica, y por otra de elevadas dosis de aleatoriedad e indeterminación.¹² En las épocas de estabilidad la estrategia si-

⁸ David (1997), Ghemawat (1991).

⁹ Rosenberg (1976), Tushman (s.f).

¹⁰ Desde esta perspectiva nos acercamos a la teoría del equilibrio puntuado. Gould y Eldredge (1977), Gould (1977), Abernathy y Utterback (1978: 40-47), Gersick (1994), Romanelli y Tushman (1994), Tushman y Anderson (1986).

¹¹ Nicolis y Prigogine (1977), Romme (1990)

¹² Arthur (1996), Katz y Shapiro (1985), Shapiro y Varian (1998).

gue a la estructura, en las épocas de profundos desequilibrios tecnológicos, sucede a la inversa.

El documento está dividido en tres partes, la primera argumenta sobre la importancia que poseen los instrumentos de observación para construir la respuesta a los DT, así como el uso de los instrumentos para inducir determinadas trayectorias tecnológicas. Este punto permite abrir la discusión del lugar estratégico de los estándares en el seno de la crisis. En la segunda parte se discute la naturaleza e importancia de los estándares como mecanismo y eje que permite entender los procesos de variabilidad y de orden producidos dentro de los agrupamientos tecnológicos. La tercera describe los procesos de competencia tecnológica desde la perspectiva de la generación de estándares, la cooperación y competencia entre proveedores y usuarios, así como entre diferentes agrupamientos tecnológicos. En esta sección se pretende reconstruir los procesos estratégicos que siguen las empresas para crear, desarrollar y consolidar relaciones con sus proveedores y usuarios integrando las siguientes dimensiones: rendimientos crecientes, economías de escala, externalidades de la red e interdependencia tecnológica entre diferentes campos tecnológicos. Al final del trabajo se expresan algunas consideraciones a manera de conclusión.

1. Infraestructura tecnológica y capacidad de cuantificación

Cuando se trata de identificar los DT no es posible identificar la naturaleza de la realidad, si el fenómeno en cuestión no es susceptible de cuantificarse y compararse con una norma o un estándar. Resulta crucial que las empresas hayan podido identificar variables o nuevas formas de representar problemas en función de las nuevas exigencias o convergencias tecnológicas.¹³ Recoger la información relacionada con los procesos de resolución de DT, exige habilidades cognoscitivas fundamentales, supone contar con instrumentos de observación (visuales, manuales, mecánicos, automáticos, ópticos, etc.) que aporten información sobre la causas del problema, y determinen su origen, es decir, si es debido a problemas técnicos, organizacionales o humanos, etc.

Usualmente resolver un DT exige enfrentar previamente un conjunto de subproblemas, como la necesidad de construir capacidades de prueba y diagnóstico e integrarlas en las formas de organización de los procesos de producción, ello requiere construir una infraestructura técnica y la instrumentación necesaria que

¹³ Conesa (1997).

mejore la capacidad de prueba y de simulación en cuanto a los problemas y mejore o adecue las capacidades experimentales de las empresas.¹⁴ Medir, presupone entonces formas de organización adecuadas a la empresa. Un ejemplo paradigmático, es el de la implantación del control estadístico de procesos, el cual obliga a descentralizar gran parte de los procesos de observación, cuantificación, recolección y sistematización de los DT dentro del colectivo de trabajo. Las empresas requieren incrementar sus capacidades cognitivas, así como refinar los instrumentos para enfrentar las contingencias, la incertidumbre e inestabilidad de los procesos de cambio tecnológico (Tassey, 1992).

Contar con estas habilidades cognitivas permite identificar las variables asociadas a los procesos y productos, lo que vuelve posible diferenciar las responsabilidades de cada una de las empresas. En el centro de los procesos de cuantificación se encuentra en primer lugar, la manera cómo las empresas construyen normas, estándares, y en segundo, cómo construyen y regulan sus procesos de estabilidad y variabilidad intra e interfirma.

2. Variabilidad y estabilidad: la centralidad estratégica de los estándares

La evolución tecnológica de las empresas combina los grandes microcambios que se producen de manera incremental con macrocambios que son el resultado de las crisis, de momentos que constituyen nuevas identidades o nuevos diseños. Desde este punto de vista, la variabilidad es el resultado no sólo de la dirección que toman los elementos actuantes día a día, sino, y ese es el papel de la crisis, permitir la emergencia de nuevos contenidos que subyacen dentro de la firma y que aparecen con la crisis.¹⁵ El pasado de la empresa emerge en el seno de la crisis no como fragmentos oscuros de un pasado que discretamente se reactualiza sino como una fuerza poderosa que produce identidad. La estructura profunda de las empresas se revela desde ésta óptica, como una reserva de potencial de cambio.¹⁶

¹⁴ Rosemberg (1992), Tassey (1992).

¹⁵ Como lo señalaba el propio Darwin, en *Variation of Animal and Plants under Domestication*, que los atavismos eran una de las fuentes claves de la variación: “El germen fertilizado de uno de los animales superiores [...] tal vez sea el objeto más maravilloso de la naturaleza. En la doctrina de la reversión (atavismo) [...] el germen se convierte en un objeto aún más maravilloso, ya que además de los cambios visibles que experimenta, debemos creer que está repleto de invisibles caracteres, separados por cientos e incluso miles de generaciones del tiempo presente: y esos caracteres, como los escritos sobre el papel con tinta invisible, yacen listos para ser desarrollados, siempre que la organización se vea alterada por ciertas condiciones conocidas o desconocidas. Gould (1983).

¹⁶ Esta perspectiva me fue sugerida por la teoría del *equilibrio puntuado*, véase Jay (1983).

Cuando las firmas producen bienes o servicios, reproducen viejas rutinas a la vez que recrean pequeñas variaciones. Es un proceso permanente de continuidad-discontinuidad. Los procesos de variación son procesos naturales, acumulativos, que se producen en el interior de la estructura de la empresa, estos conducen a la necesidad de comprender la naturaleza y ritmo de evolución tecnológica de la firma. Son procesos que expresan “posibilidades” no determinaciones. En ésta historia, es necesario reconocer la existencia de direcciones privilegiadas en la flecha del tiempo. La irreversibilidad, la indeterminación y la asimetría de los procesos evolutivos son la esencia del cambio tecnológico.¹⁷ La variabilidad individual sometida a un proceso de selección engendra una deriva: *irreversibilidad constructiva*.¹⁸

Distinguimos, para fines analíticos, las siguientes variaciones internas: a) variaciones internas que surgen de cada una de las partes que componen la estructura profunda de la empresa y cuya función primordial es la reducción de la incertidumbre y complejidad del ambiente; variaciones que gradualmente se acumulan y sedimentan; no contradicen en ciertos intervalos la estabilidad de las estructuras. Expresan por ello mismo la capacidad, vitalidad de adaptación del organismo al ambiente durante periodos largos; b) variaciones internas en determinadas partes de la estructura, cuya existencia o formas de funcionamiento contradicen la estabilidad y viabilidad de las estructuras, ya sea porque alientan la formación de otro *atractor* o por alimentar sencillamente procesos evolutivos inestables y, c) variaciones como expresión de eventos aleatorios o casuales que pueden alentar tanto interacciones transitorias entre las partes o interacciones más persistentes.

Las nuevas estructuras son en mayor grado el resultado de coyunturas cortas e intensas que producen desorden, caos, bifurcaciones y un nuevo orden estructural; no de cambios o variaciones incrementales que se acumulan durante periodos largos de tiempo.

Los mecanismos básicos de control con los que cuentan las empresas para crear orden estructural y coherencia dentro del agrupamiento tecnológico son: normalización o estandarización de los procesos de trabajo, estandarización de los resultados del trabajo, normalización de las habilidades del trabajador, adaptación mutua y supervisión directa.¹⁹ La pregunta que surge en este punto se refiere a las formas en que se construyen los estándares o normas.

¹⁷ En el momento en que se elige una senda evolutiva, se cancelan para siempre otras opciones confinándose para siempre el futuro a los límites que impone esa senda evolutiva. Jay (1993) y (1987).

¹⁸ Prigogine (1996), Nicolis y Prigogine (1977).

¹⁹ Simon (1957), March y Simon (1958), Minstzberg (1984).

2.1 Estándares y convergencia

Crear un estándar es crear compatibilidad, intercambiabilidad entre componentes, así como establecer criterios técnicos y sociales que permitan la integración de cada una de las partes dentro de un sistema tecnológico.²⁰ Implica cuantificar, codificar, acumular y transmitir esa *información*.²¹ El proceso de estandarización es fundamentalmente un proceso de transferencia de información material y organizacional al interior de dispositivos técnicos, convenciones o reglas y sistemas de información.

Un componente puede servir como un interfaz al interior de un sistema mayor construido por numerosos componentes y subsistemas provistos por diferentes proveedores, cada cual produce de conformidad con el mismo estándar (David y Steinmueller, 1990). Un estándar establece la referencia, la cualidad mínima y sobre todo las normas que permiten que un componente sea compatible o actúe adecuadamente como interface dentro de una red.²²

Los estándares reducen el costo de transacción y coordinación, ya que facilitan la comunicación al interior de una industria; además de permitir la coordinación y convergencia de las redes tecnológicas. Este mecanismo al revelar los atributos básicos de los bienes –peso, medidas, exigencias de no-adulteración y normas de conocimiento, explícitas regularmente de naturaleza pública– propicia la disminución de la asimetría de información existente entre proveedores y usuarios, limitando simultáneamente el oportunismo.

²⁰ Estándar: regla o convención establecida por una autoridad que sirve como una regla para medir cantidad, peso, extensión, valor o cualidad. En términos de la *US Federal Trade Commission* (1978), un estándar se expresa como un documento técnico cuya intención es describir el diseño, materiales, procesos, seguridad o rendimientos característico de un producto. *US Federal Trade Commission* (1978) *Standards and certification*, Washington, D.C. David ofrece la siguiente taxonomía: tres categorías generales de tipos de estándares técnicos: 1) la categoría a la que hace referencia el estándar, dentro de la cual descansa la definición, la terminología, clasificación y esquema de etiquetas. Estas definiciones sirven para dividir en una sola dimensión los objetos dentro de grupos; 2) la segunda clase de estándar provee información, involucra la combinación de referencias numéricas y de categorías, cuyo objetivo es establecer el atributo mínimo admisible, 3) la tercera clase de estándar provee la información requerida para facilitar la interacción física entre objetos o entre agentes o entre objetos y agentes. (David, 1987: 216).

²¹ El proceso de creación de estándares, implica procesos de diferentes movimientos que van de la existencia de conocimientos tácitos y su transformación en conocimientos explícitos, y de explícitos y exclusivamente localizados dentro de la firma a explícitos pero difundidos dentro de la red tecnológica o a nivel público.

²² Existen dos clases de estándares, el de JURE, establecido a través de un acto legislativo o decreto administrativo y el de IPSO, establecido en el mercado, a través del uso de muchos individuos quienes de una manera independiente crean una preferencia por cierto diseño (David, 1987). La formación de los estándares son el resultado de la acción de los mercados y de las instituciones, más que de algún atributo intrínseco de los productos.

El estándar crea orden, predictibilidad, reduce la variedad, contribuye a la uniformidad y ello permite la economía de repetición; conduce a una mayor racionalización de los procesos productivos y una asignación más eficiente de los recursos. Al constreñir el alcance del aprendizaje y del proceso mismo de aprendizaje, estimula la especialización de habilidades, limitando, por ende, los procesos de experimentación y selección de mejores variantes, delimita la esfera de observación y el número posible de elecciones y combinaciones.

Desde esta perspectiva una empresa excesivamente especializada, incrementa la posibilidad de elegir una trayectoria no-óptima, cerrando o convirtiendo en irreversible su declinación. Si cada elemento del sistema se especializa en una sola función y no cuenta con capacidades adicionales y redundantes para efectuar otra tarea, el organismo está predeterminado a desaparecer. Un proceso exageradamente ordenado, especializado, estandarizado, puede esclerotizar el sistema y crear una empresa desahuciada, puesto que donde no hay variación la evolución cesa. Una prematura estandarización puede extinguir la existencia de la diversidad de opciones.²³

¿Cuáles son las funciones de la diversidad y la redundancia? Las empresas exitosas tienen capacidad de acumular historia, de retener capacidades extensivas y latentes que frecuentemente pueden ser reutilizadas o liberadas frente a pequeños cambios o frente a las crisis, *shocks* o DT. La existencia de la diversidad y redundancia contribuyen a la creación de formas descentralizadas de acción y de adaptación al ambiente; permite explorar nuevas vías y a la vez, dada la redundancia, recuperarse del error.²⁴

La diversidad alienta la exploración de una mayor diversidad. Una firma puede adaptarse a su ambiente si sus restricciones internas no son estrechas, esto es, existen grados de libertad y recursos internos que puedan ser reutilizados.²⁵ Una empresa que cuente con grados importantes de redundancia y de diversidad, tiene mayores posibilidades de adaptarse a variaciones en el ambiente. Sobrevivir y adaptarse, presupone entonces preservar una estructura y estrategia de aprendizaje no-eficiente, toda vez que se producen fenómenos de redundancia y ello incrementa los costos de conservación del orden. Sobrevivir implica cierto grado de

²³ David (1995).

²⁴ Nonaka (1990) y (1988), Landau (1969), Nonaka y Takeuchi (1995).

²⁵ El grado de variabilidad está asociado no sólo al nivel de especialización de la fuerza de trabajo, sino también a la intensidad de capital y a su grado de especialización, tamaño de la unidad productiva, así como la dependencia de infraestructura especializada.

redundancia, pero también, dada la competencia por los recursos, eficiencia y economías de escala en los procesos de aprendizaje.

The objectives of efficient information search and effective adaptation may often be in conflict. (The) presence of scale economies in learning and search makes larger size more cost effective for information search, but the larger size may make effective adaptation more difficult. (The) optimal boundary of the firm may be defined through the resolution of these conflicting objectives.²⁶

3. Desequilibrio tecnológico y estrategia de formación de agrupamientos tecnológicos

El grado de atracción que puede ejercer una empresa sobre sus proveedores y los productores de productos complementarios para que se adhieran a sus estándares, se expresa en un conjunto multifactorial. Algunos de sus elementos son desarrollados a continuación en los siguientes apartados.

3.1 Economías de escala en la creación de estándares y su relación con la competitividad del agrupamiento

El costo de creación de estándares tiene un creciente impacto sobre la estructura de costos de las empresas y por consecuencia en los agrupamientos tecnológicos. Costo de los estándares que se acrecienta toda vez que su ciclo de vida es cada vez más corto, porque el ciclo de vida de los productos lo es también. Hasta fines de la década de los 80 el ciclo de vida de un estándar duraba entre 5 y 10 años, mientras que en los 90, se ha reducido a sólo 3 años.²⁷ Cambio tecnológico e incremento en la creación del número de estándares, mayor variabilidad y menor duración del ciclo de vida de los componentes, implica mayor costo de elaborar, redactar y difundir los estándares dentro de la red. Por estas consideraciones es posible señalar que la sobrevivencia de un agrupamiento de empresas depende de su capacidad de producir estándares a un costo bajo.

Si desglosamos el costo total de la producción (CT) en costo de producción (Cp) y en costo de transacción (Ct) y este último en sus componentes fundamentales: costo de redactar contratos (cr); costo de elaborar estándar (Ce); costo de

²⁶ Cyert y Kumar (1996: 215).

²⁷ El ciclo de vida de un estándar empieza con la creación, publicación, implementación, modificación, adaptación y finalmente su cancelación o reemplazo. Naemura, (1995).

controlar la ejecución del contrato (C_c); costo de aplicar sanciones (C_s) y otros costos de transacción (u). Se tendrá la siguiente estructura de costos:

$$CT = f(C_p + C_t) \quad (1)$$

$$C_t = f(C_r + C_e + C_c + C_s + u) \quad (2)$$

Todo incremento en los costos asociados a la producción de estándares (C_e) contribuye directamente en incrementar los costos de transacción (C_t), así como los costos totales (CT) y por esa vía en disminuir los márgenes de beneficio de la empresa. En la medida que la evolución del agrupamiento es coevolución de la estructura de costos de cada una de las empresas que participan en la red, resultan decisivos para la sobrevivencia de ésta sus niveles de eficiencia en la producción de estándares. Asegurar un mínimo óptimo de economía de escala en la producción de estándares es garantizar tanto la estabilidad como la cohesión del agrupamiento tecnológico.

3.2 Las expectativas de coevolución

Si la posibilidad de sobrevivencia se asocia al grado de diversidad y número *probable* de los actores en una red, resulta esencial que los proveedores elijan el escenario en el que puedan coevolucionar más exitosamente. Es un problema de incentivos de corto y de mediano plazo que deben tener en cuenta los proveedores, dados los problemas de irreversibilidad de la trayectoria tecnológica, así como por el grado de especificidad de equipo, fuerza de trabajo y de localización que puede exigir la construcción de un estándar. Las *expectativas* sobre el tamaño y tasa de crecimiento *posible* de la demanda y de las economías de red asociadas, que la empresa contratista genera en sus proveedores, afectan la solidez o cohesión de la red.²⁸

3.3 Número de agentes que conforman la red

El número de miembros que conforman el agrupamiento tecnológico es un poderoso estímulo y condición de estabilidad. La capacidad de adherencia o atracción que ejerce el número de miembros de la red va cambiando con el número de participan-

²⁸ Un mayor volumen de producción y una elevada cuota de producción para el proveedor, implica menor costo de producción y transacción y con ella también el costo de crear y administrar estándares.

tes. Es más rentable ingresar a una red grande que a una pequeña, pero también es no rentable ingresar a una demasiado grande, que tiene elevados costos de coordinación y un proceso de convergencia tecnológica difícil. El tamaño del agrupamiento tecnológico determina de una manera inversa el costo de crear estándar: decrece al incrementar el número de participantes, puesto que existen importantes economías de escala y el costo se incrementa cuando el número de participantes es menor (Swann,1991). Pero un gran número de participantes en el agrupamiento puede llegar a debilitar los mecanismos de control y alentar estrategias oportunistas. Actores que sin contribuir a la creación y administración de los estándares pretendan aprovechar el esfuerzo colectivo, situación que en sí misma puede no causar inestabilidad a la red, sin embargo, si la cooperación colectiva está condicionada a la participación de todos los miembros, esta situación puede causar un proceso de defecciones o la desatención del proceso colectivo de creación de estándares. Cuando los miembros asumen una “estrategia desencadenante”, *cooperar sólo si todos los demás cooperan en el momento anterior*, puede causar el debilitamiento de la red.²⁹

Debe destacarse también el efecto de atracción que ejerce el ritmo y la historia específica que caracteriza la adherencia de más actores al proceso. Un gran usuario, dotado de una previa red grande de proveedores y usuarios, puede crear casi de una manera instantánea un mínimo de agentes necesarios para darle viabilidad a la existencia de una norma o estándar. Con todo, las empresas primordiales, aquellas que gozan de gran influencia sobre el agrupamiento, se ven obligadas a administrar el tamaño mínimo y máximo del agrupamiento, y en particular jugar con las zonas de atracción para debilitar o disputar a los competidores sus proveedores claves.

3.4 Estrategias de formación de estándares

La creación de una norma es asociación, comunicación y búsqueda de coherencia tecnológica. El proceso de creación y/o mejora de nuevos estándares estimula la división del trabajo dentro del agrupamiento de empresas con arreglo a los núcleos de habilidades con los que cuenta cada una de las empresas de la red.³⁰ Partiendo de sus ventajas tecnológicas, cada una de las empresas se especializa en la construcción, redacción y mejoramiento de un número limitado de estándares. Naturalmente existen estándares más cruciales que otros, de ahí que la asignación de cuál

²⁹ Elster (1989).

³⁰ Salter (1995).

empresa elaborará cuál estándar, –más aún si este es de importancia estratégica para el núcleo tecnológico del agrupamiento– involucra tanto la competencia tecnológica como la influencia o poder de la empresa dentro de la red.³¹

Si una empresa establece *su sistema*, integrando a cada uno de los proveedores bajo estándares específicos y controlados por una firma, esta misma empresa puede aspirar a ganar rentas monopólicas. La construcción de las normas obliga a pensar en las formas de apropiabilidad de las cuasi-rentas, la propiedad intelectual, así como las economías de integración que se producen al crearse componentes y productos compatibles e intercambiables.³² Controlar un estándar puede convertirse en una barrera para impedir el ingreso de nuevos competidores o limitar el poder de las firmas existentes. Ampliar la capacidad de coordinar la compatibilidad de los componentes, es ampliar el poder de mercado de la empresa.³³ La construcción de normas se presta al desarrollo de interacciones estratégicas entre los actores³⁴ (Hanson, 1984); (Farrel y Saloner, 1985). Las habilidades cognitivas materiales y organizacionales con las que cuenta una empresa adicionalmente son una precondition para la formación, desarrollo y estabilidad de la cooperación tecnológica interfirma.³⁵ Si una empresa cuenta con la capacidad de establecer explícitamente los probables resultados, en términos de beneficios y costos, tiene mayor posibilidad de establecer un régimen de apropiamiento (contribución-retribución) de las cuasi-rentas que surgen como resultado de la cooperación tecnológica.³⁶ Distribuir los beneficios de la cooperación tecnológica, con todas las dificultades que puede implicar lo equitativo, justo o eficiente, no puede ser acometido sin establecer previamente un proceso productivo más observable y sobre todo unido por el cemento que se llama cuantificación.³⁷

A las empresas les interesa alcanzar situaciones de prematura estandarización; esta situación se expresa en la continua presión que ejercen las grandes empresas, sobre todo las empresas con mayor poder económico o con núcleos tec-

³¹ Existe una jerarquía de estándares dependiendo del grado de externalidades que se generen dentro de la red, estatus del mercado en el que se compite y grado de avance técnico del estándar en cuestión.

³² Naemura (1995).

³³ David (1987), Chandler (1977), Katz y Shapiro (1985).

³⁴ Una firma interesada en difundir normas o estándares y que percibe que en el futuro puede beneficiarse de las economías de integración, puede subsidiar la adopción inicial de una norma.

³⁵ Florin (1997), Nonaka y Takeuchi (1995), Ju y Hee (1997).

³⁶ Aoki (1990), Erden (1997).

³⁷ La cooperación es más fuerte si los procesos son observables y cuantificables. Sin embargo la realidad es más escurridiza toda vez que existen variables que no son susceptibles de cuantificarse, por su naturaleza cualitativa o por resultados inesperados a los que arriba la cooperación, que no se habían contemplado. Beamish y Delios (1997).

nológicos más grandes y/o diversificados sobre los proveedores para que adopten un grupo de estándares.³⁸ Los proveedores en ese contexto necesitan *elegir* una norma a la que plegarse y esto es un juego. Cuando un proveedor elige producir bienes altamente específicos, no sólo se está preguntando por el grado de especificidad de los activos físicos y humanos que debe crear para satisfacer esa demanda y por la reputación oportunista o no de su contratante, también se cuestiona si los estándares que elija le permiten integrarse en un mundo interconectado y gozar de las “externalidades de la red”.³⁹

La intensidad de la cooperación entre el contratista y los proveedores depende de las *estrategias* competitivas que desarrollan las empresas primordiales o dominantes en el sector. La pregunta que surge desde el punto de vista del proveedor es ¿a cuál estándar deberá adherirse? Esta es una pregunta crucial y para obtener una respuesta acertada es necesario vincularla tanto a los incentivos de corto y largo plazo que representa cada red, así como a las estrategias que siguen las empresas para crear y difundir sus estándares.

Suponiendo que en el mercado se encuentren dos empresas cada una de las cuales cuentan con sus propios estándares, se pueden identificar tres estrategias básicas: 1) ambas empresas intentan definir el estándar de la industria compitiendo darwinistamente en el mercado; al final sobrevivirá la empresa que haya podido reproducir y difundir un mayor número y al menor costo su estándar; 2) ambas empresas cuentan con un estándar, pero dadas las presiones de los consumidores por demandar sólo sistemas compatibles, preferirían contar solamente con un sistema, sin embargo difieren en el estándar a apoyar; 3) una firma desea mantener su estándar mientras que la otra desea unirse a ella.⁴⁰

A este esquema de interacciones estratégicas propuesto por Besen y Farrell (1994) es necesario incorporar un elemento adicional, por lo demás fundamental que caracteriza a un estándar: la mezcla de conocimiento tácito y explícito que exija su aplicación. No cabe duda que la difusión de un estándar dentro de un agrupamiento tecnológico será mayor, mientras el estándar contenga una mayor proporción de conocimiento explícito sintetizable en códigos “no-incorporados en las personas”, y por ende reproducibles e internalizados por las empresas a un bajo costo y a una mayor velocidad. En cambio, cuando el estándar se caracteriza por grandes dosis de “ambigüedad” y por exigir conocimientos idiosincráticos eleva-

³⁸ La estrategia en el manejo de proveedores y productores de productos complementarios para el caso de *software*. Cosumano y Selby (1998). Las estrategias de manejo de proveedores en el caso de los bienes de consumo electrónico es estudiado por McGahan, Vadasz y Yoffie (1997).

³⁹ Liebowitz y Margolis (1994: 133-150).

⁴⁰ Besen y Farrell (1994).

dos, su tasa de difusión será menor en relación a los estándares más codificados. En un estándar con mayor dosis de conocimiento y experiencia no susceptible de explicitarse, la difusión será más constreñida; esta dependerá de la capacidad de las empresas en establecer una red de acuerdos cooperativos para difundir conocimiento tácito. Mientras que en el primer caso, el proceso de construcción de la red es más dependiente de los estímulos económicos, en el segundo caso, además de los estímulos económicos, pasa a un primer lugar la capacidad organizativa de las empresas para difundir rápida y eficazmente el *know-how* requerido para reproducir el estándar.⁴¹

Desde ésta perspectiva el grado de apertura y difusión de un estándar dentro de la red dependerá no sólo de las estrategias seguidas por las empresas, sino también de la naturaleza de los conocimientos y experiencias que encierra el estándar. Este será más abierto y público en tanto contenga una mayor cantidad de conocimiento explícito, y más privado mientras más dosis de conocimiento tácito admita. Ambas dimensiones tienen implicaciones directas sobre el tamaño y cohesión de la red de proveedores.⁴²

3.5 Formas de gobernabilidad y el papel de la confianza

Es decisiva la habilidad del agrupamiento (*cluster*) para producir estándares a un bajo costo, lo que tiene relación con las *formas de gobernabilidad* que existen dentro del agrupamiento tecnológico de empresas. En particular, la habilidad de negociar, y en general, de disminuir la fricción cuando se intercambian bienes, insumos, información y experiencia entre cada una de las empresas del agrupamiento. Será mayor el costo de elaborar estándares cuando más grande sea el riesgo de azar moral, oportunismo *ex-ante* y *ex-post*, y por lo tanto débil confianza entre las firmas que componen la red. Pero más allá del comportamiento estratégico de los actores, cuentan las formas de coordinación y lógica de las estructuras de organización. El costo de crear estándares será menor si los actores cuentan con una buena reputación y por lo tanto se crean bases de confianza para mejorar la calidad y el volumen de la experiencia que cada miembro invierte en la creación o sostenimiento del estándar. El agrupamiento de empresas se verá con una menor necesidad de apoyarse en salvaguardas, que garanticen condiciones de apropiabilidad

⁴¹ La descripción de la estrategia seguida por Microsoft para difundir estándares que requieren para su manejo el conocimiento, *know-how* de intrincadas combinación de idiosincrasias sólo con la cual es posible manejar o crear *software* complementario o crear el puente *software* y *hardware*. Cosumano y Selby (1998).

⁴² Este esquema de análisis tiene implicaciones sobre la frontera entre lo que una empresa decide comprar o producir internamente, dependiendo del régimen de apropiabilidad al respecto.

para los actores que más contribuyen al proceso. La creación de un estándar es un proceso de interacción social en la que los compromisos factibles adquieren particular contribución en los procesos de construcción de normas; (Brusco y Cottica 1993; Bresnahan y Chopra 1990).

3.6 Integración y distribución de conocimientos explícitos y tácitos dentro de la red

La habilidad del agrupamiento para *producir y diseminar conocimientos* bajo la forma de estándar, contribuye a la coherencia tecnológica y a procesos de autoorganización. Y al igual que con las economías de escala, asociadas al número mínimo de actores necesarios en una red para producir estándares a un bajo costo y erigirse en una red “viable”, de igual manera una red para ser viable, desde el punto de vista del cambio tecnológico, tendría que generar sinergias de aprendizaje tecnológico interactivo que resulten atractivas para mantener cohesionado el agrupamiento.

La creación, implementación, difusión, adaptación de un estándar son procesos que involucran a diferentes actores. Conviene en todo caso ilustrar este proceso con un ejemplo relacionado con el sector automotriz. Para poder elaborar un nuevo estándar asociado a los nuevos usos de los circuitos integrados en un automotor, las empresas requieren integrar un conjunto de experiencias y conocimientos provenientes de: 1) los productores y proveedores de los componentes básicos (semiconductores), así como de los que desarrollan *software* específico; 2) los que proveen estándares funcionales; 3) los ensambladores o fabricantes que integran subsistemas con los sistemas; 4) los ensambladores “finales” de componentes y sistemas; 5) los gerentes o administradores; 6) los usuarios finales; y en última instancia y sólo en ciertas circunstancias 7) normativas gubernamentales vinculadas con el sector en específico.

Todo ello implica la capacidad de integrar a cada uno de los actores de esta cadena. Naturalmente en el proceso de construcción existe una jerarquía de actores, en el sentido de que existen usuarios y proveedores que tienen una posición estratégica para sugerir mejoras acerca de la cualidad o detectar las deficiencias del estándar, del diseño del producto, confiabilidad, etc. (Foray, 1995; Von Hippel, 1988; Rosenberg, 1982; David y Foray, 1994). El agrupamiento debe tener capacidad y organización suficientes para formar grupos y determinar la acción colectiva. Proceso de construcción de formas de racionalidad comunicativa y organizacional, que se complica por la convergencia de nuevos campos tecnológicos y que exigen a cada uno de los actores crear nuevos estándares, la mayoría de ellos altamente específicos al sector.

La elaboración de los estándares es un campo por lo demás tradicionalmente exclusivo de los ingenieros, cerrado dentro de un discurso altamente técnico y poco accesible al personal no especializado. La conectividad de las redes tecnológicas carece frecuentemente de un lenguaje apropiado, entendible por los usuarios y personal no técnico, obstáculo que impide a los usuarios transmitir sus necesidades o sugerencias de mejoras a los productores.

MacDuffie (1997) pone en evidencia el largo camino que deben seguir los usuarios y proveedores para construir códigos de comunicación, entendibles tanto para los ingenieros como para los distribuidores y usuarios finales.⁴³ Cuando se trata de expresar las necesidades, los distribuidores, quienes recogen las demandas de los consumidores, manifiestan estas demandas de una manera que resulta extraña a los ingenieros de producción o diseño. Cada departamento elabora un lenguaje muchas veces idiosincrásico, del cual no es posible valerse para mejorar los estándares. Supone integrar un espacio de normas entendibles por los actores, de todo el proceso: proveedores, manufactureros, distribuidores y consumidores. Avanzar más rápido en la solución de los problemas es también dinamizar el avance en la construcción de normas.

El rápido avance en la construcción de normas significa adaptarse mejor al mercado y obtener menores costos de transacción y finalmente poder vender a menor costo; ampliando con rapidez el mercado y asegurando rendimientos crecientes que tiendan a reforzar el mecanismo de crecimiento. Crecimiento tecnológico en esta perspectiva significa: construcción de normas al interior de un agrupamiento tecnológico de empresas ensambladoras, proveedores y usuarios finales.

La calidad de la interacción entre proveedores y usuarios expresa la existencia o no de formas organizacionales que permitan transmitir información de una manera regular y de calidad óptima entre cada uno de los actores.⁴⁴

Conclusiones

En el presente trabajo se describieron los factores más importantes que explican la naturaleza dinámica y de causación acumulativa de los estándares. Los factores centrales que describimos son: a) economías de escala en la creación de estándares y su relación con la competitividad del agrupamiento; b) el número de agentes que conforman la red; c) las expectativas de coevolución, d) estrategias empresariales

⁴³ MacDuffie (1997).

⁴⁴ Frecuentemente los gobiernos le atribuyen una débil importancia al proceso de creación de estándares, proceso al que se vive como esencialmente privado y regulado por el mercado.

en la formación de estándares; e) formas de gobernabilidad y el papel de la confianza y f) el papel de la integración y distribución de conocimientos explícitos y tácitos dentro de la red.

Las empresas, en particular aquellas primordiales que le dan coherencia tecnológica al agrupamiento, necesitan administrar la variabilidad y el orden, de manera que la dirección que asuma la solución de los DT y la evolución de la red, converja con el núcleo tecnológico de la empresa primordial o con el núcleo tecnológico del agrupamiento de empresas. Administrar, regular los procesos de orden y variabilidad dentro del agrupamiento está íntimamente asociado a la forma cómo las empresas producen de una manera cooperativa nuevos estándares. Esto quiere decir que el éxito competitivo de una empresa dependerá de la calidad, jerarquía y número de empresas que integran la red.

La construcción de los estándares está íntimamente relacionado con la retroalimentación positiva (*feedback*), lo cual permite explicar qué procesos dinámicos se vuelven fuertes, y qué procesos débiles se vuelven débiles. La clave que hace posible captar los procesos dinámicos evolutivos, reside en comprender la evolución tecnológica no como trayectoria determinista (que conduce siempre a situaciones óptimas o de equilibrio), sino como un campo de posibilidades altamente sensible a las condiciones iniciales y a la conformación de una masa crítica (vagón), que produce tendencias autorreforzantes.⁴⁵ La calidad y profundidad de determinados acontecimientos afectan en particular cómo resuelven los DT la creación de estándares. Esto quiere decir que los estándares, al igual que las empresas, condensan procesos históricos singulares, irrepetibles e irreversibles. La construcción de los estándares es por ello altamente dependiente de la historia, no como detalle o ambiente, sino como el cemento que integra los acontecimientos.

Referencias bibliográficas

- Abernathy W. y James M. Utterback (1978). "Patterns of industrial innovation" en *Technology Review*, june-july, pp. 40-47.
- Aoki, M. (1990). *La estructura de la economía japonesa*, México: FCE.
- Arthur B. (1988). "Competing technologies: an overview" en Dosi, et al., *Technical change and economic theory*, London: Pinter Publishers.

⁴⁵ Un diseño puede ser dominante en el mercado no precisamente por ser el óptimo, sino porque se introdujo primero. Arthur (1988).

- Arthur B. (1996). "Increasing returns and the new world of business" en *Harvard Business Review*, August.
- Beamish P. y A. Delios (1997). "Improving joint venture performance through congruent measures of Success" en Beamish P. y P. Killing (eds.), *Cooperative strategies: european perspectives*, San Francisco: The New Lexington Press.
- Besen S. (1992). "AM versus FM: the battle of the bands" en *Industrial and Corporate Change*.
- y J. Farrell (1994). "Chosing how to compete: strategies and tactics in standardization" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, núm. 2, Spring.
- Conesa E. (1997). "Organizational dynamics and the evolutionary dilemma between diversity and standarization in mission-oriented research programmes: an illustration" en *Interim Report*, Luxemburg, Austria: International Institute for Applied Systems Analysis.
- Cosumano M. y R.W.Selby (1998). *Microsoft secrets*, Simon & Schuster.
- y R. Rosenbloom (1991). *Strategic maneuvering and mass-market dynamics: the triumph of VHS over Beta*, Harvard Business School Working paper 91-048.
- Crane R. (1979). *The politics of international standards: France and the color TV war*, Norwood, N.J: Ablex Publishing Co.
- Cyert R. and P. Kumar (1996). "Economizing by firms through learning and adaptation" en *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 29, pp. 215.
- Chandler, Alfred E. (1977). "The visible hand: the managerial revolution" en *American Business*, Cambridge, M.A.: Harvard University.
- Dasgupta P. y Paul Stoneman (1987). *Economic policy and technological performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- David P. (1985). "Clio and the economics of QWERTY" en *American Economic Review*, mayo.
- (1987). "Some new standards for the economics of standarization in the information age" en Dasgupta P. and Paul Stoneman (eds.), *Economic policy and technological performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (1995). "Standarization policies for network technologies: the flux between freedom and order revisited" en Hawkins R. Mansell, J. Skea y Edward Elgar (eds.), *Standards, innovation and competitiveness*.
- (1997) "Path dependence. Its critics, and the quest for 'historical economics'", Keynote Address, *European Association for Evolutionary Political Economy*, Athens.

- Elster, J. (1989). *The cement of society*, Cambridge: Press Syndicate.
- Erden, D. (1997). "Stability and satisfaction in cooperative FDI" en Beamish P. and P. Killing, *Cooperative strategies: european perspectives*, San Francisco: The New Lexington Press.
- Foray, Dominique (1995). "Coalitions and committees: how users get involved in information technology (IT) standardization" en Hawkins R. Mansell, J. Skea y Edward Elgar (eds.), *Standards, innovation and competitiveness*.
- Gersick, Connie J.G. (1994). "Revolutionary change theories: a multilevel exploration of the punctuated equilibrium paradigm" en *Academy of Management*, review 16, no. 1.
- Ghemawat, P. (1991). *Commitment: the dynamics of strategy*, New York: Free Press.
- Hawkins R. Mansell, J. Skea y Edward Elgar (eds.) (1995). *Standards, innovation and competitiveness*.
- Hughes, (1983). *Networks of power: electrifications in western society 1880-1930*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Ilya, Prigogine (1996). *La fin des certitudes*, Odile Jacob.
- Gould Jay, S. (1983). *Hen's teeth and horse's toes*, Nueva York: W.W. Norton & Company.
- (1977). *The panda's thumb*, New York: W.W. Norton & Company.
- y N. Eldredge (1977). "Puntuacted equilibria: the tempo and mode of evolution reconsidered" en *Paleobiology*, num. 3.
- (1993). "Eight little piggies reflections" en *Natural History*, New York: W.W. Norton & Company.
- Ju, Choi Ch. y S. Hee (1997). "A knowledge-bases view of cooperative interorganizational relationships" en Beamish P. y P. Killing (eds.), *Cooperative strategies: European perspectives*, San Francisco: The New Lexington Press.
- Katz, M. y Shapiro C. (1985). "Network externalities, competition and compatibility" en *American Economic Review*, vol. 75.
- Krugman, P. "Scale economies, product differentiation and the pattern of trade" en *American Economic Review*, vol. 70.
- Landau, M. (1969). "Redundancy, rationality, and the problem of duplication and overlap" en *Public Administration Review*, 14/4.
- Liebowitz, S.J. y S. Margolis (1994). "Network externality: an uncommon tragedy" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, num. 2, pp. 133-150.
- MacDuffie, J.P. (1997) "Organizational influences on process quality improvement: shop-floor problem-solving in auto assembly plants" en *Management Science*, abril.

- March y Simon H. (1958). *Organizations*, Wiley.
- McGahan, A., L. Vadasz y D. Yoffie (1997). "Creating value and setting standards" en *Competing in the age of digital convergence*, Boston: Harvard Business School Press.
- Mintzberg, H. (1984). *The structuring of organizations*, N.J: Prentice Hall.
- Naemura, K. (1995). "User involvement in the life cycles of information technology (IT) and telecommunications standards" en Hawkins R. Mansell, J. Skea y Edward Elgar (eds.), *Standards, innovation and competitiveness*.
- Nicolis e Ilya Prigogine (1977). *Self-organization in non equilibrium systems*, New York: Wiley.
- Nonaka, I. (1988). "Creating organizational order out chaos" en *California Management Review*, 30/3, Spring.
- (1990). "Redundant, overlapping organization: a japanesse approach to managing the innovation process" en *California Management Review*, Spring.
- y H. Takeuchi (1995). *The knowledge-creating company*, England: Oxford University Press.
- Passer, H. (1972). *Electrical manufacturers, 1875-1900: a study in competition, entrepreneurship, technical change and economic change*, New York: Acno Press.
- Romanelli, Elaine y Michael L. Tushman (1994). "Organizational transformation as punctuated equilibrium: an empirical test" en *Academy of Management, Journal* 37, num. 5.
- Romme, G. (1990). "The formation of firm strategy as self-organization" en Freeman C. y L. Soete (eds.), *New explorations in the economics of technical change*, London: Pinter Publishers.
- Rosenberg, Nathan (1976). *Perspectives on technology*, Reino Unido: Cambridge University Press.
- (1992). "Scientific instrumentation and university research" en *Research Policy*, vol. 21, num. 4.
- Salter, Liora (1995). "Do reforms make a difference? Gearing methodology to assessments of standarization practice" en Hawkins R. Mansell, J. Skea y Edward Elgar (eds.), *Standards, innovation and competitiveness*.
- Shapiro, C. y Varian H., (1998). *Information rules: a strategic guide to the network economy*, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Simon Herbert, A. (1957). *Administrative behavior*, New York: Mcmillan.
- Tassey, G. (1992). "The functions of technology infrastructure in a competitive economy" en *Research Policy*, vol. 20, num. 4.
- Tushman, Michael L. y Philip Anderson (1986). "Technological discontinuities and organizational environments" en *Administrative Science Quartely*.

- “Special boundary roles in the innovation process” en *Administrative Science Quarterly*, december, s.f.
- U.S. Federal Trade Commission (1978). *Standards and certification*, Washington, D.C.
- Yoffie D. (1997). ”Chess and competing in the age of digital convergence” en *Competing in the Age of Digital Convergence*, Harvard Business School Press.

Sindicato, distribución y crecimiento: un análisis institucional desde la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo

*Fernando A. Noriega Ureña**

*Carlos A. Zárate Palomino***

Introducción

A pesar de su origen contestatario, los sindicatos han beneficiado de manera sostenida al desarrollo del capitalismo y de manera particular a la dinámica de la acumulación. Aun en los momentos de mayor agudización, durante los conflictos de intereses entre estos y las empresas, los sindicatos han contribuido a que la acumulación adquiriera características más dinámicas. Más aún, si la vocación opositora de las empresas a las reivindicaciones laborales hubiera progresado por encima de la fortaleza institucional de los sindicatos, haciendo más lento el crecimiento histórico de los salarios, su impacto en la acumulación hubiese implicado contrastes negativos severos respecto al estado que guarda hoy la economía mundial. Eso es lo que evidencia el modelo de generaciones traslapadas fundado en la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo (TIMT) a partir de los conceptos fundamentales de la Economía Institucional, como se sustentará en este trabajo.

La causa básica de las contribuciones de los sindicatos a la acumulación, ha sido el establecimiento de arreglos contractuales que permitieron asegurar una tendencia de largo plazo de los salarios al alza. En contraste, se verifica que los periodos de decrecimiento de los salarios, debido al debilitamiento de la capacidad negociadora sindical, se han revelado como elementos propios de las crisis agudas

* Profesor-Investigador del Departamento de Producción Económica de la UAM-Xochimilco.

** Profesor- Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azacapotzalco.

en el patrón de acumulación capitalista. A ello, es posible que haya contribuido de manera determinante la idea simplista de que el crecimiento de los salarios disminuye las ganancias y la acumulación. Se trata de un patrón de razonamiento, desde el cual los propios empresarios atentaron, durante episodios importantes de la historia económica moderna, contra sus propios intereses y los de los trabajadores.

Lo anterior se ha sumado al concepto de “mercado de trabajo”, propio de la teoría ortodoxa como base analítica del sector laboral y de los problemas inherentes a los niveles de empleo y salarios, originando la conclusión de que si los salarios crecen por encima de la productividad marginal del trabajo, además de convertirse en fuente de inflación, provocan el desempleo de mano de obra. Se trata de la implicación errónea derivada del concepto equivocado de “mercado de trabajo”, que de acuerdo a nuestras conclusiones, no permite explicar coherentemente la relación histórica entre el crecimiento de los salarios y la acumulación, y en cambio ha atentado contra la estabilidad del sistema a través de los criterios de política económica que ha inspirado.

La proposición fundamental de nuestro trabajo es, precisamente, que los sindicatos son y han sido favorables a la acumulación capitalista gracias a las reivindicaciones salariales logradas. La teoría –única ventana de los científicos sociales para explicar la realidad– así lo demuestra.

El razonamiento formal seguido para arribar a tal proposición, tiene como punto de partida el concepto de que los sindicatos son en sí mismos instituciones y, por tanto, reglas que aseguran una de las condiciones iniciales a partir de quienes, los mercados se constituyen y operan. Dichas reglas determinan el marco de definición de los fenómenos de mercado; sin reglas o instituciones los mercados no existen y los precios relativos son inexplicables. De igual manera, sin un análisis histórico de la evolución de los sindicatos no es posible aislar aspectos esenciales de su naturaleza como institución, diferenciándolo de aquellos otros, eminentemente circunstanciales, a través de los que se tiende a confundir fácilmente el signo de su contribución al estado actual de la economía capitalista.

Sobre ese concepto se llega a la conclusión de que el problema de la presencia de los sindicatos en una economía de mercado ha sido metodológicamente mal resuelto en la teoría neoclásica, razón por la que las implicaciones macroeconómicas resultantes a partir de sus modelos son erróneas e inconsistentes. Como se podrá constatar a lo largo de la exposición, las propias bases axiomáticas de la teoría convencional obligan a introducir los sindicatos al sistema bajo dos pautas metodológicas que deben cumplirse simultáneamente: primera, que los sindicatos son agentes de mercado que sustituyen a los consumidores agremiados a ellos, decidiendo en nombre de ellos frente al sistema de precios y mercancías, y

segunda, que son una agregación de agentes individuales cuya capacidad de alteración de precios viola las condiciones de competencia perfecta en la economía.

Estas pautas desempeñan plenamente su papel en el marco del equilibrio general de competencia perfecta. Como es bien sabido, el equilibrio general competitivo se demuestra socialmente eficiente u óptimo en el sentido de Pareto. Así, cualquier violación a las condiciones de competencia perfecta disminuye inevitablemente la eficiencia social de la economía. Un fenómeno fundamental propio de la ineficiencia es el desempleo, el que se origina cuando fuerzas ajenas a los mercados presionan los salarios al alza hasta situarlos por encima de su nivel walrasiano, de manera que los compradores inhiben sus planes de contratación de trabajadores mientras los consumidores u oferentes se animan a ofrecer más tiempo de trabajo que antes de la elevación de salarios.

De esa manera el sistema, con salarios más altos que los de equilibrio en el mercado de trabajo, se sitúa siempre en algún punto de la función de demanda de trabajo de las empresas, así, las empresas realizan de todas formas su conducta maximizadora, en tanto los consumidores resultan insatisfechos en el mercado de trabajo y en los de bienes.

En ese encuadre analítico, una explicación de la teoría neoclásica a la elevación de salarios, y por tanto al desempleo, recae en los sindicatos, puesto que en el momento de su aparición en el sistema lo hacen gracias a que los consumidores procuran alcanzar, a través de su filiación gremial, resultados superiores a los que lograrían por sí solos. De esa forma los consumidores crean los sindicatos y son suplantados por estos en su papel de agentes colectivos cuyo poder tiende al monopolio, resultando inevitablemente en una distorsión de precios relativos; particularmente, en elevaciones sucesivas del salario real con el consecuente desempleo involuntario; fenómeno friccional y transitorio cuya duración se prolongará en la medida que perduren los sindicatos. Por tanto, si el objetivo de la política económica es devolverle al sistema su eficiencia social, el criterio fundamental será que los sindicatos desaparezcan de la economía.

En el desarrollo teórico del trabajo se propone como una de sus partes, la del modelo fundamentado en la TIMT, uno de cuyos pilares axiomáticos: el *teorema de superioridad*, demuestra que la teoría del productor de la tradición neoclásica se finca en hipótesis inconsistentes. Corregidas tales inconsistencias y en pleno apego a las condiciones de competencia perfecta, la TIMT hace evidente que en un sistema de mercados el sector laboral no es uno de ellos, ni el salario un precio sino una variable distributiva. Esos resultados, comunes a todos los modelos basados en la TIMT, se confirman plenamente en el marco conceptual aquí expuesto, y las implicaciones macroeconómicas a que dan lugar resultan ser estrictamente opuestas a

las de la teoría tradicional. El modelo permite exponer con detalle los aspectos inherentes a la distribución, a la acumulación y al crecimiento.

El artículo se presenta de la siguiente manera: la discusión del sindicato como institución y su ordenamiento metodológico se abordan en la sección uno, la sección dos está asignada a la exposición y discusión del papel de los sindicatos en la teoría neoclásica y se encuentra dividido, a su vez, en varios apartados que exponen el equilibrio competitivo, la competencia imperfecta, el cálculo económico de las firmas, los contratos ineficientes y los eficientes y las implicaciones macroeconómicas. Una vez revisadas estas ideas a través de modelos específicos y sustentado el argumento de suplantación de consumidores por sindicato en ellos, la sección tres se propone un modelo basado en agentes maximizadores, bajo condiciones de competencia perfecta, con sindicatos que se introducen al análisis corrigiendo el error metodológico de la teoría neoclásica, y que determinan —en su naturaleza de instituciones y sin suplantarse a los consumidores— las condiciones iniciales del sistema de mercados. Finalmente, en el último apartado se exhiben las conclusiones del análisis a través de un conjunto de proposiciones orientadas a elucidar criterios de redefinición del papel de los sindicatos frente a los cambios estructurales que hoy en día experimenta la economía mundial.

1. Patrones de comportamiento sindical: sindicatos antisistémicos vs. sindicatos prosistémicos

El propósito de esta sección es identificar las tendencias del comportamiento institucional de los sindicatos, y bosquejar de manera comprensiva las características esenciales y las circunstanciales, de dos patrones de organización sindical existentes actualmente: el antisistémico y el prosistémico. El análisis discurre en dos niveles, por una parte, se explicita el nexo macro analítico del sindicato con la economía, la sociedad y la política a través de definiciones y conceptos específicos que en el discurso analítico se van articulando entre sí; por otra parte, se exponen los aspectos económicos y sociales de la relación micro analítica sindicato-empresa.

Es útil advertir que esta reflexión sobre el sindicato se aparta de las visiones convencionales, particularmente de aquella fundada bajo el supuesto ontológico de una lógica industrialista que preside de modo ubicuo e inmanente todo proceso social, entre ellos el del sindicato.¹ Esa fuerza económica, tecnológica y social, la *deus ex maccina*, es asumida en la lógica industrialista como una causa sobredeter-

¹ Streek (1984).

minante que nulifica a los actores sociales reales (sindicatos, empresas, funcionarios, etc.), puesto que es ella la fuente única, el *explanandum* de todos los fenómenos suscitados en una economía industrial.

No obstante el reconocimiento de la lógica industrialista en torno a la funcionalidad de las instituciones industriales, ésta las reduce a ser simplemente mecanismos institucionales; no complejos procesos sociales. Ello se contrapone a nuestro planteamiento de que los sindicatos son actores institucionales fundamentales, dotados de atributos propios como memoria, identidad y conciencia organizacional cimentada en un sistema de percepciones, tradiciones, costumbres, valores y propósitos colectivos (proyectos y objetivos); capacidad de aprendizaje, selección y cambio de sus genes organizacionales para adecuarse a un ambiente de riesgos y oportunidades;² son organismos sociales conscientes que se estructuran (en jerarquías internas) y se comportan de acuerdo a estas cualidades y al ambiente en donde se insertan; finalmente, son arreglos institucionales endógenos al sistema económico, que responden al dilema o conflicto social básico (capital-trabajo) del capitalismo.

En el amplio espectro de la economía institucional puede coincidirse al afirmar que el sindicato es un ente organizacional estructurado en términos de normas, procedimientos y prácticas de negociación colectiva, así como de costumbres, tradiciones, valores, ideologías, proyectos y objetivos gremiales. Se trata entonces de un actor económico y social cuyo comportamiento está sujeto a reglas de juego que pueden ser intencionales o involuntarias, y determina a su vez tales reglas. En su intento de optimizar sus fines dentro del conflicto capital-trabajo, despliega acciones razonables —de organización, negociación y contratación laboral— en función de cada situación específica a partir de aquellas que replantean las condiciones iniciales de los procesos de producción y precios. Asimismo, adopta estrategias de interlocución, negociación y cooperación tendientes a restablecer el equilibrio en la relación industrial básica, es decir, de los trabajadores con los directivos o los titulares de los derechos de propiedad de la empresa.

Este agente procesador, negociador, constructor y operador de reglas es también endógeno al proceso productivo y antecede a cualquier fenómeno de formación de precios, debido en lo fundamental a que es un actor *sine qua non* de la determinación del régimen de propiedad y de los derechos o acciones posibles resumidos en los contratos, que definen las referencias previas a la conducta económica de los agentes individuales. El sindicato determina una parte esencial del

² Nelson y Winter (1974).

marco institucional que los individuos requieren como información previa a sus decisiones de oferta y demanda; no suplanta a los consumidores ni a las empresas; se debe a los trabajadores y es parte del arreglo organizacional de las empresas.

No es de origen exógeno a la economía, como se postula en los neoclásicos, porque al contribuir a reducir la incertidumbre en el sector laboral a través de los contratos, minimiza los costos de transacción o de instalación y permite asegurar la existencia y viabilidad de la empresa en el largo plazo. En nuestro planteamiento no existe el problema metodológico-epistemológico de *adhocidad*, como en los neoclásicos, donde el sindicato, al ser adherido o sobrepuesto a la teoría, suplanta a una parte de los agentes económicos e imposibilita alcanzar el equilibrio walrasiano inherente a un ambiente conformado únicamente por agentes individuales y mutuamente independientes; por ende, el sindicato debe eliminarse.

Los neoinstitucionalistas, por su parte, se oponen a esta propuesta normativa porque en ella carecerían del recurso analítico (gremio laboral) que les permita construir su “historia” o explicación acerca del curso del proceso. Es decir, cómo surge y cómo se logra el equilibrio en el modelo lógico-axiomático de competencia perfecta de la teoría neoclásica con presencia del sindicato, cuya naturaleza histórica se resume en su aporte al marco institucional que antecede a los procesos de mercado.

Analíticamente, el enfoque “neoinstitucionalista” sustenta la lógica industrialista al insistir en ese sujeto suprainstitucional (“desarrollo industrial”) antes aludido, que manipula discrecionalmente a las “instituciones industriales” que acompañan funcionalmente el tránsito al equilibrio del sistema industrial. En este sentido, tal enfoque plantea que el desarrollo industrial, en cualquier latitud y grado de evolución, es convergente en el sentido de generar problemas idénticos que, consecuentemente, exigen instituciones semejantes. Específicamente, postula que en toda economía industrial los desajustes en la relación capital-trabajo son universales, por lo tanto, convergen con estructuras sindicales similares. Se implica que éstas propenden a comportarse como entes funcionales y de equilibrio, donde a menor politización, mayor especialización. Los líderes o dirigentes se convierten entonces en funcionarios “técnicos”, en expertos en el manejo exclusivo de las relaciones industriales, es decir, de las negociaciones sindicato-empresa y de los asuntos de organización laboral.

Sin embargo, la evolución reciente del movimiento sindical, particularmente en la mayoría de las economías industriales más desarrolladas, muestra situaciones de grandes tensiones sociales entre sindicato y empresa, y entre sindicato y Estado; proceso que se desarrolló sin desbordar los marcos del sistema capitalista

pese a la intensidad de los conflictos.³ Así, el conflicto social en las economías industriales generalmente posee como reverso la posibilidad de cooperación y acuerdo (la institución, regla o contrato) que permite instaurar o restablecer el equilibrio entre los actores en pugna, los que posibilitan la permanencia o la expansión de la economía. Esto no conduce a una visión teleológica o valorativa del conflicto social, particularmente el de factura sindical; al contrario, devela una perspectiva procesal de los agentes ante el problema económico esencial de la distribución del ingreso entre salarios y ganancias. Al efecto, se admite en la economía y en la sociedad la coexistencia de pugnas y acuerdos entre ellos, los sindicales.

No obstante, para alejar cualquier proclividad funcionalista, propia de la lógica del desarrollo industrial, se plantea que los sindicatos son agentes de racionalidad limitada, por ello operan en un contexto de contratos incompletos que limitan los efectos perniciosos de la incertidumbre, fenómeno inevitable en la economía. Así, pese a los buenos deseos de los actores, sus acciones y decisiones no necesariamente implican arreglos institucionales; si ocurren, estos pueden resultar inadecuados para resolver los problemas. Entonces, ante el desarrollo insuficiente y la capacidad institucional de la economía y de los agentes en disputa, el sistema económico puede alejarse de su pretendido óptimo de bienestar, estancándose o colapsándose.

El desarrollo institucional del sindicato es fundamental por ser un componente estructural u organizacional de la empresa y de la economía capitalista. En un contexto de alto desarrollo tecnológico, por parte de los trabajadores su contribución productiva es crucial, puede comprometer aspectos esenciales tales como los derechos de propiedad y la participación en los residuales o ganancias, particularmente en la empresa dinámica o moderna. Así, en referencia a las economías industriales más avanzadas, Aoki (1990: 101s) plantea que el sindicato es un componente básico de la estructura corporativa, donde los intereses colectivos de los trabajadores, después de negociarse, inciden directamente en decisiones estratégicas de la empresa: organización de procesos productivos, prácticas de aprendizaje e innovación tecnológica de los trabajadores, costos primarios y competitividad, distribución de beneficios y derechos, financiamiento de la inversión, etc.

³ Se observó en los años 70 un proceso de radicalización del movimiento sindical europeo que implicó la caída de coaliciones gubernamentales, inclusive aquellas proclives a la defensa de los trabajadores (partidos socialdemócratas) en Europa; particularmente dramático fue el caso del Trade Union Congress (TUC) en su relación con el Partido Laborista. Lange *et al.* (1982).

El sindicato es un arreglo gremial organizado en función de su capacidad para construir consensualmente múltiples propósitos colectivos; asimismo por su destreza en construir complejos esquemas de captación de recursos para sostener su actividad sindical. De acuerdo al tipo de sindicato, grado de desarrollo institucional, económico y tecnológico, su actuación mutual incide en los costos de transacción u organizacionales de las empresas. Igualmente, en función de su capacidad organizacional y de contratación, tiene efectos estabilizadores o desestabilizadores en el sistema económico (la empresa, la economía y la sociedad global). Debido a la naturaleza incompleta de los contratos, en el ámbito de la empresa este agente se sujeta a un proceso dinámico de conciliación que necesariamente requiere de subsecuentes negociaciones colectivas *ex post*. En esta dinámica, el sindicato y la dirección corporativa tratan, cada cual, de alcanzar sus objetivos particulares minimizando sus respectivos costos laborales de transacción. De este modo el sindicato se legitima gremialmente y la empresa se justifica como una organización económica rentable al disponer de trabajadores “propios” o de planta. Cualquier otra forma de contratación laboral no es redituable para la empresa.

Conforme evoluciona el capitalismo industrial, el sindicato se torna progresivamente en una institución más heterogénea y compleja; su estructura y comportamiento varían según la diversidad de las circunstancias económicas, políticas, culturales y sociales; asimismo, cada caso está determinado por el tipo de industrialización seguido. Dadas las necesidades analíticas de ilustrar empíricamente el impacto de los sindicatos en la distribución y el crecimiento económico, y abstraendo las complejidades inherentes a las especificidades nacionales como los diferenciales de desarrollo económico, se identifican dos patrones básicos de organización laboral decantados durante la evolución reciente del capitalismo: el sindicato antisistémico y el funcional o prosistémico.

Estos dos tipos de institucionalización sindical convergen o son consistentes con dos patrones de desarrollo corporativo: el sindicato antisistémico, dotado de instituciones económicas, entre ellas la empresa, con una orientación fundamentalmente de mercado, gravitando en su componente financiero-bursátil (Gran Bretaña, EUA); en el modelo de sindicato prosistémico sus corporativos están centrados en señales múltiples provenientes del mercado, del Estado y de otros mecanismos sociales y privados de regulación como los bancos, cooperativas, gremios corporativos, etc. (caso de regímenes socialdemócratas o economías con fuerte nexo mercado-Estado).

Una descripción sinóptica de la evolución de los sindicatos en la etapa contemporánea, muestra que las crisis de los años treinta y setenta constituyen momentos fundamentales en el desarrollo institucional del movimiento laboral or-

ganizado. Durante ese periodo se asiste a momentos de auge y de crisis de la pauta institucional de organización laboral contestataria o antisistémica, y en contrapartida se observa el surgimiento y consolidación de un patrón alternativo, el sindicalismo funcional o prosistémico. Particularmente, este último permite evidenciar los atributos de un modelo de crecimiento y distribución con la participación de los trabajadores en las ganancias y el control de la empresa: el argumento central de este artículo. Por lo pronto, los siguientes dos apartados se orientan al análisis de esos dos patrones de sindicalización aludidos.

Un rasgo fundamental del desarrollo histórico del sindicato antisistémico o funcional, es haber dado origen a la definición de una tendencia secular de elevación de salarios y reivindicación de las condiciones laborales de los trabajadores, por encima de lo que las conjeturas permiten estimar que hubiese sucedido en un sistema de empresas sin gremios de trabajadores participando en la determinación del régimen de propiedad y en la distribución del producto social. En este sentido, es importante tener presente que, históricamente las economías que revelan menores tasas de acumulación, son también las que evidencian las mayores debilidades institucionales, particularmente en el sector laboral. Las economías con sindicatos débiles suelen ser las economías más pobres, pequeñas en términos de la dimensión de su producto por habitante, de su acumulación y tecnológicamente más rezagadas; en contraste, las economías con sindicatos cuya fortaleza institucional ha sido un pibote de su desarrollo, no sólo revelan las tasas históricas más elevadas de crecimiento de los salarios, sino también los mejores indicadores de distribución del ingreso, de progreso tecnológico y de acumulación.

1.1 Sindicatos antisistémicos o contestatarios

El germen de los sindicatos se remonta a los inicios de la industrialización, cuando la intensidad del conflicto social y los excesos de inequidad en las relaciones capital-trabajo derivados de los vacíos institucionales existentes, comprometían la consolidación y la viabilidad de largo plazo de la empresa, de la industria y del sistema capitalista en general. Originalmente el sindicalismo fue disfuncional por naturaleza; en gran medida se nutrió del movimiento laboral tradicional o histórico, su evolución institucional se dio conforme al desarrollo de la industria, la economía y la sociedad.

Sus antecedentes fundacionales se remontan a los elementos doctrinarios de la industrialización, el desarrollo y la justicia económica y social de Owen, Saint Simon, Fourier, Lasalle, Proudhon y otros. Estos pensadores reaccionaron

críticamente ante los efectos perversos del capitalismo y la industrialización; particularmente respecto a las condiciones extremas de explotación de los obreros manufactureros. Así, en la sociedad industrial más avanzada del siglo XIX, Inglaterra, con inspiración en las ideas de Owen y de los socialistas ricardianos, se asiste entre 1830 y 1832, a una oleada de conflictos laborales que se traducen en un intenso esfuerzo de organización sindical, que alcanza un resuelto proceso de centralización con la formación de la organización sindical más grande (medio millón de miembros, a la sazón) e importante de Europa: *The Grand National Consolidated Trade Union*⁴

Este arranque organizativo de los trabajadores ingleses se amplificó y extendió a Francia y al resto de las economías europeas, todas ellas buscando descontar la brecha industrial que las separaba de Inglaterra. Tal hecho constituye un momento histórico fundamental del desarrollo económico, el sindicato alcanzará paulatinamente su reconocimiento y consolidación institucional. No obstante, es un largo proceso de avances y retrocesos de evolución sindical que continuó robusteciéndose con el auge de los movimientos socialistas de fines del siglo XIX, habiendo alcanzado su clímax con el triunfo de los bolcheviques en Rusia. Tendencia que se sostuvo durante las décadas de los años treinta y setenta del siglo XX, simultáneamente al ascenso de regímenes socialdemócratas y socialistas en diferentes latitudes del planeta.

Este desarrollo fue acompañado por la constitución y el fortalecimiento de las ligas internacionales de partidos comunistas, socialistas, socialcristianos y socialdemócratas que impulsaron sus respectivas corrientes gremiales, sin embargo la mayoría confluyó hacia los sindicatos contestatarios. En estas circunstancias los sindicatos se plantearon grandes dilemas estratégicos, tales como su participación o no en las decisiones de la empresa, sus relaciones con los partidos políticos y el Estado, etc. Como resultado, esos gremios se situaron en un espectro que va desde aquellos interesados con el cambio radical del sistema capitalista, hasta los interesados en contribuir con la empresa y el sistema, incluyendo los que se mantenían en una posición neutral u ontológica. Para estos últimos, el capitalismo y sus instituciones no cambiaban, todo permanecía invariable, por lo tanto, no les preocupaba el curso de la empresa ni del sistema; sólo les importaba una parte de la negociación: la de los trabajadores y su sindicato.

⁴ Lichtheim (1979: 51s).

1.1.1 Aspectos macroinstitucionales

Desde la depresión de los años treinta, en las fases recesivas, los sindicatos antisistémicos contribuyeron a propiciar graves crisis en la economía, la sociedad y la política, como resultado de su incapacidad o negativa para establecer acuerdos institucionales con los gobiernos. Esto se expresó en el fracaso de las políticas ortodoxas de gasto fiscal y contracción de la inversión pública. En muchos casos estas estrategias fueron promovidas inclusive por gobiernos socialdemócratas, no obstante su inclinación ideológica hacia los sindicatos (Partido Laborista de Inglaterra y partidos liberales o socialdemócratas de Alemania, Francia, etc.). El sindicato antisistémico ha sido y es por naturaleza contrario a las políticas ortodoxas de contracción económica que abaten los salarios y el empleo; por ello la respuesta sindical fue presionar hacia una política económica keynesiana de crecimiento para evitar estos problemas. De ese modo se buscaba garantizar la membresía sindical y la base social de poder electoral para negociar y establecer alianzas políticas y sociales que permitieran mantener o llevar al poder gobiernos funcionales a los proyectos político-sociales del movimiento obrero. Durante la mayor parte de la posguerra, esta política económica fue relativamente exitosa; sin embargo, no pocas economías operaban ese esquema, pero con costos sociales tan elevados que comprometieron su capacidad de crecimiento y competitividad de largo plazo.

Estos resultados económicos desfavorables acentuaron las dificultades para establecer los acuerdos políticos y sociales estratégicos entre sindicatos y gobierno, lo que se reflejó en la consecuente agudización de la crisis económica y en la pérdida electoral de los aliados políticos de los sindicatos; ocasionando una grave crisis de legitimidad política e institucional, particularmente en los partidos socialdemócratas y en las direcciones sindicales. Ese deterioro afectó severamente al patrón político-sindical contestatario.

Pese a lo anterior, como en toda crisis, las oportunidades de cambio del movimiento sindical estuvieron presentes. La serie de fracasos y retrocesos de los sindicatos contestatarios implicó, de acuerdo a cada circunstancia histórica particular, un proceso de evolución y aprendizaje. En Suecia, Alemania y Japón particularmente, las organizaciones sindicales experimentaron cambios institucionales y estructurales profundos durante la fase de auge keynesiano; los sindicatos se reorientaron, abandonando su estrategia contestataria y asumiendo un papel funcional dentro del sistema, adoptaron estrategias de participación y cooperación en las decisiones de la empresa o en la gestión de los programas gubernamentales de alto impacto social, que permitieron la constitución y consolidación de un patrón de sindicalización alternativo al tradicional, sin abandonar su autonomía, ello posibi-

litó el incremento de su universo de negociación, como también de su capacidad contractual, socialmente, el movimiento sindical se volvió más dinámico.⁵

1.1.2 Aspectos microinstitucionales

Contrastando con el sindicalismo funcional, en este modelo la institucionalidad trabajo-capital o lo que se denomina “mercado de trabajo”, se caracterizó por su alto grado de fragmentación. Esto obedeció a dos causas, por un lado, a la diversificación política-partidaria que se expresaba en un sindicalismo pluralista (Francia, Italia, entre otros); por otro lado, a una situación de homogeneidad política (bipartidismo anglosajón) y el alto grado de descentralización sindical. En este esquema, el poder real para establecer los arreglos contractuales capital-trabajo yacía en las decisiones individuales de una multiplicidad de sindicatos de planta o de empresa. Tal atributo implicaba problemas de coordinación, particularmente para centralizar decisiones estratégicas en un universo sindical disgregado, situación que se acentuaba ante la incapacidad política y orgánica de la máxima instancia jerárquica del sindicato.

Tal esquema fecundó la radicalización y politización sindical, fenómeno que en general, se agudizaba dada la naturaleza excluyente del Estado, particularmente con estos actores sociales y políticos que supuestamente amenazaban su existencia. Así, este complejo institucional no estaba estructurado para incorporar al sindicato a ninguna instancia de decisión gubernamental. Instauraba negociaciones con las centrales sindicales, pero en un entorno de desconfianza, donde no prevalecía el interés general; ninguna de las partes se beneficiaba, porque el Estado no estaba dispuesto a ceder alguna potestad, ni el sindicato deseaba comprometerse institucionalmente con algún espacio de poder. La postura de exclusión sindical se observó también a nivel de establecimiento o de empresa, expresándose en el insuficiente nivel de institucionalización de las relaciones industriales o laborales.

Existía una suerte de división del trabajo entre partido y sindicato, mientras el primero (partidos comunistas, laboristas, etc.) se encargaba de las tareas de reforma o cambio del sistema, el sindicato aliado al partido era responsable de establecer relaciones directas con los agentes institucionales del sistema (desde el nivel de planta o empresa hasta con los gremios empresariales y el Estado), para

⁵ En un comparativo 1953-1973, respecto a 1946-1950, se constata que las disputas sindicales se incrementaron en los países con sindicatos funcionales (Suecia y Alemania con 182% y 50%, respectivamente), más que los países con sindicatos no funcionales (Inglaterra, 31%). Véase Booth *et al.* (1997: 431).

negociar las demandas colectivas de los trabajadores. Adicionalmente, dentro del sindicato existía otra división de funciones; en tanto la jerarquía máxima (u órgano centralizador) era el ente político-económico de diálogo horizontal o global con el Estado y los gremios empresariales centralizados, el sindicato de base (incluyendo otros organismos sindicales agregados) asumía papeles específicos, particularmente los relacionados con el instrumento de lucha fundamental: las demandas colectivas de trabajo en el plano concreto del taller, la fábrica o la empresa. Esto sucedía dentro de un proceso institucionalizado del conflicto social, donde el sindicato se sometía al cumplimiento de los contratos colectivos y a sus procedimientos convenidos de construcción, negociación, instrumentación y monitoreo.

Sin perder su vocación contestaria, aceptaba la existencia del organismo económico capitalista; por tanto, el sindicato, al radicar directamente en la planta-empresa, participaba en el núcleo del sistema económico. El mecanismo de *collective bargaining* permitía la institucionalización del conflicto sindical, de modo que por más polarizado e intensificado fuese el proceso, el sindicato y la dirección corporativa establecían necesariamente líneas primarias de colaboración mutua. Esto se cumplía desde la fase de definición de las reglas de juego, la negociación del contrato colectivo, su instrumentación y el monitoreo correspondiente.

Este proceso ocurrió así porque la invasión de la esfera local o doméstica del sindicato individual por las instancias políticas o gremiales centralizadas, introducía una dosis de rigidez e impersonalidad en las relaciones que establecían los trabajadores organizados en su empresa. Estos tratos eran directos o reales por la fuerza de hábitos y costumbres arraigadas en ese espacio micro institucional de la empresa. Atributo que facilitaba la fluidez del intercambio y las relaciones “cara a cara” de los trabajadores con los directivos de la planta o del corporativo. En este contexto se generaron factores idiosincrásicos como la confianza, mecanismo fundamental que limitaba el oportunismo de alguna de las partes, facilitando el cumplimiento de los contratos. La condición de eficiencia contractual se desvirtuó cuando las instancias políticas (centrales sindicales y partido aliado) pretendieron suplantarse al sindicato individual en las decisiones específicas que le eran inherentes.

Esta división funcional del sindicato y de éste con su(s) partido aliado fue conflictiva, particularmente en situaciones de grandes tensiones económicas y sociales que amenazaban su existencia o la del sistema económico. Tal escenario fue posible cuando el partido aliado o el vértice político del sindicato estableció ciertas negociaciones políticas con el Estado, que subordinaron o cancelaron los espacios de autonomía del sindicato. Esto resultó extremadamente complejo y delicado en gremios con una arraigada tradición descentralizadora de sus decisiones (sindica-

tos anglosajones). Esta vía de centralización de la vida interna del sindicato resultó ineficiente y efímera, predominaron mientras operaron los mecanismos compulsivos que lo sustentaban.

El proceso tuvo como referentes las situaciones de imposición de políticas salariales de contención, incrementos de productividad laboral para detener el agravamiento de los desequilibrios macroeconómicos (recesión, desempleo, inflación, balanza de pagos, etc.).⁶ Por otro lado, el balance fue el mismo, cuando al calor de los conflictos sociales y el alto grado de radicalización y centralización política de los sindicatos, se establecieron desde el vórtice político (partido o central sindical), directrices generales acerca de la autogestión o el control obrero de las empresas.⁷ En ambos casos, uno de los factores causales fue el carácter general de los acuerdos establecidos dentro de las cúpulas políticas (sindicato y partido) y de estas con el gobierno y el Estado. En el mejor de los casos, los sindicatos de base tradujeron esos arreglos en estrategias, pero dada la dificultad de adecuarlas a sus circunstancias específicas, surgió el conflicto del partido con las centrales sindicales y de estos con los objetivos concretos del sindicato individual.

Este conflicto de intereses divergentes (partido y central sindical vs. sindicato de base), desnaturalizó los fines gremiales (comités mixtos o de “control obrero” dedicados a realizar actividades de bienestar social: tiendas, vivienda, recreación, etc.); esterilizó su organización (apatía, oportunismo, etc.); paralizó la vida institucional del sindicato (caída abrupta de la membresía, pérdida de registro, etc.), y en el mejor escenario, se burocratizó al desempeñar actividades más normativas que ejecutivas o de compromisos prácticos con las decisiones estratégicas de la empresa.

⁶ Este es el caso de las políticas aplicadas en las décadas de los años 70 y 80 por la ortodoxia neoclásica vía los gobiernos nacionales y los organismos financieros internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, principalmente). Esas políticas fueron instrumentadas con poca resistencia en los países subdesarrollados, gracias en parte al papel de aquellos sindicatos cuya vocación corporativa los hizo adversos a los intereses de sus agremiados. En tanto, en los países industrializados el proceso fue gradual gracias a la fortaleza de sus actores institucionales (sindicatos y partidos, etc.). Sin embargo, en todos los casos los resultados de dichas políticas fueron extremadamente dudosos en términos de impulso al crecimiento y contención del desempleo. En México, durante el periodo 1974-1997 los salarios reales mensuales promedio disminuyeron a una tasa de 0.15% promedio al año, en contraste con un crecimiento anual promedio de 3.3.4% del PIB y baja acumulación por el crecimiento acelerado de la deuda externa; situación que se agudizó entre 1993 y 1997, cuando los salarios reales decrecieron en 6%, mientras el PIB creció en 2.41% promedio anual. Elaboración propia a partir de IMF, (2002). Para mayor información histórica sobre estos fenómenos, véase Lange *et al.* (1982).

⁷ Touraine (1967).

Finalmente, los sindicatos más politizados se enfrentaron a un conflicto capital-trabajo irresoluble, puesto que la pugna apuntaba a un sistemático cuestionamiento a los derechos de propiedad privada; es decir, el cimiento fundamental de la empresa capitalista, espacio donde en última instancia el sindicato podía participar como un propietario más, pero sin necesidad de colapsar su fuente de trabajo para justificar su propia existencia.

La creciente politización y la radicalización violentaron el sistema institucional de la economía, donde el sindicato era uno de los actores institucionales. No se entendió que la empresa constituía el espacio donde su aprendizaje, en algún momento de la evolución, podría permitir a los trabajadores el control absoluto de los derechos propiedad. No obstante, ese era y será un largo proceso de adiestramiento institucional cuya consecución corresponderá más a la esfera política que a la sindical. Esto no supone la apología del sindicato apolítico; todo lo contrario, refrenda también su dimensión política.⁸

Considerando que de este tipo de sindicatos se nutrió en el movimiento político contestatario, es importante señalar que uno de los problemas que se le atribuye, incluso actualmente, es de orden analítico. Esta crítica es particularmente directa a los partidos socialistas y comunistas de carácter marxista que se precian de científicos y no doctrinarios como los otros (fabianos, saintsimonianos, socialcristianos, liberales, etc.). Específicamente, se plantea la ausencia de una teoría marxiana acerca de la transición del capitalismo al socialismo; se supone que ésta es la causa por la cual fracasan en acceder al poder y construir el socialismo.⁹ Esta observación apela a la necesidad de establecer una reflexión sistemática acerca del cambio institucional: es un proceso de aprendizaje evolutivo, en el cual las nuevas instituciones pueden surgir de las viejas organizaciones (del capitalismo), sin descartar los procesos de creación y refuncionalización institucional.

Esto último se refiere a la capacidad de ciertos organismos económicos y sociales para modificar, deshacerse o incorporar nuevas rutinas o genes institucionales que pudieran permitir una suerte de plasticidad institucional. Así, en la fase de la revolución industrial inglesa, los primitivos organismos laborales tienen como antecesores a los miembros de los gremios artesanales que se constituyen en la élite de trabajadores especializados, por ende en líderes “sindicales”.¹⁰ Por ende, se sugiere la importancia de recuperar esa concepción evolutiva, para hacer posible un tratamiento institucional de la transición.

⁸ Touraine (1967).

⁹ Hodgson (1999).

¹⁰ Hobsbawm (1976: 11-75).

Después de presentar en términos macro y micro institucionales las características más sobresalientes del patrón sindical antisistémico, en la siguiente sección se busca establecer el mismo ejercicio para el modelo alternativo de sindicato. Esto en el entendido de que en la realidad ambos se encuentran imbricados desde su origen, pues el sindicalismo funcional es el reverso del otro; existe una suerte de continuidad institucional. Específicamente, el sindicato funcional es aquel organismo presente en el otro, pero distinto, dada su capacidad de aprendizaje y adaptación de sus genes organizacionales a las nuevas circunstancias, es un proceso de selección que le posibilita sobrevivir y desarrollarse institucionalmente con más eficacia para cumplir sus objetivos gremiales.

1.1 Sindicatos prosistémicos o funcionales

La conversión de las instituciones gremiales de trabajadores con proclividad funcional o cooperativa hacia los objetivos empresariales y a patrones más “amigables” de negociación (con agentes privados y el gobierno), y con tendencias a patrones de contratación colectiva menos ligados a la tradición contestataria y más flexibles hacia la coparticipación, se dio en medio de cambios profundos en las condiciones institucionales de los sindicatos, la economía y la sociedad en los países industrializados del capitalismo del último siglo. Los rasgos principales que caracterizaron tal conversión se analizan en los apartados siguientes.

1.2.1 Aspectos macroinstitucionales

El proceso de cambio institucional del sindicato tradicional en su esfera ideológico-política, valores, creencias, prácticas sindicales, jerarquías-liderazgos, estructura de alianzas, etc., implicó un fuerte movimiento de reestructuración o refuncionalización, incluyendo la creación de nuevas figuras organizacionales que asumieron estructuras, estrategias y comportamientos distintos a los propios de los sindicatos disfuncionales. Esto significó el desarrollo de nuevos y más complejos arreglos institucionales dentro de la empresa y el Estado, buscando esencialmente los mismos objetivos gremiales pero renunciando al ataque frontal al núcleo del sistema capitalista (de empresa); optando por el gradualismo y la cooperación como mecanismo privilegiado de negociación.

En última instancia, el cambio del sistema fue un objetivo estratégico de largo plazo que no se redujo exclusivamente a las demandas convencionales (salarios, prestaciones, condiciones laborales) sino que abarcó otros aspectos tales como la corresponsabilidad y la coparticipación en los asuntos de la empresa y de la

economía. Ese propósito esencial, por el lado del sindicato, se construyó en la lucha cotidiana por la participación de los trabajadores en las ganancias, la propiedad y la cogestión de las empresas.

Por otro lado, a nivel global o macro social, los organismos sindicales superiores establecieron las negociaciones y los arreglos institucionales respectivos con los partidos afines y el gobierno, para lograr sus reclamos sociales, económicos y políticos que trascendían el ámbito micro social de la empresa. Al efecto, procuraron satisfacer las exigencias macro de bienestar socioeconómico: desarrollo sistemático del cooperativismo, subsidios a los precios de los bienes y servicios públicos esenciales, gasto fiscal contra el desempleo, crédito de consumo básico y de vivienda, etc.

Las demandas sindicales de carácter general, que trascendían el ámbito de los sindicatos, se extendieron hacia otros sectores sociales como el de los desempleados, pequeños y medianos agricultores, clases medias, sociedades cooperativas, etc. Dado que estos objetivos generales implicaron una creciente complejidad económica y social, las centrales sindicales necesitaron asumirlos como propios; tal es el caso del programa gubernamental de *welfare state* o keynesiano que contuvo, entre otras, las demandas sociales de los sindicatos. Pero ello supuso que los sindicatos se comprometieran políticamente con todo el proyecto gubernamental, por ende, también con la conservación del sistema para participar en los costos y beneficios del mismo.

Este compromiso político y programático del sindicato con el gobierno y el Estado no significó la ausencia del conflicto social o de clases; al contrario, la sociedad se tornó más dinámica y más participativa:¹¹ los actores sociales, entre ellos los sindicatos, se anticipaban a los problemas para negociar y administrar los conflictos, de tal manera que se solventaran estableciendo arreglos institucionales que hiciera posible restablecer la estabilidad social. Entonces, surgía una economía y una sociedad institucionalmente más compleja, creativa y activa porque aceptaba la inestabilidad como una oportunidad de cambio negociado o institucionalizado para asegurar el desarrollo sustentable de la economía y sociedad en el largo plazo.

El modelo de sindicalismo funcional implicaba a nivel macro, arreglos políticos de las centrales sindicales con los gremios empresariales, partidos políticos y gobierno;¹² en tanto que a nivel micro, el sindicato individual establecía acuerdos o

¹¹ Pipitone (1994: 106s).

¹² Suecia, Alemania y Japón son los referentes empíricos más cercanos, pero el caso más emblemático es el primero, por haber dispuesto de actores sociales (sindicatos) y políticos, educados en una larga tradición (siglo

negociaciones con su empresa. El logro de soluciones institucionales exitosas en estos dos niveles de participación sindical, requirió de actores con alto grado de legitimidad, gran visión de conjunto, flexibilidad estratégica-táctica y capacidad negociadora. Adicionalmente, este proceso implicó operar en un ambiente político y social idiosincrásico en el que se destacaban los valores de confianza y cooperación.

Seguidamente, en coherencia con el objetivo principal de esta sección, es conveniente alcanzar una comprensión más precisa de los aspectos micro institucionales de este patrón de sindicalización.

1.2.2 Aspectos microinstitucionales

El sindicato funcional a nivel de empresa no fue un producto académico (de disciplinas como Relaciones Industriales, Organización Industrial ni de la Administración y Economía Industrial), fue un fenómeno social, determinado por los cambios institucionales en sus estrategias y valores, actitudes, prácticas y reglas de contratación colectiva. Este proceso fue progresivo y no se dio en el vacío; aconteció en el plano social de la producción, particularmente en la construcción de jerarquías y liderazgos para alcanzar madurez institucional y legitimidad; esto, en el establecimiento de los acuerdos o consensos de los aspectos cotidianos más directos de los trabajadores (la actividad operativa o de ejecución) en el taller, la planta o la empresa.

Este proceso se refiere a lo que se denomina “democracia industrial” o “democracia obrera”, que en la empresa se reflejaba vía diversos mecanismos de cogestión o participación en la dirección. Ese cambio institucional del sindicato también implicó la fijación progresiva, mediante el aprendizaje organizacional, en el inconsciente colectivo de los trabajadores sindicalizados, de una estructura de actitudes y valores sociales cooperativos. Particularmente en lo referente al compromiso con la naturaleza y comportamiento de la empresa, con sus jerarquías funcionales, sus proyectos, procesos, normas e incentivos, con sus resultados y sus balances reales y contables. Resumiendo, más allá de la negociación o la contratación colectiva tradicional (salarios y prestaciones), implicaba para el sindicato la identificación y el conocimiento de sus rutinas y genes organizacionales fundamentales para participar en el cambio, el control y gestión de una empresa capita-

xviii) negociadora a la sombra de un Estado *welfare state* con un aparato administrativo eficiente y fuertemente legitimado, que le hizo posible posicionarse mundialmente como una de las economías industrializadas con mayor capacidad de reacción ante las crisis (1929 y 1973), y con uno de los más altos niveles de bienestar económico y social del planeta. Lange *et al.* (1982: 190s).

lista de nuevo tipo o en transición hacia una economía y sociedad capitalista más equitativa. Para los trabajadores sindicalizados, la distribución del ingreso aparecía como un propósito fundamental.

Otro factor característico del modelo de sindicalismo funcional es el impacto que el progreso técnico tuvo en sus estructuras de ingeniería y organización de la empresa. A medida que el primero se intensificaba, tendía a impactar más en la organización, donde el resultante cambio en la reorganización de los procesos se convertía en un mecanismo de *feed back* que retroalimenta el sistema tecnológico de la empresa. Si este era positivo, se producía un avance en la ingeniería, la que reeditaba nuevamente el ciclo de innovación y cambio tecnológico. El desconocimiento de esta interacción dinámica y evolutiva llevó a exagerar uno u otro ámbito; así, los relacionistas industriales privilegiaron exclusivamente la dimensión organizacional, al afirmar que en ésta yacía el problema fundamental de la empresa industrial moderna,¹³ cuando en la realidad existen ciclos de predominio de una u otra esfera; así, en las fases de declive de la ingeniería, la tecnología organizacional comandaba el proceso, porque se requerían cambios estratégicos de gran alcance en la empresa.

El agotamiento de la plataforma tecnológica convencional de la empresa agudizó la disociación y el conflicto entre las jerarquías o estructuras de gobernanación de la empresa con los niveles operativos o de ejecución; particularmente con los trabajadores sindicalizados. Frente a esta situación, el sindicato asumió nuevas demandas, principalmente de carácter organizacional. Se trataba de participar en las decisiones que atañían al ambiente de trabajo y a los procesos productivos, donde el trabajador entregaba parte importante de su existencia. Esta demanda fue compleja en su negociación e instrumentación, porque una vertiente del conflicto era el choque de culturas organizacionales contrapuestas. Por un lado, la correspondiente a la jerarquía corporativa; por otro, la cultura laboral-sindical imperante, cuyos contenidos concretos se sujetaban a la naturaleza y evolución de cada experiencia de desarrollo corporativo, y del tipo y grado de industrialización.

Esta dualidad conflictiva abrió bastos e inéditos espacios de participación laboral. El ámbito social de la empresa se tornó más dinámico o participativo, el sistema resultó más inestable, pero dada la mayor capacidad de negociación de los nuevos actores, los equilibrios alcanzados resultaban más eficientes y duraderos que los correspondientes al modelo tradicional de sindicalización. En este contexto se tuvo, en primer lugar, un tipo de relación sindicato-empresa con alto grado de cooperación y capacidad de negociación (a nivel de firma y macro: relaciones

¹³ Tomasetta (1972: 92s).

de gremios sindicales y patronales), que no afectó los derechos de propiedad ni la distribución en el residual o beneficios.¹⁴ Fue una experiencia eficiente en términos de acumulación, distribución y estabilidad de la empresa y de la industria en el largo plazo.¹⁵ En segundo término están las situaciones donde la relación sindicato-empresa se tornaba extremadamente compleja y dinámica. La participación laboral se profundizaba a tal grado que el sindicato intervenía significativamente en la gestión, en los beneficios y en la propiedad de la empresa. Surgía en la tendencia, un tipo de relación sindicato-empresa *sui generis*, donde los derechos de propiedad resultaban afectados para coexistir con una forma de propiedad colectiva (patrimonio de los trabajadores). Esto porque las decisiones de la empresa se sujetaban a un mecanismo dual de control: intereses de los inversionistas corporativos (bancos y accionistas), y los intereses de los trabajadores; dado que *ex ante* se negociaban las capacidades y jerarquías de los trabajadores dentro de la red de coordinación horizontal de la empresa (Aoki, 1999: IV).

Cuanto mayor es el progreso técnico que incorpora este tejido productivo-social endógeno de aprendizaje y de coordinación horizontal (trabajadores organizados), se constituye en el activo específico fundamental y dinámico de la empresa de propiedad colectiva. En gran medida es tecnología organizacional sobre el *know how* del proceso productivo aportado por el trabajo dado su carácter estratégico, se constituye así inevitablemente en un poderoso factor de negociación colectiva. Esto ocurre en sociedades industriales tecnológicamente complejas y con alto desarrollo institucional en las relaciones capital-trabajo.¹⁶

¹⁴ La referencia concreta es el esquema complejo y altamente eficiente de contratación entre las centrales sindicales suecas (*Landsorganisationen i Svirege: LO* y *Tjanstemannens Central-Organisationen: TCO*, de empleados y obreros, respectivamente), con el Partido Socialdemócrata (*Socialdemokratiska Arbetarepartiet: SAP*) y la Confederación Patronal de Suecia (*Svenska Arbetsgivaforeningen: SAF*) Lange *et al.* (1982).

¹⁵ En países con sindicatos funcionales, como Alemania y Suecia, la situación fue la siguiente: Entre 1974 y 1994, los salarios reales mensuales promedio crecieron en Alemania en 2.47% promedio anual, respecto a una tasa media anual de 2.67% de crecimiento del PIB; en Suecia, entre 1974 y 1997 los salarios reales aumentaron a una tasa media anual de 0.81%, frente al 1.49% promedio anual de crecimiento de su PIB. Con menor desarrollo relativo de las instituciones sindicales respecto a Alemania y Suecia, en el Reino Unido, entre 1974 y 1994 los salarios reales crecieron a una tasa media anual de 1.6%, acompañados de un crecimiento promedio anual de 2.04% del PIB. La tasa de crecimiento de los salarios reales alcanzó en Alemania el 92.0% de la tasa de crecimiento de su PIB; en Suecia significó el 54.4%; en el Reino Unido el 78.4%, y en México, con el predominio del sindicato corporativo, para el período 1974-1997 reveló una magnitud negativa de 0.45% de la tasa de crecimiento de su PIB. Estos contrastes son reveladores de las tendencias de largo plazo marcadas por los sindicatos en las economías aludidas. Elaboración propia a partir de IMF (2002).

¹⁶ La referencia empírica se halla en las sociedades industriales más desarrolladas, tales como Alemania, Japón y Suecia.

Actualmente, dada la enorme complejidad de este activo específico de los trabajadores (habilidades y valores idiosincrásicos indefinibles como categorías de trabajo), y de su producto generado, el mejor contrato laboral resulta imperfecto ante las dificultades de anticipación de eventos contingentes. De esta forma, es imposible que los salarios, como la participación laboral en ganancias (bonos y premios), se determinen en el mercado; estos ingresos se sujetan a un proceso institucional de negociación interna entre el sindicato y la dirección de la empresa. Como todo contrato es incompleto, se genera un ámbito de indeterminación o ambigüedad resuelto con el recurso del contrato idiosincrásico, que implica confianza para posibilitar una creciente y progresiva participación de los trabajadores en las decisiones de la empresa.

La participación laboral en el directorio no implica fortalecer estrategias sesgadas a la defensa exclusiva de los objetivos sindicales en los beneficios de corto plazo. Al contrario, procuran políticas de fortalecimiento del tejido productivo-social (activo específico humano), para asegurar altas tasas de crecimiento y de ganancias de largo plazo. Si en este proceso la dirección ejecutiva no asumiera un comportamiento equitativo o neutral frente a otros grupos de control corporativo, como bancos, accionistas, etc. sus decisiones carecerían de legitimidad o viabilidad. Los trabajadores dejarían de participar en la estructura de coordinación horizontal.

La dirección ejecutiva de la empresa está obligada por los trabajadores a maximizar la tasa de ganancias, lo que permite construir una base de prestigio y consecuentemente, la posibilidad de conservar o ampliar la autonomía de la empresa.

Los conceptos, definiciones y tendencias históricas expuestos hasta este punto, harán posible a continuación hacer una revisión puntual de las hipótesis a través de las cuales la teoría habitual trata de comprender el papel que desempeñan los sindicatos, y los resultados a que dan lugar. También harán posible replantear el problema y demostrar que la evidencia histórica se ratifica en los resultados derivados de la teoría, cuando el fenómeno es planteado de manera que las inconsistencias de la teoría neoclásica sean superadas.

2. Los sindicatos en la teoría neoclásica

2.1 Equilibrio competitivo y sindicatos

La negociación salarial y los contratos colectivos, mecanismos institucionales que rigen de manera general los procesos de contratación y despido de trabajadores en prácticamente todas las economías capitalistas del mundo actual, son del todo excluidos en el razonamiento analítico de una economía conformada por mercados

en competencia perfecta. En dicho cuadro lógico la economía se conforma de un número grande de consumidores y productores que guardan independencia entre sí; son agentes cuya capacidad individual para alterar los estados de la economía por su propia cuenta es nula. Se trata de un sistema de propiedad privada, con plena descentralización, información completa y ausencia de indivisibilidades, rigideces y obstáculos al intercambio, que da lugar a que el vector de precios se determine por las dotaciones iniciales, y por los parámetros propios de la tecnología y las preferencias.

Uno de los precios relativos que se resuelven de esta manera es el salario real, y en condiciones competitivas su nivel asegura el pleno empleo. Así, el equilibrio general —es decir, el vector de precios que hace mutuamente compatibles los planes de compra y venta de todos los agentes del sistema en todos los mercados— se define como un óptimo de Pareto. De ello deriva que cualquier situación distinta a un equilibrio general para la economía es inferior en términos de eficiencia social, y sólo es posible si aparecen obstáculos a las condiciones de competencia perfecta.

Los sindicatos—asociaciones colectivas de consumidores que buscan objetivos comunes, inalcanzables para estos últimos en su papel de agentes unipersonales—violán el individualismo metodológico e introducen elementos rígidos en la determinación de los niveles de empleo y salarios a través de su fuerza colectiva de negociación respecto a las firmas. Resultan ser instituciones que provocan en el sistema resultados ineficientes respecto al *maximum maximorum*, que corresponde al equilibrio general competitivo. Son atractivos para los consumidores porque les ofrecen, en caso de agremiarse, situaciones superiores a las que podrían alcanzar sin ellos.

En aras de mejores situaciones laborales para sus agremiados, los sindicatos presionan los salarios reales a niveles superiores a la productividad marginal del trabajo, recargan los costos de las empresas con obligaciones que derivan para ellas de condiciones ajenas al sistema de precios, disminuyen la eficiencia del trabajo en las empresas y, en el agregado, generan inevitablemente desempleo involuntario y menores niveles de producción y bienestar para el total de consumidores. Entonces la presencia de sindicatos resulta incómoda e indeseable para el sistema de mercados, originando de manera natural un criterio básico de política económica frente a tales organizaciones: procurar su desaparición.

2.2 Competencia imperfecta

El estudio de la negociación salarial y de los contratos colectivos en el marco de la teoría neoclásica se sitúa por tanto en regímenes analíticos de competencia imper-

fecta. El debate efectuado en este sentido entre Dunlop (1944) y Ross (1948), describe con precisión los puntos de vista extremos sobre la definición de una función objetivo para los sindicatos. Dunlop plantea que, al igual que los agentes individuales, los sindicatos pueden ser representados por una función objetivo, su principal argumento debe ser el salario multiplicado por el nivel de empleo. Los sindicatos procuran entonces la maximización de la masa salarial, que una vez determinada en la negociación con las firmas, se distribuye entre los agremiados al sindicato. En contraste con ésta definición, Ross plantea que el papel de los sindicatos frente a las firmas no puede ser reducido a una función objetivo de esa naturaleza. Considera que los sindicatos son instituciones políticas cuyo comportamiento se debe a un sistema complejo de objetivos políticos, sociales y económicos. De ambos puntos de vista, el que ha dominado la literatura de raíz neoclásica hasta nuestros días ha sido el de Dunlop.

Actualmente existen múltiples acepciones de la función objetivo de los sindicatos, mismas que difieren principalmente en el número de argumentos que se incluyen en ella. Sin embargo, entre los economistas neoclásicos, es aceptado que dicha función debe contener por lo menos los objetivos de salarios y empleo; dejar de lado cualquiera de ellos excluiría uno de los fundamentos de las acciones económicas de estas organizaciones gremiales. Hay también, aceptación general ante la idea de que las negociaciones entre las firmas y los sindicatos resultan en contratos colectivos de trabajo.

Es posible mostrar que los contratos resultantes pueden o no ser eficientes para ambas partes negociadoras, dependiendo del patrón de negociación que se siga. En particular, Leontief (1946) mostró que los contratos derivados de negociaciones efectuadas sobre el “derecho a dirigir” de una de las dos partes negociantes sobre la otra, son ineficientes. En el caso extremo (monopolio sindical), las negociaciones basadas en tal “derecho” consisten en que el salario es unilateralmente determinado por el sindicato, y una vez conocido éste, la firma decide por sí sola el nivel de empleo sobre su curva de demanda de trabajo. En general, el derecho a dirigir significa que lo que se negocia es siempre un punto particular sobre la función de demanda de trabajo de la firma. En tal caso la solución de la negociación da como resultado que la firma satisface su objetivo de maximización de beneficios.¹⁷

¹⁷ Para una ilustración gráfica del desequilibrio en un ambiente analítico de un producto no durable y un factor de producción, véase Noriega (2001: 54. cap. 2 y Gráfica 2.2).

Ejemplos representativos de modelos de este tipo de negociación lo constituyen los desarrollados por Farber (1987) y Oswald (1985), cuyas amplias similitudes se concretan en la siguiente formalización:

Supóngase la existencia de un sindicato conformado por miembros idénticos. El sindicato trata a todos sus miembros de igual manera, y en la negociación con las firmas puede estar representado por cualquiera de ellos. Dada la identidad entre todos los agremiados y en vista de las mismas condiciones bajo las que se hallan, supóngase que la firma emplea aleatoriamente al número de trabajadores que requiere, de entre todos los sindicalizados.

Cada trabajador ofrece inelásticamente una unidad de trabajo; si ésta no se vende, destina todo su tiempo al ocio. El número de trabajadores pertenecientes al sindicato es estrictamente inferior al total de trabajadores existentes en la economía; los pertenecientes al sindicato son completamente independientes de los no agremiados, y estos últimos no tienen influencia alguna en la negociación.

2.2.1 Cálculo económico de las firmas

Las firmas maximizan sus beneficios (Π), sujetas a una función de producción de rendimientos marginales decrecientes en el único factor existente del sistema: el trabajo, de manera que:

$$\Pi = sf(T_d) - wT_{dk} \quad (1)$$

con $f' > 0$ y $f'' < 0$. Estas condiciones garantizan que la masa de beneficios resultante de cualquier nivel positivo de producto será también positiva.

La variable T_d representa a la demanda de trabajo, w al salario real, y el parámetro s es un coeficiente tecnológico de productividad, de magnitud estrictamente positiva.

2.2.2 Cálculo económico del sindicato

La función objetivo del gremio está dada por la siguiente función de utilidad colectiva:

$$U^* = \left(\frac{T_d}{T_o} \right) u(w) + \left(1 - \frac{T_d}{T_o} \right) u(w_o) \quad (2)$$

En ella, $u(w)$ representa la utilidad neta del salario una vez descontada la desutilidad del trabajo, y $u(w_o)$ corresponde a la utilidad del ocio, aquí descrita como función del salario de reserva. Este último es el nivel de salario al que el trabajador típico del sindicato le es indiferente trabajar o no. Con dicho salario su utilidad iguala a la del ocio. T_o se refiere a la oferta de trabajo de los sindicalizados, y T_d al número de trabajadores sindicalizados empleados. Así, resulta que la utilidad del salario crecerá mientras se compruebe que $T_o > T_d$.

2.2.3 Contratos ineficientes

Los contratos posibles derivados del régimen de negociación con derecho a dirigir, corresponden en su totalidad a la función de demanda de trabajo de la empresa, debido a que una vez que el sindicato fija unilateralmente el salario que regirá, la empresa simplemente ajusta su demanda de trabajo al nivel en el cual dicho salario iguala a la productividad marginal del trabajo. La diferencial total de (1) para un nivel invariable de beneficios, resulta en:

$$\frac{dw}{dT_d} = [sf' - w] T_d^{-1} \quad (3)$$

Esta expresión indica que el nivel de beneficio de la empresa alcanzará su máximo en el punto de la función de producción en que la productividad marginal del trabajo iguale al salario real, e indica también que será en ese punto donde la firma determinará el nivel de empleo. Es decir que si el sindicato determina el nivel del salario real, la empresa determinará el nivel de empleo, pero siempre en un equilibrio maximizador de Π .

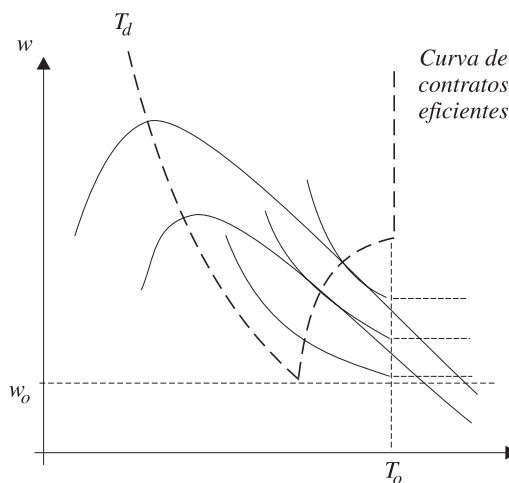
Por otra parte, la diferencial total de (2) para un nivel de utilidad determinado, resultará en:

$$\left(\frac{dw}{dT_d} \right) = -[u(w) - u(w_o)] [T_d u'(w)]^{-1} \quad (4)$$

Este resultado sólo será posible para $T_o > T_d$. En caso de pleno empleo, la función (4) será igual a cero. Esta función de la pendiente de las curvas de indiferencia de la función de utilidad del sindicato, son de pendiente negativa creciente hasta el punto en que el nivel de empleo de la firma iguala a la oferta de trabajo, y se hace cero a partir de dicho punto.

De las ecuaciones (3) y (4) se arriba a la representación gráfica siguiente, propuesta por Leontief (1946), precisamente para la demostración de ineficiencia de los contratos del tipo aquí analizado:

Gráfica 1



Se hace evidente en la Gráfica que los contratos definidos sobre la función de demanda de trabajo de la firma son ineficientes, debido a que en ellos la firma asegura la maximización de sus beneficios, pero el sindicato no maximiza su utilidad. En contraste, la curva de contratos eficientes se refiere a las situaciones, en las cuales tanto la maximización de los beneficios por parte de la firma, como la maximización de la utilidad por el lado del sindicato, se realizan. Un contrato eficiente bajo la condición $T_o > T_d$ es, evidentemente, aquel definido por la igualdad:

$$[sf' - w]T_d^{-1} = [u(w) - u(w_o)][T_d u'(w)]^{-1} \quad (5)$$

El único punto de contrato eficiente correspondiente a la función de demanda de trabajo de la firma, es aquel en el cual el salario alcanza su nivel de

reserva. Fuera de este punto, todos los demás de dicha función son de contratos ineficientes.

Bajo la modalidad de negociación considerada en este ejercicio, los contratos son ineficientes tanto si el salario es determinado unilateralmente por el sindicato, como si sólo el salario es objeto de negociación y no así el empleo. Para que un contrato sea eficiente debe ser resultado de la negociación conjunta del salario y del nivel de empleo. Si existiera pleno empleo de los trabajadores del sindicato, la condición de eficiencia de los contratos sería la siguiente:

$$[sf' - w]T_d^{-1} \geq [u(w) - u(w_o)] [T_d u'(w)]^1 \quad (6)$$

El contrato que se elija será, sin embargo, resultado de la correlación de fuerzas entre el sindicato y la empresa; aspecto no analizado en este cuadro analítico.

2.2.4 Contratos eficientes

Para el análisis de los contratos eficientes, se calcula una solución Nash para la negociación, sobre las siguientes pautas: siendo (Π) y (Π^*) los beneficios posibles de la firma, y (U) y (U^*) los niveles de utilidad factibles del sindicato, en cada caso con y sin negociación respectivamente, la solución Nash estará dada por el resultado del siguiente cálculo:

$$\underset{w,T}{\text{Máx}}(U - U^*)(\Pi - \Pi^*) \quad (7)$$

En ausencia de negociación la firma estaría inhabilitada para producir, por tanto sus beneficios serían cero. Por su parte, la utilidad del sindicato sin negociación corresponde a $u(w_o)$. Con ello el cálculo de la negociación Nash se expresa así:

$$\underset{w,T}{\text{Máx}} T_d [u(w) - u(w_o)] [sf(T_d) - wT_d] + \lambda(T_o - T_d) \quad (8)$$

El multiplicador restringe la maximización sólo a aquellos casos en los cuales la demanda de trabajo de la firma es igual o menor a la oferta de trabajo del sindicato. Siempre que se verifique que $T_o > T_d$, dicho multiplicador será igual a cero. Las condiciones de primer orden resultantes de (8), son:

$$u'(w)[sf(T_d)-w] = [u(w)-u(w_o)] \quad (5')$$

$$[u(w)-u(w_o)]\{[sf(T_d)-wT_d] + [sf'-w]T_d\} = \lambda \quad (9)$$

$$y \quad (T_o - T_d) = 0 \quad (10)$$

De ellas se arriba a las siguientes soluciones de contrato eficiente:

$$sf' - w = \frac{u(w) - u(w_o)}{u'(w)} \quad (11)$$

$$\text{con} \quad w = 0.5[sf(T_d)T_d^{-1} + sf'] \quad (12)$$

La función (11) señala que el contrato eficiente se situará en cualquier punto en donde haya igualdad de la relación marginal de sustitución de la función de utilidad del sindicato, con la pendiente de la función de isobeneficio de la firma. La función (12) por su parte indica que el salario de equilibrio para el contrato eficiente será igual al promedio aritmético del producto medio y el producto marginal del trabajo. Cabe destacar que este salario corresponderá a la situación de pleno empleo de los trabajadores sindicalizados; no al empleo pleno del total de trabajadores presentes en el sistema.

2.2.5 Implicaciones macroeconómicas

Pese a que el modelo se desarrolla en un ámbito de equilibrio restringido de un sindicato con su empresa, sin ningún tipo de influencia del resto de la economía en sus procesos de negociación, se arriba al resultado de la rigidez salarial y el pleno empleo de la oferta de trabajo sindical, en un contexto en el que—bajo la hipótesis de tecnología idéntica en las otras empresas del sistema—el salario negociado supera a la productividad marginal del trabajo.

Esto sucede debido a que el supuesto de no influencia de los trabajadores externos al sindicato implica desplazar de la negociación, de las soluciones de mercado a las de distribución. Así entonces, si esta negociación es seguida por

otras empresas con sus sindicatos y en el sistema existen trabajadores no sindicalizados, el desempleo concernirá precisamente a estos últimos. Si toda la población de trabajadores fuese sindicalizada y la solución aquí expuesta se considerara un equilibrio general, entonces se estaría en presencia de un equilibrio de economía centralizada, no competitiva y, por tanto, ineficiente en el sentido de Pareto. El teorema de imposibilidad de Arrow sería un camino posible para analizar tal ineficiencia a partir del hecho de que todos los consumidores se consideran sólo uno. El sindicato pasaría a ser una especie de dictador benevolente o planeador central, y la firma sería sólo la restricción técnica a la cual sujetaría la maximización de la función objetivo social.

Sin embargo, la función objetivo aquí utilizada muestra un par de atributos que parecen generalizarse en los modelos neoclásicos sobre sindicatos: en primer lugar, que cuando el desempleo es positivo la utilidad del salario crece para los trabajadores sindicalizados; es decir que la elevación del salario –causa del desempleo en la teoría neoclásica– tiene más sentido como objetivo cuanto mayor es el desempleo y, por tanto, mayor también la debilidad sindical para negociar. En segundo lugar, que en pleno empleo y con un salario negociado el sindicato ya no tiene sentido; es decir que cuanto más grande es su fuerza, sus objetivos no requieren ya dicha fuerza, y la necesitan en cambio cuanto más pequeña es ésta.

La conclusión a la que conducen los modelos de esta naturaleza no son más que una confirmación lineal de los resultados tradicionales de la teoría habitual: los sindicatos provocan rigideces salariales, mismas que a su vez causan el desempleo. Es decir que en el marco analítico de la teoría neoclásica los sindicatos son la causa de los problemas que ellos mismos se proponen resolver. Son instituciones contradictorias con la eficiencia social que ofrece la economía competitiva.

2.3 Los sindicatos en la nueva economía keynesiana

La hipótesis de salarios de eficiencia ha significado un recurso analítico importante para el diseño de modelos con presencia de sindicatos, en el marco de la nueva economía keynesiana. El recurso metodológico del nuevo keynesianismo, de mostrar la existencia del desempleo a partir de rigideces provocadas endógenamente por los agentes económicos, ha dado lugar a suponer que los sindicatos provocan, ya sea a través de la discriminación entre trabajadores afiliados y no afiliados o sea por medio de su fuerza de negociación frente a las firmas, salarios reales superiores al walrasiano. Así las firmas, al ajustar sus niveles de empleo sobre sus funciones de isobeneficio, dan lugar inevitablemente al desempleo involuntario, cuyo carác-

ter friccional y transitorio se refiere, en plena identidad con la tradición neoclásica, a las ineficiencias introducidas por los sindicatos.¹⁸

Si bien las características del modelo básico de salarios de eficiencia inicialmente planteado por Leibenstein (1957) y más adelante propuesto en su forma actual por Solow (1979), Stiglitz (1976, 1984 y 1986) y Yellen (1984), han arrojado resultados que parecen mostrar novedades respecto al origen de la rigidez de salarios, las implicaciones macroeconómicas son exactamente las mismas que postula la teoría neoclásica a partir de sus modelos de competencia imperfecta. La presión sindical implica salarios de reserva más elevados que los que existirían si los trabajadores procedieran de manera individual, y el ajuste cuantitativo de las empresas en términos de niveles de empleo y producto resulta, inevitablemente, en desempleo para el agregado.

2.4 Mercado de trabajo: base analítica de la explicación

El núcleo de estos resultados, al igual que de todos los que derivan de los modelos de competencia imperfecta en la teoría neoclásica, se encuentra en el concepto de mercado de trabajo y en la forma en que se explica el funcionamiento de tal entidad. Bajo condiciones competitivas, la demanda de trabajo derivada del cálculo económico de las firmas implica la igualdad entre productividad marginal del trabajo y salario real; en competencia imperfecta el salario real supera a la productividad marginal del trabajo, generalmente por una magnitud constante, y la relación directa y sistemática entre salario y productividad se preserva. De ella se desprende –lo mismo en competencia perfecta que imperfecta– que a mayor salario real menor será la demanda de trabajo; es decir, para que las firmas aumenten la contratación de fuerza de trabajo, es necesario que el salario real disminuya. Por otra parte, la oferta de trabajo de los hogares o consumidores se construye sobre la base de la igualdad entre desutilidad marginal de trabajo y salario real, derivada de la conducta maximizadora de esos agentes. Tal igualdad implica que mientras más alto sea el salario real, mayor será el deseo de trabajar de los consumidores.

Con base en lo anterior, el nivel de empleo de la economía se situará necesariamente en algún punto de la función agregada de demanda de trabajo, puesto que sólo si las firmas se hallan en equilibrio, el sistema en su conjunto es viable. Si el salario real iguala tanto a la productividad marginal del trabajo como a su desutilidad marginal, los planes de compra y venta de trabajo de empresas y consumidores coinciden y se da lugar al pleno empleo. Pero si algún tipo de fricción, como la provocada

¹⁸ Véase Summers (1988).

por los sindicatos, pretende mejorar las condiciones de los consumidores por encima de las posibilidades eficientes del mercado, específicamente a través de elevaciones del salario real, las firmas disminuyen su demanda de trabajo y los hogares aumentan su oferta, de ésta manera aparece el desempleo involuntario.

Así, el camino natural para restaurar el pleno empleo se encuentra en la liberalización de las fuerzas de oferta y demanda y, en consecuencia, en la desaparición de la fricción que provoca salarios superiores a los competitivos. Siendo los sindicatos el origen de salarios más elevados que los competitivos o de libre mercado, en este cuadro analítico los sindicatos se convierten en instituciones contradictorias con su vocación reivindicativa, ya que, en primera instancia, procuran asegurar los niveles de empleo de los trabajadores, pero a lo sumo aseguran la estabilidad en el trabajo para sus agremiados, pues, en segunda instancia presionan al alza, a través de la negociación y de los contratos colectivos, el nivel general de salarios. En consecuencia, los sindicatos logran, en el mejor de los casos, favorecer sólo a sus agremiados, pero su presencia traslada sus costos hacia la población de trabajadores no sindicalizados, que es en donde se concentra el desempleo.

3. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo: presencia sindical en un modelo de generaciones traslapadas

Los resultados se muestran cualitativamente opuestos a los previamente exhibidos, en el ambiente analítico de la TIMT, sobre todo a la luz de una pregunta: ¿Qué justifica históricamente la existencia de los sindicatos? ¿Qué papel deben desempeñar hoy en día? Para evaluar algunas respuestas posibles, se exhibirá un modelo de generaciones traslapadas con base en las hipótesis propias de la TIMT, siempre bajo condiciones de competencia perfecta. Los recursos metodológicos propuestos paulatinamente, harán posible el análisis de la presencia sindical sin que tales condiciones se violen.

Es necesario, sin embargo, tener en cuenta que los modelos de generaciones traslapadas que se desarrollan bajo las hipótesis de la teoría neoclásica, confirman plenamente los resultados propios de ese enfoque como los revisados en los apartados previos. Esto significa que se observarán, de forma inmediata, contraste importantes de los nuevos resultados con los tradicionales, todos ellos derivados de las hipótesis de la TIMT, cuya superioridad respecto a las neoclásicas ha sido axiomáticamente demostrada.¹⁹

¹⁹ Véase el Teorema de Superioridad, en Noriega (2001: cap. 6). En él se demuestra que un productor, en ambiente competitivo, que decide en primer lugar hacer el cálculo de maximización de la masa de ganancia, da

3.1 Condiciones iniciales

Sea una economía definida en tiempo discreto, conformada por dos generaciones de consumidores en cada uno de sus periodos: los jóvenes, incorporados al sistema en el periodo t , y los viejos, que ingresaron al mismo en el periodo $t-1$ y que realizarán sus últimos planes de consumo en t . Estos últimos habrán salido definitivamente del sistema en $t+1$. Se supone que cada una de estas generaciones elabora su cálculo económico durante su juventud, maximizando una función de utilidad separable en el tiempo, que depende de su consumo presente q_{c1t} , y de su consumo futuro esperado bajo expectativas de verificación perfecta q_{c2t+1} . Los consumidores evalúan su utilidad en valor presente, descontando la utilidad esperada de su consumo futuro a una tasa subjetiva θ estrictamente positiva.²⁰

La coexistencia simultanea de jóvenes y viejos, implica que ambos comparten el producto a través de su asignación de mercado. Se supone que se trata de una economía plenamente competitiva, de propiedad privada y plena descentralización, en la que los jóvenes poseen la capacidad de trabajo –por la que esperan recibir salarios– y los viejos la propiedad del capital, para cuyo aprovechamiento contratan el trabajo de los jóvenes y ponen en marcha el proceso de producción del único bien que existe en el sistema. Se supone que cada consumidor ofrece inelásticamente una unidad de trabajo, y la oferta de trabajo de toda la población equivale al nivel de empleo, que a su vez iguala al volumen de población joven en el sistema: T_t . Con el fin de simplificar el modelo para los fines propios de este análisis, se supondrá que la tasa de crecimiento de la población es nula. Esta sim-

lugar a una tasa de beneficio inferior a la máxima posible. En segundo lugar, cuando decide maximizar la tasa de beneficio, resulta obteniendo una masa de ganancia superior a la del cálculo previo y, por supuesto, decidiendo su demanda de factores y oferta de producto en niveles que maximizarían dicha tasa de ganancia o tasa interna de retorno. El resultado final del teorema establece que en un sistema en el cual todos los agentes maximizan la tasa de ganancia, el nivel de producción es superior al del sistema en el que deciden a partir de la maximización de la masa de beneficios; en el primer caso el número de unidades productivas es mayor que en el segundo, y el volumen de factores empleado en ambos casos es exactamente el mismo. Por lo tanto, la maximización de la tasa de ganancia en condiciones de pleno empleo resulta ser superior en el sentido de Pareto a la que se ofrece con la maximización de la masa de beneficios.

La conclusión es que la teoría neoclásica interpreta, a través de su teoría del productor, un sistema de mercados que resulta ineficiente respecto al que se interpreta en la TIMT. ¿Por qué habría de pensarse que bajo competencia perfecta los productores capitalistas son ineficientes? No existe ningún argumento lógico para pensarlo así, de manera que el teorema de superioridad parece implicar que el problema no radica en un sistema capitalista de libre mercado sino en una interpretación que –hasta donde se sabe por el teorema de superioridad– ha sido incorrectamente interpretada por la teoría neoclásica.

²⁰ Para un tratamiento detallado de los modelos estándar de generaciones traslapadas, véase McCandless y Wallace (1991) y Blanchard y Fischer (1989).

plificación hará posible, además, explicar el crecimiento de la economía por causas estrictamente ajenas al crecimiento de la población; es decir, sólo por la acumulación de capital. A mayor capital en el aparato productivo le corresponderá necesariamente mayor nivel de producto, dado el volumen de trabajo empleado.

En correspondencia con lo previo, se supone también que la propiedad de las firmas se encuentra exclusivamente en manos de los viejos, y que los derechos sobre ellas se adquieren a través de la posesión del capital. Así, el ahorro actual de los jóvenes, que en el periodo futuro se convertirá en el capital disponible en el sistema, será el medio a través del cual adquirirán los derechos de propiedad sobre las empresas. Este supuesto variará a medida que la modificación de los escenarios analíticos lo demande. Sin embargo, a lo largo de todo el análisis se supondrá que el capital existente en cada periodo se consume por completo durante el mismo; es decir que nada se hereda de una generación a otra.

En un escenario inicial, la propiedad de las empresas determinará la participación de cada generación en los beneficios resultantes de la producción; es decir que los dueños de las firmas –los viejos– percibirán el total de beneficios. Seguidamente, en un escenario posterior, los jóvenes participarán de los beneficios de las firmas sin ser necesariamente propietarios de ellas.

Las tasas de participación en los beneficios, ambas pertenecientes a los reales no negativos, serán: ρ_w de los jóvenes, y ρ_k de los viejos, tales que $\rho_w + \rho_k = 1$. En el escenario inicial, con nula participación de los jóvenes en los beneficios, se tendrá que $\rho_w = 0$. En esta nomenclatura, el subíndice w se refiere a los jóvenes, cuya característica en términos de ingresos es de quienes poseen la fuerza de trabajo y perciben los salarios; y el subíndice k corresponde a los viejos, quienes siendo poseedores del capital actual, y por ello dueños absolutos de las empresas, perciben la renta que el capital generó, renta que se suma a sus ganancias.

Por hipótesis, los jóvenes financian con sus ingresos tanto su consumo actual q_{c1t} como su ahorro A_t , y esperan hacerlo también con su consumo futuro q_{c2t+1} con dicho ahorro y con el rendimiento que este les proporcione a la tasa de interés vigente en $t+1$. Los viejos, por su parte, financian con sus percepciones únicamente su consumo en t : q_{c2t} , última acción económica de esos agentes en el sistema.

Del único producto que se genera en la economía, derivan tanto el consumo como el ahorro; este último reingresará como el capital de las empresas durante el periodo siguiente.

Como resultado de las hipótesis de la TIMT, las firmas maximizan la tasa de ganancia, la que sumada a uno equivale al producto medio total de los factores,

y sujetan su maximización a una función de producción que incorpora los costos de instalación necesarios para hacer posible la organización de las firmas.²¹

3.2 Cálculo de los consumidores

Los consumidores jóvenes determinan sus planes de consumo actual y futuro a partir del siguiente cálculo, de manera análoga a sus predecesores bajo el supuesto de identidad entre todos ellos:

$$\text{Máx } U_t = u(q_{c1t}) + (1+\theta)^{-1} u(q_{c2t+1}) \quad (1)$$

S.a

$$q_{c1t} + A_t = w_t T_t \quad (2)$$

$$q_{c2t+1} = (1+r_{t+1})A_t + \rho_k \Pi_{t+1} \quad (3)$$

En el miembro derecho de (2) se muestran los ingresos de los jóvenes, mismos que equivalen a la masa total de salarios y nula participación en los beneficios. En el miembro derecho de (3) se exhiben el ahorro más su rendimiento esperado, sumado a los beneficios totales esperados por los jóvenes para financiar su vejez en el próximo periodo, con $\rho_k = 1$, es decir, cuando sean los dueños absolutos de las empresas. Puesto que se supone que hay plena identidad entre todos los consumidores, cada variable en este cálculo será representativa del agregado de dichos agentes en el sistema. La tasa real de interés del periodo posterior está dada por r_{t+1} .

Del cálculo expuesto se obtiene la relación marginal de sustitución intertemporal, en la siguiente expresión:

$$\frac{u'(q_{c1t})}{u'(q_{c2t+1})} = \frac{1+r_{t+1}}{1+\theta} \quad (4)$$

Bajo el supuesto de que la preferencia temporal es la misma para cada individuo durante su juventud, tanto como durante su vejez –por ejemplo β , tal que $1 > \beta > 0$ – que resultará ser la elasticidad consumo de la utilidad de cada periodo en (1), la expresión (4) será equivalente a:

²¹ Para mayores detalles acerca del sustento de estas hipótesis, véase Noriega (1994) y (2001).

$$\left(\frac{q_{c1t}}{q_{c2t+1}} \right)^{1-\beta} = \frac{1+r_{t+1}}{1+\theta} \quad (5)$$

Las funciones consumo y ahorro, respectivamente, resultantes del cálculo de los consumidores, corresponden a las siguientes expresiones:

$$q_{c1t} = \frac{(1+\theta)^{\frac{1}{1-\beta}}}{(1+r_{t+1})^{\frac{\beta}{1-\beta}}} A_t + \left(\frac{1+\theta}{1+r_{t+1}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \Pi_{t+1} \quad (6)$$

$$A_t = \left[\frac{(1+\theta)^{\frac{1}{1-\beta}}}{(1+r_{t+1})^{\frac{\beta}{1-\beta}}} + 1 \right]^{-1} \left[w_t T_t - \left(\frac{1+\theta}{1+r_{t+1}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \Pi_{t+1} \right] \quad (7)$$

Se observa que la función ahorro (7) tiene la primera derivada positiva en el salario y negativa en los beneficios; la segunda derivada, en cambio, es nula respecto al salario y a los beneficios, e indefinida respecto a la tasa de interés mientras no se determine con exactitud el valor de β . Esto significa que a mayor salario, mayor ahorro; en contraste, a mayores beneficios esperados durante la vejez, menor ahorro presente. Es decir que ante expectativas de bonanza en el futuro, las decisiones de los trabajadores de hoy serán de mayor consumo actual y menos ahorro.

3.3 Cálculo de los productores

Las empresas maximizan su función objetivo que consiste en la tasa de beneficios (8), sujetas a las características paramétricas de la tecnología, representadas en la función de producción (9):

$$Máx(1+\pi_t) = \frac{q_t}{w_t T_t + r_t K_t} \quad (8)$$

S.a

$$q_t = s(T_t - T_t^*)^\gamma K_t^\alpha \quad (9)$$

$$\gamma, \alpha \in \mathbb{R}^+; 1 > \alpha + \gamma > 0$$

Las condiciones de primer orden que resultan de la maximización, son:

$$\gamma s (T_t - T_t^*)^{\gamma-1} K_t^\alpha = w_t \frac{s (T_t - T_t^*)^\gamma K_t^\alpha}{w_t T_t + r_t K_t} \quad (10)$$

$$y \quad \alpha s (T_t - T_t^*)^\gamma K_t^{\alpha-1} = r_t \frac{s (T_t - T_t^*)^\gamma K_t^\alpha}{w_t T_t + r_t K_t} \quad (11)$$

El parámetro s representa el número de unidades productivas que integran el aparato productivo. En este caso, debido a que el numerador de cada una de estas expresiones es superior al denominador, las condiciones de equilibrio muestran que:

$$f'_{T\pi} > w_t \quad y \quad f'_{K\pi} > r_t \quad ; \quad (16)$$

Es decir que la productividad marginal de cada factor supera a su precio; lo que no sucede en la teoría neoclásica, en donde la productividad marginal de cada factor iguala necesariamente a su precio, en el punto de la función de producción, en donde el productor decide situarse para maximizar sus ganancias.

De (10) y (11) se logran las siguientes condiciones de equilibrio de las empresas:

$$T_t = \frac{1-\alpha-\gamma}{1-\alpha} T_t^* \quad (17)$$

y

$$r_t = \frac{w_t T_t}{K_t} \quad (18)$$

La primera de estas condiciones indica que el nivel de empleo en el sistema es independiente de la tasa de interés y del salario; depende sólo del tamaño de la organización que las dimensiones del mercado les demanda a las empresas. Este, que es el resultado fundamental de la TIMT, implica que el sector laboral no es un mercado, que el “mercado de trabajo” no existe, y que el salario, por tanto, no se determina como un precio más del sistema, sino que al ser una variable distributiva, se determina exógenamente, sin que tal exogeneidad tenga por qué derivar en rigidez de alguna clase o ser interpretada como tal.

Como se constatará, esta evidencia teórica de la inexistencia del mercado de trabajo será el fundamento de las diferencias con la teoría neoclásica, en el análisis de los sindicatos.

La segunda condición, (18), muestra que la tasa real de interés es directamente proporcional al nivel de empleo y al salario real, e inversamente proporcional al volumen de capital existente en el sistema.

Resolviendo (17) en T^* y reemplazando el resultado en la función de producción (9), desaparecen los costos de instalación y se logra la expresión del conjunto de equilibrios posibles y eficientes de la firma:

$$q_t = \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^\gamma T_t^\gamma K_t^\alpha \quad (19)$$

Se trata de una función estrictamente cóncava, en cuya frontera las firmas maximizan la tasa de ganancia al salario y tasa de interés vigentes en la economía.

3.4 Equilibrio en el mercado de bienes

El cálculo del equilibrio estacionario en modelos de esta naturaleza, es fundamental para evaluar los resultados específicos de cada escenario posible en ellos. En este caso se exhibirán dos situaciones: 1) inherente a sindicatos cuya única posibilidad de determinación de condiciones iniciales se finca en la negociación del salario real antes de que los procesos de mercado ocurran y 2) concerniente al caso en

el que los gremios de trabajadores adquieren la posibilidad de participar en las ganancias, dando lugar con ello a un cambio institucional profundo en el sistema.

3.4.1 Primer caso: el salario se negocia de manera individual entre cada trabajador y su empresa contratante

Supóngase que la negociación salarial se ha realizado antes de todos los procesos económicos y que forma parte de las condiciones iniciales del sistema. El nivel de empleo es pleno y la oferta de capital de cada periodo se realiza a través de las decisiones de ahorro de los jóvenes del periodo previo, de manera que la igualdad entre ahorro e inversión, o entre ahorro de los jóvenes en el periodo t y el capital demandado en $t+1$, se realiza a la tasa de interés y al salario vigentes, según la siguiente expresión:

$$K_{t+1} = A_t \quad (20)$$

Se supone entonces que la negociación se realizó de manera totalmente atomizada para los trabajadores; cada uno de ellos negoció su salario con la firma contratante, sin relación de intereses con ningún otro trabajador del sistema.

Los jóvenes, que coinciden con ser los trabajadores, son sólo asalariados; no poseen derechos sobre las empresas ni participan de manera alguna de los beneficios. Los viejos son dueños absolutos de las firmas y perciben el total de beneficios. Bajo tales condiciones, el equilibrio del mercado de bienes estará dado por el reemplazo de (7) en (20), de manera que:

$$K_{t+1} = \left[\frac{(1+\theta)^{\frac{1}{1-\beta}}}{(1+r_{t+1})^{\frac{\beta}{1-\beta}}} + 1 \right]^{-1} \left[w_t T_t - \left(\frac{1+\theta}{1+r_{t+1}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \Pi_{t+1} \right] \quad (21)$$

Para simplificar más el modelo, en lo sucesivo se supondrá que el nivel de empleo es igual a uno. Así, reemplazando sobre la base de (18) y (19) las expresiones inherentes a la tasa de interés y a la masa de ganancias en (21), se arriba a la ecuación:²²

²² La masa de ganancias estará dada por la diferencia entre el volumen de producto y la remuneración a los factores.

$$K_{t+1} \left[\frac{(1+\theta)^{\frac{1}{1-\beta}}}{\left(1 + \frac{\alpha}{1-\alpha} \frac{w_{t+1}}{K_{t+1}}\right)^{\frac{\beta}{1-\beta}}} + 1 \right] = w_t - \left(\frac{1+\theta}{1 + \frac{\alpha}{1-\alpha} \frac{w_{t+1}}{K_{t+1}}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \left[\left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^{\gamma} K_{t+1}^{\alpha} - \frac{1}{1-\alpha} w_{t+1} \right] \quad (22)$$

Luego se arriba finalmente a la siguiente ecuación que relaciona el nivel de capital del periodo siguiente, con el salario del actual:

$$\left(\frac{1+\theta}{1 + \frac{\alpha}{1-\alpha} \frac{w_{t+1}}{K_{t+1}}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \left[K_{t+1} + \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^{\gamma} K_{t+1}^{\alpha} - w_{t+1} \right] = w_t \quad (23)$$

Esta expresión indica que las variables futuras estarán determinadas por el nivel de la única variable correspondiente al periodo vigente: el salario real. Por tanto, marcando una diferencia notable con los modelos habituales de generaciones traslapadas, en los que el capital futuro es generalmente función del capital actual, en éste se observa que el capital del periodo posterior es independiente del capital actual y depende exclusivamente del nivel de salario real vigente. Es decir que la acumulación futura del sistema no se explica por la del periodo actual, sino por una variable exógena que se ha negociado antes de los procesos de mercado. La importancia de la negociación, entonces, es fundamental para los resultados de largo plazo de la economía.

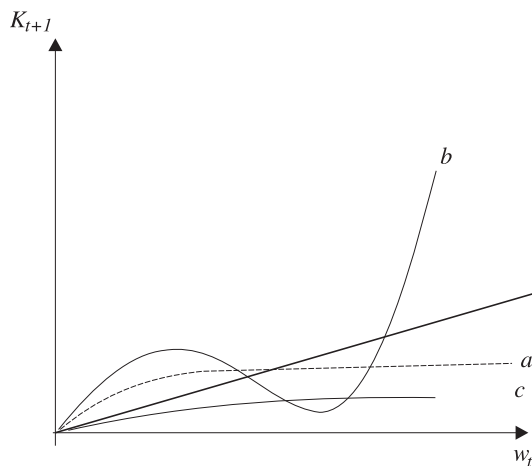
La complejidad de la ecuación (23) no permite arribar a la resolución del capital futuro en función de los parámetros de las preferencias y la tecnología, ni en función del salario real actual y futuro; sin embargo, diferenciándola es posible conocer sus propiedades fundamentales. El resultado de la diferenciación es:

$$\frac{dK_{t+1}}{dw_t} = \mu \left\{ \eta \left(1 + \psi \frac{w_{t+1}}{K_{t+1}} \right)^{-\frac{2-\beta}{1-\beta}} \left[\frac{w_{t+1}}{K_{t+1}} + \psi \frac{w_{t+1}}{K_{t+1}^{2-\alpha}} \left(\frac{w_{t+1}}{K_{t+1}} \right)^2 \right] + \left(1 + \psi \frac{w_{t+1}}{K_{t+1}} \right)^{-\frac{1}{1-\beta}} \left(1 + \alpha \psi K_{t+1}^{\alpha-1} \right) \right\}^{-1} \quad (24)$$

con $\eta = \frac{\alpha}{(1-\alpha)(1-\beta)}$; $\mu = (1+\theta)^{-\frac{1}{1-\beta}}$; $\psi = \frac{\alpha}{1-\alpha}$, y $\varphi = \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^\gamma$

Se constata que esta expresión puede tomar valores mayores, iguales o menores que cero, lo que significa que el sistema podrá tener uno o más equilibrios estacionarios, o bien no tener ninguno. En este caso el equilibrio estacionario será la situación en la cual la economía no crecerá, estará situada en un punto de la semirrecta de elasticidad unitaria y pendiente menor que cero, definida por la propensión a ahorrar, misma que será resultado a su vez de las decisiones intertemporales del consumidor. Así, su Gráfica será la siguiente:

Gráfica 2



Es posible observar que la curva a corresponde a una trayectoria dinámica con un solo estado estacionario; la b a más de uno, y la c a ninguno.

Una característica fundamental de este caso es que ante un incremento en el salario del periodo $t+1$, cualquiera sea la curva que describa la trayectoria del ahorro, ésta se desplazará hacia arriba, expresando con ello una trayectoria dinámica de mayor acumulación para la economía. A mayores niveles salariales, mayor será la dinámica de la acumulación y por tanto del crecimiento; y lo inverso operará también: ante caídas del salario, la acumulación se verá negativamente afectada. Así también sucederá que, si fuera el caso de no existir equilibrio estacionario

alguno, un incremento en el salario futuro podrá desplazar de tal manera la curva, que determinará al menos un estado estacionario. La recta, de trazo más denso en la Gráfica, representa en su pendiente la propensión a ahorrar una parte del salario real del periodo vigente.

3.4.2 Segundo caso: hay sindicatos que negocian tanto incrementos salariales como participación de los trabajadores en las ganancias de las empresas

Supóngase ahora que antes de que los procesos económicos de asignación intertemporal tengan lugar, se configuran asociaciones de trabajadores, con el fin de lograr incrementos en sus salarios actuales y cuotas positivas de participación en las ganancias de las firmas; es decir $1 > \rho_w > 0$. Dichas asociaciones dejarán de operar una vez que se establezcan las condiciones del contrato colectivo. Para saber si esto ocasionaría problemas de ineficiencia parecidos a los propios del análisis neoclásico, es necesario recalcular el equilibrio en el mercado de bienes.

Puesto que la negociación se supone concluida antes de que la asignación intertemporal a través del mercado tenga lugar, forma parte de las condiciones iniciales y no implica disminución alguna a las condiciones de competencia perfecta propias del funcionamiento de los mercados. No introduce rigideces de ningún tipo. Se trata de eventos institucionales que condicionan los resultados de los mercados pero sin modificar los regímenes de propiedad ni de competitividad. La centralización de las negociaciones no prevalece durante los procesos de mercado y precios.²³

Metodológicamente, esta forma de introducir la presencia de los sindicatos en el sistema implica que a diferencia de los modelos neoclásicos, en los que los sindicatos anulan a los trabajadores en su papel de consumidores y los suplen en las decisiones de mercado a través de poderes monopólicos, aquí sólo actúan para determinar reglas que forman parte de las condiciones iniciales. No se alteran las propiedades de competencia perfecta en los mercados, debido a que los trabajadores proceden, una vez concluida la negociación de salarios y participación de beneficios de manera totalmente descentralizada para decidir sus planes de consumo y ahorro.

²³ En este aspecto, cabe señalar que la teoría neoclásica arroga a los sindicatos ciertos patrones de conducta que los hacen continuamente partícipes en el sistema de precios; en contraste, en nuestro modelo los sindicatos sólo aparecen para determinar las condiciones institucionales del sistema, sin interferir en los procesos de mercado. Sólo modifican los acuerdos previos y establecen nuevos contratos colectivos fincados en los mismos regímenes de propiedad avalados por la teoría tradicional, pero, como se constatará, los resultados del libre mercado serán muy distintos a los que pretende la teoría ortodoxa.

El cálculo de los trabajadores en su papel de consumidores estará dado esta vez por:

$$\text{Máx } u(q_{c1t}) + (1+\theta)^{-1} u(q_{c2t+1}) \quad (1)$$

S.a

$$q_{c1t} + A_t = w_t + \rho_w \Pi_t \quad (2)$$

$$q_{c2t+1} = (1+r_{t+1})A_t + \rho_k \Pi_{t+1} \quad (3)$$

La nueva función de ahorro, derivada de este cálculo, será entonces:

$$A_t = \left[\frac{(1+\theta)^{\frac{1}{1-\beta}}}{(1+r_{t+1})^{\frac{\beta}{1-\beta}}} + 1 \right]^{-1} \left[w_t + \rho_w \Pi_t - \left(\frac{1+\theta}{1+r_{t+1}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \rho_k \Pi_{t+1} \right] \quad (25)$$

Reemplazando esta función en la igualdad ahorro-inversión (20), y sustituyendo las expresiones de la tasa de interés y las ganancias en el resultado, se arriba a la siguiente relación entre el capital futuro y el actual, prevaleciendo la presencia del salario actual entre las variables cuya periodicidad y origen explican la acumulación:

$$\left(\frac{1+\theta}{1 + \frac{\alpha w_{t+1}}{1-\alpha K_{t+1}}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \left[K_{t+1}^{1+\rho_k} \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^{\gamma} K_{t+1}^{\alpha} + \frac{\alpha - \rho_k}{1-\alpha} w_{t+1} \right] + K_{t+1} = \left(\frac{1}{1-\alpha} \rho_w \right) w_t + \rho_w \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^{\gamma} K_t^{\alpha} \quad (26)$$

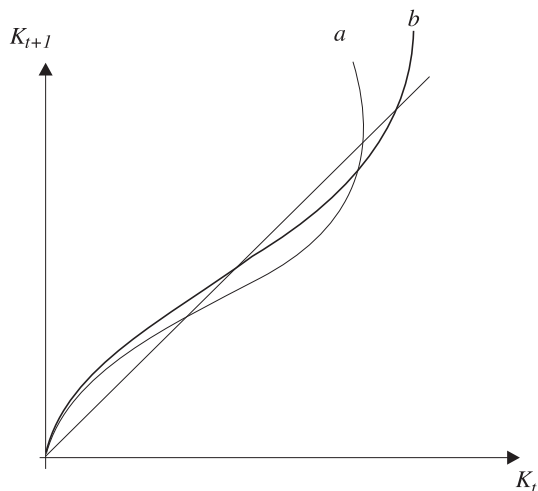
La diferencial total de esta función respecto al capital actual, muestra también ser variable; puede tomar valores positivos, negativos o cero, y a diferencia de la función previa, ésta describirá generalmente más de un equilibrio estacionario. Su expresión es la siguiente:

$$\frac{dK_{t+1}}{dK_t} = \frac{\alpha \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^\gamma K_t^{\alpha-1}}{\frac{1}{\alpha(1+\theta)^{\frac{1}{1-\beta}} w_{t+1}} \frac{(1-\beta)(1-\alpha) K_{t+1}^2}{2-\beta} \left[K_{t+1} + \rho_k \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^\gamma K_{t+1}^{\alpha} + \frac{\alpha - \rho_k}{1-\alpha} w_{t+1} \right] + \left(\frac{1+\theta}{1 + \frac{\alpha w_{t+1}}{1-\alpha K_{t+1}}} \right)^{\frac{1}{1-\beta}} \left[1 + \alpha \rho_k \left(\frac{\gamma}{1-\alpha} \right)^\gamma K_{t+1}^{\alpha-1} \right] + 1}} \quad (27)$$

siendo $\frac{dK_{t+1}}{dK_t} > 0$.

Gráficamente, (26) se exhibe así, según indican (27):

Gráfica 3



Los equilibrios estacionarios que muestra la Gráfica, son inherentes a un caso en el que los trabajadores tienen ya participación en las ganancias. Las nuevas condiciones de la función ahorro dan lugar a que el capital actual se vincule con el futuro, de manera que la dinámica del sistema ya no depende únicamente de los salarios en su condición de variable exógena, sino también del capital acumulado en el periodo vigente. Destaca además la sensibilidad de la función ahorro ante incrementos en el salario futuro: elevaciones en esta variable dan lugar a expansio-

nes tales de la función ahorro, que se determinan estados estacionarios cada vez más elevados en términos de capital actual y futuro. Es decir que la dinámica del sistema se beneficia sistemáticamente de la distribución progresiva de los beneficios hacia los trabajadores, así como de los incrementos salariales.

Todo ello significa que el papel de los sindicatos en la negociación de cuotas de participación en los beneficios para los trabajadores, así como de incrementos salariales, lejos de perjudicar al sistema lo ha beneficiado.

Si se equiparara el primer caso revisado, con un estado de la economía en el cual sólo existen mercados y las organizaciones gremiales son nulas, bajo el argumento de que disminuir salarios aumenta los beneficios de las empresas, el sistema se colapsaría. En contraste, el segundo escenario muestra que la presencia de organizaciones gremiales reivindicativas de los trabajadores, no sólo han beneficiado a sus agremiados, sino al conjunto del sistema. Tanto los dueños de las empresas como los propios trabajadores, han experimentado mayores niveles de capitalización y, por tanto, de crecimiento. A mayores salarios les corresponden sistemáticamente mayores tasas de crecimiento del producto. El crecimiento de la economía, base del consumo de trabajadores y empresarios, y base también de las ganancias y la acumulación intertemporal, depende positivamente de los salarios y de la participación progresiva de los trabajadores en los beneficios. Así entonces, el papel de los sindicatos dista mucho de ser productor de ineficiencias, rigideces y desempleo. Por el contrario, parecen explicarse teóricamente los efectos virtuosos que su existencia ha aportado a las economías de mercado.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que todo el análisis ha versado en torno a fronteras y decisiones de eficiencia en la producción, tanto por parte de las firmas como de los trabajadores; o sea que el sindicato no ha representado un incremento injustificado en los costos de producción, que hubiese perjudicado la maximización de la tasa de ganancia por parte de las firmas. Por el contrario, la garantía de eficiencia en la capitalización se ha debido a que las nuevas condiciones contractuales no sólo no han interferido con la eficiencia de las firmas, sino que la han asegurado en el largo plazo.

Los dueños de las firmas se han beneficiado de mayores niveles de consumo a través de la mayor rentabilidad de su capital —el actualmente disponible— y los trabajadores no sólo han consumido más con mayores salarios y participación en las ganancias, sino que han incrementado su ahorro y a través de él la dinámica de acumulación del sistema. La participación en las ganancias —que podría asimilarse a un proceso de “democratización” intergeneracional del capital— ha resultado en logros superiores a los exhibidos en condiciones de concentración de los beneficios e inmovilidad del salario.

4. Conclusiones e implicaciones macroeconómicas

Se ha hecho evidente que la teoría tradicional impone condiciones metodológicas en la incorporación de los sindicatos a la economía, que inevitablemente los sitúan como agentes que suplantán a los consumidores y que son causantes de rigideces e ineficiencias en el sistema de mercados. De ello se logra un resultado que es bien conocido en la literatura y que versa sobre sindicatos en la perspectiva neoclásica: la mejor economía es aquella cuyas condiciones de competencia perfecta se logran y preservan plenamente, y puesto que los sindicatos son opuesto a las mismas, hacer que desaparezcan será el mejor camino al equilibrio óptimo de Pareto.

Las pautas metodológicas de esta teoría implican: a) sustituir a los consumidores por los sindicatos, arrogándoles a estos últimos el papel de agentes maximizadores de funciones, objetivo que suplantán a las funciones de utilidad de los consumidores y b) destronar al sistema de mercados de sus propiedades de competencia perfecta, y situarlo más bien en el espacio analítico de la negociación de cuotas de salarios y empleo, frente a las empresas, en condiciones de concentración de poder y de alteración de los precios relativos por parte de los sindicatos.

En contraste, sobre la base del concepto de sindicatos como instituciones o reglas, admitidas tanto por sus agremiados cuanto por sus interlocutores, y establecidas para realizar aquello que los mercados no pueden hacer por sí mismos: determinar el nivel de los salarios reales como condición inicial de un sistema competitivo, así como las cuotas de participación de los diferentes agentes en los beneficios de las empresas, una vez demostrada la inexistencia del “mercado de trabajo”, se arriba, a través de la TIMT a la conclusión de que en el más extremo de los escenarios analíticos, es decir, aquel en el que los trabajadores son completamente ajenos a la propiedad de las empresas, el nivel de los salarios determina la dinámica de la acumulación y el crecimiento. A mayores salarios, mayor crecimiento y acumulación más acelerada. Puesto que ese escenario se asemeja en lo esencial a las condiciones prevalecientes en el naciente capitalismo industrial, se llega a la conclusión de que la presencia de los sindicatos, cuya vocación de elevación de salarios fue imparable, fomentó las tasas de acumulación que, con salarios más bajos o estáticos, hubiesen resultado insignificantes en el largo plazo.

En un escenario más complejo, en el que los trabajadores adquieren la posibilidad de participar de las ganancias empresariales, esa conclusión no sólo se ratifica sino que se refuerza: la elevación de salarios en un sistema de distribución progresiva del ingreso, acelera la acumulación por encima de lo que lo lograría en un escenario de mayor concentración. Sin embargo, si además de conseguir los incrementos salariales, el insumo trabajo disminuyera su participación en la pro-

ducción (ocasionando caídas en su productividad) como una forma de concretar la lucha reivindicativa en contra de las empresas, lo que se obtendría sería el efecto contrario al esperado, disminuciones en la tasa de crecimiento del producto y también de las ganancias, retrocediendo, por tanto, en los propósitos de redistribución progresiva del ingreso.

Esto último significa que la ineficiencia en el trabajo, como práctica de lucha reivindicativa de los sindicatos frente a las empresas, en lugar de garantizar el progreso material de los trabajadores, los perjudica. Los sindicatos ineficientes son enemigos de sus propias aspiraciones. Entonces, el mejor panorama para los sindicatos se les presenta en la vocación de corresponsabilidad en la producción y coparticipación en los beneficios de la misma. Bajo tal esquema, tanto las empresas como los sindicatos podrían progresar aceleradamente hacia un sistema de acumulación dinámica de largo plazo, y hacia la democratización del capital.

Es necesario puntualizar también, que aquellos sindicatos que son funcionales a las instituciones de control monetario y fiscal, y que hacen y han hecho posible para ellas que las reacciones de los trabajadores no obstaculicen las políticas de ajuste y estabilización, ni los esquemas de represión salarial para el control de la inflación, ni la preservación de bajos salarios para alcanzar la competitividad que no se logra a través de la tecnología, atentan no sólo contra la propia vida de los sindicatos y las reivindicaciones laborales, sino también contra las bases mismas de la acumulación y el crecimiento.

Como conclusión de todo el análisis, se sostiene que los sindicatos son instituciones sin las cuales el capitalismo, en su fase actual, se vería seriamente amenazado; más todavía si el esquema analítico del cual se parte para proponer el debilitamiento o desaparición de los sindicatos, es el que señala que elevar salarios daña a las empresas y al sistema en su conjunto. Nada más equivocado para emplearse como criterio de conducta correcta en el plano de la política económica.

Referencias bibliográficas

- Aoki, M. (1990). *La estructura de la economía japonesa*, FCE: México.
- Blanchard, O. and Stanley, F. (1989). *Lectures on acroeconomics*, USA: MIT Press.
- Booth, A., Melling, J. and Dartmann C. (1997). "Institutions and economic growth: the politics of productivity in West Germany, Sweden, and the United Kingdom, 1945-1955" en *The Journal of Economic History*, vol. 57, num. 2, pp. 431-439.
- Dunlop, J. (1944). *Wage determination under trade unions*, New York: Mac Millan.

- Farber, H. (1987). "The analysis of union behavior" en O. Ashenfelter and R. Layard, *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam: North Holland Press.
- Hobsbawm, E. (1976). *Las revoluciones burguesas*, Madrid: Guadarrama, pp. 11-75.
- IMF (2002). *International Financial Statistics Yearbook 2002*, Washington D.C.
- Lange, P. et al. (1982). *Unions, change and crisis*, London: G. Allen-Unwin.
- Leontief, W. (1946). "The pure theory of guaranteed annual wage contract" en *Journal of Political Economy*, num. 54, pp. 76-79.
- Lichtheim, G. (1979). *Breve historia del socialismo*, México: Alianza Editorial.
- McCandless Jr., G. and Wallace, N. (1991). *Introduction to dynamic macroeconomic theory. An overlapping generations approach*, USA: Harvard University Press.
- Nelson, R. y Winter, S. (1974). "Neoclassical vs. evolutionary theories of economic growth: critique and prospectus". En *Economic Journal* 84 (4).
- Noriega, F., (2001). *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*, México: McGraw-Hill Interamericana-UNAM.
- (1998). "Generalización de una teoría particular del productor: error de la tradición neoclásica. Reflexiones adicionales y respuesta a un comentario crítico" en *Investigación Económica*, núm. 224.
- (1994). *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza*, México: Editorial Ariel, colección Ariel Economía.
- (2002). "Ineficiencia dinámica en la teoría tradicional del productor. Aplicación del teorema de superioridad de la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo", México: mimeografiado.
- Pipitone, U. (1994). *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*, México: CIDE/FCE.
- Ross, A. (1948). *Trade union wage policy*, Berkeley: University of California Press.
- Stiglitz, J. E. (1976). "Prices and queues as screening device in competitive markets", IMSSS Technical Report 212, Stanford University.
- (1984). "Alternative theories of wage determination and unemployment: the efficiency wage model" en *The theory and experience of economic development's*, London: Mark Gersovitz ed. Al London; Allen and Unwin, pp. 78-106.
- (1986). "Theories of wage rigidity" en Butkiewitz, K. et al. *Keynes's economic legacy*, New York: Praeger Press, pp. 153-221.
- Solow, R. (1979). "Another possible source of wage stickiness" in *Journal of Macroeconomics*, núm. 1, pp. 79-82.

- Streek, W. (1984). *Industrial relations in West Germany: a case of the study of the car industry*, N.Y.: St. Martin Press.
- Touraine, A. (1967). *La sociedad post-industrial*, Barcelona: Ariel.
- Tomasetta, L. (1972). *Participación y autogestión*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Yellen, J. (1984). "Efficiency wage models of unemployment" en *American Economic Review*, mayo, vol. 74, núm. 2, pp. 200-205.

Transformaciones en el estado de bienestar

*Gloria de la Luz Juárez**

*Alfredo Sánchez Daza***

Introducción

Plantear el problema del estado de bienestar, hoy día, es referirse a diversos cambios que dicho sistema ha sufrido a lo largo de las dos últimas décadas. Durante el periodo inicial de los años setenta, algunas economías occidentales, motivadas por las transformaciones económicas que padecían, iniciaron un replanteamiento sobre la manera en que se venía proporcionando dicho bien a la sociedad.

Fenómenos como la crisis energética de principios de la década y la recesión económica internacional de los setenta, estuvieron presentes en el momento en que los cambios se iniciaron. Algunos autores afirman que el concepto de crisis fue acuñado y difundido por los propios gobiernos, para justificar de alguna manera, el desmantelamiento de lo que en ese momento significaba un considerable costo económico.

Distintas corrientes de pensamiento, así como las diferentes vías de reestructuración del estado de bienestar efectuadas por los gobiernos, han llevado a ocupar una gran variedad de escritos y debates. En este artículo se intenta un acercamiento a esa problemática, su objetivo principal es analizar los antecedentes históricos del estado de bienestar, prevaleciente desde finales del siglo XIX, en algunos países de Europa Occidental, hasta el inicio de las reformas de mediados de los

* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco, Doctorante por la Universidad de Barcelona.

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco, Doctor en Economía por la Universidad de Barcelona, Investigador Nacional Nivel I.

años 70. Dichos cambios aún no culminan y han tomado diversos caminos de acuerdo a las características de cada país. El artículo se estructura de la siguiente manera, la primera parte cubre los antecedentes históricos y las causas que originan el estado de bienestar abarcando tres modelos clásicos, el alemán, el británico y el sueco. En la segunda sección se realizan una serie de críticas al modelo clásico del estado de bienestar, para finalmente presentar algunas conclusiones.

1. Antecedentes históricos

1.1 ¿A qué obedece el surgimiento del estado de bienestar?

Definir el estado de bienestar no es una tarea fácil, aun cuando existe un acuerdo más o menos generalizado en el sentido de sus componentes, y de las importantes transformaciones que estos han sufrido en las últimas dos décadas. Dichos cambios se han visto traducidos principalmente en reducciones de la provisión por parte del Estado.

Se afirma que hay tantos modelos de estados de bienestar como países, y aun cuando no pretendemos abordar cada uno de ellos, es necesario conocer en términos generales, cuáles son los modelos de estados del bienestar y, dentro de ellos, los distintos tipos de sistemas de seguridad social.

Hablar del estado de bienestar, de acuerdo a Baldwin (1997), significa referirse a una convención mediante la que se denominan distintos procesos y experiencias históricas transformadas en sistemas de mediación institucional, que contribuyen al crecimiento económico vía garantía de la demanda agregada, la cual garantiza la reproducción social.

Por su parte, para Estruch (1996), el estado de bienestar es una forma de organización institucional basada en el compromiso público con el pleno empleo, la política económica anticíclica, la existencia de sistemas más o menos amplios, de provisión universal de ciertos bienes, servicios y transferencias y las políticas redistributivas en pos de la reducción de la desigualdad económica y social.

En tanto, Vaquero (2000) plantea que son un tipo de organización de tipo institucional y pública, sus motivaciones son económicas y sociales; su objetivo último es la igualación en mayor o menor grado de los grupos o clases sociales, mediante el pleno empleo y la seguridad económica que proporcionan las prestaciones y los servicios sociales, esto es a lo que se le conoce como sistema público de seguridad social.

El estado del bienestar comprende, por tanto, al menos dos instituciones: las políticas estatales de pleno empleo y los sistemas de seguridad social. Este

último comprende distintos subsistemas: el de las prestaciones, el de los servicios sanitarios y el de los servicios sociales que incluye el sistema educativo y el de vivienda.

Estas opiniones nos dan una idea global de la conformación del estado de bienestar, sus instituciones y su quehacer al interior de la sociedad. Por otro lado Ochando,¹ plantea la existencia de dos grandes ramas de las teorías del estado de bienestar: teorías por el lado de la demanda y otras por el lado de la oferta. El autor considera que las primeras se ramifican a su vez en cuatro grandes grupos: a) teoría del industrialismo; b) teoría socialdemócrata o hipótesis de los recursos del poder; c) teorías marxistas y d) teorías de los grupos de presión.

Respecto a las teorías por el lado de la oferta, plantea que se fundamentan en los argumentos de la Escuela de la Elección Pública, y resume las siguientes: 1) la que propone el estado de bienestar como derivado del grado de influencia de la burocracia; 2) la que destaca la competencia electoral; 3) la que explica el estado de bienestar mediante el nivel de centralismo/federalismo del Estado y 4) la que lo hace acudiendo a la existencia de la ilusión fiscal.

De acuerdo con esta clasificación, los autores citados se ubican dentro de la teoría de la demanda. Aunque no vamos a hacer referencia específica al contenido de cada una de las teorías que plantea Ochando, consideramos que la clasificación es adecuada, en el sentido que resume de manera global distintas vertientes de pensamiento, estudiosas del estado de bienestar como ente social.

En términos del quehacer específico del sujeto en cuestión, Atkinson (1999) plantea que la protección ofrecida por el estado de bienestar frecuentemente es discutida en términos de ayuda a la pobreza, pero esta no es su única función. La reducción de la pobreza es un objetivo importante, pero también lo son las pensiones de retiro, la compensación a los trabajadores, las ayudas a inválidos, la asistencia infantil y el seguro de desempleo. Por lo tanto, no es creíble que la redistribución sea solamente un asunto de transferencias entre ricos y pobres. El estado de bienestar sirve para igualar las diferencias de oportunidades de vida, disponer de mayor igualdad entre generaciones y resarcir las desigualdades por raza, género o estatus social. De manera más general, estos programas tienen el propósito de ayudar a la gente a reasignar ingresos durante el ciclo de vida, para reducir así la incertidumbre frente a sucesos que ocasionen pérdidas de ingreso y proporcionan un sentido de seguridad a los ciudadanos.

Históricamente, la seguridad social surgió como un complemento a la moderna relación de empleo, asegurando a los trabajadores frente a pérdidas im-

¹ En Vaquero (2000).

previstas de ingreso a causa de accidentes, enfermedad o desempleo, y de ahí proporcionar un incentivo para incorporarse al empleo formal. Actualmente, como una transformación de las economías maduras, se reconoce que la población puede estar en disposición de asumir riesgos, para retraer y cambiar de empleo en una sociedad en la que existe protección social adecuada.

El argumento de que el bienestar social fue una respuesta al proceso de modernización e industrialización, aunque unido a factores de tipo económico y político, es sostenido por varios autores. También se hace referencia a los aspectos institucionales, justificando la mayor presencia del Estado en el proceso de creación de los sistemas de protección social y la fragmentación de los mercados de trabajo.

El modelo de estado de bienestar que se considera actualmente en crisis, de acuerdo a Sánchez (1996), fue producto de dos movimientos encontrados, capitalismo y democracia, que después de la Segunda Guerra Mundial encontraron acomodo en el llamado pacto keynesiano, en donde los representantes de ambas fuerzas (capital y trabajo), reconocieron la legitimidad de sus intereses, intercambiables relativamente en dicho pacto.

El concepto de estado de bienestar significa un conjunto de respuestas de política económica al proceso de modernización, consistentes en intervenciones públicas en el funcionamiento de la economía y en la distribución de las expectativas de vida, las cuales se orientan a promover la seguridad e igualdad de los ciudadanos, introduciendo entre otras cosas derechos sociales específicos dirigidos a la protección en el caso de contingencias preestablecidas, con la finalidad de aumentar la integración social de sociedades industriales con elevada movilización (Sánchez, 1996).

De ahí que para referirnos a este concepto de estado de bienestar social en términos genéricos, habría que considerar un conjunto determinado de prestaciones, que serán de mayor o menor cuantía, dependiendo de la sociedad en cuestión.

Es posible considerar que, tanto en términos colectivos (sociales), como individuales (de los trabajadores), las distintas sociedades lograron un determinado grado de desarrollo que definió el tipo de servicios proporcionados.

Hubo sociedades que alcanzaron, mediante sus programas de redistribución del ingreso, incorporar a toda la sociedad en un nivel de servicios mínimo, como la asistencia en caso de necesidad, vejez y jubilación.

La idea dominante hasta la década de los 60 es que los países industrializados asumieron enfoques similares, de modo que actualmente todos ofrecen asistencia básica frente a los riesgos fundamentales de la vida moderna. La escuela de la modernización o de la lógica de la industrialización de los años 60 y 70 argu-

mentó que todas las sociedades modernas enfrentaron problemas sociales similares, donde la sociedad civil ya no podía esperar más por su solución.

Para algunos autores los sistemas de protección social desarrollan tres funciones básicas: a) una función tradicional de aseguramiento, dadas las dificultades de cobertura de todos los riesgos en el mercado; b) una función de ahorro, facilitando la capacidad de compra a lo largo de todo el ciclo vital y c) una función redistributiva entre los diferentes segmentos de una estructura social asalariada.

Sin embargo, una cuestión es el enfoque teórico que se utiliza para el análisis y otra los sistemas públicos de seguridad social, de los cuales interesa destacar la diferencia existente entre el modelo beveridgiano, el bismarckiano y el sueco, como prototipos de los modelos clásicos de bienestar social. A partir de estos elementos se puede hablar de los ‘tres mundos’ del capitalismo del bienestar diferenciados por Esping-Andersen:

- 1) sistemas de ayuda o beneficencia, como el norteamericano. Allí el *welfare* consiste sobre todo en ayuda a los pobres que demuestren carecer de medios. La seguridad social (pensiones) y la sanidad tienen importancia secundaria o son marginales. Con el tiempo, los principales usuarios del sistema han terminado siendo las madres solteras.
- 2) Sistemas contributivos o bismarckianos, como el alemán. Su núcleo es la seguridad social (sanidad y pensiones), siendo la beneficencia marginal. Los principales interesados en el sistema son los trabajadores y sus organizaciones sindicales.
- 3) Sistemas de ciudadanía, o sistemas marshallianos, como, por ejemplo, el sistema sueco. Al considerar las prestaciones sociales un derecho ciudadano, se funden en él las pensiones, la sanidad y la beneficencia, que se financian del mismo modo, a través de los impuestos generales.²

1.2 Modelos clásicos de bienestar social

1.2.1 El sistema alemán

Los estados de bienestar no poseen fecha de origen concreta. Algunos autores establecen su inicio a finales de la Segunda Guerra Mundial. Aunque existen elementos que indican la existencia de estados de bienestar previos. Posterior al segundo conflicto bélico y con el triunfo de las ideas keynesianas, se inaugura la fase de institucionalización y universalización de los mismos.

² Esping-Andersen (1990: 9-27).

Se considera que el modelo bismarckiano surge de la actitud defensiva del capitalismo, que protege el mercado con mano de obra de hierro, y al mismo tiempo otorga la concesión a la clase obrera de practicar el intervencionismo social de la nueva protección social institucionalizada, y legislada desde arriba. De base profesional, protege en exclusiva al trabajador que cotiza, y financia las prestaciones con las cotizaciones o aportaciones de sus propios beneficiarios.

Otto von Bismarck (1815-1898), canciller alemán, fue uno de los precursores de los sistemas de seguros institucionalizados y masivos, y su legislación es predecesora de otras que se conocen sobre el tema. Influenciado por las ideas de Von Stein, se caracteriza por una posición conservadora y paternalista que enfatiza el objetivo de integración de la clase obrera característico del estado benefactor. Bismarck plantea la seguridad social a la Alemania de ese entonces como una especie de compensación de la falta de libertades que su régimen dictatorial conlleva, a la vez que sirve como aglutinante de la unidad nacional.

Con Bismarck se instaura un sistema contributivo basado en transferencias y subsidios al consumo privado, que premian la productividad del trabajador y constituyen la base para la satisfacción de las necesidades; es una especie de estado de bienestar compensatorio, en donde las instituciones del bienestar juegan un papel accesorio respecto del mercado, que sigue siendo el principal proveedor de la satisfacción de las necesidades sociales.

Alemania es uno de los países con una larga tradición en cuanto a política social, ésta se limitó a aplicar regulaciones que protegieran a los trabajadores, lo que sucedió hasta la segunda mitad del siglo pasado. Sin embargo, una infraestructura en este desarrollo fue la construcción, impulsado por Bismarck, de un sistema de seguridad social organizado por el Estado en 1880. El seguro médico y el de accidentes para los trabajadores se iniciaron en 1883 y 1884, respectivamente; en tanto que el seguro de pensión se instauró en 1889. El sistema de seguridad pública se extendió incluso durante la República de Weimar (1919-1932) y se complementó con la instalación de un sistema de seguro de desempleo en 1927, antes del inicio de la gran depresión.

Además de la ampliación de las regulaciones de seguridad adicionales para los trabajadores, durante este tiempo se incluyeron nuevas políticas: las de mercado de trabajo (negociaciones salariales colectivas y autónomas, consejos de empleo manejados por el Estado y establecimiento de servicios, entre otros), de bienestar público y la política de vivienda.

Después de la Segunda Guerra Mundial las políticas sociales ya existentes (regulaciones de seguridad para los trabajadores, seguridad social, bienestar público y política de vivienda) no solamente fueron preservadas y reforzadas, tam-

bién se añadieron las políticas de familia, educación y redistribución (Berthol y Fehn, 1997).

Todos estos avances han llevado a un buen número de estudiosos, a reconocer que esta tradición de política social ha contribuido positivamente al desarrollo económico de Alemania. El estado de bienestar alemán fue un factor positivo puesto que promovió la paz social y la estabilidad, especialmente en términos de ingreso general, el cual era bajo, y por el desarrollo de los mercados de capital y seguros. Después de la irrupción de la familia, como la unidad de protección social, la demanda básica de los individuos para la seguridad y justicia social fue satisfecha por una oferta de bienes “seguridad” y “justicia”, organizada por el estado (Berthold y Fehn 1997).

1.2.2 El sistema británico

Este sistema se inició con el Informe Beveridge, que contemplaba el concepto de estado de bienestar en función de la provisión de medios públicos, con el fin de disponer de un estándar de vida básico. Idealmente el estado de bienestar intenta aliviar la pobreza, reducir la desigualdad y lograr una mayor solidaridad e integración social.

Beveridge estuvo fuertemente influenciado por las ideas de los socialistas Fabianos –en particular por Beatriz Potter Webb, con quien trabajó en 1909 en el informe de la Ley de Pobres– en su trabajo inicial sobre desempleo (1909). Los Fabianos lo apoyaron en su postulación como director de la *London School of Economics* en 1919, puesto que mantuvo hasta 1937.

Después de su estancia en esta institución, trabajó en un estudio publicado en 1942, conocido desde entonces como el Informe Beveridge. Dicho informe delineó la construcción del moderno estado de bienestar británico, que de alguna manera era la culminación del proyecto Fabiano, el cual para 1945 había tomado forma a tal grado que se propuso legislarlo. Uno de sus aspectos más notables fue lo convincente de sus argumentos, razón que hizo posible su amplia aceptación. Señalaba que las instituciones del bienestar propuestas, incrementarían la competitividad de la industria británica en el periodo de posguerra, no sólo mediante el cambio en el costo del trabajo, en el cuidado a la salud, en las pensiones de tipo corporativo y en la cuenta pública, sino también mediante la producción de mayor salud, mayor riqueza y por lo tanto, trabajadores más productivos y motivados, quienes servirían como una gran fuente de demanda de bienes británicos.

Las recomendaciones propuestas en el informe se referían, a que la organización de la seguridad social debería ser tratada sólo como una parte de la políti-

ca de progreso social. La seguridad social totalmente desarrollada podría otorgar seguridad de ingreso.

Propuso que la seguridad social fuera financiada por cooperación entre el estado y el individuo. El Estado debería asumir la responsabilidad de establecer un mínimo nacional de sobrevivencia. A pesar de no haber experiencias previas, se proponía como una contribución para una política social más amplia. Era ante todo un plan para dar seguridad y beneficios por contribuciones por arriba del nivel de subsistencia.

Beveridge recomendó el establecimiento de un servicio nacional de salud, seguridad y asistencia nacional, beneficios a las familias y fortalecer la importancia del pleno empleo. Aunque no completamente como Beveridge lo deseó, las medidas fueron adoptadas y se establecieron las bases del estado de bienestar británico de la posguerra. Las pensiones a las familias se iniciaron en 1945, y la Seguridad Nacional y el Servicio Nacional de Salud en 1946; las pensiones a la niñez se introdujeron por primera vez en 1909 y las ayudas a las familias en 1945; el pleno empleo se convirtió en una política gubernamental. Con el sistema de seguridad social se buscaba garantizar un nivel mínimo de salud y servicios sociales.

No obstante, estos objetivos no lograron alcanzarse completamente; a la insuficiencia y reducida cobertura de los beneficios había que agregar las distintas formas de administrar los recursos por parte de las oficinas encargadas.

Las críticas al sistema, al menos en la forma que asumieron al transformarse en ley, por los gobiernos laboristas de la posguerra, destacaban la probabilidad de no contar con los recursos suficientes para lograr los objetivos propuestos por Beveridge, ya que estos se encontraban condicionados al logro de otros objetivos, tales como la asistencia a la infancia, el pleno empleo y la creación de un servicio nacional de salud.

El trabajo del comité interdepartamental comenzó con la revisión de los esquemas existentes de seguridad social y servicios asociados. El plan para la seguridad social inicia con un diagnóstico de las necesidades y de las circunstancias en las cuales, en los años posteriores a la guerra, las familias y los individuos en Gran Bretaña podían carecer de medios de subsistencia adecuados. Durante aquellos años las autoridades científicas imparciales hicieron un análisis social de las condiciones de vida de varias ciudades importantes en el país, incluyendo Londres, Liverpool, Sheffield, Plymouth, Southampton, York y Bristol. El comité determinó las proporciones de la gente en cada ciudad cuyos medios estaban por debajo del estándar supuesto como necesario para subsistir, y analizaron el alcance y causas de aquella deficiencia.

A pesar de que los beneficios por desempleo no eran ajenos a aquellos estándares, los beneficios por enfermedad e incapacidad, las pensiones de vejez y viudedad si lo estaban, en tanto que las compensaciones para los trabajadores se encontraban por debajo del nivel de subsistencia para quienes tuvieran responsabilidades familiares, o cuyos ingresos en el trabajo fueran menores que dos veces la cantidad necesaria de subsistencia.

El plan se basó en un diagnóstico de la población en condición de necesidad, que revelaron los análisis sociales entre las dos guerras. Además tomó en cuenta dos fenómenos importantes que servirían para planificar el futuro: la tasa de natalidad y la tasa de mortalidad. Los resultados obtenidos obligaban a buscar mecanismos para posponer la edad de retiro del trabajo en lugar de acelerarla.

La principal característica del Plan de Seguridad Social fue un esquema de garantías mínimas frente a la interrupción e inexistencia de ingresos. Los principales aspectos que comprendía el plan se pueden resumir como sigue: a) el plan cubría a todos los ciudadanos sin límite superior de ingreso, pero consideraba sus diferentes formas de vida; era un plan de amplio alcance en cuanto a personas y necesidades, guiado, sin embargo, por la situación de los ciudadanos en cuanto a sus ingresos, b) se realizó una clasificación de la población de acuerdo a la edad o no de trabajar, siendo la siguiente: personas cuya ocupación normal era empleo bajo contrato de servicios; otro tipo de ocupaciones que incluía a los empresarios, comerciantes y trabajadores independientes de todo tipo; amas de casa, que eran mujeres casadas en edad de trabajar; otros en edad de hacerlo en empleos no remunerados; mayores retirados a la edad laboral y por debajo de ella.

Las cinco primeras clases recibirían pensiones de retiro y la sexta sería cubierta por ayudas a la niñez, cubiertas por la Tesorería Nacional a favor de todos los niños, cuando el padre responsable se encontrase recibiendo beneficios de la seguridad social o una pensión. Todas las clases quedaban cubiertas por atención médica completa y rehabilitación.

El modelo basado en el Informe, permitió que las personas con necesidad económica aguda, aunque no hubiesen realizado contribuciones a la financiación, tuvieran un subsidio mínimo. Todos los titulares cuyos ingresos provinieran del trabajo remunerado o del capital, estaban obligados a renunciar a una parte de sus ingresos para proveer un fondo que permitiera el suministro a los miembros de la sociedad, y con ello un nivel de recursos mínimo. Este modelo intenta evitar situaciones de pobreza más o menos extrema, tratándose incluso de personas que no hayan formado parte del mercado laboral a lo largo de su vida.

En esto reside la diferencia principal entre el modelo especializado de Bismarck y el modelo universal de Beveridge, este último practica la solidaridad

entre los ciudadanos mediante la seguridad social. Este concepto es un término utilizado para referirse a la asistencia financiera, siendo la asistencia frente a la pobreza una de las razones por las que se otorga, adoptando las siguientes formas:

- a) protección social: implica protección frente a la pobreza, pero también frente a cambios drásticos en las condiciones de vida de las personas.
- c) redistribución: son prestaciones dirigidas a la gente que posee ingresos insuficientes así como también las pensiones para la niñez.
- d) solidaridad: la seguridad social no es vista solamente como una caridad sino como una forma de cooperación mutua. Es un principio que puede ser extendido al resto del estado de bienestar.

En general los beneficios de la seguridad social se clasifican como sigue:

- 1) seguridad social: beneficios pagados en base a las contribuciones efectuadas.
- 2) beneficios condicionados al nivel de ingresos: orientados para gente de bajos ingresos.
- 3) beneficios no contributivos: estos no exigen comprobar las contribuciones o el nivel de ingresos, pero pueden estar condicionados a la comprobación de necesidad. Las prestaciones para gente discapacitada se organiza en ocasiones bajo estas bases.
- 4) beneficios universales: se otorgan a personas que no están obligados a comprobar su nivel de ingresos o encontrarse en situación de necesidad. Las ayudas familiares y algunas pensiones de vejez son un ejemplo.
- 5) beneficios discrecionales: la asistencia social se proporciona bajo el amplio criterio de la discrecionalidad, para quienes se encuentran en situación de necesidad y no perciben otro tipo de ingresos.

Una forma común de redistribuir ingresos en este tipo de sistemas universales es bajo el esquema de comprobación del nivel de ingresos, cuyas ventajas han demostrado que en realidad existe una concentración de recursos en los más necesitados, estos recursos son progresivos y se redistribuyen verticalmente del rico al pobre.

No obstante sus logros, también presenta desventajas: son complejas y difíciles de administrar; usualmente fallan para llegar a su destino. Las razones más comunes de su reducida cobertura obedecen a la ignorancia, complejidad, cambio en las circunstancias del receptor, temor y una fuerte influencia del efecto estigma, que la gente no está dispuesta a asumir.

En muchas ocasiones los beneficios no contributivos generan la denominada ‘trampa de pobreza’, que según algunos autores despierta desincentivos al trabajo. La gente que ha logrado un incremento en sus ingresos se inconforma cuando le son retirados los beneficios.

Las exigencias de comprobar el nivel de ingresos para recibir beneficios, son complejas de administrar, en el caso de beneficios por incapacidad se requiere de un examen médico. Aunque ello evita caer en una “trampa de pobreza” en sentido estricto, continuando con problemas de política, al determinar las fronteras y el potencial para penalizar a la gente cuyas circunstancias mejoran.

En esta misma categoría se introducen los beneficios discrecionales, llamados así por otorgarse a discreción de los jefes. En virtud de que algunas necesidades son impredecibles, muchos esquemas de asistencia social asumen estas característica, que tienen que ver con necesidades urgentes o discrecionales; en donde la asistencia social depende del trabajo social, de pagos discrecionales que también pueden ser usados como medios para alentar y dirigir patrones apropiados de comportamiento. El elemento de “discreción” en los beneficios discrecionales varía. En algunos casos depende de una agencia, en otras, es la discreción de un jefe individual.

1.2.3. El sistema sueco

Entre los elementos que permiten definir este modelo, destacados por Forslund (1997), podemos enumerar los siguientes: un amplio estado de bienestar; sindicatos globalizantes y salarios determinados centralmente; corporativismo y relaciones laborales pacíficas; políticas activas del mercado de trabajo y compromiso político de pleno empleo e igualdad de ingreso.

El estado de bienestar se caracteriza por ser un sistema universalista de seguridad social, aunque los beneficiarios en primera instancia son los trabajadores. Existen regulaciones significativas en varias áreas prioritarias, como agricultura, consumo básico y más recientemente en los mercados financieros; amplia participación del sector público en la producción de servicios de salud, educación, atención infantil y a miembros de la tercera edad, proporcionados a precios altamente subsidiados.

Es interesante señalar las distintas formas en que se aplican los subsidios. Se da una combinación de provisión de servicios subsidiados, con racionamientos o mediante el sistema de precios, sin racionamiento, como por ejemplo, gastos médicos deducibles de impuestos. Entre las consecuencias por mantener este amplio sector público, se encuentra el requerimiento de fuertes ingresos tributarios para financiarlo y que representa una elevada proporción del PIB.

El hecho de que el sector público sueco sea un proveedor de servicios asociados al consumo de las familias, y de que sea el propietario de una pequeña parte de las empresas nacionalizadas, ha llevado a los estudiosos de este problema a hablar de un sistema nacionalizado de consumo familiar, mas que de producción.

Con respecto a la seguridad social, se dice que el estado de bienestar sueco cuida a sus ciudadanos de la cuna a la tumba, mediante un buen número de esquemas de transferencia como son la asistencia a la infancia; cuidados médicos y dentales subsidiados; beneficios en efectivo a causa de enfermedad; seguro de accidentes de trabajo; seguro de desempleo; pensiones de enfermedad y pensiones de vejez.

La participación del estado de bienestar en la producción pública de servicios en Suecia, no sólo se distingue por el alcance de los acuerdos de seguridad social. La participación del Estado en la producción de servicios es muy extensa. Se pueden citar áreas como la educación, la sanidad y la atención a los mayores, lo cual no es excepcional desde la perspectiva internacional. Lo que realmente destaca desde esta perspectiva, es el monto de recursos públicos dedicados a la atención infantil.

Respecto a la educación, ésta ha avanzado en cuanto al número de años de educación básica, comprendida hasta los 17 años de edad y que es proporcionada públicamente. En el caso de la educación universitaria, se financia con préstamos a tasa cero dependiendo de las condiciones de los estudiantes, y de los centros de trabajo a donde se dirigen una vez culminados sus estudios, dichos créditos en su mayoría no se reembolsan.

Esta situación ha llevado a Suecia a ubicarse como uno de los países de la OCDE, con mejores niveles de educación. Por otro lado, la mayor parte de la producción de servicios sanitarios es pública y aunque ya existe participación de entidades privadas, estas sirven como mecanismos mediante las cuales el gobierno efectúa subvenciones.

En 1992 el gasto en servicios sanitarios representó el 7.7% del PIB y la atención a los mayores el 2.8%. Si se añaden los beneficios en efectivo a los gastos sanitarios, estos llegan al 10.3%, y si al cuidado de los mayores se le añaden las pensiones, las erogaciones alcanzan el 16% del PIB.

De todo el sector público sueco, recibe particular importancia el dedicado a la atención de la infancia, durante los últimos treinta años, el aumento ha sido considerable. En 1960 la atención pública a la infancia atendía a uno de cada quince niños en edad preescolar, en 1992 cubría ya el 49% de la población infantil. A mediados de los setenta, el empleo público en cuidado infantil era 2% del empleo público total, y para 1993 llegó a 16%, que en su mayoría era empleo femenino.

En este sentido, se realizan fuertes críticas, pues analistas suecos consideran que:

[...] las mujeres suecas en lugar de permanecer en el hogar y criar a sus propios hijos, entran en el empleo público a criar los hijos de otras familias a expensas de una tributación altamente distorsionada. El gasto público en atención infantil en 1991 fue de 2.2% del PIB (Forslund, 1997).

Respecto a las organizaciones del mercado de trabajo, Forslund plantea la existencia de fuertes organizaciones centralizadoras de la negociación salarial, acompañadas de la centralización entre los empresarios. La centralización no solamente ha significado negociación a nivel central. Por el contrario, la negociación ha sido una regla que ha tenido lugar a tres niveles: central, de industria y de planta. La negociación a niveles más bajos, sin embargo, ha sido efectuada bajo obligación de paz, esto es, sin el derecho de huelga o de paro. Los acuerdos centrales pueden considerarse como acuerdos “organización” entre la organización central y los sindicatos de cuello azul, donde normalmente se determina un incremento salarial general, provisiones para trabajadores de bajos ingresos, compensaciones para grupos que carecen de ingresos salariales y para trabajadores a tiempo parcial.

No obstante los objetivos comunes y las condiciones diferentes en que surgen los sistemas prototipo, la forma institucionalizada que adopta el estado de bienestar en cada país es uno de los aspectos centrales que analiza la literatura especializada. Lo que mejor muestran los estudios comparados, es el alto grado de diversidad en la concreción del modelo clásico de bienestar (Sánchez, 1996).

Este autor considera que para presentar un visión global es conveniente distinguir las variables que dan forma específica a los estados del bienestar, de aquellas otras que lo causan. Es decir, distinguir entre variables a explicar y explicativas con la finalidad de comprender la particular estructuración de la tensión permanente entre los procesos de crecimiento y distribución. Algunas de las variables que dan forma específica a los estados de bienestar, siguiendo a Sánchez, pueden agruparse de la siguiente manera:

- a) estructura ocupacional y régimen laboral: tasa general de actividad, características étnico-culturales de la población ocupada y distribución por géneros y edades en los tipos de actividad y de contratos.
- b) régimen de transferencias en los programas de garantía de rentas (pensiones, desocupación, enfermedad) y tipo de derecho de acceso a la prestación.

- c) niveles de desmercantilización (asistencia sanitaria, pensiones y desocupación).
- d) tamaño del sector público (porcentaje de ingresos del Estado/PIB) y niveles de gasto social como porcentaje del gasto público y del PIB.
- e) tipo de actuación pública mediante servicios o transferencias respecto a la provisión de bienestar (sanidad, educación, vivienda, transporte, atención a la tercera edad, drogodependencia, enfermedades mentales y otras discapacidades), e interrelación sector público-privado-comunitario.
- f) tipo cualitativo de estratificación; grado de desigualdad en la estructura de rentas; efecto redistributivo neto del sistema de bienestar; niveles de pobreza relativa, tomando en consideración las desigualdades étnico-culturales, de género y de ciclo de vida.

De los sistemas expuestos se puede deducir, que en general son ampliamente heterogéneos y el nivel de desarrollo logrado en cuanto a asistencia social, ha estado en función del desarrollo económico logrado, sin embargo, dicho crecimiento llegó a su límite a principios de los setenta.

2. Críticas a la operación del estado de bienestar clásico

La forma en que el estado de bienestar clásico venía operando se ha convertido en el centro de críticas por parte de políticos y teóricos neoliberales. Las críticas al estado de bienestar alemán, en cuanto a su papel productivo, la corriente más crítica cuestiona los déficit financieros en ascenso del sistema de seguridad social. Plantea que aun cuando el PIB per cápita aumentó en los últimos 25 años, las actividades del estado de bienestar también se han extendido durante este periodo. Destacan que el estado de bienestar consume una proporción creciente del PIB, por lo que las repercusiones negativas sobre la economía de mercado tarde o temprano se harán presentes.

A primera vista, el comportamiento de los gastos sociales es elevado debido a que el ingreso real *per se*, casi se duplicó en el periodo de 1970 a 1993, al mismo tiempo que el funcionamiento de los mercados de capital y de seguros mejoraron considerablemente. De este modo, las necesidades de actividades del estado de bienestar, realmente decrecieron. El incremento de la riqueza y el mejor funcionamiento de los mercados de capital y de seguros, mejoraron la capacidad de los individuos para satisfacer sus necesidades de seguridad social. Sin embargo, las actividades del estado de bienestar no decrecieron, más bien se incrementaron. Obviamente, el gobierno en general y la burocracia social en particular tuvieron un interés en ampliar la producción de “justicia” y en dificultar la producción privada

de “seguridad”, con objeto de mantener la capacidad de proporcionar estos bienes por sí mismos (Berthold, 1991).

El estado de bienestar caracteriza en gran parte las discusiones del déficit presupuestal. El trabajo de Martin Feldstein ha identificado en los años 70 dos áreas del gasto de la seguridad social con importantes efectos adversos sobre el comportamiento económico. De su investigación sobre las pensiones de retiro y el ahorro, Feldstein concluye que: “los programas de seguridad social en Estados Unidos aproximadamente reduce a la mitad la tasa de ahorro personal, lo cual implica que reduce sustancialmente el stock de capital y el nivel de ingreso nacional”. En su análisis del seguro de desempleo, concluye que este programa alienta la suspensión temporal y que una “reforma del seguro de desempleo (...) podría reducir sustancialmente la tasa permanente de desempleo” (Atkinson, 1999).

En su libro, Atkinson elabora un amplio análisis de diferentes corrientes de pensamiento que han intentado demostrar la necesidad de reducir el estado de bienestar, opinando que ello resultaría en un mejor funcionamiento económico. Sin embargo, el autor demuestra el desacuerdo generalizado en el sentido de lo qué se debe reducir, el monto dedicado a bienestar social en su conjunto y en qué porcentaje y cómo se traduciría en una mejoría económica.

Atkinson considera que la reducción de la cobertura de las prestaciones o reducciones en los niveles de las mismas puede dañar fuertemente a algunos de los miembros con mayores desventajas al interior de la sociedad, por lo que las reducciones no tienen que ser asumidas a la ligera. Cualquier decisión final acerca de la política del estado de bienestar requiere mirar hacia ambos lados de la hoja de balance. Los costos económicos, de acuerdo al autor, son relevantes, pero también lo son los beneficios en términos de objetivos sociales. Los programas del estado de bienestar fueron introducidos para lograr ciertas metas, y en este punto surge este cuestionamiento: en qué medida estas metas pueden ser logradas en el caso de que un programa fuera reducido o eliminado.

Con respecto a las políticas aplicadas en diferentes países, el autor recomienda obrar con cuidado, pues lo que puede ser adecuado y parece ser cierto para el Reino Unido puede no ser aplicable a otros países de la OCDE. Las reformas de política apropiadas para un país, digamos Suecia, puede ser irrelevante o dañino en otro. Al mismo tiempo se tiene que tomar en cuenta la interdependencia. La membresía a la Unión Europea implica que Suecia y el Reino Unido deben estar atentos a la política del otro.

Respecto a los estudios que analizan la relación agregada entre comportamiento económico y el tamaño del estado de bienestar, considera que no proporcionan evidencia concluyente. Los resultados de estudios econométricos de la rela-

ción entre gasto en transferencia social y tasa de crecimiento son variados: algunos encuentran que el elevado gasto sobre las transferencias sociales conduce a una tasa de crecimiento más baja, otros encuentran lo contrario.

Apunta que para entender la relación entre el estado de bienestar y el comportamiento económico, se necesita establecer explícitamente el entorno teórico. No se pueden tratar las relaciones simplemente como una “caja oscura”. Existen muchos mecanismos mediante los cuales las transferencias sociales y las reformas posibles pueden afectar el funcionamiento de la economía, de ahí la necesidad de investigar las relaciones microeconómicas entre las variables. Considera que el marco teórico ayuda a clarificar un número importante de ambigüedades, tales como:

- 1) ¿estamos interesados con el PIB o con el bienestar económico? El estado de bienestar puede incrementar el producto, pero distorsionar la elección individual. ¿Cuál debe ser el principal objeto de nuestra atención?
- 2) ¿es afectado el nivel de PIB o la tasa de crecimiento? ¿Es la carga que un estado de bienestar grande reduce el producto de un país en relación con los otros? ¿O esto causa que el crecimiento sea más lento y caiga progresivamente después?
- 3) ¿el efecto se debe a la carga tributaria de financiar el estado de bienestar? ¿O son las características específicas del gasto en estado de bienestar que dañan el comportamiento económico?

Para evaluar el impacto del estado de bienestar, Atkinson considera necesario observar el comportamiento de los programas individuales, ya que ellos tienen diferentes implicaciones económicas. Su principal interés fue el análisis del seguro de desempleo y las pensiones estatales de reparto, que parecen ser los programas más controvertidos, pero aclara que otro tipo de gasto puede generar diferentes problemáticas.

Encuentra que un papel importante lo juega la estructura institucional del estado de bienestar. La forma de las prestaciones, y las condiciones bajo las que ellas pueden ser exigidas, hace posible cambiar su impacto sobre el comportamiento económico. Es probable que el mismo nivel de gasto total tenga diferentes implicaciones para el nivel de PIB o la tasa de crecimiento de largo plazo, dependiendo de la estructura de los beneficios. Los programas de transferencia pueden tener consecuencias positivas o negativas dependiendo de cómo están estructurados.

En cuanto al seguro de desempleo plantea que, tomando en cuenta la forma en que es administrado, los efectos son potencialmente más sutiles de lo que con frecuencia se supone. Es verdad que la existencia de prestaciones puede hacer

que la gente busque un empleo en el sector de salario elevado, pero ello también puede tener consecuencias sobre los premios al salario en el sector. Reduciendo los niveles de prestaciones o reducir su cobertura, puede llevar, en primer lugar, a los sindicatos a restaurar los diferenciales salariales y en segundo, es posible que los empresarios, tengan que pagar una eficiencia salarial mayor, con efectos adversos sobre el empleo.

Por otro lado, al referirse a las pensiones estatales de reparto, el autor ha elucidado el mecanismo mediante el cual estas pensiones desplazan el ahorro privado. Reducir el ahorro conduce—bajo los postulados de la teoría del crecimiento económico—a una tasa de crecimiento más baja, o a un nivel de producto más bajo—si se adopta la perspectiva neoclásica—. Sin embargo, Atkinson plantea qué debería reemplazar a las pensiones estatales. La mayoría de la gente tiene en mente la continuación del dispositivo de seguridad neto de prueba de medios. Tal dispositivo de seguridad neto puede sin embargo, crear una trampa de ahorro, donde un fracción de la población no tiene incentivos de ahorrar para su vejez.

Para las personas sin acceso a los beneficios sujetos a prueba de medios, se vislumbra que la provisión estatal es reemplazada por las pensiones financiadas en forma privada, pero esto tendría implicaciones para el mercado de capital, ya que las administradoras de fondos de pensiones limitadamente cubren horizontes de corto plazo.

Desde el punto de vista de la política económica del estado de bienestar, el intentar entender los determinantes del gasto sobre las transferencias sociales, hace necesario considerar los mecanismos políticos en operación. Las presiones de reducir la escala del estado de bienestar puede reflejar un cambio en las preferencias de los votantes. Si hay una política laxa entonces cabe la posibilidad de encontrar la explicación en las preferencias de los políticos y en los objetivos de los servidores civiles. Puede ser que haya habido un cambio en el equilibrio del poder administrativo, con agencias que adquieren mayor poder y menos servidores civiles, o puede haber reducido la influencia política ejercida por los grupos de presión representantes de los beneficiarios. La dinámica del estado de bienestar puede haber sido fundamentalmente modificada por las alarmas surgidas acerca de la factibilidad de su continuidad.

Conclusiones

El surgimiento de los sistemas clásicos de bienestar social, fue producto del desarrollo del capitalismo en su etapa de mayor crecimiento, asociado a sistemas de producción taylorista y a políticas económicas de tipo keynesiano. De esta manera el Estado

adopta medidas de fuerte ingerencia en el manejo de la economía, no sólo a nivel de dirección política, sino también en cuanto a la producción de bienes y servicios.

El surgimiento y la permanencia del estado de bienestar estuvo estrechamente vinculado con las condiciones económicas que lo hicieron posible. Al cambiar estas, necesariamente producen transformaciones a nivel de la esfera política y social.

La forma de reestructurar el estado de bienestar se ha discutido en diferentes foros, tanto académicos como oficiales y se ha constituido en una cuestión de primera importancia. Los enfoques seguidos para dicho debate han abarcado desde el ámbito filosófico, al político, económico y social.

Entre los problemas destacables que contribuyeron para plantear la necesidad de reestructuración del estado de bienestar, está la severa crisis fiscal que empieza a sentirse con cierta violencia desde principios de los años ochenta, pero a ello se encuentra unido el menor crecimiento económico y la crisis económica que a su vez produce elevado desempleo y como consecuencia una mayor necesidad de la seguridad social estatal. Esto tanto en la forma de asistencia sanitaria, seguro de desempleo y jubilaciones.

Otro aspecto importante que va cobrando cada vez mayor presencia es el envejecimiento de la población. Aumenta la esperanza de vida y aparece lo que se conoce como la cuarta edad, es decir, personas mayores de 80 años. Esta situación no estuvo contemplada en los antiguos sistemas de pensiones, y las tablas de mortalidad requieren ser ajustadas, dado este elemento distorsionador. Aun cuando no en todos los países las tasas de natalidad han registrado tendencias negativas, si es notorio, el cambio en la composición de la población, aumentando en forma considerable la población dependiente.

Referencias bibliográficas

- Álvarez-Miranda, B. (1996) "El estado de bienestar: veinte años de argumentos críticos" en varios, *Dilemas del estado de bienestar*, Madrid: Fundación Argentaria, colec. Igualdad, 1996, pp. 59-85.
- Atkinson, A.B. (1999). *The economic consequences of rolling back the welfare state*, London England: Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Attanasio, O. y Banks, J. (1998). "Trends in household saving don't justify tax incentives to boost saving" en *Economic Policy*, october 1998, núm. 27, pp. 549-583.
- Baldwin, P. (1997). "The past rise of social security: historical trends and patterns" en Giersch, H. (ed.), *Reforming the welfare state*, Berlín: Egon-Sohmen-Foundation, pp. 3-24.

- Berthold, N. y Fehn, R. (1997). "Reforming the welfare state: the German case", en varios: *Dilemas del estado de bienestar*, Madrid: Fundación Argentaria, colec. Igualdad, pp. 165-203.
- Beveridge, W. H. (1942). *Las bases de la seguridad social*, (conocido también como *Informe Beveridge*), trad. de Teodoro Ortiz, México: FCE, 1944.
- (1909). *Unemployment: a problem of industry*, London Longmans, Green 1930.
- Blank, R. (1994). "Policy watch. proposals for time-limited welfare" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, núm. 4, pp. 183-193.
- Castiñeira, A. (1990). *Societat civil i estat del benestar*, Barcelona: ed. Pòrtic.
- Deakin, N. (1997). "The worm at the root: an exploration of the british welfare case" en Giersch, H. (ed.) (1997), *Reforming the welfare state*, Berlín: Egon-Sohmen-Foundation, pp. 207-230.
- Diamond, P. (1996). "Proposals to restructure social security" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, núm. 03, pp. 67-88.
- Esping-Andersen, G. (1996). "¿Igualdad o empleo? La interacción de salarios, estado de bienestar y cambio familiar" en varios, *Dilemas del estado de bienestar*, Madrid: Fundación Argentaria, colec. Igualdad, trad. Fundación Argentaria pp. 9-27.
- Estruch, A. (1996). *Desigualdad y política redistributiva*, Barcelona: ed. Cedecs.
- Forslund, A. (1997). "The swedish model: past, present, and future" en Giersch, H. (ed.), *Reforming the welfare state*, Berlín: Egon-Sohmen-Foundation, pp. 121-163.
- Hutchens, R. (1999). "Social security benefits and employer behavior: evaluating social security early retirement benefits as a form of unemployment insurance" en *International Economic Review*, vol. 40, núm. 3, august, pp. 659-678.
- Sánchez, J. (coord.) (1996). *Aproximació a les reformes de l'estat del benestar*. Barcelona: Fundació Jaume Bofil, colec. L'Estat de la Qüestió.
- Stiglitz, J. (1986). *La economía del sector público*, Barcelona: ed. Antoni Bosch.
- Vaquero, P. (2000). *Mejorar las pensiones. Más allá del Pacto de Toledo*, España: ed. El Viejo Topo.

Samuelson y la enseñanza de la teoría económica

Agustín Cue Mancera*

Introducción

En las últimas seis décadas, numerosos economistas y analistas de variadas disciplinas, han dedicado un número considerable de páginas al análisis de las múltiples facetas de la llamada revolución keynesiana. Por un lado, se ha abordado y debatido a profundidad el cambio de enfoque que significó el keynesianismo frente a la economía clásica; por otro, se han evaluado y discutido las propuestas keynesianas de política económica, con toda su gama de implicaciones. Sin embargo, la faceta que menos ha llamado la atención a los estudiosos del keynesianismo es la que corresponde a la revolución pedagógica, esto es, aquella que significó un viraje profundo en los libros de texto básicos con que se inicia el estudio de la teoría económica. Respecto de esta última revolución, que algunos llaman *la tercera revolución keynesiana*, y la influencia que Paul Samuelson ha tenido en ella, es que hemos desarrollado el presente artículo.¹

Para la mayoría de los economistas, Paul Anthony Samuelson es un personaje singular, a lo largo de una vida de perseverancia, ha sabido combinar las destrezas del conocimiento técnico, la aportación teórica multivariada y la pasión creativa por la enseñanza de la teoría económica. En este artículo nos proponemos destacar las características más relevantes de su contribución keynesiana a la ense-

* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (acm1900@yahoo.com).

¹ Colander y Landreth (1996: 1-38).

ñanza de la teoría económica. Analizaremos la importancia que, desde la perspectiva de dicho autor, posee la teoría económica en la formación de un *ciudadano ilustrado*, es decir, uno que sea capaz de incidir de manera responsable en el proceso democrático de toma de decisiones. En este último aspecto, el objetivo explícito de Samuelson es de primordial importancia para el fortalecimiento de las *instituciones* de una nación que pretenda vivir en un marco de respeto a las *reglas de convivencia básicas* y de índole *democrática*.

Consideramos que es pertinente ubicar la aportación pedagógica de Samuelson en el amplio marco de su trayectoria como pensador y vocero intelectual de la más importante escuela de pensamiento económico en la actualidad, la conocida como corriente principal de la teoría económica (*mainstream economics*). Dicha escuela se caracteriza por un enorme dinamismo, tanto de su desarrollo interno, como por su capacidad de expandirse a otras disciplinas, nutriéndolas de conceptos y herramientas que les son útiles. Samuelson difunde los conocimientos de la ciencia económica, sin pretender modificar los *valores* que el estudiante ha adquirido durante su formación previa al estudio de teoría económica básica; por el contrario, se propone mostrarle una manera rigurosa de analizar la lógica de las propuestas económicas y de evaluar las consecuencias prácticas de la aplicación de las mismas en la economía real. Sin embargo, no olvida que la Economía es una ciencia inexacta, a la que todavía le hace falta un largo camino por recorrer, pero sin cuya ayuda analítica estaríamos caminando en medio de un bosque oscuro.

Durante más de 20 años hemos dedicado una parte considerable de nuestro trabajo académico a la enseñanza de la teoría económica en universidades públicas de nuestro país (UAM y UNAM). La primera de estas instituciones resultó ser más accesible y afín a los intereses de quienes consideramos que la teoría económica es una guía útil para el análisis de las múltiples formas en que se manifiestan los problemas económicos; respecto a la segunda, parece que afortunadamente ya ha logrado situarse en una senda más prometedora, en la cual tiende a estar presente una mayor riqueza de enfoques de la ciencia económica.

Comenzaremos el artículo con una breve y necesaria reflexión en torno a un problema que, de inicio, muchos docentes nos hemos planteado: decidir sobre la utilización de materiales originales que abordan los temas del curso básico de teoría económica, o por el contrario hacer uso de alguno de los diversos libros de texto disponibles en el mercado.

Presentaremos también un panorama sucinto de la trayectoria intelectual de Samuelson, en el que aspiramos únicamente a precisar alguna información relevante que podría ser de interés para el lector. La vida y la obra de un individuo tan productivo y longevo como Samuelson, requiere de un espacio considerablemente

amplio, por lo que indicaremos al lector, en la bibliografía de este trabajo, algunas de las fuentes básicas para adquirir una perspectiva más detallada de su trayectoria vital y profesional.

1. La obra original frente al libro de texto

El propio Samuelson optó por elaborar un libro de texto básico de economía, en vez de realizar una compilación de los mejores artículos y ensayos originales de los más destacados y sabios economistas. Dicha compilación de lecturas se realizó como material auxiliar y complementario del libro de texto de Samuelson. ¿Cuáles son las ventajas y cuáles las limitaciones de utilizar materiales originales, o bien un libro de texto en la docencia de la teoría económica básica?

Los artículos y ensayos originales incluyen énfasis y preocupaciones más diversas, pero deja al estudiante frente a la tarea de descifrar explicaciones oscuras y párrafos con frecuencia farragosos, y en donde es notable la ausencia de ejemplos didácticos. Lo anterior propicia con facilidad que el estudiante haga a un lado su lectura y dedique exclusivamente su esfuerzo a tomar notas de la interpretación del catedrático en turno. De esta forma se convierte simplemente en un mito decir que los estudiantes utilizan en el curso los artículos y ensayos originales.

En cambio, la utilización de un libro de texto constituye para el alumno una ayuda extraordinaria, al hacer más accesibles las explicaciones y proponerle una serie de ejemplos de índole numérica y gráfica, relativamente sencillos. Esta segunda opción, incurre en un peligro que no debiera minimizarse por parte de los académicos que dedican a la docencia una parte significativa de su trabajo profesional. Este peligro consiste en la posibilidad, siempre presente, de que la ayuda del libro de texto se adquiera a costa de que éste omita o distorsione ideas fundamentales de la obra original. Una variante importante de este último peligro se presenta cuando la obra original de teoría económica es rica en ideas y en matices y, al mismo tiempo, tiene un uso escaso del lenguaje matemático. En consecuencia, cuando el libro de texto pretende traducir las ideas seminales a un lenguaje algebraico o geométrico accesibles, se inician las simplificaciones riesgosas. Con seguridad habrá ideas originales (seminales) que no se prestarán con facilidad a su adaptación en forma de función matemática o geométrica y que, al forzarse su interpretación, traicionarán en alguna medida la intención del creador de las nuevas ideas.²

² Un buen ejemplo de ello se encuentre en la comparación entre la riqueza analítica de los escritos de Eli Heckscher (1991) y de Bertil Ohlin, y el simplificado “modelo Heckscher-Ohlin”, de los libros de texto de economía internacional.

Consideramos que las ideas anteriores constituyen el marco de referencia básico para el catedrático de los cursos introductorios de teoría económica: la elección de los artículos originales frente al libro de texto introductorio debe hacerse con plena conciencia de las ventajas y desventajas involucradas. La solución personal que hemos dado a dicho dilema ha favorecido al libro de texto introductorio en la impartición de los cursos básicos de teoría económica. Sin embargo, en caso de que el docente adopte el libro de texto deberá estar preparado para lograr hacer, en el momento oportuno, las acotaciones y matices pertinentes que minimicen las inevitables distorsiones que trae consigo el uso de este.

2. La faceta pedagógica de la revolución keynesiana

Cuando el enfoque keynesiano se encontraba en su fase de ascenso y de conversión acelerada de adeptos, es decir, en la segunda mitad de los años treinta y durante los años cuarenta del siglo XX, el esfuerzo intelectual de los keynesianos, como es natural, se dirigió primordialmente a desarrollar y consolidar los nuevos conceptos, así como a polemizar con las teorías alternativas. Sin embargo, de manera independiente aparecieron, en una fase relativamente temprana, dos libros que hacían suyo el nuevo enfoque económico: el primero apareció en 1947, su autor, Lorie Tarshis; el segundo se publicó en 1948, de la pluma de Paul Anthony Samuelson.

Respecto de Lorie Tarshis, hemos analizado algunos aspectos de su trayectoria pionera en el keynesianismo y nos hemos referido, en un artículo anterior dedicado a los orígenes del pensamiento keynesiano en EUA, a la suerte que tuvo su obra introductoria, la que alcanzó sólo una primera edición y fue atacada de forma virulenta por la derecha estadounidense de finales de los años cuarenta.³ En cambio, la fortuna del texto introductorio de Paul Samuelson fue diametralmente opuesta, las ediciones de su *Economics* se sucedieron una tras otra, las traducciones comenzaron a ser solicitadas y, ante tal éxito, los ejemplares acumulados comenzaron a rebasar los cientos de miles para alcanzar, hasta su decimaquinta edición, más de cuatro millones y su traducción a 41 idiomas.

Sin embargo, aunque el texto de Samuelson no careció de impugnadores por parte del pensamiento conservador estadounidense, la agudeza del ataque no puede compararse con el que sufriera el profesor Lorie Tarshis. Algunos alumnos del Massachusetts Institute of Technology (MIT), inconformes con lo que consideraban una apología de la *economía mixta*, presionaron al presidente de esa univer-

³ Tobin (1998), Samuelson (1998) y Cue (2002).

sidad para bloquear la publicación del libro. Se aducía que la aparición de la obra pondría en peligro el prestigio académico de la institución y que había que tomar, en consecuencia, medidas para evitarlo. La historia tiene un final feliz para Samuelson, debido a que el presidente de la institución, Karl Compton, rechaza las presiones y el texto finalmente se publica en 1948, en tanto el libro del profesor Tarshis es rechazado por una universidad tras otra hasta que desaparece finalmente del espectro académico.

En la actualidad el texto básico de Samuelson se encuentra en su decimaséptima edición, apoyado por William Nordhaus quien es coautor de dicha obra desde la décima tercera edición. El texto ha confrontado, en las últimas décadas, una seria competencia por parte de otros libros también de nivel básico escritos por amigos y colegas de Samuelson. Esta situación ha propiciado su descenso en el nivel de ventas, perdiendo su lugar en el pequeño y selecto grupo de los más vendidos. Sin embargo, aun en esta circunstancia, continúa siendo especialmente interesante, en particular en esta época de clonaciones, es decir aquellos textos que lo han desplazado reproducen con gran fidelidad la estructura del mismo. Podemos decir que la mejor alabanza de los autores que buscan desplazar al texto de Samuelson, es la de querer parecerse a él.

3. La teoría económica y la educación ciudadana

La importancia de este texto va más allá del campo meramente académico y se sitúa en aquel que corresponde a la formación de la *cultura ciudadana*, tanto en los aspectos económicos de la vida cotidiana como en el ámbito de lo político. El propio autor ha reiterado con gran convicción lo siguiente: “No me preocupa quién redacte las leyes de una nación ni elabore sus tratados avanzados, siempre que yo pueda escribir sus libros de textos de teoría económica”.⁴ Lo anterior significa su convencimiento de que un ciudadano con una opinión sólida respecto de los principios económicos, está en mejor situación para incidir en el proceso político y lograr que sus representantes electorales actúen con mayor sensatez.

3.1 La importancia de un ciudadano ilustrado

Es ampliamente reconocido el hecho de que un economista profesional inteligente, difícilmente discutiría con un químico acerca de las propiedades químicas y usos industriales de distintas sustancias; sin embargo, en la vida cotidiana el químico y

⁴ Citado en Skousen (1997).

una gran variedad de personas, con estudios universitarios o sin ellos, exponen con singular soltura sus puntos de vista sobre cualquier asunto de índole económica, sea éste de nivel básico o aun de los más complicados. En vista de lo anterior, la pretensión de Samuelson respecto del impacto que pueden tener los principios económicos básicos en la *cultura ciudadana*, cobra una importancia decisiva.

El ciudadano conocedor de la teoría económica básica que Samuelson tiene en mente, es uno capaz de eludir con presteza la demagogia populista que saturan los partidos políticos y los puestos de representación, esto es, sabe de la incongruencia de quienes postulan que un aumento del gasto de gobierno, acompañado de una reducción impositiva, traerá como resultado (mágico) un déficit más reducido, o incluso un superávit. Armado de la representación conceptual y diagramática de lo que es una curva de posibilidades de producción, el *ciudadano ilustrado* de Samuelson es capaz de evitar caer en la tentación de creer que es posible obtener, por ejemplo, cada vez más bienes militares, sin tener que sacrificar cantidades crecientes de bienes civiles (como sí ocurre en la realidad). En otras palabras, el punto de partida de la teoría económica, que señala inequívocamente que los recursos productivos son escasos y los deseos ilimitados, constituye el marco conceptual sin el cual el ciudadano estaría en las fauces de los lobos (profesionales) de la política.

La lista de tópicos en los que el *ciudadano ilustrado* se vería fortalecido por la calidad de la influencia que podría ejercer en un medio democrático, al haber asimilado los conceptos básicos de la teoría económica, es muy amplia. Por ejemplo, sabría distinguir la diferencia entre el hecho de que una nación sea competitiva o que sea productiva: la República Popular China es, sin duda, más competitiva que EUA; sin embargo, el segundo es considerablemente más productivo que el primero. Y como la productividad es la base del nivel de vida de una nación, un *ciudadano ilustrado* que viviera en EUA no desearía vivir en China y recibir los salarios correspondientes, aunque esta última sea más competitiva. Por supuesto, no es necesario que tal *ciudadano ilustrado* en Economía realice los estudios que son propios de un economista profesional. En el enfoque de Samuelson, basta con que el curso de introducción a la Economía que se lleva en el nivel de preparatoria sea el adecuado.

En suma, su propuesta requiere del cumplimiento de cuatro requisitos esenciales: 1) el régimen político prevaleciente debe ser el democrático, ya que se necesitan ciudadanos, no súbditos; 2) la ciudadanía debe tener mayoritariamente una escolaridad de nivel preparatoria; 3) debe darse un curso de Economía obligatorio en dicho nivel educativo; 4) este curso debe ser del nivel adecuado, es decir, tener como guía un texto que cubra rigurosamente los temas básicos.

3.2 *El llamado sentido común: sus alcances*

Una de las funciones básicas de los estudios universitarios, ya sea en su nivel medio superior o en el superior, consiste en permitir al estudiante contrastar su bagaje de conocimientos previamente adquiridos, lo que aquí llamamos su “sentido común”, con la formación de tipo universitario en teoría económica. Para que este proceso de enseñanza-aprendizaje cumpla adecuadamente esta función, se requiere, entre otras condiciones, que el propio estudiante esté dispuesto a realizar este contraste. Ello significa que, en lo fundamental, debe despojarse de la creencia de que asiste a los cursos universitarios para validar lo que él ya sabe y que cualquier conocimiento nuevo que vaya a adquirir debería estar en consonancia con su sentido común. En este punto conviene recordar que, en nuestro país, el estudiante que ingresa a cualquiera de los niveles educativos aludidos, con anterioridad no ha llevado ningún curso formal de teoría económica y ha estado expuesto a una interminable serie de creencias y de prejuicios, tanto en el ámbito familiar, como en el de los medios de comunicación.

La ventaja de poseer un nivel satisfactorio de “sentido común” ayuda, sin lugar a dudas, a facilitar el proceso de contrastación de ideas, hecho central en el proceso intelectual que se inicia. Por ejemplo, con sentido común, el estudiante resulta capaz de tener en cuenta órdenes de magnitud apropiados y descubrir cuándo, por el motivo que sea, sus operaciones de calculadora son incorrectas. Si el alumno multiplica magnitudes que se encuentran en cientos y el resultado (erróneo) le da una cifra en millones, detectará de inmediato la incongruencia existente. O bien, si el alumno multiplica 450 por 4 y luego 450 por 5, descubrirá de inmediato el error si ambas operaciones “aparecieron” en su calculadora rindiendo el mismo resultado.⁵ Otro aspecto un poco más elaborado que el anterior y que ilustra nuestra idea de la utilidad del sentido común, es cuando el alumno entiende que si dos números deben sumar un valor constante y uno de ellos aumenta, el otro debe por fuerza disminuir. Con seguridad habrá a quienes, esta manera de entender el “sentido común” de un alumno que ingresa al nivel universitario, les parecerá poca cosa; sin embargo, quienes impartimos docencia sabemos de la importancia de contar con dicho punto de partida.

⁵ Esta desafortunada carencia de sentido común fue una experiencia real observada en el aula.

3.3 El sentido común: sus limitaciones

El sentido común llega pronto a mostrar sus limitaciones e insuficiencias, en particular cuando se abordan temas más sutiles y complicados en los cursos básicos de teoría económica. Es decir, existen principios económicos de gran relevancia, para los cuales resulta completamente insuficiente abordarlos contando únicamente con las herramientas conceptuales previamente adquiridas. Éste es el caso del principio económico más importante y profundo de la teoría económica, que se conoce como el *principio de la ventaja comparativa*. La idea de que un país rico y uno pobre pueden beneficiarse mutuamente de una relación comercial voluntaria, no es posible abordarla desde la perspectiva simple del sentido común. El estudiante impreparado en estas lides intelectuales sólo puede creer que lo que un país gane mediante el comercio, el otro deberá necesariamente perderlo.

Difícilmente podríamos exagerar la importancia de que el estudiante logre superar el sentido común y adentrarse en la idea de la ventaja comparativa. Este paso es, sin lugar a dudas, el más decisivo en su formación porque de él depende que aprenda a contrastar las ideas que le son novedosas frente al conocimiento previamente adquirido, así como comenzar a entender la lógica de la teoría económica.⁶

4. El libro de texto: estructura y evolución

La evaluación de un libro que ha permanecido en el mercado durante más de cinco décadas se vuelve compleja debido a que cada edición posee el sello del momento en que se escribió. Siempre se corre el riesgo de juzgar a un autor sin considerar estrictamente el estado del conocimiento existente en el momento en que se escribió. Hacerlo así equivaldría a cuestionar a un autor especializado en comercio internacional cuya obra apareció, por ejemplo en 1945, por no haber considerado en la misma a la “paradoja de Leontief”, la cual fue encontrada por este último en su investigación empírica de la década siguiente. Esta consideración no debiera de perderse de vista cuando se critica un texto de teoría económica. Los énfasis temáticos van necesariamente cambiando de una edición a otra, conforme la realidad circundante se transforma incesantemente. Así, por ejemplo, el énfasis de la primera edición (1948) correspondió a los problemas de la depresión económica; el de la segunda (1951) a las vicisitudes de la inflación; en la tercera (1955) la atención se

⁶ Samuelson cuenta que un Nobel de Física lo desafió a mencionar una idea económica que no fuera trivial y, al mismo tiempo, fuera verdadera. Samuelson eligió de inmediato la teoría de la ventaja comparativa.

desplazó a los problemas del crecimiento económico y la seguridad; y así sucesivamente. Por nuestra parte, pretendemos hacer algunos comentarios que puedan ser útiles para el lector, sin ninguna pretensión de evaluación enciclopédica del texto en cuestión y de sus numerosas ediciones.

4.1 El inicio de la larga marcha: la edición de 1948

En el año de 1998 la editorial Mc Graw-Hill reimprimió la primera edición del libro de Samuelson, conservando las mismas características de impresión que la original. Esta reimpresión, que conmemora los cincuenta años de su aparición, permite conocer el “estado del arte” de la teoría económica en esa ya lejana fecha. A continuación referiremos algunos de los acontecimientos que le imprimen un sentido humano a la tarea intelectual que Samuelson decidió enfrentar.

Samuelson recibió en 1945, de parte del Jefe del Departamento de Economía y Ciencia Social del MIT, la encomienda de elaborar un libro básico que fuera lo suficientemente atractivo para los estudiantes de esa universidad, a quienes se les impartiría un curso obligatorio anual de teoría económica. Las condiciones otorgadas para la elaboración del libro de texto fueron inmejorables: él decidiría libremente sobre la extensión de la obra, sobre los temas a incluir, así como sobre la cuantía de actividad docente que considerara compatible con su tarea. Samuelson estaba consciente de contar con una ventaja, los libros de texto de economía, que hasta ese momento se seguían utilizando en la docencia de la teoría económica básica, contaban con un rezago de por lo menos quince años.⁷

Se requería de un libro básico que diera cuenta del dinamismo de la teoría económica, que pudiera explicar la Gran Depresión de los años treinta y las políticas activistas que condujeron a la superación de la misma, así como las características y consecuencias de la gran movilización de las economías británica y estadounidense en la terrible conflagración bélica recién terminada. La elaboración del texto le lleva a Samuelson tres años, en vez de sólo uno, como ingenuamente lo había previsto. La seriedad del esfuerzo pedagógico se pone en evidencia con el hecho de que cada capítulo terminado, era puesto a prueba en el aula por diversos instructores que transmitían al autor sus comentarios personales y los provenientes del propio alumnado. Dicha práctica continúa hasta el presente en la forma de una intensa retroalimentación entre lectores e instructores, por una parte, y los actuales autores de la obra.

⁷ Véase Samuelson (1997).

El esfuerzo de Samuelson, economista que contaba con 30 años en 1945, por utilizar un lenguaje de índole coloquial que lo acercara a los jóvenes estudiantes de diversas carreras profesionales, y le ayudara a facilitar la comprensión de tópicos intrincados, se encuentra presente en la primera edición y se conserva a lo largo de las dieciséis ediciones restantes que hasta la fecha han sido publicadas. Samuelson consideraba que existía un mercado significativo de profesores de teoría económica básica, deseosos de contar con un texto que sostuviera un enfoque de la *determinación del ingreso nacional* en el terreno macroeconómico, así como un enfoque de *equilibrio general*, en el campo microeconómico.

Una historia que ilustra el profundo cambio de la atmósfera intelectual que se vivía al finalizar la Segunda Guerra Mundial, es la que se refiere al declive de un libro de texto que dominaba la docencia básica en universidades tan prestigiosas como la de Yale. El libro había sido elaborado por Fred R. Fairchild, Edgar S. Furniss y Norman S. Buck, titulado *Economics*, y contenía el mensaje ortodoxo tradicional que no había sido contaminado por la revolución keynesiana y contaba con dos ediciones exitosas. El profesor Edgar S. Furniss refiere que, con motivo de la preparación de una tercera edición, acudió a consultar la opinión de diversos profesores universitarios. La pregunta central que formulaba era si la ausencia de un capítulo sobre la determinación del ingreso nacional podría resultar perjudicial para la aceptación de la nueva edición. Preocupado, recibió comentarios que le indicaban la necesidad de incluir necesariamente el tópico (keynesiano) en cuestión; su preocupación estaba fundada, ya que los otros dos autores, Fairchild y Buck, se negaban a considerar la inclusión de dicho tema. Finalmente, se publicó la tercera edición en la más pura línea ortodoxa, siendo ésta también la última: la avalancha keynesiana era incontenible y durante varias décadas se volvería la nueva ortodoxia en la academia y en el pensamiento económico de la época.⁸

Samuelson, el economista matemático que ha contribuido a la matematización de la teoría económica, es congruente con su objetivo pedagógico y no expone a los alumnos primerizos a la frustración de enfrentar desarmados las ideas formalizadas en exceso y a los modelos altamente sofisticados. Su instrumental incluye la explicación verbal y la ayuda diagramática, dejando a pie de página, o en apéndices, y de manera propiamente optativa, algunas consideraciones matemáticas sencillas.⁹

⁸ Véase Tobin (1998: 48-50). El lector interesado debería leer por lo menos un libro de texto ortodoxo prekeynesiano. Le recomendamos Fairchild *et al.* (1948).

⁹ En 1945, cuando Samuelson emprende la elaboración de su libro de texto, preparaba para su publicación como libro su tesis doctoral de la Universidad de Harvard: *Foundations of Economic Analysis*.

4.2 Un contenido novedoso y polémico

El libro divide apropiadamente la temática de la teoría económica en sus dos grandes campos: la macroeconomía, en primera instancia, y la microeconomía. Esta última era, sin duda, el campo temático más desarrollado por los economistas hasta ese momento: ya se habían estudiado con profundidad no sólo la competencia perfecta, sino el monopolio, el oligopolio y se debatía la llamada competencia monopolista. El reconocimiento de las economías de escala, en un número importante de actividades económicas, había motivado el interés por abordar la competencia imperfecta y evaluar sus repercusiones en el bienestar, así como indicar diversas vías de regulación gubernamental.

La teoría de la determinación de la renta, que más tarde se conocerá ampliamente como macroeconomía, le permite a Samuelson enviar el mensaje de la revolución keynesiana que, para finales de los años cuarenta, resultaba todavía novedoso y polémico. Su mensaje sostenía que la economía capitalista era inestable, en particular debido a la volatilidad del gasto de inversión y que estaba expuesta a sufrir considerables altibajos en su nivel de producción de generación de renta y de empleo. En este punto utiliza, para apoyar su argumento, su teoría del ciclo económico en la que se engarzan el principio del acelerador y del multiplicador del gasto.

Samuelson introduce una herramienta analítica elaborada por él mismo y que tendría una excelente recepción, nos referimos al diagrama de la “cruz keynesiana”, en la cual aparece una útil recta con ángulo de 45 grados, que permite la determinación elemental del nivel de renta de equilibrio para una economía capitalista. Este modelo básico es denominado por Samuelson “modelo keynesiano T” y lo considera válido en el momento en que lo creó, debido a dos razones básicas: las tasas de interés estaban congeladas por decisión del presidente Truman, lo que hacía irrelevante querer recurrir a la teoría de Keynes de la preferencia por la liquidez; además, el nivel de precios de posguerra no había adquirido el ímpetu ni la libertad para elevarse, como lo haría posteriormente.

Analiza, en la edición original a la que nos referimos, el problema del déficit gubernamental y del consecuente endeudamiento, pronunciándose por el gasto deficitario como el instrumento idóneo para sacar a una economía del marasmo de la recesión o bien, de la depresión económicas. Sin vacilar, Samuelson desecha en aquellos años a la política monetaria en cuanto instrumento estabilizador: la política monetaria palidecía ante la potencia de la política fiscal.

Dedica un capítulo a la teoría del comercio internacional y otro a refutar los argumentos más absurdos respecto a la necesidad de la protección comercial.

En el primero establece el principio de la ventaja comparativa y muestra las ganancias del intercambio comercial voluntario para los países que lo realicen. En el segundo se pondera la validez relativa de los distintos argumentos a favor de la restricción comercial y se determina cuáles son, en definitiva, insostenibles.¹⁰

4.3 Una aclaración pertinente: el primer uso del término “macroeconomía”

En 1948 aún no se conocía al análisis de la interacción entre los agregados económicos como *macroeconomía*. En el propio índice analítico del libro de Samuelson no aparece registrada dicha palabra. Samuelson cuenta la anécdota de que Edwin Nourse, quien fuera el primer presidente del Consejo de Asesores Económicos, cuestionó a Alvin Hansen sobre el origen de *macroeconomía*. “Lo desconozco. Probablemente fue Samuelson”, respondió Hansen. Sin embargo, la paternidad de la palabra tampoco corresponde a Samuelson, quien primero indicó que el “culpable” podría haber sido Frisch, o bien Tinbergen. Finalmente, una investigación posterior llevó a Samuelson a considerar que el verdadero responsable sería Eric Lindahl, quien en 1939 escribiera por vez primera *macroeconomía*, tanto en sueco como en inglés.¹¹

Por otra parte, Samuelson se muestra indiferente respecto del orden en que debiera estudiarse la teoría económica, es decir, podría comenzarse con la macroeconomía y después abordar la microeconomía; o bien, podría hacerse en sentido inverso. Su opinión personal lo llevaba a comenzar por la macro, pero no veía en el orden de estudio ninguna cuestión de principios y le dejaba al profesor de cursos básicos tomar libremente su propia decisión. Durante trece ediciones su texto inició con los temas de la macroeconomía; sin embargo, en la decimacuarta edición, que fue la segunda que apareció con la coautoría de Nordhaus, se invierte el orden en la presentación de las dos grandes temáticas fundamentales de la teoría económica. Sin embargo, Samuelson y Nordhaus insisten en el carácter optativo del orden en que puede darse el curso de economía básica.

4.4 El impacto de la revolución informática y de la competencia

Hace varios años un editor encargado de publicar obras introductorias de economía, traducidas del inglés al español, me hizo llegar una curiosa petición. Para los fines de la editorial en cuestión era necesario indicar cinco razones por las cuales el

¹⁰ Samuelson (1948), en sus capítulos 23 y 24, respectivamente.

¹¹ Samuelson (1996: 1997).

texto de Taylor era mejor que el de Samuelson y Nordhaus. Así, sin mayor escrúpulo, había que dictaminar sobre pedido aunque no se estuviera convencido de la validez de la petición realizada. De más está decir que la petición fue denegada y la relación entre el editor y el que esto escribe llegó a un nivel gélido, del cual difícilmente se recuperará. Ésta anécdota nos sirve para ilustrar la gran competencia que existe en el mercado de libros de texto estadounidenses y de sus respectivas traducciones.

En cada nueva edición se actualiza la información, se mejora la presentación general, se suprimen y agregan capítulos, se incorporan nuevos y más atractivos estudios de casos, aparecen o se enriquecen las biografías de los grandes pensadores de la economía. Adicionalmente, los libros más importantes cuentan con guías para el alumno y para el profesor, respectivamente, así como con libros de ejercicios y bancos de datos. En los últimos años, uno tras otro, los principales libros de texto estadounidenses han entrado de lleno a la era de la informática: se hacen acompañar de discos compactos, se multiplican y actualizan las ligas de internet para tener acceso a las páginas pertinentes a los tópicos de cada capítulo y, como innovación más reciente para algunos libros, se construyen páginas web especiales a las que el usuario tiene acceso mediante una clave impresa en el propio libro. Incluso resulta posible hacerle llegar directamente a los autores, por medio del correo electrónico, los comentarios que el lector tenga sobre sus libros.

Las innovaciones anteriores quedarían limitadas si no hiciéramos referencia al cambio extraordinario que han acarreado las librerías que funcionan a través de internet, como es el caso de *Amazon* y de *Barnes and Noble*. Dichas librerías le permiten al estudiante o profesor extranjeros, realizar directamente pedidos de libros, eludiendo a los tradicionales intermediarios (*American Book Store*, por ejemplo) altamente ineficientes y caros.

En verdad estamos ante un caso, al estilo schumpeteriano, en que la innovación tecnológica socava una posición monopolista. El cambio es tan grande que incluso se vuelve posible comprar libros agotados, mediante la asociación de una multitud de librerías de segunda mano con *Amazon* o *Barnes and Noble*, con lo que el mercado se potencia enormemente, invitamos al lector a incursionar en sus respectivas páginas web.¹²

La competencia es tan grande en el mercado de libros de texto introductorios a la economía, que es posible detectar un fenómeno en el que se combinan dos tendencias: una en la que se aprecia una notoria *convergencia* entre la temática

¹² Véase www.amazon.com, y www.bn.com de las librerías *Amazon* y *Barnes and Noble*, respectivamente.

y estructura de los textos y otra que busca la *diferenciación* del producto. Por un lado, un profesor de un curso de Economía básica puede optar entre varios textos de autores destacados, sin modificar significativamente ni la estructura ni la temática de su curso, debido a la tendencia a la convergencia aludida. Por otra parte, como una reacción natural a la erosión mencionada de las diferencias, cada autor y editor insisten en diferenciar su producto incorporando alguna característica que lo distinga del producto de los demás. En poco tiempo, si las innovaciones del pionero son exitosas, éstas serán imitadas por los competidores, con lo que se pone nuevamente en marcha el proceso de convergencia y de diferenciación. Es conveniente indicar que el libro de Samuelson ha sido “fuente de inspiración” para muchos de sus amigos y colegas que también incursionaron en el campo de la escritura de libros básicos de teoría económica. En 1961, cuando el texto estaba en su quinta edición, Samuelson reconocía que éste había sido profusamente traducido e imitado.

5. En torno a la trayectoria intelectual de Paul Samuelson

5.1 La matematización de la economía y las habilidades multifacéticas

Paul Samuelson, nacido en 1915 en Gary, Indiana, EUA, ha sido uno de los principales responsables de que la economía haya pasado de su etapa verbal y diagramática a su etapa matematizada. Esta última se caracteriza por la búsqueda del rigor científico, con el cual se precisan las definiciones de los conceptos, los supuestos de los modelos se hacen explícitos y en donde la demostración de los teoremas pasa a tener un papel decisivo. Su contribución más importante a la revolución matemática de la Economía es, sin duda, su libro *Fundamentos del análisis económico*, el cual tuvo como punto de partida su tesis doctoral de la Universidad de Harvard. En dicha obra el propósito central de Samuelson es mostrar de qué manera todo el comportamiento económico puede ser entendido como un proceso de maximización o de minimización, sujeto a alguna restricción. A diferencia de otros autores que utilizaban la matemática pero la relegaban a los apéndices, es el caso de J.R. Hicks en su obra *Valor y Capital*, Samuelson integra la matemática al texto mismo.

Como sabemos, la teoría económica ha sufrido una expansión acelerada en los últimos sesenta años y, en la actualidad, pocos economistas consolidados pueden preciarse de poder realizar aportaciones en una gran variedad de campos. Por el contrario, tiende a privar cada vez más la especialización de los economistas, en una tendencia que se ha vuelto irreversible. Sin embargo, Paul Samuelson es uno de los últimos economistas capaz de realizar aportaciones cien-

tíficas en una dimensión multifacética. Sus contribuciones fundamentales abarcan la teoría del consumidor y la teoría del bienestar, la teoría de las finanzas, el comercio internacional, la teoría del capital, la dinámica y el equilibrio general, y la macroeconomía.

Un ejemplo representativo del método de trabajo de Paul Samuelson, puede tomarse de la teoría del comercio internacional. En esta teoría, el economista sueco Bertil Ohlin propuso que el comercio internacional entre naciones de distinto nivel de desarrollo económico, tendería a igualar el precio de los factores de producción. Por ejemplo, el comercio entre EUA y México tendería a reducir los amplios diferenciales salariales existentes entre los trabajadores de ambos países. Lo que hizo Samuelson con la proposición anterior fue convertirla en una proposición matemática y encontrar las condiciones bajo las cuales se daría el resultado planteado por Ohlin. A este teorema demostrado por Samuelson se le conoce como el Teorema de la Igualación del Precio de los Factores y se puede encontrar como parte del material estándar de los cursos de comercio internacional de nivel licenciatura.

En otra área de su interés, en la denominada teoría del ciclo económico, Samuelson integró el principio de la aceleración con el concepto keynesiano de la determinación del ingreso (el multiplicador del gasto), para explicar la naturaleza cíclica de la actividad económica. Recordemos que el principio de la aceleración indica que la inversión depende de la tasa a la que esté creciendo el producto o ingreso de una economía, mientras que el principio del multiplicador del gasto se refiere al impacto multiplicado que tienen las variaciones del gasto respecto del producto o ingreso. Al incluir ambos principios en un modelo de determinación del ingreso nacional, Samuelson pudo establecer la trayectoria cíclica que permite pasar de un punto de equilibrio a otro.¹³

5.2 La “síntesis neoclásica”: su definición original y un equívoco frecuente

En otro aspecto, Samuelson introduce un concepto que, con frecuencia, se ha prestado a equívocos, por parte incluso de economistas, es el que se refiere a la llamada “síntesis neoclásica”. Para Samuelson dicha síntesis constituye la reconciliación entre la microeconomía neoclásica y la macroeconomía keynesiana. La primera data fundamentalmente de teóricos como Walras, Pareto, Menger y Marshall, quienes en el siglo XIX dieron paso a lo que se conoce como la Revolución Marginalista. La segunda se funda en las ideas de Keynes de los años treinta y se desarrolla mediante diversas aportaciones de economistas como James Tobin y el propio Paul

¹³ Samuelson (1948).

Samuelson, entre muchos otros.

El planteamiento que sugiere la “síntesis neoclásica” es que la macroeconomía keynesiana, al proporcionarle a los economistas los instrumentos de política económica (fiscales y monetarios) para lograr un nivel alto de empleo, podría permitir que los problemas microeconómicos pasaran a primer plano. Como dice William H. Branson:

Una secuela importante de la evolución de la macroeconomía moderna [...] consiste en que restablece la importancia de la microeconomía clásica, como lo sugiere el término “síntesis neoclásica” de Samuelson. Si podemos sostener la economía funcionando cerca del pleno empleo, la teoría de la asignación óptima de recursos escasos es válida nuevamente y crucialmente importante.¹⁴

El equívoco frecuente al que hemos aludido, y que pretendemos ayudar a disipar, consiste en concebir el concepto “síntesis neoclásica” como la interpretación de la teoría de Keynes que realizara el economista inglés J. R. Hicks, poco tiempo después de la aparición de la *Teoría General*.¹⁵

La siguiente cita del propio Samuelson no deja lugar a dudas respecto de la interpretación correcta del significado original del término que comentamos:

La síntesis neoclásica es una combinación de: 1) Los principios fundamentales de la moderna teoría de la determinación de la renta, con 2) los principios económicos clásicos; es decir, al resolver los problemas básicos de la política monetaria y de la fiscal con los instrumentos que nos proporciona el análisis de la renta, revalidaremos y volveremos a poner en vigor las verdades económicas clásicas. [...] esta síntesis viene a rellenar la brecha que existía entre la macroeconomía y la microeconomía clásica, reuniéndolas como complementarias en una unidad.¹⁶

Sin embargo, el propio Samuelson deja de utilizar el término “síntesis neoclásica” en ediciones subsecuentes, por dos motivos. El primero es que dicho término le pareció demasiado complaciente, ya que podría transmitir una falsa impresión: pensar que la teoría económica había llegado a un estado de perfección que, en realidad, no tenía en esa época, ni tiene tampoco ahora. La segunda razón, que Samuelson considera incluso más importante, se refiere a cierto temor del

¹⁴ Branson (1978: 16).

¹⁵ Véase Andjel (1988).

¹⁶ Samuelson (1955: vi y 1961: xvii).

autor respecto a que el estado de bienestar de la economía mixta se viera inmerso en el problema del *estancamiento con inflación*.¹⁷

5.3 La Gran Depresión y el cambio de paradigma

Samuelson desarrolla en diferentes partes de su obra pedagógica la tesis de que, en su totalidad, las generaciones de jóvenes estudiantes de Economía son más receptivos a la adopción de un nuevo paradigma, respecto a las generaciones de economistas consolidados en su trayectoria profesional, o bien, que constituyen el personal docente universitario, y emplea una frase certera cuando afirma que la ciencia económica progresa funeral tras funeral, es decir, nunca permanece estática. En efecto, la mayor parte de los economistas que adoptaron el keynesianismo en los años de consolidación del mismo eran jóvenes estudiantes de licenciatura o posgrado, menores de 35 años, con la notable excepción de Alvin Hansen, quien ingresó al campo keynesiano cuando rebasaba los cincuenta años de edad.

Sin embargo, no fue sólo el atractivo de sentirse abanderados de nuevas ideas y de participar en una aventura intelectual lo que llevó a varias generaciones de economistas a considerarse miembros de una comunidad keynesiana. Las consecuencias sociales y económicas de la Gran Depresión de los años treinta, actuaron como el detonante decisivo de la conversión teórica y política de estos economistas. A continuación abordaremos brevemente un caso que consideramos representativo de lo que hemos afirmado.

En la década de los años veinte y principios de los treinta, el joven economista inglés Lionel Robbins tuvo un singular papel en el seminario que dirigía en Austria el economista Ludwig von Mises. Robbins actuaba como un enlace entre los académicos ingleses y los austriacos, mediante diversas actividades de estudio y de impulso de las ideas de estos últimos. Su actividad incluía la realización y la promoción de traducciones de textos importantes del alemán al inglés, así como el intercambio de conferencistas relevantes entre Inglaterra y Austria. A Robbins se le debe la estancia magistral de Friedrich Hayek en la *London School of Economics*, al inicio de los años treinta. En lo que respecta a su propia obra intelectual, baste recordar que Robbins publicó en 1932 su *Ensayo sobre la naturaleza y el significado de la ciencia económica*, trabajo en el que defendía los fundamentos epistemológicos que Ludwig von Mises consideraba correctos para la ciencia económica. Asimismo, Robbins redacta, en esa época, *La gran depresión*, libro en el cual considera que la crisis se debía a la injerencia de los gobiernos de las naciones avanzadas en los

¹⁷ Samuelson (1997: 155-156).

asuntos monetarios y a las consecuentes conductas irresponsables en ese terreno.

En agudo contraste con el bagaje intelectual y la función de enlace académico que desarrollaba, Robbins abandonó el campo austriaco y se incorporó con gran ímpetu al keynesiano. El propio Robbins explica en su *Autobiografía* la razón de peso que lo llevó a realizar tan trascendental transición intelectual y política: en medio del colapso económico y social que masivamente se vivía en los años de la gran depresión, no podía aceptar la recomendación que los economistas austriacos postulaban para enfrentarla. Dicha recomendación, en concordancia con los principios del *laissez faire*, consistía en que no se diera ninguna intervención externa al mercado. El capitalismo liberal terminaría por corregir los desequilibrios existentes y cualquier intento intervencionista no haría más que prolongar la resolución de la crisis y los trastornos inherentes a ella. Robbins se rebeló finalmente ante tal propuesta y fue ganado por la idea de que algo debía hacerse para atenuar la crisis, aunque esto fuera impulsar medidas intervencionistas. En su *Autobiografía*, publicada en 1971, llega incluso a descalificar su libro sobre la Gran Depresión, mostrando su total desaprobación.¹⁸

A los jóvenes estudiantes de licenciatura o posgrado de la actualidad, las referencias a los trastornos de la Gran Depresión y a los debates que suscitó dicho acontecimiento, pueden parecer como temas esotéricos alejados de la realidad contemporánea. Sin embargo, es un hecho que las causas de esa crisis económica y social de enorme magnitud, se debate todavía entre los economistas de las diversas escuelas de pensamiento. Para Samuelson la causa se encuentra en el comportamiento desordenado de los mercados que, en ausencia de una intervención gubernamental correctiva, puso en peligro al capitalismo frente a la amenaza de la alternativa fascista y de la comunista.

5.4 Paul Samuelson: el primer premio Nobel estadounidense

El otorgamiento del premio Nobel, se percibe en ciertas esferas de la actividad política, e incluso en algunos sectores académicos, como una santificación de las ideas del intelectual premiado; en otras palabras, una “patente de corso”. Al respecto, la percepción anterior se encuentra definitivamente divorciada de la realidad. El propósito del premio Nobel es el de reconocer y alentar el esfuerzo de los individuos en diversas disciplinas, entre las que no se contó a la Economía sino hasta el año de 1969, cuando el Banco de Suecia donó los recursos financieros requeridos para su establecimiento. En dicho año, los primeros receptores del ga-

¹⁸ Robbins (1971); Skousen (2001: 296-297); Cue (1996).

lardón fueron el noruego Ragnar Fisch y el holandés Jan Timbergen. Al año siguiente se le otorgó a Paul Samuelson, de acuerdo con la Academia Sueca

por su trabajo científico mediante el cual ha desarrollado la teoría económica estática y dinámica y contribuido activamente a elevar el nivel del análisis en la ciencia económica.¹⁹

El Nobel de Economía ha sido otorgado a economistas que profesan ideologías divergentes, fue el caso en 1974, cuando se encontraron compartiéndolo el socialista Gunnar Myrdal y el libertario Friedrich Hayek, con evidente disgusto del primero. Se concede por el mérito de haber incubado nuevas ideas que, con el transcurso del tiempo y el trabajo de diversos estudiosos, resultaron fructíferas en alguna disciplina o por haber contribuido a su desarrollo y consolidación, no por el sesgo ideológico que se tenga.

Un ejemplo oportuno e interesante de la manipulación que llega a darse en algunos medios de comunicación y en ciertos medios político-académicos, es el del premio Nobel otorgado al economista Robert Mundell. Con toda claridad la Academia Sueca lo premió por sus contribuciones seminales a la teoría de las áreas monetarias óptimas, así como por su análisis de las reglas de asignación de política económica en diversos regímenes monetarios, todo lo cual fue elaborado por dicho autor durante los años sesenta y principios de los setenta y resultó fructífero en las décadas posteriores. Sin embargo, muchos de sus partidarios actuales han intentado presentar el merecimiento como la validación de sus planteamientos recientes, realizados en los años noventa, sobre la dolarización de las economías inestables y otras ideas polémicas actuales de dicho autor.

En consecuencia, el argumento, escuchado con alguna frecuencia, de que todos los pronunciamientos de un pensador determinado adquieren validez, por habersele conferido la distinción del premio, es un argumento carente de valor que reposa en una variante falaz del principio de autoridad, el cual resulta claramente inaceptable como criterio de validación científica. En el caso de Samuelson, como en el de cualquier otro laureado, sus aportaciones deben ser evaluadas dentro del marco de lo que se considera el rigor científico, sin consideración alguna por premios y distinciones.²⁰

¹⁹ El lector interesado podría consultar la biografía y el discurso de Samuelson en *Los Premios Nobel de Economía 1969-1977* (1978).

²⁰ Kendry (1983).

5.5 El eclecticismo frente al doctrinarismo: la propuesta de Samuelson

A lo largo de su obra pedagógica el profesor Samuelson comunica a sus lectores un componente básico en el enfoque de la teoría económica y su corriente principal, conocida como *mainstream economics*, consistente en el eclecticismo del análisis económico. A diferencia de las posiciones de índole doctrinaria en las cuales, sin importar el contexto y las características específicas del objeto estudiado, la respuesta es invariablemente la misma, la posición ecléctica depende estrechamente de las condiciones prevalecientes. Por un lado, el doctrinarismo de derecha implicaría dar por buena la solución de mercado irrestricto, con independencia total del caso en estudio. Es decir, se asegura que cualquier mercado, ya sea preexistente o potencial, funcionará mejor si se deja actuar con total libertad a los agentes privados involucrados. De forma similar, el doctrinarismo de izquierda al evaluar cualquier situación, plantearía la regulación o intervención gubernamental como el punto de partida y conclusión simultáneos. Consideramos que en ninguno de los dos doctrinarismos aludidos se puede encontrar una posición medianamente equilibrada.

Por el contrario, la propuesta ecléctica de Samuelson implica la evaluación particular de cada caso y la respuesta incluye la posibilidad de tener una gama de matices amplia. De esta manera, habrá situaciones en las que el mercado irrestricto sea considerado la solución óptima, así como otras en las que dicha solución implique diversos grados de regulación gubernamental. El punto central a destacar es que para el enfoque de Samuelson la respuesta se conoce de forma *posterior* al análisis, en lugar de conocerse de manera *previa*, como es el caso de las diversas variantes del doctrinarismo.

Un ejemplo relevante que ilustra con fuerza lo indicado en el párrafo anterior, lo constituye la propuesta de que el comercio libre representa una mejor utilización de los recursos productivos para todos los participantes en él. La corriente principal de la teoría económica (*mainstream economics*) demuestra que la mayoría de las objeciones al libre comercio son falaces o provienen de la defensa de los intereses de corto plazo de diversos grupos de presión. Sin embargo, esta corriente reconoce la validez de alguna de las múltiples objeciones, tal es el caso del llamado *arancel óptimo*. Es sabido que una economía grande, es decir, aquella que puede alterar a su favor los términos de intercambio, mejora su nivel de bienestar si restringe el comercio con los demás países. Esta conclusión es contraria a la idea de que todos los participantes en el comercio internacional se benefician de la libertad comercial irrestricta del mismo. Sin embargo, si la restricción inicial al comercio desata una guerra comercial entre los socios, el resultado puede ser el

perjuicio de todos. En este caso, la propuesta a favor de no restringir el comercio internacional proviene de consideraciones práctica y no de índole teórica.²¹

En suma, del enfoque de Samuelson se desprende el rechazo al tipo de economista que pedía el presidente estadounidense Harry Truman. En la vieja y conocida broma, Truman mostraba su fastidio por economistas que le explicaran los polos opuestos del análisis de algún problema (*On the one hand,...on the other hand*; Por un lado,...por el otro). En consecuencia el presidente pedía economistas “con un solo brazo”. El problema radica en que un economista así, sólo existe en dos variedades: los que únicamente tienen un *brazo izquierdo* y los que solamente poseen un *brazo derecho*. El que Samuelson apoya es el economista ecléctico que sea capaz de decidir entre las opiniones rivales.

6. Paul Samuelson y el mensaje de la economía mixta

A lo largo de las 17 ediciones de su libro de texto introductorio a la teoría económica, Paul Samuelson ha sido consistente en su defensa de lo que considera la forma aceptable del capitalismo, es decir, la tercera vía o, como se le denomina comúnmente, la economía mixta. Sin duda, la adopción de esa posición intermedia ha propiciado que Samuelson sea atacado con vehemencia, desde los enfoques más disímilos. De esta manera, algunos escritores de izquierda han querido encontrar en él a un defensor a ultranza de las peores formas de la explotación capitalista y, sin matices, han condenado su esfuerzo por fundamentar teóricamente la posibilidad y deseabilidad de una tercera vía entre el capitalismo y el socialismo, o el comunismo. Por su parte, los partidarios de la derecha liberal han encontrado a un intervencionista que degrada enormemente la significación de los mercados en su aporte al bienestar económico y que hace el juego a quienes quieren sofocar la libertad económica y personal. Desde ambas posiciones se niegan la viabilidad de un tercer camino, intermedio entre el estatismo y el liberalismo, que pueda ser, simultáneamente, eficiente en lo económico, democrático en lo político y moderado en los niveles de desigualdad de sus habitantes.

6.1 El rechazo a la planificación central

Respecto a la planificación central, Paul Samuelson la rechaza debido a su inevitable componente autoritario y al enorme sacrificio que impone a la población, esto último, por la gran ineficiencia con que se realiza la actividad económica. En cual-

²¹ Al respecto, el lector podría consultar provechosamente a Krugman y Obstfeld (2003).

quiera de las ediciones del texto, incluidas aquellas en las que Nordhaus es coautor, la ausencia de mercados, o bien, su forma de funcionamiento, distorsionado en muchas actividades de las economías centralmente planificadas, es el factor esencial que explica que el nivel de bienestar de sus habitantes no haya podido alcanzar al de las naciones capitalistas avanzadas. La implosión ocurrida en los países del campo soviético, así como el viraje hacia el mercado de la gigantesca República Popular China, no hacen más que reforzar la convicción de Samuelson respecto de la incapacidad que tuvieron dichas economías para proporcionar una alternativa económica y social.

6.2 *Objeciones al camino de servidumbre de Hayek*

Samuelson discrepa de la tesis de Friedrich Hayek quien, en su conocido libro *Camino de servidumbre*, sostiene que un sistema capitalista liberal que comienza a introducir reformas y a interferir en el funcionamiento libre del mercado, inevitablemente terminará planificando su economía y aboliendo las libertades personales de sus habitantes. Por el contrario, Samuelson considera que es posible establecer medidas de bienestar social y, con ello, limitar las libertades *económicas*, es decir, las referentes a la *propiedad*, sin limitar de manera necesaria las *libertades personales*. Más aún, Samuelson comparte el punto de vista de evolucionistas como Roosevelt, Churchill y Nehru, para quienes las reformas graduales son la única manera de evitar el cataclismo de la revolución y la dictadura comunista.²²

6.3 *Diversas objeciones al capitalismo liberal*

Contrario a lo que algunos radicales de izquierda consideran, Samuelson es un crítico del capitalismo liberal, respecto del cual muestra de manera sistemática una significativa desconfianza. Entendemos por capitalismo liberal aquel que reduce a sus funciones mínimas la actividad del gobierno en la economía y, en general, en la vida de sus ciudadanos. Es decir, un gobierno que proteja la seguridad interna y externa de sus ciudadanos, que establezca un sistema jurídico en el cual se cumplan los contratos libremente pactados y que esté dispuesto a llevar al cabo aquellas actividades que el sector privado no encuentre atractivas. Samuelson considera indeseable dicha forma de capitalismo, debido a dos razones a las que les confiere una gran importancia. Esta tesis representa una parte esencial de su enfoque por lo que consideramos apropiado exponerlas a continuación en forma separada.

²² Véase Samuelson (1976: 868) y Hayek (2000: 123-137).

6.4 La competencia perfecta como marco conceptual básico

El tópico de la competencia perfecta es, con seguridad, uno de los más controvertidos de la teoría económica y, también, uno de los que más se prestan a equívocos en las discusiones académicas. Para Samuelson, el objetivo de desarrollar un modelo económico como el de la competencia perfecta, no es el de proporcionar una descripción factual de la realidad económica. Por el contrario, plantea que dicho modelo sirve como un marco ideal con respecto al cual se contrastarán diversas realidades económicas. Samuelson reconoce que sólo algunos de los sectores de la actividad económica, por ejemplo la producción de algunos granos básicos, coinciden con la mayoría de las condiciones del modelo de competencia perfecta; acepta que la mayoría de los mercados adoptan alguna de las formas de lo que se conoce como competencia imperfecta: monopolio, oligopolio o competencia monopolista. Sin embargo, la importancia del modelo de competencia perfecta se mantiene, debido a que su propósito, como hemos dicho, no es el de describir una realidad existente, sino la de servir para comparar y evaluar los mercados realmente existentes.

Para él, la idea seminal de Adam Smith, vertida hace más de doscientos años, respecto del mercado que actúa como una mano invisible, en la que se asignan de manera óptima los recursos escasos, es un punto de referencia esencial para la economía moderna. Los desarrollos teóricos de las últimas décadas, que permitieron probar rigurosamente los dos teoremas del bienestar son los que, en opinión de Samuelson, reivindican la propuesta smithiana de la mano invisible. En otras palabras, se ha logrado probar que, en las condiciones de la competencia perfecta, se obtiene el funcionamiento óptimo del sistema de mercado.

Sin embargo, debido a que muchos mercados se alejan, en alguna medida, de las condiciones del modelo ideal de la competencia perfecta, éstos no alcanzan el óptimo en términos de eficiencia. En consecuencia, aparece una diversidad de situaciones que se conocen genéricamente como imperfecciones de mercado. En ellas se encuentra ausente una o varias de las características de la competencia perfecta: los productores pueden ser relativamente pocos y disponer de poder de mercado; los productos pueden ser diferenciados; el conocimiento de las cualidades del producto puede ser asimétrico entre el productor y el consumidor; etcétera.

En suma, la existencia de mercados imperfectos aleja al capitalismo del ideal de la mano invisible en la que cada individuo, actuando para lograr sus propios objetivos, consigue servir a la colectividad aunque no sea esto el propósito expreso de alguien. Para Samuelson, las reflexiones anteriores abren todo un cam-

po de investigación en la que cada mercado deberá ser evaluado por separado y en el que se deberán sugerir formas de regulación que mejoren el desempeño económico del mercado en cuestión.²³

6.5 Un matiz pertinente: las vicisitudes de un gobierno imperfecto

Un enfoque sin matices, en el que cada idea encuentra una función inamovible, suele suscitar inquietudes y aun recelo de parte de los analistas. El enfoque anterior de los mercados imperfectos proporciona una imagen más realista de los mercados, pero contribuye a exaltar la regulación gubernamental como una que está exenta, en sí misma, de imperfecciones. Pareciera plantearse el contraste entre los mercados imperfectos y la intervención gubernamental perfecta. Samuelson ha matizado en forma significativa la imagen que el keynesianismo temprano, prevaleciente hasta los años sesenta, tenía de la capacidad de los gobernantes en turno para adoptar las medidas adecuadas para eliminar o moderar las imperfecciones del mercado.

La actividad gubernamental reguladora ha mostrado, en las últimas décadas, que puede ser fuente de perturbaciones y de distorsiones para el funcionamiento eficiente de los mercados. Es decir, ha quedado patente que no es necesariamente cierto que para cada imperfección de mercado exista una intervención óptima de las autoridades gubernamentales. Por el contrario, las fallas del gobierno se han vuelto un campo de análisis y de reflexión en sí mismo. Paul Samuelson muestra en su texto que, antes de sugerir una corrección gubernamental de alguna imperfección del mercado, es preciso demostrar que dicha intervención en verdad mejora el resultado subóptimo del mercado; de otra manera, puede ser mejor no intentar corregir la imperfección inicial del mercado.

De esta manera, la idea de Keynes, quien contemplaba a los gobernantes de las democracias capitalistas avanzadas como individuos movidos por ideales y para los cuales bastaba que dispusieran de las prescripciones de política económica adecuadas, es decir, las keynesianas, comenzó a dar paso al análisis de teorías como, por ejemplo, la de la elección pública, en la que los gobernantes tienen su propia agenda e intereses que buscarán llevar delante de forma exitosa. Sin embargo, el fuerte matiz indicado no impide que Samuelson mantenga en alto la necesidad de la regulación gubernamental de la actividad capitalista, en un número considerable

²³ Para éste y los siguientes subincisos, recomendamos ampliamente el capítulo “The behavior of perfectly competitive markets”, en Samuelson y Nordhaus (1998b).

de actividades. En este sentido, usando las palabras de Samuelson, éste se niega a ser un keynesiano del Neanderthal, es decir, uno impermeable a la evolución de las ideas y que se contenta con repetir al infinito la sabiduría de un libro sagrado que jamás se actualiza. A continuación presentaremos la segunda gran objeción de Paul Samuelson respecto del funcionamiento irrestricto de los mercados.

6.6 La solución óptima podría no ser la deseable: la democracia en acción

Samuelson acepta considerar la posibilidad de que, incluso si se cumplieran en todos los mercados las condiciones que corresponden a la competencia perfecta, la solución óptima que se alcanzaría podría no ser aceptable desde el punto de vista de las preferencias de los ciudadanos. Esto es, la solución óptima en la asignación de los recursos puede ser una en la que la renta generada sea distribuida de una manera extraordinariamente desigual. Para usar la expresión de Samuelson, la solución óptima podría consistir en que unos cuantos individuos se llevaran toda la mantequilla (bienes civiles) y utilizaran los cañones (bienes militares), para defender esa mantequilla del resto de la población.

En tanto la referida repartición de los frutos del proceso productivo sea considerada como inaceptable por la mayoría de los ciudadanos, cabría hacer operar al proceso político para lograr su modificación. Mediante la imposición progresiva y los programas de bienestar, se atenuarían las desigualdades más lacerantes en lo que a distribución de la renta se refiere. En este punto es necesario eliminar la posibilidad de algunos equívocos. Samuelson no es un igualitarista que propone repartir por partes iguales la renta generada por personas desiguales en su dotación de factores y de capital humano; tampoco pierde de vista que los procesos redistributivos radicales tienen efectos significativos en el incentivo para contribuir al proceso de generación de renta; ni olvida que los programas de bienestar pueden estar mal diseñados. Su propuesta es la de atenuar las formas más drásticas de la pobreza, en la que los muchos infortunados tuvieran que sufrir por cuenta propia todo el peso de su infortunio, o quedar sujetos a la caridad privada, mientras los pocos afortunados se atrincheraran en defensa de sus intereses.

En esta sección ha sido posible percibir el mensaje que Samuelson transmite en su longevo libro de texto de una manera más equilibrada, en la cual el autor no aparece como un abanderado irrestricto de los mercados ni tampoco como un intervencionista extremo que le hace el juego a los enemigos de la libertad económica. Ahora podemos entender el sentido del aforismo de Samuelson cuando afirma: “dos hurras para el mercado, pero no tres”.

Conclusiones

En este artículo se ha ofrecido al lector una perspectiva en la que se advierten los rasgos novedosos de la aportación pedagógica keynesiana respecto de la teoría económica, como por ejemplo la división de la enseñanza de la teoría económica en sus dos grandes campos: la microeconomía y la macroeconomía. Esto último puede parecer irrelevante como novedad, ya que cualquier alumno de economía en la actualidad, está acostumbrado a que existan esos dos campos en la teoría económica. Sin embargo, antes de la *Teoría General* de Keynes el campo microeconómico era predominante y la parte macroeconómica constaba de algunas cuantas nociones no del todo coherentes.

Hemos enfatizado la propuesta de Samuelson respecto a que el ciudadano cuente con los recursos intelectuales para cumplir adecuadamente su función en un régimen democrático, lo que hemos denominado nosotros un *ciudadano ilustrado*.

De igual manera, se ha intentado presentar la obra pedagógica de Samuelson como una que traduce a lenguaje accesible las principales aportaciones de la teoría económica de la corriente principal (*mainstream economics*); por tanto, consideramos que dicha obra nos sirve como guía de la evolución y del grado de dinamismo de esa importante corriente del pensamiento económico. El estudiante entusiasta puede elegir un tema de su preferencia, por ejemplo la eficacia de la política monetaria, y revisar a lo largo de las ediciones del texto cómo ha variado la importancia de dicho instrumento de política económica, desde la perspectiva de la corriente principal. Encontrará que la política monetaria ha pasado gradualmente de una posición de debilidad extrema, a otra en la cual es el principal instrumento keynesiano moderno de la gestión estabilizadora del ciclo económico.

Deseamos también haber contribuido a disipar equívocos frecuentes en el medio de los economistas mexicanos, por ejemplo, aquel que le da un uso peculiar al término “síntesis neoclásica”, alejado del sentido que Samuelson le diera cuando lo acuñó. De igual manera, nuestra intención es ayudar a precisar el sentido que la corriente principal de la economía, la de la “síntesis neoclásica”, le confiere al modelo de competencia perfecta. Uno de los planteamientos más importantes que Samuelson propone y que hemos enfatizado en este artículo, es el de la metodología ecléctica. De acuerdo con ella, las tesis keynesianas adquieren validez en función de que se cumpla un conjunto determinado de condiciones, mientras que las tesis clásicas adquieren relevancia cuando está presente un conjunto diferente de condiciones.

Finalmente, consideramos adecuado exponer la innovación pedagógica de Paul Samuelson en el marco de su trayectoria intelectual de largo alcance, para concluir con lo que consideramos que es su *mensaje institucional* más relevante: frente al extremo del *laissez faire* y del totalitarismo fascista o comunista, la defensa de la economía mixta.

Referencias bibliográficas

- Andjel, Eloisa (1988). *Teoría de la demanda y el desequilibrio*, cap. 3, México: Facultad de Economía-UNAM.
- Branson, William H. (1978). *Teoría y política macroeconómica*, México: FCE.
- Colander, Dadid C. y Landreth Harry (eds) (1996). *The coming of keynesianism to America*, G.B: Edward Elgar.
- Cue, Agustín (1996). “El liberalismo radical de Ludwig von Mises” en Cristian Leriche (ed), *Lecturas sobre métodos y enfoques de economía*, México: UAM-A.
- (2002). “El inicio del keynesianismo en EUA, una reconstrucción” en *Análisis Económico*, num. 36, vol. XVII, segundo semestre, pp. 57-78.
- Fairchild, Fred R., Furniss, Edgard S. y Buck Norman S. (1948). *Economics*, USA: The MacMillan Company.
- Hayek, Friedreich (2000). *Camino de servidumbre*, España: Alianza Editorial.
- Kendry, Adrian (1983). “Paul Samuelson and the scientific awakening of economics” en *Twelve Contemporary Economists*, G.B: The MacMillan Press.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2003). “The instruments of trade policy” y “The politica economy of trade policy” en *International economics, theory and policy*, USA: Addison Wesley.
- Los Premios Nobel de Economía 1969-1977* (1978). México: FCE.
- Robbins, Lionnel (1971). *Autobiography of an economist*, G. B: MacMillan.
- Samuelson, Paul A. (1948). “The Business Cycle” en *Economics*, EUA: McGraw-Hill, primera edición, cap. 17.
- (1955). *Economics*, tercera edición, EUA: McGraw-Hill.
- (1961). *Curso de economía moderna*, España: Aguilar.
- (1976). *Economics*, décima edición, EUA: Mcgraw-Hill.
- (1996). “Paul Anthony Samuelson” en Colander y Landreth (eds), *The coming of keynesianism to America*, G.B: Edward Elgar.
- (1997). “Credo of a lucky textbook author” en *Journal of Economic Perspectives*, num. 2, vol 11, Spring 1997, pp. 153-160.

- (1998). “Réquiem for the classic Tarshis textbook that first brought Keynes to introductory economics” en Hamouda y Price (eds), *Keynesianism and the keynesian revolution in America*, G.B.: Edward Elgar.
- y Nordhaus (1992). *Economics*, decimacuarta edición, EUA: McGraw-Hill.
- (1998b). *Economics*, decimasexta edición, EUA: McGraw-Hill.
- Skousen Mark (1997). “The perseverance of Paul Samuelson’s economics” en *Journal of Economic Perspectives*, num 2, vol 11, Spring 1997, pp. 137-152.
- (2001). “Paul Raises the Keynesian cross: Samuelson and modern economics” en Skousen, *The making of modern economics*, EUA: M. E. Sharpe.
- Tarshis, Lorie (1947). *The elements of economics*, EUA: Houghton and Mifflin Company.
- Tobin, James (1998). “Lorie Tarshis: an early Keynesian herald in America” en Hamouda y Price (eds), *Keynesianism and the keynesian revolution in America*, G. B: Edward Elgar.

Rudiger Dornbusch

*Mauro Julián Cuervo Morales
Oscar Rogelio Caloca Osorio**

Introducción

El presente trabajo brinda un reconocimiento a uno de los pensadores más influyentes entre los estudiosos de la economía del último cuarto del siglo pasado. Escritor incansable, expositor apasionado, Rudiger Dornbusch triunfó en todos y cada uno de los frentes de esa disciplina. Objeto de incontables premios académicos, a través de su trabajo teórico colaboró para ampliar uno de los modelos más firmes de la teoría macroeconómica —el modelo Mundell-Fleming—. En el ámbito de la docencia, Dornbusch elaboró varios libros de texto ya clásicos entre la comunidad profesional y estudiantil, los cuales han sido instrumentos en la formación de tres generaciones de economistas. Cabe señalar que bajo su tutela se han formado pensadores de la talla de Paul Krugman y Jeffrey Sachs, entre otros.

En su labor de investigador, el profesor Dornbusch mostró gran interés en los países de América Latina y aplicó su conocimiento para analizar y tratar de solventar los problemas que enfrentaron las economías de la región, principalmente en la década de los ochenta; sus ideas fueron escuchadas atentamente por los gobiernos cuyas economías analizaba en sus escritos.

Por estos y otros motivos, se le califica como una figura de la economía aplicada en América Latina. Además puede ser considerado como un impulsor del

* Profesores-Investigadores del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (mjcm@correo.azc.uam.mx y orcus6@yahoo.com.mx).

cambio institucional al sugerir, en primer lugar, nuevas formas de intervención gubernamental en los aspectos económicos, y en segundo lugar, al sugerir los nuevos papeles que deben cumplir las instituciones económicas internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), en aras de procurar el funcionamiento económico de los países y con ello, mejorar el nivel de vida de la población.

Este escrito está dirigido particularmente a quienes se inician en la exploración de los fundamentos del análisis económico. No es una revisión exhaustiva respecto de la vida y obra del autor, es apenas un esbozo de las líneas generales de su comportamiento y un referente de los problemas que enfrentó y la forma en que lo realizó.

El artículo está dividido en cinco secciones, en la primera se presenta una descripción de los datos más relevantes de su vida y de su actividad profesional, la segunda parte describe su importancia como formador de economistas con valores firmemente sustentados en la teoría económica, en la tercera se resumen los caracteres generales de su actividad empírica, la cuarta ofrece una semblanza de la que es considerada como su principal contribución a la teoría económica, para la última sección se ofrece una guía de su producción teórica y al final se presentan las conclusiones del trabajo.

1. Semblanza de su vida y obra

Dornbusch nació en Krefeld, localidad de Alemania el 8 de junio de 1942. Como ha ocurrido con una buena cantidad de economistas que alcanzan la fama, sus inicios académicos no ocurrieron en el ámbito económico, Dornbusch realizó estudios de licenciatura en Ciencias Políticas en la Universidad de Ginebra en el año de 1966. Inició su actividad profesional en esta ciudad, en la Escuela de Altos Estudios Internacionales. Ahí su futuro académico se orientará hacia la disciplina económica influenciado por el Nobel de economía Robert Mundell, quien también es profesor en esa universidad y le aconseja continuar sus estudios en la Universidad de Chicago.

En 1971 obtiene el grado de Doctor en filosofía económica. Una vez titulado, ejerce como profesor y lector de la Escuela de Graduados de Negocios, adscrita a la misma institución. Su permanencia es corta, ya que se contrata como asistente de profesor en el *Departamento de Economía de la Universidad de Rochester*, en donde combina esta actividad con la de becario en investigación en la *London School of Economics*. Durante el ciclo 1974-1975 vuelve a la Universidad de Chicago, sin embargo en ese último año ingresa al Instituto Tecnológico de

Massachusetts (MIT), en donde, tras una meteórica carrera es nombrado *Ford Professor of Economics and International Management* en 1988.

A pesar de haber sido postulado varias ocasiones para el premio Nobel de economía, nunca lo recibió, sin embargo, a lo largo de su vida académica, se hizo merecedor de 19 galardones, siendo uno de los últimos el *Concord Prize, Krefeld* que le fue otorgado en 1999 y con el cual su ciudad natal demostró el orgullo de tener un ciudadano tan distinguido.

A lo largo de su carrera ocupó también múltiples puestos en organismos internacionales, fue investigador asociado en el *National Bureau of Economic Research*, fideicomisario en el Instituto para las Economías en Transición de Moscú, director del FMI, y en sus últimos días, editor asociado de *Quarterly Journal of Economics*, entre otras actividades.

1.1 Aspectos de su perspectiva metodológica

Dornbusch fue un economista con una fuerte inclinación empírica, pero más que eso era un pragmático, aunque fuertemente sustentado en la teoría:

[...] tenía un sentido práctico, en sus trabajos de economía aplicada no tenía reparo en sacrificar la elegancia de la forma a la necesidad de incorporar la información institucional necesaria para resolver pragmáticamente los problemas a que se enfrentaba.¹

Y efectivamente, él mismo afirmaba no estar preocupado por aspectos metodológicos: “No soy un intelectual. No lo soy en el sentido de que tenga apego a las ideas *per se*”.²

En una entrevista Dornbusch declara: “No debemos ser ideológicos respecto del tipo de economía que usamos. Usemos lo mejor. Usemos un enfoque razonable”.³ Dornbusch fue un investigador creativo porque siempre le dio peso a las instituciones, en efecto. En los análisis que realizaba y las soluciones que proponía, nunca olvidaba la existencia de una cierta organización social con sus leyes e instituciones que rara vez podían ser abolidas, sin embargo, tenía la certeza de que las instituciones no debían ser estáticas, tenían que transformarse a fin de que el sistema económico funcionara de una mejor manera.

¹ Carbajo, “En memoria de Rudiger Dornbusch”, //expansióndirecto.com.

² De la Torre (1990: 811).

³ De la Torre (1990: 810).

Al analizar su obra y su conducta académica de forma global, podemos afirmar que, además de su inteligencia y rigurosa preparación académica, el factor que lo hizo destacar en todas estas actividades, fue la actitud para enfrentar los nuevos problemas económicos planteados por cambios en la conducta de los agentes y de las institucionales.

Esta actitud estuvo sustentada en cuatro principios generales: un alto sentido del pragmatismo; reconocer la existencia de un núcleo de teoría económica útil para analizar los problemas, el cual es posible reformar o adaptar, pero no reformular totalmente; el convencimiento de que las instituciones políticas, sociales y económicas, juegan un papel central en el esquema económico; tener siempre presente que el objetivo último del estudio de la economía es crear propuestas que permitan mejorar el bienestar de la población.

Por otro lado, durante su ejercicio profesional, siempre mostró un gran interés por la situación de los países en desarrollo, y en especial se ocupó de entender el funcionamiento de las economías latinoamericanas y de realizar propuestas tendientes a la solución de sus problemas. Estas son las líneas generales de su desempeño en el ámbito profesional, las cuales estuvieron siempre presentes en todos los otros ámbitos en los que se desenvolvió. A continuación se presentan algunas de las principales facetas de este destacado economista.

2. Dornbusch como investigador

Dornbusch era un economista empírico y la mayor parte de sus intereses de investigador estaban en América Latina. Es poco común que los profesores de instituciones como Chicago o Massachussets se interesen con tal pasión por la historia y evolución económica de nuestros países.

Se puede cuestionar la razón por la cual este profesor, de origen europeo, se interesara en auscultar y tratar de remediar las enfermedades económicas que recurrentemente afectan a los diferentes países de la región. Más aún, extraña el enfoque desde el cual realizó sus investigaciones.

Dornbusch afirmaba que su interés por América surgió debido al cuestionamiento de sus alumnos, muchos de los cuales provenían de países latinoamericanos: “Los estudiantes que he tenido [...] me plantearon problemas prácticos. Ellos me decían: aquí está un problema, ¿qué hacemos? Sin ellos yo no me habría interesado en América Latina” (De la Torre, 1990: 805).

Refuerza este comentario afirmando que su esposa, brasileña de origen y alumna en el MIT, fue su mayor influencia: “realmente me cuestionó muy duro y

me hizo pensar en problemas de distribución del ingreso y de justicia social” (De la Torre, 1990: 805).

No obstante, estas situaciones fueron sólo una especie de catalizador, Dornbusch necesitaba en realidad únicamente un problema para aplicar su concepción económica, así su sentido pragmático acabó por tomar la decisión.

Efectivamente, las investigaciones de Dornbusch ocurren prácticamente a mediados de los años ochenta. Este periodo constituyó un aciago periodo para las economías latinoamericanas, de tal forma que se le llegó a llamar la década perdida, ya que en promedio el crecimiento de los países fue prácticamente nulo. En 1982 había estallado la llamada crisis de la deuda, y a partir de entonces las condiciones macroeconómicas fueron inestables. El poco ahorro disponible se destinaba al pago de la deuda en detrimento de la inversión productiva; la fuga de capitales se convirtió en un fenómeno común como consecuencia de tipos de cambio disfrazados y de la incertidumbre asociada a la crisis financiera.

Para 1986, después de cuatro años sin acceso al crédito externo las economías latinoamericanas se encontraban profundamente postradas, y la inflación se medía en niveles de hasta tres dígitos. Es verdad que los problemas se presentaban en diferentes periodos para diferentes economías, pero con uno o dos años de diferencia, con mayor o menor medida, todas presentaban el mismo diagnóstico general: tasas de crecimiento económico nulas o muy pequeñas, lo que aunado al incremento de la población originó tasas de crecimiento *per cápita* negativas, altos niveles de inflación, problemas en la balanza de pagos, fuertes tasas de desempleo e incremento de la desigualdad social.

Este es el marco general en el cual se desarrollaba la vida económica de Latinoamérica y en la que Dornbusch desplegó su faceta empírica. Dada su formación académica, pudo haber desarrollado una concepción monetarista, debida a su estancia en Chicago, o dirigir su idea hacia las teorías demasiado abstractas del crecimiento a las cuales debe su fama el MIT.

No obstante, el rumbo elegido se orientó completamente hacia otra dirección, la cual estuvo determinada no por aspectos doctrinarios, sino por su visión pragmática y por cierta noción que resaltaba la importancia del marco institucional al momento de analizar cualquier fenómeno económico.

2.1 Dornbusch y las diferentes corrientes de pensamiento

La teoría keynesiana fue el paradigma macroeconómico dominante desde su aparición, en 1936, hasta principios de la década de los setenta, cuando es severamente

cuestionada al irrumpir fenómenos económicos nuevos: la “estanflación”, la persistencia y agudización de los problemas inflacionarios, el rezago estructural y el incremento de las relaciones internacionales en todos los ámbitos, no sólo del comercial.

Esto ocasionó una febril actividad intelectual para explicar los nuevos fenómenos y que el modelo keynesiano no explicaba. El punto culminante de esta búsqueda desemboca en el modelo monetarista, conocido como la contrarrevolución monetarista. Los economistas de orientación keynesiana trataron de reformar el modelo para adaptarlo a las nuevas condiciones. El resultado fue la aparición de una gran cantidad de corrientes al interior de la macroeconomía, y adjetivos como postkeynesianos, neokeynesianos, monetaristas, escuela de las expectativas racionales, escuela del ciclo económico real, etc.

Sin embargo, el firmamento ideológico era mucho más extenso, ya que en Latinoamérica existía también una diversidad de corrientes de pensamiento, entre las cuales destacaban el estructuralismo, la teoría de la dependencia; sin olvidar las corrientes marxistas, y una concepción que no era propiamente una escuela, el populismo.

¿Cuál fue el camino seguido por Dornbusch? Algunos autores lo catalogan como un neokeynesiano, sin embargo, él nunca aceptó ser encasillado en una escuela, y su carácter pragmático así lo demuestra:

Al definir algo uno crea categorías y eso se torna improductivo. Lo que a mí me gusta es la economía oportunista. Robé lo mejor de cada uno. Robé lo mejor de Barro; robé lo mejor de Seers o de Aníbal Pinto o de Raúl Prebisch.⁴

Más adelante afirma: “No debemos ser ideológicos respecto al tipo de economía que usamos. Usemos lo mejor. Usemos un enfoque razonable”.⁵ Se atenía a una regla de orientación: el mercado realmente funciona bien, pero hay algunos campos donde falla, y es en estos casos donde hay que concentrarse.

En cuanto a las teorías latinoamericanas de desarrollo, fue un persistente crítico. Para saber cuáles eran sus puntos de desacuerdo veamos primero cuál fue el enfoque utilizado para América Latina en medio de toda la confusión existente alrededor de las escuelas económicas creadas por la diversidad de ideologías. Dos elementos básicos resumen el aparato teórico del análisis de Dornbusch para esta región: su preferencia por los planes heterodoxos de estabilización de las econo-

⁴ De la Torre (1990: 810).

⁵ De la Torre (1990: 810).

mías, y la necesidad de evitar en la medida de lo posible la sobrevaluación del tipo de cambio.

2.2 *Los programas heterodoxos de estabilización*

Tomando en cuenta que la década de los años ochenta fue un periodo deplorable para las economías latinoamericanas, el FMI, institución fundada en 1944 en los acuerdos de *Bretton Woods*, de donde surgió el nuevo sistema financiero mundial, se había constituido como la máxima autoridad en materia de asuntos económicos a nivel internacional.

EL FMI se consideró que el punto de partida para la solución de los problemas consistía en el control de la inflación, y sugería o exigía a las autoridades nacionales la aplicación de medidas fiscales y monetarias restrictivas con el objeto de frenar la demanda agregada para reducir los niveles de precios.

A este tipo de políticas se le comenzó a conocer como programas ortodoxos de ajuste o de estabilización, ya que en su totalidad se basaban en el modelo keynesiano, en el cual la demanda agregada lleva el papel fundamental en la determinación del ingreso. El problema consistía en que el FMI recomendaba de forma continua la misma política sin analizar apenas cuál era el origen de la inflación y las condiciones particulares de los países.

En los años sesenta, surgió en América Latina la llamada escuela “estructuralista”, la cual disentía con el FMI respecto del origen de la inflación.⁶ Según los estructuralistas, la inflación provenía de aspectos como la estructura oligopólica de la planta productiva, de la forma de tenencia de la tierra y de imperfecciones en el sistema de mercado, por lo que las políticas monetarias y fiscales no afectaban la inflación. Por ello era necesario aplicar otro tipo de medidas, llamadas “heterodoxas” en oposición a las formuladas por el FMI, sin embargo, la elección de las medidas que debían ser aplicadas poseían un carácter ambiguo.

En los años ochenta, las políticas destinadas a estabilizar la inflación, y que diferían del FMI, continuaron denominándose heterodoxas, aunque empezaron a tener una connotación más precisa, y en esta consolidación Dornbusch desempeñó sin lugar a dudas un papel determinante.

Ahora bien, el adjetivo “políticas heterodoxas” no fue impuesto por Dornbusch como algunos lo han sugerido; sin embargo, es probable que el componente denominado “política de ingresos” sí lo haya sido.

⁶ Thorp (1984: 28).

En palabras de Dornbusch, un programa heterodoxo puede definirse como la combinación de corrección fiscal y política de ingresos.⁷ La política de ingresos en este contexto se refiere a un conjunto de controles sobre variables como el tipo de cambio, los salarios y precios del sector público. Incluye además un incremento del acervo monetario nominal y una reforma monetaria que comprende cambios en los contratos y por lo general, un cambio de la unidad monetaria.⁸

Es interesante analizar cuál es la concepción de Dornbusch respecto de la necesidad del plan y la justificación de cada uno de sus elementos. En ello observaremos la concordancia con su esquema general. Para Dornbusch es necesario entender bien el origen de la inflación. Dos aspectos son importantes aquí, en primer lugar, que una buena parte de la inflación es de tipo inercial, esto es, como los individuos pretenden protegerse de la depreciación generada por la inflación, fijan los precios del siguiente periodo de acuerdo con la inflación del periodo pasado.⁹ En segundo lugar, que los factores cíclicos y los choques de oferta son también importantes porque actúan en general como catalizadores del proceso de inflación pues lo multiplican.

En estas condiciones, aunque la disciplina en la demanda agregada es condición necesaria para una estabilidad de precios, no basta, o al menos, no con la rapidez que se requiere.¹⁰ Por otro lado, la disciplina fiscal reduce la demanda, pero en detrimento, a veces brutal, del bienestar de muchas personas.

De esta manera, la política de ingresos es una estrategia política para detener la inflación inercial y representa un respiro que se puede emplear en hacer los ajustes presupuestarios necesarios sin una restricción profunda, permitiendo aminorar la disminución del bienestar.¹¹

¿Porqué son necesarios los controles? Un supuesto proveniente de las escuelas de expectativas sostiene que si el gobierno decide producir políticas monetarias y fiscales, todos actuarán de acuerdo con ellas y así se acabará la inflación. Sin embargo, hay dos límites en este supuesto, el primero es la incapacidad del gobierno para comprometerse de manera creíble con políticas futuras, y una parte de esa imposibilidad se debe al sector externo. La segunda es el problema de la coordinación en un mundo de fijadores de precios, ya que la incertidumbre acerca del comportamiento de otros jugadores mueve al fijador individual a ser cauteloso.¹²

⁷ Dornbusch y Simonsen (1987: 226).

⁸ Dornbusch y Simonsen (1987: 234, 235).

⁹ Dornbusch y Simonsen (1987: 229).

¹⁰ Dornbusch y Simonsen (1987: 230).

¹¹ Dornbusch y Simonsen (1987: 234).

¹² Dornbusch y Simonsen (1987: 232).

La justificación de la política de ingresos consiste en que los gobiernos deben desempeñar el papel de subastador walrasiano, acelerando la obtención de un equilibrio de pleno empleo con inflación nula. De esta manera la función central de los controles no es restringir la toma de decisiones individuales, sino informar a cada agente sobre cómo actúan los otros actores, eliminando la información imperfecta.

El problema central no es identificar el equilibrio, sino coordinar la acción simultánea de los fijadores de precios y salarios para alcanzar el equilibrio. Respecto de la reforma monetaria, la revisión de contratos tiene por objeto equilibrar las pérdidas y ganancias de los diferentes grupos, generadas al calor de la inestabilidad, y la confusión del dinero nuevo puede ayudar a lograr que la transición se logre en forma más simple.¹³

Además, la nueva moneda incrementa la confianza y consolida las expectativas. La reforma monetaria incluye, frecuentemente, una modificación en las instituciones monetarias, por ejemplo la independencia del banco central.

Los programas heterodoxos, según Dornbusch, son la base para la estabilización de la economía, pero otro aspecto que es necesario cuidar, y que tiene que ver con la influencia del sector externo, es el tipo de cambio.

Una condición fundamental para que el plan resulte, dadas las condiciones de financiamiento externo reducido, es contar con una balanza de pagos equilibrada, lo que, de acuerdo con el efecto Fisher, dados los diferenciales de inflación, se debe equilibrar en el corto plazo a través de depreciaciones sucesivas de la moneda nacional. Esta idea proviene, en primera instancia, del concepto de equilibrio en una economía abierta y, en segunda, de los problemas derivados de la política económica.

Según Dornbusch, la combinación del equilibrio interno y el externo es un punto de referencia, ya que representa una situación de la cual, la economía no puede alejarse durante un tiempo demasiado largo. Para Dornbusch, el equilibrio externo es una restricción razonable a la que debe estar sujeta la economía a medio plazo.¹⁴ Respecto del segundo punto, en general, se necesita de una combinación de políticas, ya que un instrumento por sí solo no puede alcanzar dos objetivos.¹⁵

En el curso de su análisis sobre la naturaleza y solución de la crisis de los países latinoamericanos, es de esperarse alguna discusión con las escuelas más representativas del pensamiento latinoamericano. A la luz de su concepción, podemos observar hoy en qué puntos diferían de manera sustancial.

¹³ Dornbusch y Simonsen (1987: 241).

¹⁴ Dornbusch (1985: 883).

¹⁵ Dornbusch (1985: 885).

3. Dornbusch como docente y formador de economistas del siglo XX

La Universidad de Chicago abrió sus puertas en el año de 1892, y J. Laurence Laughlin fue nombrado jefe del departamento de Economía. Antes de morir, Laughlin afirmó que su mayor contribución a la economía consistió en que Thorstein Veblen impartiera clases en esta universidad, posteriormente, Veblen escribiría uno de los libros clásicos en la economía titulado *Teoría de la clase ociosa*.¹⁶

Dornbusch pudo jactarse no sólo de conseguir para la universidad a grandes economistas, sino también de haberlos formado. Así, hombres como Larry Summers, posteriormente Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Jeffrey Sachs, prominente consultor que ha seguido la senda del maestro y asesoró a varios países de Europa del este en su tránsito al capitalismo, y que además ha escrito un manual de macroeconomía, Olivier Blanchard, autor de otro libro de macroeconomía, Pedro Aspe, secretario de Hacienda durante el periodo del presidente Salinas de Gortari y Paul Krugman, quien ha dado aires frescos a la teoría internacional con la creación de nuevos modelos de determinación del tipo de cambio y del oligopolio; son sólo algunos de los innumerables individuos formados a la sombra de las enseñanzas de Dornbusch.

Sin embargo, no solamente fue un maestro de aula, tenía un gran interés en hacer llegar el conocimiento de la teoría económica a un número mucho mayor de estudiantes.

Si uno enseña, tiene treinta o doscientos alumnos en clase. Si uno escribe un libro tiene un millón. Así es que escribir un libro es la manera que tiene un economista de alcanzar un mayor auditorio. Esto es muy arrogante, pero creo que es verdad.¹⁷

En relación a su obra escrita es obligado mencionar tres libros de texto titulados: *Economía*, *Macroeconomía* y *Macroeconomía de una economía abierta*, los dos primeros en colaboración con Stanley Fisher, quien fue su maestro en la Universidad de Chicago. En estos libros, Dornbusch imprimió todas las características mencionadas anteriormente, el pragmatismo, el apego irrestricto al núcleo central de la teoría económica, la concepción de que el bienestar de la población y la premisa de que las instituciones vigentes son importantes en el análisis, su interés por los países subdesarrollados y la actitud ante los nuevos problemas. A través de

¹⁶ Heilbroner (1972: 291).

¹⁷ De la Torre (1990: 807).

estos libros, podemos afirmar que también nosotros fuimos, como él lo señalara, sus alumnos.

El primer texto es un manual introductorio de teoría económica, apareció en 1983, y desde entonces es utilizado en un sinnúmero de instituciones educativas para sus cursos de microeconomía y macroeconomía. Es un libro completamente apegado a las teorías dominantes en ambas ramas de la economía:

Hemos escrito este libro partiendo de dos ideas básicas en cuanto al nivel y alcance del material que debe cubrirse: la primera es un núcleo de teoría económica esencial, sencilla y útil, que debe aprenderse en cualquier curso introductorio. La segunda es que la teoría económica moderna es más interesante y más fácilmente aplicable al análisis del mundo real, de lo que sugieren los enfoques tradicionales (Dornbusch, 1985: xxxiv).

El núcleo al que se refiere Dornbusch consiste en dos aspectos, el aspecto microeconómico, en donde se refiere básicamente al llamado análisis marginal, el cual expone de forma sucinta, ahí afirma que las condiciones de optimización ocurren cuando se igualan en el margen los costos y los ingresos. Mientras que desde el punto de vista macroeconómico se trata fundamentalmente del modelo keynesiano de determinación del ingreso. No se debe olvidar que en realidad la macroeconomía nació a partir de la publicación del texto *La teoría general de la ocupación, la tasa de interés y el dinero*, y que aun cuando han surgido otras teorías que explican la conducta económica global, el modelo keynesiano sigue siendo la base del análisis macroeconómico, y Dornbusch jamás se alejó de él.

En el libro existen varias partes derivadas del carácter pragmático de Dornbusch. Por ejemplo, en el capítulo 2, denominado “Los instrumentos que utilizan los economistas” explica el concepto de los números índice, su construcción y su importancia en la medición del producto nacional y de su crecimiento a lo largo del tiempo. Se expone también el conocido proceso de deflatación de los precios. Es importantes destacar que los autores lo incluyen casi al inicio de la obra, lo cual fue un acierto, ya que este es un procedimiento de carácter técnico que cualquier economista está obligado a conocer, incluso antes de analizar los problemas económicos.

Otros dos resultados de su pragmatismo son los capítulos 16 y 18. El primero de ellos, titulado “Ejemplos de economía aplicada” es importante para los que se inician en el estudio de la economía ya que muestra claramente que el análisis económico no es aplicable únicamente a las cuestiones estrictamente relacionadas con la economía, sino que es posible aplicarlo a situaciones en las cuales es necesario evaluar costos y beneficios que no tienen carácter monetario. Ejemplos

de ello son la economía del uso del tiempo, de la familia, de la información, del delito, entre otros.

El capítulo 18 trata sobre la aplicación del análisis económico a un tema que por lo general no tocan los economistas: “Economía urbana y los problemas de las grandes ciudades”. Hay que recordar que en 1983 no existía una gran preocupación sobre los temas territoriales, sin embargo su importancia radica en que el capítulo menciona el ordenamiento urbano, concepto que hoy ocupa un lugar importante en las principales preocupaciones de la acción gubernamental.

Su interés en preparar a los estudiantes para analizar y resolver problemas nuevos está presente en el capítulo 34 dedicado al comercio internacional y a la balanza de pagos, en el cual incluye un apartado que incluso posee el título que llevará su libro más avanzado en términos de formalización “Macroeconomía de una economía abierta”. Se debe considerar que el libro aparece en 1983, cuando los flujos económicos entre las naciones se enfrentaban a fuertes restricciones.

Finalmente, el interés de Dornbusch por los países subdesarrollados y sus principales problemas aparece en el capítulo 37, el cual opera también como una manera de inducir a sus lectores para encarar problemas nuevos, tomando en cuenta que ya en 1982, el problema de la deuda latinoamericana llegó a un punto culminante.

En 1989 aparece la segunda edición de la obra, la cual trató de mejorar el conocimiento matemático básico, sobre todo para que los lectores obtuvieran una mayor comprensión de la gráficas utilizadas. A cambio de ello, se omitieron varios temas en el contenido. Es necesario considerar que esta obra sólo alcanzó dos ediciones en 20 años, no obstante, debido a la afición del autor por presentar los fundamentos del análisis económico, estos siguen aún vigentes, y pasarán varios años para que puedan considerarse superados.

Sin duda, *Macroeconomía* es el libro más representativo del autor, ha sido utilizado por millones de lectores en todo el mundo con traducciones en, al menos, 12 idiomas. Este libro tuvo una mayor actualización que el de economía básica, apareció por primera vez en 1977 y alcanzó ocho ediciones, la última en el año 2001.

Esta actualización fue necesaria, ya que desde su publicación, a finales de los años setenta y hasta finales de los noventa, han habido cambios sustanciales tanto en las condiciones macroeconómicas reales como en las diferentes corrientes de pensamiento que analizan estos cambios. Incluso desde la primera edición se introdujeron cambios importantes en el modelo macroeconómico. Ante un cuestionamiento sobre su *Macroeconomía*, Dornbusch declaró:

Para nosotros fue importante porque nos obligó a escribir mejor macroeconomía. Llegamos en un tiempo en que el modelo IS-LM no consideraba en absoluto los precios, e introducimos la oferta agregada como algo que debía enseñarse en un curso rutinario de macroeconomía, y ese fue el éxito del libro. Nos hizo pensar acerca del problema, exponerlo mejor y desarrollarlo mejor, y creo que nos hizo enseñar mejor macroeconomía, una macroeconomía más creíble (De la Torre, 199: 807).

Sin embargo a pesar de todos los cambios ocurridos, el enfoque general del libro no cambió en absoluto. De hecho el reto de los autores fue siempre adaptar el modelo macroeconómico tradicional, para explicar los nuevos acontecimientos. En la sexta edición –cuando ya había ocurrido una gran cantidad de transformaciones, como el auge en los procesos de globalización y la caída del bloque soviético–, los autores sostienen que en la nueva edición trataron de reflejar dos aspectos importantes. El primero, que los estudiantes deben aprender lo que está demostrado y es útil, no lo esotérico ni especulativo y en segundo lugar, reflejar los cambios de matiz y énfasis derivados de los acontecimientos e investigaciones macroeconómicas de los últimos 10 años (Dornbusch, 1994: xxii).

Respecto del primer punto, podemos decir que lo que es útil y está demostrado, se refiere al modelo empleado, conocido como IS-LM, el cual consiste en la interrelación existente entre los mercados de bienes y de activos, y la manera en que el equilibrio de ambos determina conjuntamente el nivel de producción y de la tasa de interés.

En el capítulo seis de esta edición, se amplía el modelo convencional IS-LM para poder analizar el comportamiento de una economía abierta con libres flujos de capital. El modelo empleado en este capítulo también es uno tradicional en teoría económica, es el llamado Modelo de Mundel -Fleming (Dornbusch, 1994: 187).

Estos elementos confirman la proposición de Dornbusch en el sentido de enseñar los esquemas tradicionales en teoría económica, aunque adaptados a las nuevas condiciones presentes en el mundo real.

El capítulo quince muestra otro aspecto interesante, el cual se refiere a las políticas de estabilización. La importancia radica en que expone las dificultades prácticas que enfrentan los programas de estabilización, y describe los elementos que le sirvieron de análisis para el estudio de los programas de estabilización de los años ochenta en varias repúblicas latinoamericanas.

La conclusión principal de este capítulo plantea que las medidas fiscales y monetarias de ajuste de la economía pueden provocar efectos adversos a los esperados, debido a factores institucionales, de expectativas y de aquellos relacionados con la incertidumbre.

El capítulo 18 estudia la relación entre el dinero, los déficit y la inflación, y es de vital importancia porque lo ilustra con casos reales de las economías latinoamericanas, y coloca a la lucha contra la hiperinflación como un elemento central, fenómeno que investigó empíricamente a mediados de los años ochenta.

La descripción de estos pasajes de su libro más conocido demuestra, en primera instancia, cómo los modelos tradicionales de la macroeconomía, adaptados convenientemente, son útiles para analizar los fenómenos económicos ocurridos en las últimas dos décadas, y en segunda, que la macroeconomía es algo más que una simple disciplina académica, y que su finalidad principal radica en explicar de qué forma están relacionadas las variables macroeconómicas, para posteriormente encontrar la forma de afectar el devenir de ese comportamiento.

El tercer texto, *Macroeconomía de una economía abierta*, muestra una revisión más detallada y con un mayor grado de formalización de los modelos económicos. Es un libro avanzado, en el que el autor hace un despliegue de su erudición matemática.

Desde el punto de vista docente, el libro, es un ejemplo más de que en Dornbusch, la docencia y la formalización siempre van a la par; en el capítulo de introducción afirma: “Se cambian los modelos libremente, puesto que uno de los propósitos del libro es enseñar tanto el tema, como la modelización de una economía abierta” (Dornbusch, 1981: 7).

4. El legado científico de Dornbusch

En economía, como en todas las demás ciencias, es cada vez más difícil inmortalizar el nombre a través de un descubrimiento fundamental. Posiblemente quedaron atrás descubrimientos como la revolución keynesiana, o el equilibrio walrasiano o el óptimo de Pareto, por ejemplo. Actualmente es difícil adaptar el nombre de un investigador a un cierto fenómeno económico teórico, como la Curva de Engels, o los Bienes Giffen, o la Curva de Phillips. Si acaso es posible adjudicarse algún fenómeno empírico y hablar por ejemplo de la ley de Okun, y más recientemente el efecto Oliveira-Tanzi.¹⁸

Si bien Dornbusch, no logró otorgar su nombre a algún tipo de comportamiento económico, está relacionado con uno de los fenómenos más importantes en

¹⁸ Este efecto se refiere al hecho de que los déficit presupuestarios son altos a causa de la inflación. Según estos autores la causa radica en que el efecto de la inflación, combinado con los retrasos en la recaudación de impuestos, implica que el valor real de la recaudación de los impuestos que llega a las manos del gobierno, es menor cuanto mayor sea la tasa de inflación. Dornbusch y Simonsen (1987: 235).

las finanzas internacionales desde la caída del sistema de *Bretton Woods* y la implantación del régimen de tipos de cambio flexibles.

Una gran parte de la actividad económica de Dornbusch, su mayor parte, tuvo lugar en el costado empírico de la disciplina. Sin embargo, también produjo una cantidad considerable de artículos de carácter teórico, en donde el elemento central no radica en la validez de los supuestos en los cuales están basados los modelos, sino en la estructura lógica de los mismos.

Para ciertos especialistas tres artículos son los que “garantizan al autor su fama perdurable”: “Devaluation, money, and nontraded goods” publicado en 1973, “Expectations and exchange rate dynamics” (1976), y “Comparative advantage, trade and payments in a ricardian model with a continuum of goods” aparecido en 1977 y firmado conjuntamente con Stanley Fischer, su eterno coautor, y por el premio Nobel de Economía Paul Samuelson, ambos colegas de Dornbusch en el MIT. El primero y el último fueron publicados en la revista *American Economic Review*, en tanto el segundo en el *Journal of Political Economy*, revista editada por la Universidad de Chicago.

El segundo artículo ocupa un lugar importante en la obra teórica de Dornbusch, y en el curso de la economía como ciencia. En él quedó plasmada su aportación teórica fundamental al explicar las fuertes fluctuaciones que ocurren entre los tipos de cambio. A este fenómeno se le conoce como sobre-reacción o desbordamiento del tipo de cambio (*overshooting*). Ya otros se habían preocupado por este fenómeno, incluyendo su antiguo maestro Mundell, sin embargo, correspondió al del MIT dar la explicación teórica más convincente.

Este artículo fue relevante en la dos décadas posteriores a su publicación, Myriam Beny Akhlef escribió que:

[...] el documento acerca de la dinámica de las políticas cambiarias, difundido a mediados de la década de los setenta, se convirtió así en una de las mayores aportaciones a la economía en la segunda mitad del siglo pasado.¹⁹

Para ofrecer una idea de su importancia, Carbajo menciona que el artículo ha sido citado más de 900 veces en textos no sólo de divulgación, sino de tipo científico.²⁰ Desde el punto de vista de la teoría económica, el artículo contiene una importancia ulterior, ya que supone el esfuerzo de explicar fenómenos aparente-

¹⁹ Beny Akhlef, “Dornbusch y los tipos de cambio” //expansión. Es/

²⁰ Carbajo, Alfonso. “En memoria de Rudiger Dornbusch” //expansióndireto.com.

mente sin explicación, y es esta actitud la que hace avanzar la teoría y por consiguiente mejorar la comprensión de los fenómenos económicos.

Efectivamente, a partir de la caída del sistema monetario internacional en 1973, se implantó un esquema monetario de tipos de cambio flexibles. Una de las características principales de este sistema era sin duda las grandes oscilaciones ocurridas entre los precios de las diferentes monedas. Este fenómeno era perfectamente conocido, incluso por aquellos que no tenían algún estudio sobre economía (por ejemplo: curva de demanda). Ahora bien, para los economistas, estas variaciones provenían de las conductas irracionales de los inversores y a la actividad de los especuladores de divisas. Sin embargo, este argumento no explicaba nada. En su artículo, Dornbusch demostró que en realidad una buena parte de las fluctuaciones de los tipos de cambio proceden de la política monetaria, o dicho de otro modo, que la política monetaria altera significativamente los tipos de cambio.

Cuando una expansión monetaria reduce el tipo de interés, el tipo de cambio se ajusta inmediatamente, pero los precios sólo se ajustan gradualmente. Por tanto, la expansión monetaria provoca a corto plazo una variación inmediata y abrupta de los precios relativos y de la competitividad.

Ése trabajo, es un modelo que toma en cuenta las expectativas, adaptando con ello el modelo de Mundell-Fleming, sin desecharlo; lo que termina por confirmar aun en este ejemplo el sentido “pragmático” de Dornbusch, quien trató siempre de incorporar en sus textos introductorios los descubrimientos realizados, en este sentido, muestra que el desbordamiento está presente no sólo en las relaciones monetarias internacionales, sino en muchos otros mercados y que tiene lugar en el proceso de ajuste hacia el equilibrio (Stanley y Dornbusch, 1990:115).

5. Guía general para el estudio de la obra de Rudiger Dornbusch

La producción teórica de Dornbusch es numerosa y cuenta con una cantidad amplia de artículos y libros publicados conjuntamente con otros investigadores y de manera individual; sus aportaciones pueden encontrarse en revistas especializadas de economía, la gran mayoría de ellas en inglés, de igual forma una buena cantidad de sus textos permanecen aún sin traducir, aunque ya se cuenta con algunas traducciones publicadas en España.

Tomando en cuenta las temáticas abordadas en estos trabajos, a continuación se exponen los artículos más representativos, en donde el autor abordó de manera apasionada el análisis de la realidad económica latinoamericana. Para el caso de México, antes de 1990, el tema principal corresponde con la identificación

de la situación del país en la primera fase de restructuración económica, “México y el FMI,” *La Jornada*, julio 1986, “México: stabilization, reform and no growth,” *Brookings Papers on Economic Activity*, 194 (elaborado con A. Werner) y “Mexico: inflation, debt and growth” en *Economic Policy*, núm. 2, 1988. Parte importante de las publicaciones de Dornbusch, para el caso de México, expresan dos situaciones, por un lado la deuda nacional “Mexican debt” en D. Brothers (ed.) *Mexico’s search for a new development strategy*, Boulder: Westview Press, 1990. Y por otro, la apertura de la economía y las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá: “It’s time to open up trade with Mexico” en *Challenge*, noviembre-diciembre, 1990, “Mexico’s economy at the cross roads” en *Journal of International Affairs*, núm. 33, invierno 1990 y “US-Mexican trade relations”, *Testimony before the House Ways and Means Committee*, junio 1990.

Los escritos elaborados en 1991 dedicados al caso de México comprenden básicamente una revisión a las condiciones de libre comercio y sus implicaciones para la economía; “US-Mexico free trade”, *Testimony before the Senate Finance Committee*, febrero 21, 1991 y “US-Mexican free trade: good jobs at good wages”, en *Testimony before the House Committee on Education and Labor*, 30 de abril 1991.

En el caso de la economía brasileña encontramos una abundante y diversa bibliografía, antes de 1990 Dornbusch publicó en coautoría con otros estudiosos, incluido entre ellos Enrique Cardoso. En esta primera etapa los temas abarcan tanto cuestiones monetarias, de producción y comercialización de productos manufacturados hasta de programación y planeación. En el primer caso los escritos corresponden con el tema de los balances “The monetary approach to the balance of payments: the case of Brazil”, *Pesquisa e Planejamento*, agosto 1980, publicado conjuntamente con E. Cardoso. El mercado tanto legal como ilegal de dólares y su funcionamiento; “The black market for dollars in Brazil” en *Quarterly Journal of Economics*, febrero 1983 conjuntamente con D. Dantas, C. Pechman, R. Rochas y D. Simoes y, “Dollar deposits in Brazil: the 432 effect” en *Revista Brasileira de Economia*, diciembre 1984, conjuntamente con A. Moura da Silva. Las reformas monetarias “Inertial inflation and monetary reform in Brazil: comment” en J. Williamson (ed.) *Inflation and indexation*, Institute for International Economics, 1985. Y la crisis de pagos del Brasil; “The brazilian payments crisis: comments” en J. Williamson (ed.) *Prospects for adjustments in Argentina, Brazil and Mexico*, EUA: MIT press, 1983 y, “The brazilian payments crisis: comments”, *Brookings papers on economic activities*, núm. 2, 1983.

En cuanto a los productos manufactureros y su exportación la contribución del autor corresponde con “An export equation for brazilian manufactures”,

Revista Brasileira, agosto 1980 (con E. Cardoso). Para el caso de programación y planeación se pueden mencionar tres referencias; la última escrita también con el autor citado en el año de 1987, “A stabilization program for Brazil,” colección estudios CIEPLAN, diciembre 1983, “Economía mundial: boas novas para o Brazil? Conjuntura económica”, enero 1984 y “Brazil’s tropical plan” en *American Economic Review*, mayo 1987, en coautoría con Cardoso.

Para la década de los 90, sus aportaciones se concentran en la crisis de la economía brasileña y su incompleta estabilización; “Brazilian debt crises past and present” en B. Eichengreen and P. Lindert (eds.) *The international debt crisis in historical perspective*, MIT Press, 1990 (E. Cardoso también participa en este trabajo), “Is Brazil the next México?” en *International Economy*, the international economy publications inc., julio-agosto 1996, “Brazilian debt: a requiem for muddling through” en: S. Edwards and F. Larraín (eds.) *Debt, adjustment and recovery*, Basil Blackwell, 1990 y “Brazil’s incomplete stabilization”, *Brookings papers on economic activity*, 1997.

Parte importante de su obra son sus resultados de investigaciones respecto de Chile y Perú, con temáticas muy diversas desde “Chilean trade and exchange rate policy” en B. Bosworth *et al.* (eds.), *The chilean economy: policy lessons and challenges*, Washington Brookings Institution, 1994 (con S. Edwards). Pasando por la identificación de las condiciones desfavorables y favorables, en su caso, de la economía peruana; “Peru on the brink”, *Global Economic Policy*, núm. 1, 1 de mayo 1989.

Respecto de la economía argentina, nuestro autor escribe tanto de su plausible estabilización en la década de los 80 hasta la inestabilidad para fines de la misma década; “Argentina’s new chance” en *Challenge*, enero-febrero 1986 y “Debt and macroeconomic instability in Argentina” en J. Sachs (ed.) *Developing country debt and economic performance*, University of Chicago press, 1990. Los resultados anteriores, como en casi todos los casos estudiados por Dornbusch para América Latina, son resultado de exhaustivas indagaciones históricas sobre la política, el desempeño económico y las condiciones políticas que enfrentan las naciones estudiadas. Esto para el caso de Argentina se manifiesta con la publicación del libro *The political economy of Argentina, 1946-83* (1988), Macmillan, publicado en cuautoría con G. Di Tella.

Las múltiples experiencias de Dornbusch en el estudio particular de un importante número de las economías de América Latina le permitieron elaborar, desde la década de los 80 hasta su fallecimiento, diversas referencias, recomendaciones y planteamientos en materia de política económica en su conjunto, lo siguiente es una muestra de ello: “Panel discusión on the southern cone”, *IMF staff papers*, marzo 1983; “La

reconstrucción económica de la América Latina” en J. Wicht (ed.) *Hacia la estabilización y el crecimiento*, Universidad del Pacífico, Perú, 1990; “Latin American adjustment: the record and the next steps” en J. Williamson (ed.) *Latin American adjustment*, Washington DC: Institute for International Economics, 1990; y cuya referencia final se plasma en su libro *The macroeconomics of populism in Latin America* (1991), MIT press, escrito conjuntamente con S. Edwards.

De igual manera, uno de los temas que más le interesaban, respecto de América Latina corresponde con las relaciones comerciales y la plausibilidad de la integración comercial, lo que se refleja en trabajos como “US-Latin American trade relations”, Testimony before the joint economic committee, febrero 1992 y “US-Latin American trade relations”, testimony before the joint economic committee, 2 de abril 1992.

Conclusiones

Dornbusch murió el 25 de julio del 2002, en Washington, un mes antes había cumplido 60 años de edad. Se fue como había vivido, en medio de la polémica y de la discusión.

Un antiguo discípulo suyo en Chicago escribió de él: “sin el menor recato en expresar posiciones controvertidas y carente del más mínimo trato diplomático, Dornbusch se convirtió en polémico crítico regular de las políticas económicas de los países de América Latina”.²¹

En efecto, ya había caído el último puño de tierra sobre la tumba del maestro, y aún seguían ventilándose, en los medios periodísticos y electrónicos, sus opiniones relacionadas con la reciente crisis sufrida por Argentina el año pasado. Antes, sus declaraciones habían exasperado a una buena parte de la opinión pública en México, al afirmar que la moneda nacional debía ser proscrita y conceder su lugar al dólar estadounidense, con el objeto de eliminar o amortiguar las crisis recurrentes sufridas por la economía mexicana en el ir y venir de los sexenios.

En ese tiempo, Argentina había ligado su economía al dólar al establecer una paridad uno a uno. Por su recuperación y funcionamiento económico, era un ejemplo a seguir para las demás economías del continente; Dornbusch llegó incluso a ponerla como ejemplo: “vean a Argentina”, decía.

Muchos planes de estabilización no funcionaron, y no lo hicieron en gran parte por una razón muy importante: las decisiones económicas por lo general se

²¹ Suárez Mier. “Dornbusch 1942-2002, //todito.com.mx.

hacen depender de las decisiones políticas, y en ciertos momentos estas últimas son mucho más importante para los gobiernos.

Dornbusch había previsto este tipo de conducta, ya que forma parte del elemento institucional, sin embargo, menospreció el gran poder de los intereses de los diferentes grupos políticos. No obstante, esos riesgos que se corren cuando se produce economía desde el frente de guerra y no desde las aulas, el doctor del MIT los asumió a partir de que tomó la decisión de investigar la situación económica de los países latinoamericanos.

Las nuevas generaciones de economistas, aquellos cuyo objeto de estudio sea el mejoramiento del nivel de vida de los pueblos latinoamericanos, habrán de investigar qué sucedió con los programas de estabilización, qué fue lo correcto y cuáles situaciones se dejaron de lado deliberadamente, o porqué aún no había una explicación teórica.

Esos economistas harán bien no en adoptar las ideas del maestro, sino de emular su principal virtud: dominar el núcleo central de la teoría económica y aplicarla a los problemas reales.

Referencias bibliográficas

- Dornbusch, Rudiger y Fisher, Stanley (1975). *Macroeconomía*, España: Mc Graw Hill.
- (1994). *Macroeconomía*, 6a edición, México: Mc Graw Hill.
- (1985). *Economía*, 1a edición, México: Mc Graw Hill.
- (1981). *Macroeconomía de una economía abierta*, Barcelona: Antoni Bosch.
- (1990). *Enfrentando los retos del mundo*, USA-México: Leigh Bureau Inc. y Centro Mexicano de Capacitación y Servicios Educativos.
- (1996). *Latin triangle*, USA: MIT.
- (1996b). *Currency crises in the aftermath of reform*, USA: MIT.
- (1999). *A century of unrivalled prosperity*, USA: MIT.
- (2000). *Fewerm monies, better monies*, USA: MIT.
- (2001). *A primer on emerging market crises*, USA: MIT.
- Beny Akhlef, Myriam. “Dornbusch y los tipos de cambio” //expansión. Es/
- Carbajo, Alfonso “En memoria de Rudiger Dornbusch” //expansióndireto.com.
- De la Torre Rodolfo (1990). “Conversación con Rudiger Dornbusch: un economista pragmático” en *El Trimestre Económico*, vol. LVII (3), julio-sep, núm. 227, México: FCE, pp. 805-820.

- Dornbusch, Rudiger y Mario Henrique Simonsen (1987). “Estabilización de la inflación con el apoyo de una política de ingresos” en *El Trimestre Económico*, vol. LIV (2), abril-junio, núm. 214, México: FCE. pp. 225-281.
- Heilbroner, Robert L. (1972). *Vida y doctrina de los grandes economistas*, Madrid, España: Aguilar.
- Suárez Mier, José Manuel “Dornbusch 1942-2002, //todito.com.mx.
- Thorp, Rosemary y Laurence Whitehead (1984). *Inflación y estabilización en América Latina*, México: FCE.

Una semblanza acerca de la obra de José Ayala Espino, algo más que cantidades, precios y mercados

Federico Novelo Urdanivia*

“Mientras yo me mantenga en la evocación de mis amigos y mis alumnos en tanto; se lean y discutan mis modestas aportaciones, yo seré victorioso”. José Ayala Espino ha muerto. La ubicación fatal del cáncer y la peculiar agonía de nuestro entrañable amigo –colmada de entereza– nos comunicaron, sin lugar a dudas, de su cercano fin. Sin embargo, la noticia es impactante. Pepe sabía, me lo dijo, que el otro *pepe* (de este modo hacía referencia a la pavorosa enfermedad) acabaría matándolo, pero juzgaba como pírrica la inevitable victoria del *otro*.

Cuando las actuales autoridades de la Facultad de Economía de la UNAM, a la que José entregó su talento y su vida, le honraron en vida, conscientes de su condición terminal, se nos informo que en una extraña y perdurable conexión virtual, a partir de su obra y su aprendizaje seguiría con nosotros y nosotros con él.

Después de participar como compilador y autor principal, en un texto ya clásico titulado *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX* (1988), José Ayala se aplicó en muy reconocidas y premiadas indagaciones sobre los *Límites del mercado, límites del Estado* (premio INAP, 1992), para arribar a una densa y apreciable producción para la docencia, en donde la combinación de sus textos: *Mercado, elección pública e instituciones* (1996) y *Economía del sector público mexicano* (2001), logra una sustitución afortunada del libro clásico de Joseph E. Stiglitz, *La economía del sector público* (1988), con

* Profesor-Investigador de la UAM-Xochimilco (fjnovelo@cuweyatl.uam.mx).

la ventaja suplementaria, para estudiantes e investigadores, de disponer de una enorme y actualizada información respecto a la circunstancia nacional y no sólo de la teorización de experiencias del capitalismo maduro y ajeno.

Entre ambos textos, existe un esfuerzo de investigación alucinante: la elaboración de un importante diccionario, *Economía pública. Una guía para entender al Estado* (1997), obra en la que cualquier estudioso de la ciencia económica, puede apenas imaginar el esfuerzo empeñado, a partir de la poco reconfortante tarea de leer algunos diccionarios de economía. Este maratón productivo llega, en 1999, a una obra fundamental, *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico* (1999), en cuyo inicio toma prestada, como epígrafe, una edificante cita de William Golding, de la que sólo reproduzco el último tramo del esclarecedor diálogo:

Ralph apeló a su propio buen juicio:

—Las reglas es lo único que tenemos.

Jack le rebatía a gritos:

—¡Al cuerno con las reglas! ¡Somos fuertes..., cazamos!

Ralph vuelve a replicar:

—Necesitamos más reglas y hay que obedecerlas. Después de todo no somos salvajes...Sin reglas no somos nadie.¹

En el texto aludido, indispensable en el análisis y discusión de las políticas públicas, José honra a sus dos santos laicos de la teoría neoinstitucionalista: Douglas North y Mancur Olson, con quienes se ha sentido en profunda deuda intelectual; de ahí deriva una nueva y trascendente enseñanza: el más sólido desprecio por la arrogancia, comenzando siempre por las propias tentaciones.

La producción de José Ayala concluye con un par de textos de vital importancia para los debates en curso y los que están por venir: *Los fundamentos institucionales del mercado* (2002) y *Las instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar* (2002); en éste último la propuesta neoinstitucionalista se aplica al caso de México y es la culminación natural del prolijo trabajo intelectual de nuestro queridísimo amigo, siempre atento al devenir del país.

En mi caso personal, Pepe significó muchas y muy importantes cosas, no sólo en el ámbito de la academia; nunca fui su alumno y, valga la contradicción,

¹ Golding (1968).

nunca deje de serlo. Fue un sinodal severo en la defensa de mis tesis, tanto de licenciatura como de doctorado, participó de manera brillante en la presentación de dos de mis libros y tuvo la generosidad de invitarme a presentar, también, dos de los suyos; aceptó mi propuesta para realizar un sabático como profesor invitado en la UAM-Xochimilco, con una remuneración muy poco atractiva, y me convidó, al lado de otros profesores de esa universidad, a debatir lo que habría de ser su trabajo póstumo; su amistad siempre me honró y siempre resultó reconfortante. Por ello, continúo esta evocación con las palabras que Alfred Marshall usó, el 26 de noviembre de 1900, para recordar a Henry Sidwick:

Si bien no fui de nombre alumno suyo, de hecho fui su alumno de ciencia moral y soy el más viejo de sus discípulos. Su personalidad me fascinaba. Era, por así decirlo, mi padre y mi madre espirituales: me dirigía a él en busca de ayuda cuando estaba perplejo y de aliento cuando estaba abatido, y nunca sucedió que volviera con las manos vacías. Los minutos que pasaba con él no eran minutos ordinarios; me ayudaban a vivir. Era preciso que sufriera aflicciones y dudas en cierto modo similares a las que él sufrió, dotado de una cultura más vasta y de mayor energía, para abrimme paso en la vida; y tal vez, entre todos cuantos le deben gratitud, nadie le deba tanta como yo.²

Con esa gratitud, y por siempre, habré de recordarlo.

En esa estancia, por la que pude percibir que la UAM-Xochimilco, entiende poco y mal la dimensión de los profesores invitados, las preocupaciones de nuestro personaje, siempre dispuesto a discutir su obra, se orientaron a poner en tensión la elaboración, también póstuma, de Mancur Olson, *Poder y prosperidad. La superación de las dictaduras comunistas y capitalistas* (2001), cuando esa obra no se había traducido a nuestra lengua. Con ella, parecía que la propuesta intelectual de Ayala encontró espléndida respuesta; decía él:

Debemos construir un modelo suficientemente general que nos explique, por ejemplo, la corrupción en el gobierno. Para ello, necesitamos hacer generalizaciones, seguramente incomprobadas y, a partir de ahí, elaborar hipótesis.

Olson, ya célebre por su tesis doctoral titulada: *La lógica de la acción colectiva* (1992), a la que ambos (Ayala y Olson) dispensan una importancia definitiva, acude a la invocación y lo hace con talento extraordinario:

² Citado en: Novelo (1997: 80).

Después de construir su teoría del bandido estacionario, el autócrata que existió y aún existe como expresión primaria del Estado, Olson nos ofrece la exposición y crítica del llamado teorema de Ronald Coase, quien descubrió los costos de transacción y fue el creador del supuesto que hace de las transacciones espontáneas el elemento Pareto eficiente de su cobertura, siempre que no excedan a los beneficios por recibir, y como planteamiento alternativo a Olson.

Coase enfrenta la propuesta de Pigou, relativa a los *fracasos del mercado*, que convierte a los costos sociales (los de la contaminación de aire, tierra y agua, por ejemplo) en una suerte de racionalidad productiva individual, enfrentada a la penuria colectiva, por la que nadie asume responsabilidades; Coase ilustra una especie de reflejo defensivo, siempre en beneficio del equilibrio neoclásico, el cual se apoya en la desfiguración del agente económico propuesto por la economía convencional que mostrará disposición completa a cubrir los costos ajenos a la producción, derivados de la no muy aristotélica afición humana a intercambiar, afición con la que Adam Smith pretendió refutar a Aristóteles.

De la tendencia maximizadora de beneficios y minimizadora de costos, con la cual la teoría convencional ofrece a un agente económico esclavizado por su egoísmo, surge el problema del gorrón, que será más frecuente en función directa del tamaño de los grupos, sin embargo, Olson no comparte la idea de que ningún grupo, incluso de dos personas, es capaz de satisfacer sus intereses, y que pretende ilustrarse mediante el *dilema del prisionero* que enfrenta restricciones (de aislamiento, incomunicación e imposibilidad de celebrar contratos y hacerlos cumplir) del todo ajenas a la circunstancia, digamos normal, de los agentes.

La colusión, descrita por Olson como los pactos encaminados a producir perjuicios a las instituciones vigentes, sean éstas planes, políticas públicas o construcción de clientelas electorales, siempre contrarias al cumplimiento de leyes del mercado, aparece como fundamento visible de la corrupción y ello es aplicable en cualquier parte. Olson, al igual que North, contaron con algo más que una brizna de simpatía, por parte de José Ayala y, es un supuesto totalmente creíble, ambos se hallarían honrados de haberlo leído.

Se debe destacar el carácter crítico de la obra de José Ayala, quien supo enderezar sus pavorosas baterías en contra de la economía convencional y logró hacerlo con notable destreza. Entre las notables *fallas de mercado*, hoy reconocidas hasta por el comité responsable de designar a los Premios Nobel de Economía, la selección adversa, el riesgo moral y la información asimétrica reflejan a las expresiones de esas fallas, ya del lado de la oferta, ya del de la demanda de acuerdo a su texto *Mercado, elección pública e instituciones* (1996). El tema se refiere, en lo fundamental, al carácter normativo de la teoría neoclásica que, aferrada a las

ideas de competencia perfecta, vaciamiento de mercados y equilibrio general, se encuentra imposibilitada para dar cuenta cabal de las realidades económicas, de manera que, según se hacen presentes las imperfecciones de los mercados, hasta llegar al monopolio, la soberanía de los consumidores que prometió Adam Smith va dejando jirones de dignidad en el camino.

Las teorías positivas, como el neoinstitucionalismo, al que se adscribe mi autor de referencia, intentan reflejar un mundo económico en el que los agentes no están condenados a la esclavitud de sus aficiones egoístas y maximizadoras de utilidad y beneficios, no existe la ocupación plena ni el equilibrio general, en donde, en fin, hay Estado, instituciones e incontables imperfecciones, sin que los mercados puedan vaciarse ni los agentes sean sólo tomadores de precios, a partir de la revelación de sus preferencias.

El reconocimiento de las fallas del mercado, sin menoscabo de aquellas, visibles en la intervención del Estado, conforma un espacio de tránsito de los mercados competitivos al neoinstitucionalismo en el ánimo de acercarnos a la realidad económica; en este viaje, todas y cada una de las *verdades* de la economía neoclásica, en su más depurada versión, la del Estado mínimo, se derrumban ante la fuerza de una crítica cuyos sólidos referentes provienen ni más ni menos de la realidad.

El tema, siempre complejo, viene a colación por los daños que, en la definición de la política económica de los últimos sexenios, ha producido el apego de nuestros gobernantes a un cuerpo teórico dueño de indiscutible coherencia interna, pero lamentablemente inútil por la inaplicabilidad real de sus elementales y utópicos supuestos a la situación que priva en el país y en cualquier otra realidad económica del planeta. Aquí, como bien demuestra Joseph Stiglitz (2002), no es menor la responsabilidad del FMI y en menor medida del Banco Mundial, las instituciones de *Bretton Woods*, cada vez más alejadas de las tareas que, ahí, les señaló Keynes.

Hace ya largo rato que el mismo Maynard Keynes se encargó del asunto con resultados plausibles aunque olvidados, y sin el desarrollo pleno de las argumentaciones que, en el propio marco de la economía convencional, describieran una agenda de investigación tendiente a reformar íntegramente a esa teoría. En realidad, leído con espíritu crítico, Keynes promete mucho más de lo que logra, sin estar en funciones políticas, entre el comienzo y el final de su *Teoría general*, entre la herejía y el conformismo. En su descargo, vale recordar algo que –para su propio evangelio– olvidan permanentemente los marxistas: nunca quiso fundar una nueva religión, un dogma.

Teorizar la realidad, proporcionar asideros terrenales y entendederas virtuosas a la abstracción económica, y hacer todo ello con un alto sentido de humildad intelectual, siempre resulta reconfortante. Lo anterior es más que visible en la abundante obra de José Ayala; hay que leerla. El propio Keynes escribió, biografiando a Marshall, un hermoso texto que bien podría referirse a nuestro desaparecido José:

El estudio de la economía no parece que requiera dotes especialmente relevantes. ¿No es, acaso, en el aspecto intelectual, una materia extremadamente fácil, en comparación con los estudios más elevados de la filosofía o de la ciencia pura? Y, sin embargo, un buen economista, o simplemente competente, es una auténtica rareza. Materia fácil en la que pocos destacan. Tal vez la paradoja encuentre su explicación en el hecho de que, en economía, el maestro debe poseer una rara combinación de dotes. Debe alcanzar un nivel elevado en distintas direcciones, combinando capacidades que, a menudo, no posee una misma persona. Debe ser, de algún modo, matemático, historiador, estadista, filósofo; manejar símbolos y hablar con palabras; contemplar lo particular bajo el prisma de lo general, abordar lo abstracto y lo concreto con el mismo vuelo de la idea. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con la vista puesta en el futuro. Su mirada ha de abarcar todas las partes de la naturaleza y de las instituciones humanas. Debe ser simultáneamente interesado y desinteresado; distanciado e incorruptible como el artista y no obstante, a veces, tan pegado a la tierra como el político. Si no plenamente, sí en muy buena parte, Marshall poseía este ideal poliédrico. Pero, por encima de todo, esta variedad de educación y de naturaleza le otorgaba el don más esencial de cuantos le son precisos al economista: era en sumo grado historiador y matemático, estudioso, a la vez, de lo particular y de lo general, de lo temporal y de lo eterno.³

Además de la densa y brillante obra intelectual que nos ha ofrecido, Pepe contaba con las cualidades de todo un experto en cine, en historia, literatura, automóviles, deportes. Su afición por contar películas o novelas completas, el extraño conocimiento de las cualidades técnicas y los precios de los automóviles último modelo, no sólo de la oferta nacional, la notable sabiduría económica, en el último tramo consagrada a entender y divulgar el variopinto histórico, teórico y práctico del Neoinstitucionalismo Económico, la pasión perpetua por explicarse y explicar las tareas del Estado, la entrega invariable por analizar la circunstancia histórica y coyuntural de México, y una enemistad invencible con la arrogancia, son una parte,

³ Keynes (1992: 185).

y sólo eso, de la amplísima gama de evocaciones a desarrollar en la conexión virtual que nos prometió.

Siempre es grande la tentación por juzgar las injusticias que acompañan a la muerte; la absurda, aunque explicable disposición a enlistar muchos más adecuados candidatos a ocupar el sitio del desaparecido. Nada de eso es útil y, en todo caso, Pepe no lo hubiera aprobado; en su permanente modestia, sólo habría sugerido ser recordado, y preferentemente no en homenajes que según su dicho le producían sentimientos encontrados. Su cubículo, y el de los colegas, el aula y si las circunstancias lo exigían el auditorio para conferencias, representaban sus espacios preferentes. Sus lugares *cuasi* naturales de vida y trabajo; para él, ambas cosas eran lo mismo.

Será en la evocación de su laboriosa existencia, en el debate y difusión de su asombrosa producción, en el recuerdo del inagotable anecdotario que trajo a colación a propósito de casi cualquier cosa, en la imagen de su cálida vida hogareña siempre al lado de Denisse, en su afán de ser profesor y también en sus tareas de padre, en su comedimiento para aclarar dudas y remover telarañas de las mentes de sus alumnos, en su afición por temas y literaturas más o menos enigmáticos, en su permanente disposición a colocar diferencias políticas e ideológicas en el plano secundario que se merecen, para discutir todo y con todos en un ejercicio notable de tolerancia, y en su modestia y calidez extraordinarias que habrá de funcionar la conexión virtual. Que así sea.

Referencias bibliográficas

- Ayala, E. José (1988). *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX*, México: FCE.
- (1992). *Límites del mercado, límites del Estado*, México: premio INAP.
- (1996). *Mercado, elección pública e instituciones*, México: Porrúa.
- (2001). *Economía del sector público mexicano*, México: Esfinge-FEUNAM.
- (1997). *Economía pública. Una guía para entender al Estado*, México: FEUNAM.
- (1999). *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México: FCE.
- (2002). *Los fundamentos institucionales del mercado*, México: FEUNAM.
- (2002). *Las instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*, México: FCE.
- Golding, William (1968). *El señor de las moscas*, España: Alianza.

- Keynes J. M (1992). “Alfred Marshall” en *Ensayos biográficos*, Barcelona: Crítica-Grijalvo.
- Novelo U. Federico (1997). *Invitación a Keynes*, México: FCE.
- Olson, Mancur (2001). *Poder y prosperidad. La superación de las dictaduras comunistas y capitalistas*, España: Siglo XXI.
- (1992). *La lógica de la acción colectiva*, México: Limusa-Noriega Editores.
- Stiglitz, Joseph E. (1988). *La economía del sector público*, España: A. Bosch.
- (2002). *El malestar en la globalización*, Madrid: Taurus.