

5



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

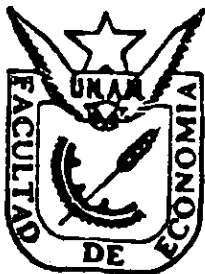
FACULTAD DE ECONOMIA

LA ECONOMIA DEL BIENESTAR Y LA FALLA DE LA COMPETENCIA.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN ECONOMIA PRESENTA JOSE LUIS ALBA COSTAL

290238



DIRECTOR DE TESIS: JOSE AYALA ESPINO

MEXICO, D. F.

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México




UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



A
mis abuelos
GERARDO COSTAL CARREIRO
MARIA PERALTA GASPAR

A
mis padres
JOSÉ DE JESÚS ALVA BARBA
MARIA DE LOURDES COSTAL PERALTA

A
mis hermanos

PREFACIO

La influencia de Adam Smith ha sido, sin lugar a dudas, tanto la de mayor trascendencia como la más significativa para la ciencia económica en su conjunto. La principal aportación de Adam Smith consistió en sostener que los individuos se comportan racionalmente y que es el egoísmo y la búsqueda de su maximización individual lo que los guía a cada uno de ellos. Esta idea encuentra su mayor expresión en la economía del bienestar y es, a partir de ella, que se han realizado los principales avances de la economía como ciencia.

La economía del bienestar es justamente la encargada de poner de manifiesto y reflejar, gracias a su consistencia lógico-matemática, las grandes bases sobre las que se cimienta la economía. Esta es la premisa sobre la que surge la elaboración de la presente tesis y con base en la cual realizamos una revisión de los supuestos y juicios de valor en los que se sustenta la economía del bienestar; obviamente, todo ello sin dejar de lado las principales características sobre las que se fundamenta y que sirven de base a la teoría económica.

La economía del bienestar es el fundamento teórico a partir del cual, expertos de las diferentes ciencias sociales entablan los debates contemporáneos, no porque sea aceptada por todos, sino porque las concepciones alternativas a menudo se presentan como reacciones frente a dicha teoría. La economía del bienestar se caracteriza por su consistencia lógica y sus demostraciones matemáticas; de esta forma, su argumentación no deja prácticamente espacio para las críticas. Por estas razones, consideramos que una revisión de la economía del bienestar debe comenzar poniendo de manifiesto y en claro cuales son los supuestos en los que se sustenta. El trabajo que se presenta toma por guía los principales supuestos de la economía del bienestar y es con base en la relajación de los mismos que, posteriormente, se presentan los avances teóricos que se han generado en la segunda mitad del siglo XX. De hecho, consideramos que, dada la consistencia lógico-matemática de la economía del bienestar, es necesario tener en cuenta dos aspectos:

1. La validez y justificación de sus supuestos y,
2. La capacidad de predicción y de aplicabilidad de sus modelos.

La tesis que se presenta comienza abocándose a los supuestos y al estudio de sus restricciones para, posteriormente, mostrar los avances y logros principales que han tenido lugar en la ciencia económica. Por estas razones la presente tesis es

solamente de carácter normativo y deja de lado la parte positiva o empírica de la economía.

Posteriormente, en la segunda parte de la tesis, se estudia la falla de la competencia como una muestra de que el mercado no puede, por sí solo, asignar en todos los casos, eficientemente los recursos. Además, se presentan los principales logros teóricos obtenidos debido principalmente a la relajación de los supuestos de la economía del bienestar y a la necesidad de acercar lo más posible la teoría a la realidad.

En la segunda parte de la tesis, dedicada a la falla de la competencia, nos preocupamos por mostrar como la relajación de los supuestos de la economía del bienestar y algunas aportaciones, realizadas por economistas prominentes en la segunda mitad del presente siglo, han permitido el desarrollo de la economía como ciencia. Efectivamente, la nueva economía del bienestar y las fallas del mercado, en especial la falla de la competencia, son una muestra indiscutible no sólo de los avances de la economía sino también de la gran preocupación que existe entre los economistas por tratar de entender una realidad económica, política y social que se caracteriza por ser dinámica y, por tanto, cambiante. Es aquí donde la economía como ciencia social tiene mucho que decir y es, al mismo tiempo, donde se reflejan sus mayores logros y utilidad.

Las fallas del mercado ponen de manifiesto problemas que el mercado por sí solo no es capaz de resolver y que lleva, consiguientemente, a la intervención y aparición en escena de un tercer agente: el Estado. La falla de la competencia nos permite adentrarnos en el estudio de la empresa a la vez que es una prueba convincente de la necesidad del Estado en la economía.

El papel del Estado en la economía es de vital importancia y por ello es indispensable conocer y explicar, en primer instancia, de donde surge la necesidad de que intervenga y bajo que circunstancias y con que características. Los textos, libros, comentarios, conferencias y demás estudios referidos a las posibilidades del mercado y del Estado en una economía mixta son muy vastas. Sin embargo, aparentemente, parece haber hoy en día un consenso en torno a la complementariedad y la consiguiente necesidad de un equilibrio entre las cosas que el mercado hace bien y aquellas que le corresponden al Estado en la economía. Debemos aclarar que en la presente tesis nos concentramos solamente en el papel del mercado pero reconocemos la necesidad del Estado en la economía y su papel fundamental como un ente a partir de cual emanan las instituciones sobre las cuales conviven los hombres entre sí.

Como se puede observar, la idea esencial del presente trabajo consiste en presentar una estructura coherente de los cimientos de la economía del bienestar mostrando los principales supuestos en los que se sustenta esta teoría. La economía del bienestar es una de las bases de la economía que todo economista tiene obligación de conocer. Los economistas debemos ser conscientes de las restricciones de los modelos así como de sus ventajas y de la utilización de sus herramientas pues, finalmente, la economía es antes que nada una ciencia social. En este sentido, si bien es importante realizar un estudio "coyuntural" de la pobreza y la marginación en México, por ejemplo consideramos, *mortu proprio*, remontarnos a las bases y dificultades que presenta teóricamente este tipo de análisis.

La tesis es teórica y en ella no se encuentran ejemplos empíricos pues consideramos que es necesario antes que nada ser conscientes de las restricciones y juicios sobre los cuales se realizan y analizan los casos prácticos de la economía. Por ello y por el gusto por la investigación el realizar este trabajo represento la oportunidad de no solamente cubrir un requisito para la titulación sino que nos permitió, al mismo tiempo, aprender y conocer más de la economía.

De esta manera, la realización de la presente tesis conjuga el gran logro personal de complementar el deber y la obligación con el gusto. Deber y obligación como el paso necesario que representa la presentación de este trabajo para obtener el título de licenciado en economía y el gusto por la investigación. Finalmente me basta señalar en palabras de Popper que "ningún [trabajo] puede alcanzar nunca una forma definitiva. Cuando creemos haberlo concluido, adquirimos nuevos conocimientos que nos lo hacen aparecer inmaduro"¹.

AGRADECIMIENTOS

La elaboración de esta tesis fue posible gracias al apoyo de diversas personas. Creo que Sigmound Freud tenía razón al señalar que el carácter de las personas se forma en los primeros años de edad y es por esta razón por la que siempre estaré plenamente agradecido con mis abuelos Gerardo Costal Carreiro y Maria Peralta Gaspar quienes tuvieron por labor el educarme durante mis primeros años.

¹ Popper, Karl. La sociedad abierta y sus enemigos. Paidós, Buenos Aires, 1954, pp. 11.

Mis padres y mis hermanos siempre han estado conmigo en las buenas y en las malas. Por ello, aprovecho esta ocasión para expresarles a mis padres José de Jesús Alva Barba y María de Lourdes Costal Peralta el apoyo económico pero sobretodo moral que me han brindado durante toda mi vida y especialmente durante mis estudios universitarios y de postgrado. También debo agradecer los buenos momentos y el gran apoyo que he recibido de todos y cada uno de mis hermanos.

Debo agradecer a la máxima casa de estudios, la Universidad Nacional Autónoma de México, el brindarme la oportunidad de continuar mi educación profesional. Durante mi estancia como estudiante en la Universidad recibí el apoyo de muchos compañeros y profesores pero sin lugar a dudas una de las personas que más me apoyo y oriento fue el Dr. José Ayala Espino director de la presente tesis. Algunos amigos me brindaron su atención y apoyo, Mario Alberto Rodríguez Martell me ayudo con algunas traducciones y, de hecho, fue la primer persona en revisar el presente trabajo al cual hizo diversas correcciones y sugerencias. Algunos otros amigos me apoyaron indirectamente, con diferentes distracciones, como Iván Vázquez Mendieta, solo por nombrar a alguno de ellos. A todos ellos gracias por ser como son y espero con este trabajo satisfacer algo de lo mucho que esperan de mi aclarando que me siento profundamente satisfecho conmigo mismo.

Finalmente, debo expresar mi gusto por la investigación y considerar este trabajo como un medio en sí mismo para mi desarrollo personal y profesional. Me resta señalar que la responsabilidad de los errores y omisiones contenidos en el presente trabajo son exclusivos del autor.

INDICE

Prefacio	v
Agradecimientos	vii
Índice	ix
Presentación	xiii

PRIMERA PARTE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

I. INTRODUCCIÓN	1
El Liberalismo Económico	3
II. LA ECONOMÍA COMPETITIVA Y LA COMPETENCIA PERFECTA	7
La Economía del Bienestar	8
La Economía de la Escasez	8
El <i>Trade off</i> entre Eficiencia y Equidad	11
La Valoración de la Desigualdad	12
La Competencia Perfecta	13
Perspectiva Clásica: Adam Smith	14
El Postulado de la <i>Mano Invisible</i> de Adam Smith	15
La Selección Natural	18
La Competencia Imperfecta	22
El Estado y sus Principales Funciones	25
III. LA OPTIMALIDAD DE PARETO	27
La Caja de Edgeworth	30
Problemas de la Construcción Paretiana	32
El Dilema del Prisionero y la Elección Social	33
IV. LOS TEOREMAS DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR	37
El Excedente del Consumidor y el Principio de la Compensación	37
Primer Teorema de la Economía del Bienestar	39
Segundo Teorema de la Economía del Bienestar	42
Las Desventajas del Primer Teorema y el Segundo Teorema Fundamentales	44
V. LA ECONOMÍA DE MERCADO Y LOS PROBLEMAS DISTRIBUTIVOS	49
El Utilitarismo	50
La Utilidad Rawlsiana	51
Perspectiva Contractualista	54

VI. FUNCIÓN SOCIAL DE BIENESTAR	55
Función Social de Bienestar: Abram Bergson	62
El Teorema de la Imposibilidad de Arrow	63
Conclusiones	68

APÉNDICE

EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO	71
Individualismo Metodológico	72
Implicaciones del Individualismo Metodológico	72
El proceso de valoración	75
La maximización y el proceso de selección	78
La Racionalidad Limitada	79
El Enfoque Neoinstitucionalista	81

SEGUNDA PARTE

LA FALLA DE LA COMPETENCIA

I. INTRODUCCIÓN	85
Las Fallas del Mercado	86
II. LA COMPETENCIA	91
El Monopolio	94
Ineficiencia del Monopolio	94
El Monopolio Natural	97
III. EMPRESA Y ORGANIZACIÓN	101
Organización Económica	102
La Empresa Moderna	105
El Papel de la Información	108
Incertidumbre y Beneficio	109
Información Asimétrica	112
Problema Agencia-Principal	113
La Influencia de la Información	115
Racionalidad limitada e incertidumbre/complejidad	117
Oportunismo y números pequeños	119
Organización interna	120
IV. EL PROCESO INNOVADOR	123
El Papel de la Tecnología	124
La Ventaja Competitiva	128

El Ciclo del Producto	130
El Paradigma Tecnológico	132
V. LA ECONOMÍA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN	135
Los Costos de Transacción	137
Organización y Costos	139
La "Ciencia del Contrato"	141
Supuestos conductuales	143
Contratos incompletos	145
La Teoría de la Empresa	147
Formas de Integración de las Empresas	149
El Papel de los Activos Intangibles	152
VI. DERECHOS DE PROPIEDAD	157
Tipos de Derechos de Propiedad	159
El Paradigma de los Derechos de Propiedad	161
Derechos de Propiedad y Externalidades	163
Problemas de Recursos en una Economía Mixta	164
Contratos y Derechos de Propiedad	168
Especificidad de los Activos	171
BIBLIOGRAFÍA	175

PRESENTACION

El análisis económico apunta a la construcción de modelos que describan el comportamiento económico de unidades individuales (consumidores, empresas, organismos oficiales) y sus interacciones, las cuales crean el sistema económico en conjunto. El análisis implica la abstracción, la cual conlleva a un conjunto de supuestos a partir de los cuales se deducen ciertas "leyes" que describen y explican, con un grado adecuado de generalidad, el comportamiento de consumidores y productores. La validez de un modelo se puede juzgar sobre la base de varios criterios distintos: su poder predictivo, la coherencia y el realismo de sus supuestos, la cantidad de información que provee, su generalidad (esto es, la gama de casos a los que se aplica) y su simplicidad. De esta forma, considerados los modelos como aplicables bajo los supuestos contenidos en ellos, podríamos considerarlos como realistas. El problema estriba en la complejidad y variación de la realidad la cual parece sobrepasar a los modelos, proponiendo con esto la creación o la superación de los supuestos necesarios para, de esta forma, hacer los modelos más asequibles para la explicación de los fenómenos económicos. De aquí que autores como Deardorff² señalen al respecto:

"Las demostraciones empíricas de las teorías frecuentemente están equivocadas sobre la base de que muestran proposiciones que no se derivan rigurosamente de las teorías. Usualmente, la razón no es que los modelos empíricos sean descuidados. Por el contrario, el problema parece residir en las teorías mismas, que rara vez se expresan en formas que sean compatibles con la complejidad del mundo real al que la investigación empírica no puede escapar".

El estudio de la economía se divide a *grosso modo* en economía normativa y economía positiva. La economía normativa se ocupa de lo que *debería ser* mientras que la economía positiva se encarga del análisis empírico, es decir de lo que *es* la economía. En otras palabras, la economía positiva es el estudio de los casos concretos que impregnan la realidad mientras que, por su parte, la economía normativa sirve de marco de sustento y de referencia en torno al cual se considera lo que *debería ser* la economía. La tesis que presentamos es de carácter normativo y no considera ninguna demostración empírica. Asimismo, pese a abocarnos a lo que *debería ser* la economía consideramos que no era necesario realizar las demostraciones matemáticas puesto que nos enfocamos a los razonamientos y a

² En Dosi, Gioavanni. La economía del cambio técnico y el comercio internacional. Pp. 46.

los juicios de valor que proporcionan el soporte a la economía del bienestar. Por ello, se denotan los supuestos así como las principales tendencias y características de éstos en el marco de la economía del bienestar para, posteriormente, a través de la falla de la competencia mostrar la importancia de las empresas y los elementos relevantes que conforman la teoría de la empresa. Finalmente, hacemos hincapié en la necesidad de la intervención del Estado en la economía, visto desde la perspectiva neoinstitucionalista.

El presente trabajo se concentra en el papel del mercado en la economía partiendo del modelo de competencia perfecta para arribar, posteriormente, a la competencia imperfecta. El modelo de competencia perfecta es, sin lugar a dudas, el modelo base de la economía; por ello, consideramos desde la economía del bienestar los supuestos fundamentales que le dan soporte y que llevan a aseverar que el mercado es el medio principal para la eficiente asignación de recursos.

El estudio que se presenta consiste en analizar los fundamentos de la economía con el fin de mostrar sus limitaciones y fundamentar una intervención coherente del Estado en la economía, esto es, que el Estado realice las actividades primordiales que le dan vigencia, tales como el bienestar considerando los problemas que introduce la elección social y los problemas distributivos que la eficiencia del mercado descuida. La tesis considera solamente una de las caras de la moneda: el mercado. El papel del Estado, si bien es relevante, no se considera explícitamente aunque debe advertirse que son las fallas del mercado las que, en su tratamiento, justifican la intervención del Estado en la economía; asimismo, el papel de las instituciones en la economía requiere de un Estado activo que sea el encargado del control, vigilancia y el estable funcionamiento de las organizaciones que establecen los diferentes agentes económicos.

En 1759 Adam Smith propuso la idea de la *mano invisible* de acuerdo con la cual el sistema económico funciona guiado por las libres fuerzas del mercado. Contrario a esto, hasta 1987, la realidad económica muestra la vigencia de la denominada *mano visible* de Chandler, esto es, que las empresas son instituciones cuyas funciones claves (organización, toma de decisiones, etc.) responden a la competencia colocándose en una situación de competencia imperfecta. El objetivo del presente trabajo consiste en analizar el paso teórico de la *mano visible* de Smith a la *mano invisible* de Chandler poniendo énfasis en los supuestos que sustentan el modelo de competencia perfecta para observar, posteriormente, como es a través de la relajación de esos mismos supuestos que la economía se ha acercado a la realidad.

El mercado, en un contexto de economía mixta, presenta problemas distributivos inherentes a su propio funcionamiento, donde la intervención del Estado puede moldearse de acuerdo a los requerimientos del desarrollo y crecimiento por parte del mercado. El funcionamiento del mercado puede producir fallas tales como: las externalidades, los problemas de producción y/o provisión de bienes públicos, los problemas de información y la falla de la competencia. En su conjunto, las fallas del mercado hacen necesaria la intervención del Estado siendo el caso más claro el de la regulación de los monopolios. Desde la economía del bienestar analizamos la *mano invisible* smithiana enfocándonos principalmente al supuesto del individuo y el papel primordial que representa la competencia entre los agentes económicos. Posteriormente, desde el enfoque de las fallas del mercado, estudiamos únicamente la falla de la competencia para abordar el papel de la empresa y analizar la relajación de los supuestos del modelo de competencia perfecta.

Sostenemos que el Estado debe proveer bienes públicos así como definir clara y secularmente los derechos de propiedad sin cuya definición el mercado podría traer resultados desastrosos para la economía en su conjunto. El Estado debe proporcionar el marco institucional necesario para la economía en su conjunto. Siendo la economía la ciencia de la escasez resulta relevante la eficiente asignación de recursos y la regulación que se haga de ésta. De esta forma, la hipótesis que esbozamos sostiene que ante la atomización del mercado en la economía, la intervención estatal debe ser de igual magnitud, es decir, se requiere de una organización tan fuerte como lo es el mercado; se requiere de una organización de igual magnitud que regule a la primera y que se encargue de mitigar los problemas distributivos a los que la eficiencia económica hace de lado. Consiguientemente, los elementos principales que se estudian son el papel de los individuos como agentes maximizadores desde la economía del bienestar para arribar, posteriormente, al papel que juegan las empresas desde la falla de la competencia.

La tesis sugiere la existencia de un gran acuerdo entre las cosas que los mercados hacen bien y las cosas que el Estado debe hacer, argumentando que el desarrollo tecnológico de las sociedades modernas conlleva a la convergencia y hacia un modelo común del papel del estado en la economía. De esta forma, si bien la adaptación de procesos, así como de nuevas técnicas pareciera no necesitar abstracciones de la realidad, en la presente tesis se considera que siempre, *per se*, es en primera instancia de acuerdo con abstracciones que el avance del

conocimiento alcanzará, posteriormente, las innovaciones y el avance en cualesquier materia de que se trate³.

La tesis se estructura en dos grandes partes. En la primera parte se analiza la economía del bienestar y se ponen de manifiesto aquellos supuestos que resultan en demasía restrictivos y que conducen a un enfoque que considera al mercado como el medio óptimo para obtener mejores y mayores niveles de eficiencia. En la economía del bienestar el papel del Estado es mínimo e incluso se le considera como un elemento exógeno.

La economía del bienestar formula juicios de valor que dan sustento a diferentes e importantes supuestos a través de los cuales se modela el sistema económico y postula que el libre mercado es el medio idóneo para obtener una eficiente asignación de recursos. Los supuestos de la economía del bienestar son tan restrictivos que su aplicabilidad resulta ser prácticamente nula y, de hecho, nos conduce a una visión parcial donde lo único que interesa es la eficiencia mientras que los problemas distributivos se hacen de lado. Esta es la razón principal que hace necesaria la intervención del estado. Sin embargo, como se muestra en los capítulos respectivos tanto la optimalidad de Pareto como la justicia distributiva rawlsiana, solo por mencionar algunos, ponen de manifiesto las dificultades de lograr el bienestar económico de la sociedad en su conjunto y los problemas a los que se enfrenta el Estado en el momento justo de formular las políticas microeconómicas. Asimismo, el teorema de la imposibilidad de Arrow revela los problemas de agregar las preferencias de los individuos.

En la segunda parte de la tesis se estudia la falla de la competencia dentro del enfoque de las fallas del mercado. El enfoque de las fallas del mercado nos muestra aquellos problemas que el mercado por sí sólo no es capaz de resolver en su propio funcionamiento. El libre mercado postula que la intervención del Estado en la economía debe ser la menor posible y que este debe actuar solamente como vigilante. Sin embargo, la explicación de por qué surgen las empresas y el papel que juegan dentro del mercado denotan los problemas que las empresas generan en el bienestar de los agentes económicos en su conjunto. Efectivamente, como sostiene el enfoque de las fallas del mercado los problemas de la competencia y demás no son una excepción, son una generalidad que permea al sistema económico y que consiguientemente permite la introducción del Estado en la

³ Debemos advertir que no pretendemos consentir a los modelos en cuanto a su uso. Más bien, consideramos que el hecho de que, por ejemplo no sea medible una práctica depredatoria mostrada teóricamente en el triangulo de Tullock no sugiere su no aceptación y el no ser considerada como un problema latente dentro del análisis.

economía en forma permanente. De esta forma, elementos tales como la tecnología, los activos intangibles y las mismas fallas del mercado son la prueba más fehaciente de la importancia de su estudio y del papel que ostentan en la economía.

El estudio de la falla de la competencia nos conduce a denotar como son los mismos supuestos de la economía del bienestar los que, al ser relajados, nos llevan a una participación activa del Estado. En este sentido, la economía del bienestar nos conduce a una visión parcial en la que la empresa es vista como una caja negra. Por ello, en la segunda parte de la tesis se acentúan, por un lado, los problemas generados por la falla de la competencia y, por otro lado, el papel de la empresa y su organización en el sistema económico. Ambos análisis, entre otros, son los que inducen la presencia del Estado como un hacedor de las políticas económicas en tanto un rector de la economía en su conjunto. De hecho, el enfoque de las fallas del mercado deviene, principalmente, de la relajación de los supuestos de la economía del bienestar o de la denominada nueva economía del bienestar.

La panorámica que se bosqueja en la presente tesis versa sobre el papel de las empresas y los agentes individuales en la economía donde el bienestar es requisito indispensable para el buen funcionamiento de las sociedades. Para la economía del bienestar son los individuos, vistos como sujetos egoístas y maximizadores de su propio bienestar, y las empresas, vistas como unidades maximizadoras de su propia utilidad, en competencia las que permiten una eficiente asignación de los recursos. Por lo tanto, los individuos y las empresas en competencia son las que determinan y conforman el sistema económico. Es esta dinámica la que nos conduce, a través del estudio de la falla de la competencia, al establecimiento del Estado como rector en la economía. La falla de la competencia nos muestra la razón por la que crecen las empresas donde éstas son la parte fundamental de la economía de mercado y el bienestar la parte más importante de la economía como ciencia social.

El papel del Estado en la economía es de vital importancia sobretodo, dentro del enfoque del neoinstitucionalismo económico, porque es el encargado principalmente de proveer reglas claras para el buen funcionamiento del sistema económico. La perspectiva neoinstitucionalista postula la necesidad de concordar las instituciones y las organizaciones planteando la necesidad de reglas o instituciones que permitan un mejor intercambio económico, político y social de la comunidad. William Golding lo bosqueja en su libro *El señor de las moscas* en los términos siguientes:

“Tiene que formarse un grupo especial que cuide del fuego. Necesitamos más reglas. Donde esté la caracola, hay una reunión. Estoy de acuerdo con Ralph. Necesitamos más reglas y hay que obedecerlas. Después de todo, no somos salvajes. Somos ingleses, y los ingleses somos siempre los mejores en todo. Así que tenemos que hacer lo que es debido”.

El Estado considerado como el hacedor de las reglas necesarias para la libre convivencia de la sociedad o de la comunidad a la cual represente. Por ello, en el último capítulo de la segunda parte presentamos el papel de los derechos de propiedad como instituciones indispensables del sistema económico señalando que son solamente un ejemplo y no la única institución relevante de la economía. Efectivamente, considerado el Estado como el órgano encargado de administrar, regular y vigilar, entre otras cosas, la actividad económica, debe también encargarse de proveer reglas claras y adaptables respecto al momento histórico concreto en el cual se dispongan para una mejor organización y actividad económicas.

PRESENTACION

El análisis económico apunta a la construcción de modelos que describan el comportamiento económico de unidades individuales (consumidores, empresas, organismos oficiales) y sus interacciones, las cuales crean el sistema económico en conjunto. El análisis implica la abstracción, la cual conlleva a un conjunto de supuestos a partir de los cuales se deducen ciertas "leyes" que describen y explican, con un grado adecuado de generalidad, el comportamiento de consumidores y productores. La validez de un modelo se puede juzgar sobre la base de varios criterios distintos: su poder predictivo, la coherencia y el realismo de sus supuestos, la cantidad de información que provee, su generalidad (esto es, la gama de casos a los que se aplica) y su simplicidad. De esta forma, considerados los modelos como aplicables bajo los supuestos contenidos en ellos, podríamos considerarlos como realistas. El problema estriba en la complejidad y variación de la realidad la cual parece sobrepasar a los modelos, proponiendo con esto la creación o la superación de los supuestos necesarios para, de esta forma, hacer los modelos más asequibles para la explicación de los fenómenos económicos. De aquí que autores como Deardorff² señalen al respecto:

"Las demostraciones empíricas de las teorías frecuentemente están equivocadas sobre la base de que muestran proposiciones que no se derivan rigurosamente de las teorías. Usualmente, la razón no es que los modelos empíricos sean descuidados. Por el contrario, el problema parece residir en las teorías mismas, que rara vez se expresan en formas que sean compatibles con la complejidad del mundo real al que la investigación empírica no puede escapar".

El estudio de la economía se divide a *grosso modo* en economía normativa y economía positiva. La economía normativa se ocupa de lo que *debería ser* mientras que la economía positiva se encarga del análisis empírico, es decir de lo que *es* la economía. En otras palabras, la economía positiva es el estudio de los casos concretos que impregnan la realidad mientras que, por su parte, la economía normativa sirve de marco de sustento y de referencia en torno al cual se considera lo que *debería ser* la economía. La tesis que presentamos es de carácter normativo y no considera ninguna demostración empírica. Asimismo, pese a abocarnos a lo que *debería ser* la economía consideramos que no era necesario realizar las demostraciones matemáticas puesto que nos enfocamos a los razonamientos y a

² En Dosi, Gioavanni. La economía del cambio técnico y el comercio internacional. Pp. 46.

los juicios de valor que proporcionan el soporte a la economía del bienestar. Por ello, se denotan los supuestos así como las principales tendencias y características de éstos en el marco de la economía del bienestar para, posteriormente, a través de la falla de la competencia mostrar la importancia de las empresas y los elementos relevantes que conforman la teoría de la empresa. Finalmente, hacemos hincapié en la necesidad de la intervención del Estado en la economía, visto desde la perspectiva neoinstitucionalista.

El presente trabajo se concentra en el papel del mercado en la economía partiendo del modelo de competencia perfecta para arribar, posteriormente, a la competencia imperfecta. El modelo de competencia perfecta es, sin lugar a dudas, el modelo base de la economía; por ello, consideramos desde la economía del bienestar los supuestos fundamentales que le dan soporte y que llevan a aseverar que el mercado es el medio principal para la eficiente asignación de recursos.

El estudio que se presenta consiste en analizar los fundamentos de la economía con el fin de mostrar sus limitaciones y fundamentar una intervención coherente del Estado en la economía, esto es, que el Estado realice las actividades primordiales que le dan vigencia, tales como el bienestar considerando los problemas que introduce la elección social y los problemas distributivos que la eficiencia del mercado descuida. La tesis considera solamente una de las caras de la moneda: el mercado. El papel del Estado, si bien es relevante, no se considera explícitamente aunque debe advertirse que son las fallas del mercado las que, en su tratamiento, justifican la intervención del Estado en la economía; asimismo, el papel de las instituciones en la economía requiere de un Estado activo que sea el encargado del control, vigilancia y el estable funcionamiento de las organizaciones que establecen los diferentes agentes económicos.

En 1759 Adam Smith propuso la idea de la *mano invisible* de acuerdo con la cual el sistema económico funciona guiado por las libres fuerzas del mercado. Contrario a esto, hasta 1987, la realidad económica muestra la vigencia de la denominada *mano visible* de Chandler, esto es, que las empresas son instituciones cuyas funciones claves (organización, toma de decisiones, etc.) responden a la competencia colocándose en una situación de competencia imperfecta. El objetivo del presente trabajo consiste en analizar el paso teórico de la *mano visible* de Smith a la *mano invisible* de Chandler poniendo énfasis en los supuestos que sustentan el modelo de competencia perfecta para observar, posteriormente, como es a través de la relajación de esos mismos supuestos que la economía se ha acercado a la realidad.

El mercado, en un contexto de economía mixta, presenta problemas distributivos inherentes a su propio funcionamiento, donde la intervención del Estado puede moldearse de acuerdo a los requerimientos del desarrollo y crecimiento por parte del mercado. El funcionamiento del mercado puede producir fallas tales como: las externalidades, los problemas de producción y/o provisión de bienes públicos, los problemas de información y la falla de la competencia. En su conjunto, las fallas del mercado hacen necesaria la intervención del Estado siendo el caso más claro el de la regulación de los monopolios. Desde la economía del bienestar analizamos la *mano invisible* smithiana enfocándonos principalmente al supuesto del individuo y el papel primordial que representa la competencia entre los agentes económicos. Posteriormente, desde el enfoque de las fallas del mercado, estudiamos únicamente la falla de la competencia para abordar el papel de la empresa y analizar la relajación de los supuestos del modelo de competencia perfecta.

Sostenemos que el Estado debe proveer bienes públicos así como definir clara y secularmente los derechos de propiedad sin cuya definición el mercado podría traer resultados desastrosos para la economía en su conjunto. El Estado debe proporcionar el marco institucional necesario para la economía en su conjunto. Siendo la economía la ciencia de la escasez resulta relevante la eficiente asignación de recursos y la regulación que se haga de ésta. De esta forma, la hipótesis que esbozamos sostiene que ante la atomización del mercado en la economía, la intervención estatal debe ser de igual magnitud, es decir, se requiere de una organización tan fuerte como lo es el mercado; se requiere de una organización de igual magnitud que regule a la primera y que se encargue de mitigar los problemas distributivos a los que la eficiencia económica hace de lado. Consiguientemente, los elementos principales que se estudian son el papel de los individuos como agentes maximizadores desde la economía del bienestar para arribar, posteriormente, al papel que juegan las empresas desde la falla de la competencia.

La tesis sugiere la existencia de un gran acuerdo entre las cosas que los mercados hacen bien y las cosas que el Estado debe hacer, argumentando que el desarrollo tecnológico de las sociedades modernas conlleva a la convergencia y hacia un modelo común del papel del estado en la economía. De esta forma, si bien la adaptación de procesos, así como de nuevas técnicas pareciera no necesitar abstracciones de la realidad, en la presente tesis se considera que siempre, *per se*, es en primera instancia de acuerdo con abstracciones que el avance del

conocimiento alcanzará, posteriormente, las innovaciones y el avance en cualesquier materia de que se trate³.

La tesis se estructura en dos grandes partes. En la primera parte se analiza la economía del bienestar y se ponen de manifiesto aquellos supuestos que resultan en demasía restrictivos y que conducen a un enfoque que considera al mercado como el medio óptimo para obtener mejores y mayores niveles de eficiencia. En la economía del bienestar el papel del Estado es mínimo e incluso se le considera como un elemento exógeno.

La economía del bienestar formula juicios de valor que dan sustento a diferentes e importantes supuestos a través de los cuales se modela el sistema económico y postula que el libre mercado es el medio idóneo para obtener una eficiente asignación de recursos. Los supuestos de la economía del bienestar son tan restrictivos que su aplicabilidad resulta ser prácticamente nula y, de hecho, nos conduce a una visión parcial donde lo único que interesa es la eficiencia mientras que los problemas distributivos se hacen de lado. Esta es la razón principal que hace necesaria la intervención del estado. Sin embargo, como se muestra en los capítulos respectivos tanto la optimalidad de Pareto como la justicia distributiva rawlsiana, solo por mencionar algunos, ponen de manifiesto las dificultades de lograr el bienestar económico de la sociedad en su conjunto y los problemas a los que se enfrenta el Estado en el momento justo de formular las políticas microeconómicas. Asimismo, el teorema de la imposibilidad de Arrow revela los problemas de agregar las preferencias de los individuos.

En la segunda parte de la tesis se estudia la falla de la competencia dentro del enfoque de las fallas del mercado. El enfoque de las fallas del mercado nos muestra aquellos problemas que el mercado por sí sólo no es capaz de resolver en su propio funcionamiento. El libre mercado postula que la intervención del Estado en la economía debe ser la menor posible y que este debe actuar solamente como vigilante. Sin embargo, la explicación de por qué surgen las empresas y el papel que juegan dentro del mercado denotan los problemas que las empresas generan en el bienestar de los agentes económicos en su conjunto. Efectivamente, como sostiene el enfoque de las fallas del mercado los problemas de la competencia y demás no son una excepción, son una generalidad que permea al sistema económico y que consiguientemente permite la introducción del Estado en la

³ Debemos advertir que no pretendemos consentir a los modelos en cuanto a su uso. Más bien, consideramos que el hecho de que, por ejemplo no sea medible una práctica depredatoria mostrada teóricamente en el triangulo de Tullock no sugiere su no aceptación y el no ser considerada como un problema latente dentro del análisis.

economía en forma permanente. De esta forma, elementos tales como la tecnología, los activos intangibles y las mismas fallas del mercado son la prueba más fehaciente de la importancia de su estudio y del papel que ostentan en la economía.

El estudio de la falla de la competencia nos conduce a denotar como son los mismos supuestos de la economía del bienestar los que, al ser relajados, nos llevan a una participación activa del Estado. En este sentido, la economía del bienestar nos conduce a una visión parcial en la que la empresa es vista como una caja negra. Por ello, en la segunda parte de la tesis se acentúan, por un lado, los problemas generados por la falla de la competencia y, por otro lado, el papel de la empresa y su organización en el sistema económico. Ambos análisis, entre otros, son los que inducen la presencia del Estado como un hacedor de las políticas económicas en tanto un rector de la economía en su conjunto. De hecho, el enfoque de las fallas del mercado deviene, principalmente, de la relajación de los supuestos de la economía del bienestar o de la denominada nueva economía del bienestar.

La panorámica que se bosqueja en la presente tesis versa sobre el papel de las empresas y los agentes individuales en la economía donde el bienestar es requisito indispensable para el buen funcionamiento de las sociedades. Para la economía del bienestar son los individuos, vistos como sujetos egoístas y maximizadores de su propio bienestar, y las empresas, vistas como unidades maximizadoras de su propia utilidad, en competencia las que permiten una eficiente asignación de los recursos. Por lo tanto, los individuos y las empresas en competencia son las que determinan y conforman el sistema económico. Es esta dinámica la que nos conduce, a través del estudio de la falla de la competencia, al establecimiento del Estado como rector en la economía. La falla de la competencia nos muestra la razón por la que crecen las empresas donde éstas son la parte fundamental de la economía de mercado y el bienestar la parte más importante de la economía como ciencia social.

El papel del Estado en la economía es de vital importancia sobretodo, dentro del enfoque del neoinstitucionalismo económico, porque es el encargado principalmente de proveer reglas claras para el buen funcionamiento del sistema económico. La perspectiva neoinstitucionalista postula la necesidad de concordar las instituciones y las organizaciones planteando la necesidad de reglas o instituciones que permitan un mejor intercambio económico, político y social de la comunidad. William Golding lo bosqueja en su libro *El señor de las moscas* en los términos siguientes:

“Tiene que formarse un grupo especial que cuide del fuego. Necesitamos más reglas. Donde esté la caracola, hay una reunión. Estoy de acuerdo con Ralph. Necesitamos más reglas y hay que obedecerlas. Después de todo, no somos salvajes. Somos ingleses, y los ingleses somos siempre los mejores en todo. Así que tenemos que hacer lo que es debido”.

El Estado considerado como el hacedor de las reglas necesarias para la libre convivencia de la sociedad o de la comunidad a la cual represente. Por ello, en el último capítulo de la segunda parte presentamos el papel de los derechos de propiedad como instituciones indispensables del sistema económico señalando que son solamente un ejemplo y no la única institución relevante de la economía. Efectivamente, considerado el Estado como el órgano encargado de administrar, regular y vigilar, entre otras cosas, la actividad económica, debe también encargarse de proveer reglas claras y adaptables respecto al momento histórico concreto en el cual se dispongan para una mejor organización y actividad económicas.

II. LA ECONOMIA COMPETITIVA Y LA COMPETENCIA IMPERFECTA

“Sin lugar a dudas la igualdad en el ser humano es un hecho prácticamente imposible pese a expresiones como la de Goldino: *Llegará un día que de los pequeños y de los grandes se hará nuevamente una sola masa*”¹⁶

Es un hecho, en suma reconocido, que los hombres, en definitiva, nunca podrán ser iguales pero el problema no es justamente esto. El problema consiste en que el progreso de la sociedad se mantenga tomando en cuenta el desarrollo paralelo a este proceso del bienestar de la sociedad. Este hecho, mostró ser una fuerte preocupación de los grandes pensadores entre los cuales destaca Alfred Marshall quien estudio en sus primeros escritos los problemas a los que se enfrentan las clases obreras señalando la necesidad de continuar hasta destrozarse las diferencias entre las clases obreras y los caballeros, esto es, hasta que todos los individuos se constituyan en caballeros. Es esta búsqueda donde Marshall realiza un esbozo de las que serian las condiciones sobre las cuales debería desarrollarse la sociedad en su conjunto argumentando que “adelantaríamos mucho en nuestro propósito si consiguiéramos idear un país que no tenga en su seno las semillas de su ruina moral y material, que fuera vigoroso y pleno de vida saludable”¹⁷.

Es en esta forma que Marshall se refiere a las clases obreras como¹⁸:

“Esas grandes masas de hombres, que, después de largas horas de trabajo duro y puramente físico, regresan a sus pobres hogares, exhaustos sus cuerpos y embotados e indolentes sus espíritus. Este hecho nos es tan familiar que apenas nos damos cuenta de hasta qué punto influye en la historia moral e intelectual del mundo; escasamente comprendemos el efecto poderoso, sutil y penetrante que el trabajo del cuerpo humano tiene en el empequeñecimiento del desarrollo del hombre”.

16 Frase tomada de Nietzsche, Friedrich. “Mi hermana y yo”. Obras inmortales. Edicomunicación, España, T. I. 1985, pp. 254-255.

17 Incluso señala que “no respetamos a un hombre, ni la mitad siquiera de lo que suponemos, simplemente por lo que él tiene. Pensamos en lo que él es mucho más de lo que suponemos”. Marshall, Alfred. *Op. cit.* 1920, pp. 183.

18 Marshall, A. *Op. cit.* 1920, pp. 185-186.

Es con base en esto justamente que la presente tesis se aboca a los que *mortu proprio* considera los supuestos más importantes que sirven de cimiento para la teoría económica considerando además los criterios o juicios de valor básicos en los que se fundamenta la economía del bienestar.

LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La rama de la economía denominada economía del bienestar, también conocida como el *main stream* es un resultado del debate fundamental que se remonta a A. Smith. En este sentido, la economía del bienestar es justamente la que se ocupa de las condiciones que determinan el bienestar económico total de una comunidad. Consiguientemente, en la teoría tradicional se concebía el bienestar total de una comunidad como la suma de los bienestares (utilidades) de todos sus miembros individuales¹⁹.

Los dos atributos básicos que considera la economía del bienestar son la eficiencia económica y los problemas distributivos. Por lo tanto, la economía del bienestar se puede entender como aquella que se ocupa de formular y aplicar los criterios mediante los cuales puede juzgarse la conveniencia de propuestas distintas.

LA ECONOMÍA DE LA ESCASEZ²⁰

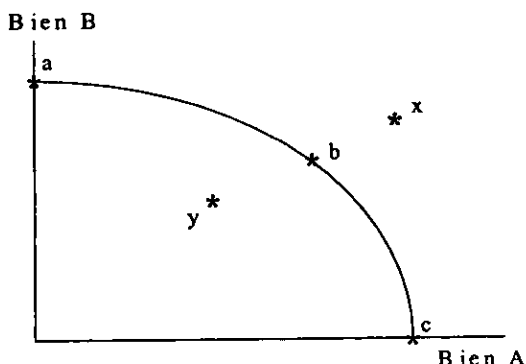
La curva de posibilidades de producción o curva de transformación de la economía que se representa en la gráfica muestra que cuando la producción de dos bienes requiere algunos medios productivos comunes, y estos medios están limitados en cantidad, la combinación de bienes que puede producirse está limitada por una frontera de posibilidades de producción. Se dice que un recurso es escaso si, y sólo si, pudiera aumentarse la producción de al menos uno de los

¹⁹ Lange, Oscar. "The foundations of welfare economics". *Econometrica*, 10, 1942, pp. 215-228 y 215.

²⁰ Debe anotarse que pese a que en su mayoría los libros de texto refieren a la economía como la ciencia de la escasez, esto no es del todo correcto, en tanto, de acuerdo con la teoría del valor, el trabajo se puede encontrar desempleado mientras que los recursos pueden estar plenamente ocupados, lo cual sugiere la no complementariedad entre la oferta y la demanda, esto es, no se cumple la ley de Say: toda oferta crea su propia demanda.

bienes al disponer de más cantidad de dicho recurso. De hecho, la definición clásica de economía nos remite a ésta como la ciencia que estudia la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes grupos. La curva de posibilidades de producción representa el límite superior de lo que la economía puede hacer. De esta forma, el punto a supone que todos los recursos se emplean en la producción del bien B y el punto c, por su parte, muestra que todos los recursos son empleados en la producción del bien A. En el punto b, que es el intermedio entre los puntos a y c, el trabajo total se reparte en dos mitades iguales.

GRAFICA 1
CURVA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN



La sociedad no puede alcanzar ningún punto, tal como el x, que se encuentre más allá de su frontera de posibilidades de producción, pero puede no alcanzar dicha frontera, a causa de su ineficiencia o del despilfarro de sus recursos potenciales, llegando sólo a puntos como el y. En cambio, el progreso tecnológico, como se verá posteriormente, incluso en una sola industria, facultará generalmente a la sociedad para obtener una mayor cantidad de todos los bienes²¹.

²¹ Donde "el grado de sustituibilidad es un factor clave. Es muy fácil sustituir algunos factores por recursos naturales. [De esta forma se llega a afirmar que] el mundo puede, en efecto, continuar sin recursos naturales, cuyo agotamiento es sólo un evento, no una catástrofe". Solow,

Aún cuando un recurso sea necesario para la producción, puede, sin embargo, no ser escaso, como sucede cuando, por ejemplo, se dispone de una cantidad de tierra superior a la que puede utilizar, en cualquier circunstancia, la fuerza de trabajo existente. Disponer de mayor cantidad de un recurso que no es escaso no afecta a las posibilidades de producción, pero disponer de mayor cantidad de un recurso escaso aumentará dichas posibilidades, como ocurre en el caso del progreso tecnológico. No obstante, la sociedad puede ser incapaz de alcanzar todas sus posibilidades productivas por no ser capaz de emplear plenamente los recursos escasos de que dispone.

Cuando existen varios recursos escasos, la sociedad puede no alcanzar sus posibilidades de producción si efectúa una asignación ineficiente de sus recursos. Una asignación ineficiente de recursos puede dar lugar a una reducción mayor de la producción que un desempleo moderado de estos recursos.

Al respecto la crítica que realiza Kaldor²² consiste en que la teoría económica considera la esencia de las actividades económicas como un problema de asignación: la asignación de recursos escasos entre usos alternativos. Esto significa que la atención se centra en los que son aspectos subsidiarios, en vez de los principales, de las fuerzas en operación. Este enfoque ignora la complementariedad esencial entre distintos factores de producción o entre diferentes tipos de actividades. Complementariedades que son más importantes para entender las leyes de cambio y desarrollo de la economía de lo que pueden ser los aspectos de sustituibilidad. En efecto, se endereza a explicar un conjunto de precios que equilibran el mercado y que resultan de diversas interacciones y, por tanto, no permite enfrentarse al hecho de que los precios funcionan como señales o incentivos de cambio. Lo mismo expresa Morgenstern²³ al señalar que no es ése el mundo en que vivimos. Por el contrario las asignaciones se hacen frente a "otros" que también están tratando de asignar en forma óptima, todos influyéndose entre sí en varias formas. En cuanto se advierte este hecho, surge una estructura diferente y la asignación óptima plantea nuevos problemas.

Robert. "The economics of resources or the resources of economics". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, mayo de 1974, pp. 11.

²² Kaldor, Nicholas. "Qué anda mal en la teoría económica". *El Trimestre Económico*, No. 170, Vol. XLIII (2), abril-junio de 1976, pp. 256.

²³ Morgenstern, Oskar. "Trece puntos críticos de la teoría económica contemporánea: una interpretación". *El Trimestre Económico*, Vol XLI, No. 161, 1974, pp. 192-193.

EL *TRADE-OFF* ENTRE EFICIENCIA Y EQUIDAD

¿Qué es preferible: la eficiencia o la equidad? ¿qué es lo que nos lleva a elegir cualquiera de ambas opciones? En primer instancia, la misma pregunta sugiere la no existencia de un acuerdo entre la eficiencia y la equidad, es decir, resulta prácticamente inalcanzable un punto tal que la eficiencia conlleve a la equidad o viceversa. Una de las principales razones consistiría en subrayar que los hombres no son iguales en sus capacidades y en su desarrollo. Dada esta situación los economistas han llegado a señalar la disyuntiva o *trade off* existente entre la eficiencia y la equidad.

La disyuntiva (*trade-off*) entre la equidad y la eficiencia sugiere que para aumentar la equidad debe sacrificarse una cierta cantidad de eficiencia. De hecho, de manera regular se asevera que el papel del Estado en la economía mixta consiste primordialmente en equilibrar la disyuntiva abocándose a la equidad en tanto que el mercado se dirige hacia la eficiencia en la asignación de los recursos. En otras palabras, el *trade off* nos remite al planteamiento de la complementariedad que debe existir entre el sector público y el sector privado de la economía y la dificultad de alcanzar un equilibrio entre la eficiencia y la equidad.

El debate, aun sin resolver, a que ha llevado el planteamiento anterior gira en torno a dos cuestiones:

- a) Existen discrepancias sobre la naturaleza de la disyuntiva.
- b) Existen discrepancias sobre el valor que debe asignarse a una disminución de la desigualdad y sobre el que debe asignarse a una reducción de la eficiencia.

Algunas personas sostienen que la desigualdad es el problema fundamental de la sociedad y que debe ser reducida al máximo sin preocuparse por las consecuencias que pueda tener para la eficiencia. Otras afirman que la cuestión crucial es la eficiencia y otras mantienen que, a largo plazo, la mejor forma de ayudar a los pobres no es preocuparse por la forma de dividir el pastel, sino por "aumentar" su tamaño, por crecer lo más deprisa posible, para que halla más bienes para todo el mundo.

LA VALORACIÓN DE LA DESIGUALDAD

Un problema que ha suscitado lo anterior se refiere a la valoración de las circunstancias en las que la utilización de ciertas formas de medir la eficiencia o la desigualdad pueden ser incorrectas o, en algunos casos incluso, imposibles. Por ejemplo, en su trabajo Francisco A. Torrén²⁴ señala que una medida habitual de la desigualdad utilizada son los índices de pobreza y de marginación. El primero, mide la proporción de la población cuya renta es inferior a un nivel crítico (definido como umbral de pobreza), mientras que el segundo, frecuentemente vinculado a condiciones de pobreza material y ambiental, es en estricto sentido aquel que está "al margen", que está fuera de una determinada realidad o proceso social.

En la opinión del mismo autor: por ser la pobreza una situación comparativamente desfavorable respecto de otras situaciones económicas y sociales su conceptualización es tremendamente elástica y da cabida a sentidos amplísimos, amplios y más o menos estrictos. La pobreza se define como carencia, falta de bienes y estrictamente significa la carencia de lo necesario para sustentarse, mantenerse y vivir. De esta forma la prosperidad es, por supuesto, un término relativo y no absoluto y se relaciona con su término inverso, pobreza. Y es así que en toda sociedad hay una brecha entre el nivel de bienes materiales que se supone representa la prosperidad y el nivel que representa la pobreza. Este nivel se definirá por medio de una lista de las cosas necesarias para sostenerlo.

Consiguientemente las políticas públicas deben abocarse hacia la evaluación de los programas en función de su influencia en el índice de pobreza, de marginación u otros índices. -Esto se explica dado que el Estado debe ser el encargado de proporcionar la equidad suficiente a la sociedad que le dio vida.

Otra característica de la mayoría de los índices es que contienen juicios de valor implícitos. El índice de pobreza afirma implícitamente que los cambios de la distribución de la renta de las personas que son muy pobres (es decir, aquellas que se encuentran por debajo del umbral de pobreza) y los cambios de la distribución de la renta de las personas que son muy ricas no son tan importantes como los

²⁴ Alonso, Francisco. "Pobreza, marginación y estado de bienestar en España". En Muñoz de Bustillo, R. et. al. Crisis y futuro del Estado del bienestar. Alianza Editorial, Madrid, 1989, pp. 207-208.

cambios que trasladan a los individuos situados por debajo del umbral de pobreza a un nivel superior a dicho umbral.

LA COMPETENCIA PERFECTA

La competencia perfecta, o perspectiva smithiana, sostiene que la competencia conduce a la eficiencia, esto, al señalar que las empresas que no sean eficientes económicamente, serán expulsadas del mercado y sustituidas por otras más eficientes. De este modo, se alcanza simultáneamente el bienestar individual y social. El comportamiento microeconómico (maximizador y egoísta) de los individuos conduce a la maximización del bienestar social. Los mercados sometidos a la competencia conducen a la economía a una posición de equilibrio.

El modelo de competencia perfecta, con base en diferentes supuestos, bastante restrictivos por cierto, señala que el mercado llegara al equilibrio siempre y cuando las empresas produzcan lo que la sociedad esta dispuesta a consumir donde los precios serán regulados por el mercado puesto que deberán existir un gran número de pequeñas empresas donde ninguna de ellas podrá manipular los precios del mercado. En este escenario ¿qué papel juega el empresario? Como se puede observar el rol que juega es, en el modelo, prácticamente sin importancia puesto que solamente tiene que regir su comportamiento de acuerdo con las señales que el propio mercado genera ya que se considera, entre otras cosas, que la información se encuentra plenamente distribuida entre los agentes económicos. Pese a esto, en diversos estudios se muestra al empresario como un agente económico cuya psicología es bastante especial²⁵. Claro es que se entraña uno de los grandes supuestos de la economía: la racionalidad. Esto dado que el empresario busca maximizar lo más posible sus ganancias como un ente plenamente racional. Pero, ¿por qué nos referimos al empresario como un agente con una psicología particular? El sociólogo L. T. Hobhouse²⁶ lo expreso señalando que “el empresario que cree que se ha hecho a sí mismo y que ha edificado él solo

²⁵ De hecho, se sugiere que la elección del empresario entre una mayor o menor actividad -o entre más renta y más ocio- debe ser independiente de su renta. Scitovsky, Tibor. (1943). “Nota sobre el beneficio máximo y sus implicaciones”. En Stigler, G. y K. Boulding (comps.). Ensayos sobre la teoría de los precios. Aguilar, Madrid, 1968, pp. 322-327.

²⁶ Tomado de: Samuelson, Paul. Economía desde el corazón. Un muestrario de Samuelson. Ediciones Orbis, México, 1984, pp. 15-16.

su negocio se ha encontrado con un sistema social a su alcance, con trabajadores especializados, maquinaria, un mercado, paz y orden..., es decir, con una vasta estructura y una atmósfera propicia, creación conjunta de millones de hombres durante numerosas generaciones. Si eliminamos ese factor social no nos queda Robinsón Crusoe, sino el indígena salvaje que vive de raíces, bayas y gusanos". O como pasaría si los poemas y versos de los grandes escritores fueran llevados a la realidad, estos no serían bellos y hermosos sino por el contrario, llevados a la realidad, que sería su límite, obtendríamos una monstruosidad.

De esta forma, se observa que la teoría se aferra fuertemente al supuesto de que el comportamiento económico es racional, lo que no constituye un postulado evidentemente realista por principio de cuentas. Pero es justamente de esta forma que se logra la generalidad, esto es, concibiendo al individuo como un hombre económico racional y afirmando que toda la humanidad es tan racional como él. Asimismo, como se muestra, la teoría equipara la racionalidad con el comportamiento egoísta, de modo que sólo se aplica a los egoístas racionales²⁷.

PERSPECTIVA CLÁSICA: ADAM SMITH

La economía como ciencia se apoya fuertemente en supuestos que le permiten realizar abstracciones de la realidad y de esta forma permiten el uso de marcos generales. El marco básico de los economistas es, sin lugar a dudas, el modelo de competencia perfecta. En este encuentra sus bases (axiomas) la economía neoclásica y es a partir de ello que se han gestado tanto críticas como desarrollos posteriores en la teoría económica, ejemplo de ello es el neoinstitucionalismo económico que aúna al modelo neoclásico la endogenización de las instituciones. Entre los diferentes supuestos, no carentes de importancia, la racionalidad se considera como el supuesto por excelencia más importante de todo el aparato tanto teórico como matemático en el cual la teoría económica fundamenta sus avances. De lo anterior surge la necesidad de mostrar, brevemente, los elementos claves que esto entraña puesto que es justamente el modelo de elección racional el que se encarga de proporcionar la maximización del bienestar social vía el bienestar individual o como una agregación de las

²⁷ Para efectos de mantener este supuesto, la teoría económica le asigna básicamente tres propiedades; a saber: la completión, la reflexividad y la transitividad.

utilidades de todos los individuos que conforman la sociedad. Para esclarecer mejor sus limitaciones será preciso remontarnos a los orígenes que se encuentran en el planteamiento, en primer instancia filosófico, proporcionado por Adam Smith.

EL POSTULADO DE LA MANO INVISIBLE DE ADAM SMITH

Adam Smith es el primer economista que postula el interés individual como guía para la maximización de la utilidad de cada uno de los agentes económicos. Para esto, Smith sugiere al egoísmo como la fuente primaria que guía el interés personal de la gente. La idea del egoísmo se remonta hasta la publicación de su libro *Teoría de los sentimientos morales* donde Smith al presentar una disertación filosófica señala a la simpatía como un elemento que proporciona la capacidad de valorar las acciones de otros como buenas o malas al suponerse en la posición de aquellos como un elemento de singular importancia que permite al individuo ser capaz tanto de aprobar como de desaprobado las acciones y las pautas de los individuos basándose en el sentido moral. Este sentido moral lo juzga como algo innato y común de acuerdo al cual en él se fundan nuestros juicios y valoraciones y no en ninguna otra operación intelectual. De acuerdo con E. Nicol²⁸ “existe en el hombre una inclinación natural a la sociedad. Cada especie posee esta inclinación, por la cual es conducida a su mayor bien. Estas tendencias son dirigidas providencialmente, y de ellas resulta la armonía del orden universal. [Consiguientemente,] como todo sentido, tiene éste su objeto propio, el cual se nos hace patente en su misma actividad. Este objeto propio es una cualidad real de la persona: yo la juzgo buena porque estoy dotado de un sentido moral que me permite descubrir su bondad”. Así, A. Smith concibe el egoísmo en el marco de la simpatía y del sentido moral considerando como tendencia natural en el hombre el vivir en sociedad. En palabras del propio Adam Smith²⁹:

28 Smith, Adam. (1759). *Teoría de los sentimientos morales*. FCE, México, 1992, pp. 15-16. Véase especialmente la introducción.

29 Smith, Adam. *Op. cit.* 1759, pp. 139.

“El hombre se ve impulsado a refugiarse en la sociedad, no por ningún amor natural a sus semejantes, sino porque, faltándole la colaboración con los otros, es incapaz de subsistir holgadamente y al abrigo de todo peligro. La sociedad se convierte en una necesidad para él... [donde] todo aquello que amenaza con perturbar o destruir la sociedad, lo considera en cierta medida dañino y pernicioso a sí mismo”.

Es en este camino proporcionado por Smith que se concibe al egoísmo como la base en la cual se funda el interés personal y que le permite ser concebido en la posteridad como el padre de la economía política, como se le denominaba a la economía en el siglo XVIII. El principio aprobatorio se explica con base en su respeto por el orden social y es de ahí que la doctrina obtiene toda su plausibilidad.

El hombre es, en efecto, un ser movido por el egoísmo y la vanidad y por ello hace posible el provecho de todos. De esta forma Smith puntualizó uno de los principios básicos de la economía, a saber, que los individuos, en la búsqueda de la satisfacción de su interés personal, están guiados por una *mano invisible* que los conduce a la maximización de su utilidad individual, y que ésta además se refleja en el incremento del beneficio social. Es posteriormente en su libro *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*³⁰ donde A. Smith puntualiza al egoísmo como el elemento por excelencia que, aunque innato, es indispensable para el bienestar de la sociedad.

“El hombre ha tenido la ocasión casi constante para ayudar a su hermano, pero es vano para él esperar hacer esto solo por su Benevolencia. Es más probable que él lo haga si esto le interesa a su amor propio en su favor, y mostrar que lo hace por una ventaja para sí mismo al hacerlo, esto es lo que él requiere para hacerlo por otros... No es por la benevolencia de molestar o destrozar al cervecero o panadero, que nosotros exigimos nuestra cena, sino por cumplir con nuestro propio interés. Hablamos con nosotros mismos no por humanidad sino por amor propio, y nunca le hablamos de nuestras necesidades sino de nuestras ventajas”.

De esta forma Smith introduce el concepto de la *mano invisible* que es la base del modelo de competencia perfecta según el cual los individuos en la búsqueda de su interés personal en competencia, es decir, de sus valores

³⁰ Smith, Adam. *Op. cit.* 1776.

II. LA ECONOMIA COMPETITIVA Y LA COMPETENCIA IMPERFECTA

“Sin lugar a dudas la igualdad en el ser humano es un hecho prácticamente imposible pese a expresiones como la de Goldino: *Llegará un día que de los pequeños y de los grandes se hará nuevamente una sola masa*”¹⁶

Es un hecho, en suma reconocido, que los hombres, en definitiva, nunca podrán ser iguales pero el problema no es justamente esto. El problema consiste en que el progreso de la sociedad se mantenga tomando en cuenta el desarrollo paralelo a este proceso del bienestar de la sociedad. Este hecho, mostró ser una fuerte preocupación de los grandes pensadores entre los cuales destaca Alfred Marshall quien estudio en sus primeros escritos los problemas a los que se enfrentan las clases obreras señalando la necesidad de continuar hasta destrozarse las diferencias entre las clases obreras y los caballeros, esto es, hasta que todos los individuos se constituyan en caballeros. Es esta búsqueda donde Marshall realiza un esbozo de las que serian las condiciones sobre las cuales debería desarrollarse la sociedad en su conjunto argumentando que “adelantaríamos mucho en nuestro propósito si consiguiéramos idear un país que no tenga en su seno las semillas de su ruina moral y material, que fuera vigoroso y pleno de vida saludable”¹⁷.

Es en esta forma que Marshall se refiere a las clases obreras como¹⁸:

“Esas grandes masas de hombres, que, después de largas horas de trabajo duro y puramente físico, regresan a sus pobres hogares, exhaustos sus cuerpos y embotados e indolentes sus espíritus. Este hecho nos es tan familiar que apenas nos damos cuenta de hasta qué punto influye en la historia moral e intelectual del mundo; escasamente comprendemos el efecto poderoso, sutil y penetrante que el trabajo del cuerpo humano tiene en el empequeñecimiento del desarrollo del hombre”.

16 Frase tomada de Nietzsche, Friedrich. “Mi hermana y yo”. Obras inmortales. Edicomunicación, España, T. I. 1985, pp. 254-255.

17 Incluso señala que “no respetamos a un hombre, ni la mitad siquiera de lo que suponemos, simplemente por lo que él tiene. Pensamos en lo que él es mucho más de lo que suponemos”. Marshall, Alfred. *Op. cit.* 1920, pp. 183.

18 Marshall, A. *Op. cit.* 1920, pp. 185-186.

Es con base en esto justamente que la presente tesis se aboca a los que *mortu proprio* considera los supuestos más importantes que sirven de cimiento para la teoría económica considerando además los criterios o juicios de valor básicos en los que se fundamenta la economía del bienestar.

LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La rama de la economía denominada economía del bienestar, también conocida como el *main stream* es un resultado del debate fundamental que se remonta a A. Smith. En este sentido, la economía del bienestar es justamente la que se ocupa de las condiciones que determinan el bienestar económico total de una comunidad. Consiguientemente, en la teoría tradicional se concebía el bienestar total de una comunidad como la suma de los bienestares (utilidades) de todos sus miembros individuales¹⁹.

Los dos atributos básicos que considera la economía del bienestar son la eficiencia económica y los problemas distributivos. Por lo tanto, la economía del bienestar se puede entender como aquella que se ocupa de formular y aplicar los criterios mediante los cuales puede juzgarse la conveniencia de propuestas distintas.

LA ECONOMÍA DE LA ESCASEZ²⁰

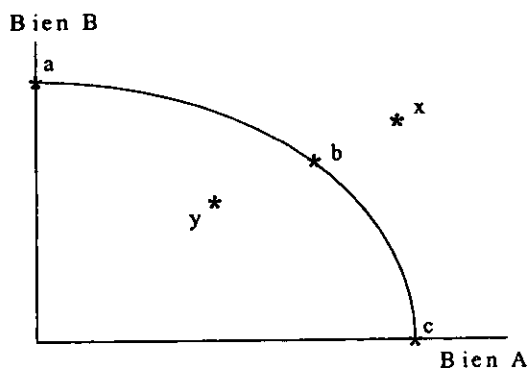
La curva de posibilidades de producción o curva de transformación de la economía que se representa en la gráfica muestra que cuando la producción de dos bienes requiere algunos medios productivos comunes, y estos medios están limitados en cantidad, la combinación de bienes que puede producirse está limitada por una frontera de posibilidades de producción. Se dice que un recurso es escaso si, y sólo si, pudiera aumentarse la producción de al menos uno de los

¹⁹ Lange, Oscar. "The foundations of welfare economics". *Econometrica*, 10, 1942, pp. 215-228 y 215.

²⁰ Debe anotarse que pese a que en su mayoría los libros de texto refieren a la economía como la ciencia de la escasez, esto no es del todo correcto, en tanto, de acuerdo con la teoría del valor, el trabajo se puede encontrar desempleado mientras que los recursos pueden estar plenamente ocupados, lo cual sugiere la no complementariedad entre la oferta y la demanda, esto es, no se cumple la ley de Say: toda oferta crea su propia demanda.

bienes al disponer de más cantidad de dicho recurso. De hecho, la definición clásica de economía nos remite a ésta como la ciencia que estudia la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes grupos. La curva de posibilidades de producción representa el límite superior de lo que la economía puede hacer. De esta forma, el punto a supone que todos los recursos se emplean en la producción del bien B y el punto c, por su parte, muestra que todos los recursos son empleados en la producción del bien A. En el punto b, que es el intermedio entre los puntos a y c, el trabajo total se reparte en dos mitades iguales.

GRAFICA 1
CURVA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN



La sociedad no puede alcanzar ningún punto, tal como el x, que se encuentre más allá de su frontera de posibilidades de producción, pero puede no alcanzar dicha frontera, a causa de su ineficiencia o del despilfarro de sus recursos potenciales, llegando sólo a puntos como el y. En cambio, el progreso tecnológico, como se verá posteriormente, incluso en una sola industria, facultará generalmente a la sociedad para obtener una mayor cantidad de todos los bienes²¹.

²¹ Donde "el grado de sustituibilidad es un factor clave. Es muy fácil sustituir algunos factores por recursos naturales. [De esta forma se llega a afirmar que] el mundo puede, en efecto, continuar sin recursos naturales, cuyo agotamiento es sólo un evento, no una catástrofe". Solow,

Aún cuando un recurso sea necesario para la producción, puede, sin embargo, no ser escaso, como sucede cuando, por ejemplo, se dispone de una cantidad de tierra superior a la que puede utilizar, en cualquier circunstancia, la fuerza de trabajo existente. Disponer de mayor cantidad de un recurso que no es escaso no afecta a las posibilidades de producción, pero disponer de mayor cantidad de un recurso escaso aumentará dichas posibilidades, como ocurre en el caso del progreso tecnológico. No obstante, la sociedad puede ser incapaz de alcanzar todas sus posibilidades productivas por no ser capaz de emplear plenamente los recursos escasos de que dispone.

Cuando existen varios recursos escasos, la sociedad puede no alcanzar sus posibilidades de producción si efectúa una asignación ineficiente de sus recursos. Una asignación ineficiente de recursos puede dar lugar a una reducción mayor de la producción que un desempleo moderado de estos recursos.

Al respecto la crítica que realiza Kaldor²² consiste en que la teoría económica considera la esencia de las actividades económicas como un problema de asignación: la asignación de recursos escasos entre usos alternativos. Esto significa que la atención se centra en los que son aspectos subsidiarios, en vez de los principales, de las fuerzas en operación. Este enfoque ignora la complementariedad esencial entre distintos factores de producción o entre diferentes tipos de actividades. Complementariedades que son más importantes para entender las leyes de cambio y desarrollo de la economía de lo que pueden ser los aspectos de sustituibilidad. En efecto, se endereza a explicar un conjunto de precios que equilibran el mercado y que resultan de diversas interacciones y, por tanto, no permite enfrentarse al hecho de que los precios funcionan como señales o incentivos de cambio. Lo mismo expresa Morgenstern²³ al señalar que no es éste el mundo en que vivimos. Por el contrario las asignaciones se hacen frente a "otros" que también están tratando de asignar en forma óptima, todos influyéndose entre sí en varias formas. En cuanto se advierte este hecho, surge una estructura diferente y la asignación óptima plantea nuevos problemas.

Robert. "The economics of resources or the resources of economics". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, mayo de 1974, pp. 11.

²² Kaldor, Nicholas. "Qué anda mal en la teoría económica". *El Trimestre Económico*, No. 170, Vol. XLIII (2), abril-junio de 1976, pp. 256.

²³ Morgenstern, Oskar. "Trece puntos críticos de la teoría económica contemporánea: una interpretación". *El Trimestre Económico*, Vol XLI, No. 161, 1974, pp. 192-193.

EL *TRADE-OFF* ENTRE EFICIENCIA Y EQUIDAD

¿Qué es preferible: la eficiencia o la equidad? ¿qué es lo que nos lleva a elegir cualquiera de ambas opciones? En primer instancia, la misma pregunta sugiere la no existencia de un acuerdo entre la eficiencia y la equidad, es decir, resulta prácticamente inalcanzable un punto tal que la eficiencia conlleve a la equidad o viceversa. Una de las principales razones consistiría en subrayar que los hombres no son iguales en sus capacidades y en su desarrollo. Dada esta situación los economistas han llegado a señalar la disyuntiva o *trade off* existente entre la eficiencia y la equidad.

La disyuntiva (*trade-off*) entre la equidad y la eficiencia sugiere que para aumentar la equidad debe sacrificarse una cierta cantidad de eficiencia. De hecho, de manera regular se asevera que el papel del Estado en la economía mixta consiste primordialmente en equilibrar la disyuntiva abocándose a la equidad en tanto que el mercado se dirige hacia la eficiencia en la asignación de los recursos. En otras palabras, el *trade off* nos remite al planteamiento de la complementariedad que debe existir entre el sector público y el sector privado de la economía y la dificultad de alcanzar un equilibrio entre la eficiencia y la equidad.

El debate, aun sin resolver, a que ha llevado el planteamiento anterior gira en torno a dos cuestiones:

- a) Existen discrepancias sobre la naturaleza de la disyuntiva.
- b) Existen discrepancias sobre el valor que debe asignarse a una disminución de la desigualdad y sobre el que debe asignarse a una reducción de la eficiencia.

Algunas personas sostienen que la desigualdad es el problema fundamental de la sociedad y que debe ser reducida al máximo sin preocuparse por las consecuencias que pueda tener para la eficiencia. Otras afirman que la cuestión crucial es la eficiencia y otras mantienen que, a largo plazo, la mejor forma de ayudar a los pobres no es preocuparse por la forma de dividir el pastel, sino por "aumentar" su tamaño, por crecer lo más deprisa posible, para que halla más bienes para todo el mundo.

LA VALORACIÓN DE LA DESIGUALDAD

Un problema que ha suscitado lo anterior se refiere a la valoración de las circunstancias en las que la utilización de ciertas formas de medir la eficiencia o la desigualdad pueden ser incorrectas o, en algunos casos incluso, imposibles. Por ejemplo, en su trabajo Francisco A. Torrén²⁴ señala que una medida habitual de la desigualdad utilizada son los índices de pobreza y de marginación. El primero, mide la proporción de la población cuya renta es inferior a un nivel crítico (definido como umbral de pobreza), mientras que el segundo, frecuentemente vinculado a condiciones de pobreza material y ambiental, es en estricto sentido aquel que está "al margen", que está fuera de una determinada realidad o proceso social.

En la opinión del mismo autor: por ser la pobreza una situación comparativamente desfavorable respecto de otras situaciones económicas y sociales su conceptualización es tremendamente elástica y da cabida a sentidos amplísimos, amplios y más o menos estrictos. La pobreza se define como carencia, falta de bienes y estrictamente significa la carencia de lo necesario para sustentarse, mantenerse y vivir. De esta forma la prosperidad es, por supuesto, un término relativo y no absoluto y se relaciona con su término inverso, pobreza. Y es así que en toda sociedad hay una brecha entre el nivel de bienes materiales que se supone representa la prosperidad y el nivel que representa la pobreza. Este nivel se definirá por medio de una lista de las cosas necesarias para sostenerlo.

Consiguientemente las políticas públicas deben abocarse hacia la evaluación de los programas en función de su influencia en el índice de pobreza, de marginación u otros índices. -Esto se explica dado que el Estado debe ser el encargado de proporcionar la equidad suficiente a la sociedad que le dio vida.

Otra característica de la mayoría de los índices es que contienen juicios de valor implícitos. El índice de pobreza afirma implícitamente que los cambios de la distribución de la renta de las personas que son muy pobres (es decir, aquellas que se encuentran por debajo del umbral de pobreza) y los cambios de la distribución de la renta de las personas que son muy ricas no son tan importantes como los

²⁴ Alonso, Francisco. "Pobreza, marginación y estado de bienestar en España". En Muñoz de Bustillo, R. et. al. Crisis y futuro del Estado del bienestar. Alianza Editorial, Madrid, 1989, pp. 207-208.

cambios que trasladan a los individuos situados por debajo del umbral de pobreza a un nivel superior a dicho umbral.

LA COMPETENCIA PERFECTA

La competencia perfecta, o perspectiva smithiana, sostiene que la competencia conduce a la eficiencia, esto, al señalar que las empresas que no sean eficientes económicamente, serán expulsadas del mercado y sustituidas por otras más eficientes. De este modo, se alcanza simultáneamente el bienestar individual y social. El comportamiento microeconómico (maximizador y egoísta) de los individuos conduce a la maximización del bienestar social. Los mercados sometidos a la competencia conducen a la economía a una posición de equilibrio.

El modelo de competencia perfecta, con base en diferentes supuestos, bastante restrictivos por cierto, señala que el mercado llegara al equilibrio siempre y cuando las empresas produzcan lo que la sociedad esta dispuesta a consumir donde los precios serán regulados por el mercado puesto que deberán existir un gran número de pequeñas empresas donde ninguna de ellas podrá manipular los precios del mercado. En este escenario ¿qué papel juega el empresario? Como se puede observar el rol que juega es, en el modelo, prácticamente sin importancia puesto que solamente tiene que regir su comportamiento de acuerdo con las señales que el propio mercado genera ya que se considera, entre otras cosas, que la información se encuentra plenamente distribuida entre los agentes económicos. Pese a esto, en diversos estudios se muestra al empresario como un agente económico cuya psicología es bastante especial²⁵. Claro es que se entraña uno de los grandes supuestos de la economía: la racionalidad. Esto dado que el empresario busca maximizar lo más posible sus ganancias como un ente plenamente racional. Pero, ¿por qué nos referimos al empresario como un agente con una psicología particular? El sociólogo L. T. Hobhouse²⁶ lo expreso señalando que “el empresario que cree que se ha hecho a sí mismo y que ha edificado él solo

²⁵ De hecho, se sugiere que la elección del empresario entre una mayor o menor actividad -o entre más renta y más ocio- debe ser independiente de su renta. Scitovsky, Tibor. (1943). “Nota sobre el beneficio máximo y sus implicaciones”. En Stigler, G. y K. Boulding (comps.). Ensayos sobre la teoría de los precios. Aguilar, Madrid, 1968, pp. 322-327.

²⁶ Tomado de: Samuelson, Paul. Economía desde el corazón. Un muestrario de Samuelson. Ediciones Orbis, México, 1984, pp. 15-16.

su negocio se ha encontrado con un sistema social a su alcance, con trabajadores especializados, maquinaria, un mercado, paz y orden..., es decir, con una vasta estructura y una atmósfera propicia, creación conjunta de millones de hombres durante numerosas generaciones. Si eliminamos ese factor social no nos queda Robinsón Crusoe, sino el indígena salvaje que vive de raíces, bayas y gusanos". O como pasaría si los poemas y versos de los grandes escritores fueran llevados a la realidad, estos no serían bellos y hermosos sino por el contrario, llevados a la realidad, que sería su límite, obtendríamos una monstruosidad.

De esta forma, se observa que la teoría se aferra fuertemente al supuesto de que el comportamiento económico es racional, lo que no constituye un postulado evidentemente realista por principio de cuentas. Pero es justamente de esta forma que se logra la generalidad, esto es, concibiendo al individuo como un hombre económico racional y afirmando que toda la humanidad es tan racional como él. Asimismo, como se muestra, la teoría equipara la racionalidad con el comportamiento egoísta, de modo que sólo se aplica a los egoístas racionales²⁷.

PERSPECTIVA CLÁSICA: ADAM SMITH

La economía como ciencia se apoya fuertemente en supuestos que le permiten realizar abstracciones de la realidad y de esta forma permiten el uso de marcos generales. El marco básico de los economistas es, sin lugar a dudas, el modelo de competencia perfecta. En este encuentra sus bases (axiomas) la economía neoclásica y es a partir de ello que se han gestado tanto críticas como desarrollos posteriores en la teoría económica, ejemplo de ello es el neoinstitucionalismo económico que aúna al modelo neoclásico la endogenización de las instituciones. Entre los diferentes supuestos, no carentes de importancia, la racionalidad se considera como el supuesto por excelencia más importante de todo el aparato tanto teórico como matemático en el cual la teoría económica fundamenta sus avances. De lo anterior surge la necesidad de mostrar, brevemente, los elementos claves que esto entraña puesto que es justamente el modelo de elección racional el que se encarga de proporcionar la maximización del bienestar social vía el bienestar individual o como una agregación de las

²⁷ Para efectos de mantener este supuesto, la teoría económica le asigna básicamente tres propiedades; a saber: la completión, la reflexividad y la transitividad.

utilidades de todos los individuos que conforman la sociedad. Para esclarecer mejor sus limitaciones será preciso remontarnos a los orígenes que se encuentran en el planteamiento, en primer instancia filosófico, proporcionado por Adam Smith.

EL POSTULADO DE LA MANO INVISIBLE DE ADAM SMITH

Adam Smith es el primer economista que postula el interés individual como guía para la maximización de la utilidad de cada uno de los agentes económicos. Para esto, Smith sugiere al egoísmo como la fuente primaria que guía el interés personal de la gente. La idea del egoísmo se remonta hasta la publicación de su libro *Teoría de los sentimientos morales* donde Smith al presentar una disertación filosófica señala a la simpatía como un elemento que proporciona la capacidad de valorar las acciones de otros como buenas o malas al suponerse en la posición de aquellos como un elemento de singular importancia que permite al individuo ser capaz tanto de aprobar como de desaprobado las acciones y las pautas de los individuos basándose en el sentido moral. Este sentido moral lo juzga como algo innato y común de acuerdo al cual en él se fundan nuestros juicios y valoraciones y no en ninguna otra operación intelectual. De acuerdo con E. Nicol²⁸ “existe en el hombre una inclinación natural a la sociedad. Cada especie posee esta inclinación, por la cual es conducida a su mayor bien. Estas tendencias son dirigidas providencialmente, y de ellas resulta la armonía del orden universal. [Consiguientemente,] como todo sentido, tiene éste su objeto propio, el cual se nos hace patente en su misma actividad. Este objeto propio es una cualidad real de la persona: yo la juzgo buena porque estoy dotado de un sentido moral que me permite descubrir su bondad”. Así, A. Smith concibe el egoísmo en el marco de la simpatía y del sentido moral considerando como tendencia natural en el hombre el vivir en sociedad. En palabras del propio Adam Smith²⁹:

28 Smith, Adam. (1759). *Teoría de los sentimientos morales*. FCE, México, 1992, pp. 15-16. Véase especialmente la introducción.

29 Smith, Adam. *Op. cit.* 1759, pp. 139.

“El hombre se ve impulsado a refugiarse en la sociedad, no por ningún amor natural a sus semejantes, sino porque, faltándole la colaboración con los otros, es incapaz de subsistir holgadamente y al abrigo de todo peligro. La sociedad se convierte en una necesidad para él... [donde] todo aquello que amenaza con perturbar o destruir la sociedad, lo considera en cierta medida dañino y pernicioso a sí mismo”.

Es en este camino proporcionado por Smith que se concibe al egoísmo como la base en la cual se funda el interés personal y que le permite ser concebido en la posteridad como el padre de la economía política, como se le denominaba a la economía en el siglo XVIII. El principio aprobatorio se explica con base en su respeto por el orden social y es de ahí que la doctrina obtiene toda su plausibilidad.

El hombre es, en efecto, un ser movido por el egoísmo y la vanidad y por ello hace posible el provecho de todos. De esta forma Smith puntualizó uno de los principios básicos de la economía, a saber, que los individuos, en la búsqueda de la satisfacción de su interés personal, están guiados por una *mano invisible* que los conduce a la maximización de su utilidad individual, y que ésta además se refleja en el incremento del beneficio social. Es posteriormente en su libro *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*³⁰ donde A. Smith puntualiza al egoísmo como el elemento por excelencia que, aunque innato, es indispensable para el bienestar de la sociedad.

“El hombre ha tenido la ocasión casi constante para ayudar a su hermano, pero es vano para él esperar hacer esto solo por su Benevolencia. Es más probable que él lo haga si esto le interesa a su amor propio en su favor, y mostrar que lo hace por una ventaja para sí mismo al hacerlo, esto es lo que él requiere para hacerlo por otros... No es por la benevolencia de molestar o destrozar al cervecero o panadero, que nosotros exigimos nuestra cena, sino por cumplir con nuestro propio interés. Hablamos con nosotros mismos no por humanidad sino por amor propio, y nunca le hablamos de nuestras necesidades sino de nuestras ventajas”.

De esta forma Smith introduce el concepto de la *mano invisible* que es la base del modelo de competencia perfecta según el cual los individuos en la búsqueda de su interés personal en competencia, es decir, de sus valores

³⁰ Smith, Adam. *Op. cit.* 1776.

individuales, promueven el bienestar común de toda la sociedad³¹. En palabras del propio Adam Smith³²:

“Cada individuo en particular se afana continuamente en buscar el empleo más ventajoso para el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone en su propio interés, no el de la sociedad; pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, de una manera natural, o más bien necesaria, el empleo más útil a la sociedad como tal”.

Y es de esta forma que:

“Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en muchos otros casos, en conducido por una *mano invisible* a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Más no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios”.

Este ha sido, sin lugar a dudas, uno de los principios que más ha influido al análisis económico desde su aparición, cuya importancia radica precisamente en la caracterización del individuo como un agente racional maximizador guiado por la búsqueda de su interés personal, que conlleva a la noción en que se apoya la economía del *homo economicus*, es decir, del hombre como una "construcción" económica dentro de la cual los individuos son considerados a conducirse hacia la maximización de su utilidad, sujeto a un conjunto de restricciones (de las cuales la más obvia es el ingreso)³³.

La racionalidad es el comportamiento de un agente económico (consumidor, productor, gobernante) que es consistente con un conjunto de reglas que gobiernan sus preferencias. El hombre económico es "racional" si cumple este

³¹ O como la denomina Stiglitz, se trata del primer teorema fundamental de la economía del bienestar. El primer teorema fundamental sostiene que toda economía competitiva es eficiente en el sentido de Pareto. Esto es la traducción moderna de la conjetura de Adam Smith sobre la *mano invisible*. Stiglitz, Joseph. Whiter socialism?. The Massachusetts Institute of Technology Press, 1994, cap. 3.

³² Smith, Adam. *Op. cit.* 1776, pp. 400, 402.

³³ Una exposición del gran valor que tiene el modelo de competencia perfecta, basado, obviamente, en la *mano invisible* smithiana, en la teoría económica se encuentra en Dasgupta, A. K. Las etapas del capitalismo y la teoría económica. México, FCE., 1988, cap. III.

objetivo de la consistencia. El hombre racional en economía puede, sin embargo, buscar objetivos distintos a la maximización de la utilidad, en cuyo caso es racional si busca sus metas de una manera egoísta consistente.

En este contexto, la *mano invisible* de Smith involucra, además, un elemento relevante para los procesos que se desenvuelven al nivel del mercado: la libertad necesaria para que los individuos alcancen sus distintos objetivos en términos de la satisfacción plena de sus preferencias³⁴. Por lo tanto, el gobierno no obstruirá el funcionamiento de la economía, pues su función se reduce a su vigilancia y no intervendrá en los procesos de producción e intercambio.

LA SELECCIÓN NATURAL

La selección natural es un planteamiento proporcionado originalmente por Charles Darwin quien después de diversos estudios afirmó la plausibilidad de que las especies en su lucha por sobrevivir implementaban variaciones que les permitieran subsistir en un ambiente más hostil, por ejemplo, mientras que aquellas especies que no lo hicieran perecerían cumpliendo a su vez con una función natural. Como lo señala Darwin³⁵:

“Todos estos resultados son consecuencia de la lucha por la vida. Debido a esta lucha, las variaciones, por pequeñas que sean y cualquiera que sea la causa de que proceden, si son en algún grado provechosas a los individuos de una especie en sus relaciones infinitamente complejas con otros seres orgánicos y con sus condiciones físicas de vida, tenderán a la conservación de estos individuos y serán, en general, heredadas por la descendencia. La descendencia también tendrá así mayor probabilidad de sobrevivir; pues de los muchos individuos de una especie cualquiera que nacen periódicamente, sólo un pequeño número puede sobrevivir. Este principio, por el cual toda ligera variación, si es útil, se conserva, lo he denominado yo con el término de *selección natural*, a fin de señalar su relación con la facultad de selección del hombre. El hombre puede, indudablemente, producir por selección grandes resultados”.

³⁴ El axioma débil de la preferencia revelada consiste en el siguiente desarrollo: si X es elegida de un conjunto que contiene a Y, entonces Y no será elegida de un conjunto que contenga X, lo cual indica que la alternativa elegida es siempre la elegida *vis á vis*, es decir, siempre la preferida. En la medida en que la preferencia refleja el interés personal, entonces será congruente con la elección. Samuelson, 1938, *cit. por* Sen, 1987.

³⁵ Darwin, Charles. (1859). El origen de las especies. Plantea-Agostini, México, 1992, pp. 79-81.

La selección natural en términos del individuo egoísta maximizador de sus beneficios postula, sin lugar a dudas, un darwinismo social cuyo principio base consiste en que *a cada persona según su capacidad y a cada uno según sus necesidades es justamente lo que le pertenece en la vida*. De esta forma podría esperarse, como señala Samuel Butler³⁶ que “el mundo lo gobernará siempre el egoísmo del propio interés. [Por lo tanto,] no debemos intentar impedirlo; sólo hemos de procurar que el egoísmo de los sinvergüenzas coincida un poco más con el de las personas decentes”.

Es así, por medio de la “selección natural” de la competencia, que a través de las elecciones económicas sucumben tanto las empresas como los individuos y los agentes que no se desempeñan de forma maximizadora y eficiente. Basado en la concepción de que el poder crea derecho son justamente los más aptos quienes sobreviven, y deben sobrevivir. Por cada uno que sobrevive ha de haber una docena que perezcan. Pero los que perecen también cumplen una función. El darwinismo social se considera, pues, como la tentativa de interpretar la estructura y conducta cambiantes de diversos grupos sociales desde el prisma de la selección.

La ideología de la selección natural como señala Paul Samuelson³⁷ no soportó su propia prueba básica: la supervivencia. ¿Cómo convencer a la mayoría de los electores de unos principios que les convertían en los tontos del guión?

Alfred Marshall, por su parte, pone en claro uno de los efectos más debastadores a que ha llevado la selección natural como lo es la institucionalización, en su momento, del esclavismo. Aun más, señala la existencia, en la división de labores, de la lucha de clases como un elemento que es indispensable que la sociedad por sí misma supere. En palabras de Marshall³⁸:

³⁶ Tomado de: Samuelson, Paul. *Op. cit.* 1984, pp. 20.

³⁷ Samuelson, Paul. *Op. cit.* 1984, pp. 17.

³⁸ Marshall, Alfred. *Op. cit.* 1920, pp. 189.

“Los antiguos creían que la esclavitud era una institución natural, que sin los esclavos el mundo no podría progresar, que ninguno de ellos podría tener tiempo de sobra para cultivar su inteligencia y que tampoco podrían ser ciudadanos. Nosotros hemos desechado tal creencia; hemos llegado a comprender que la esclavitud seca y socava la vida moral de los estados, en cuyas raíces penetra. Pero, no obstante... nuestro juicio está hoy dominado por otra creencia pagana, no muy diferente de la que dominaba a los antiguos: la creencia de que es conforme a una ley natural como una multitud de hombres debe afanarse en la realización de los trabajos más cansados para proporcionar a otros el refinamiento y el lujo de sus vidas, pero que sólo les proporciona a ellos mismos escasas oportunidades para su propio desarrollo mental. ¿No podrá el mundo moderno desechar tal creencia, como desecho la antigua? Puede y debe”.

La gran fuerza del planteamiento smithiano estriba en que la denominada *mano invisible* finalmente sostiene que este individuo egoísta maximizador en busca de su propio interés, sin tenerlo en cuenta entre sus planes, promueve mejor que si se lo hubiera propuesto los medios y fines de la sociedad.

Desde esta perspectiva, si la sociedad se mantuviera en la realidad en una economía de competencia perfecta la reacción pasiva de las empresas individuales a unos precios que no podrían manipular directamente, se traduciría en la utilización eficiente de recursos y en un paquete óptimo de bienes formado por la producción total: todo ello sin ningún control e incluso sin ningún tipo de cálculo por parte del Estado. De esta forma, como señala John Kenneth Galbraith³⁹, la empresa comercial estaría subordinada a lo que disponga el mercado, y por lo tanto al individuo o la unidad familiar. Asimismo, el Estado estaría subordinado a lo que disponga el ciudadano. Por tanto, si la empresa estuviera subordinada al mercado, no tendría poder que ejercer en la economía, salvo en la medida en que beneficie al mercado y al consumidor. Y aparte de la influencia que pueda obtener para modificar el comportamiento de los mercados, la empresa no puede ejercer poder sobre el Estado porque en este caso es el ciudadano quien manda.

Así como se han gestado interpretaciones duras respecto a la *mano invisible* como lo es la selección natural a su vez se han gestado enfoques un tanto románticos del modelo de competencia perfecta. Ejemplo de este punto final se expresa en el libro de Robert Theobald⁴⁰ titulado *Free mens and free markets*. Dicho libro lleva por tema central el equilibrio entre la producción y el consumo

³⁹ Galbraith, John Kenneth. “El poder y el economista útil”. *El Trimestre Económico*, Vol XLI (1), No. 161, 1974, pp. 233.

⁴⁰ Theobald, Robert. *Free mens and free markets*. Clarkson N. Petter, Inc., Publisher. New York, 1963.

donde el autor señala que el hombre puede permanecer libre y disfrutar al mismo tiempo de los beneficios de la prosperidad. Para Theobald la unidad de los conceptos "hombre libre" y "libre competencia" no es sino una paradoja. De esta forma el propósito que tiene es sugerir una nueva síntesis de los principios fundamentales válidos del pensamiento occidental: "es una meta de toda la sociedad occidental garantizar que cada individuo tenga el máximo de libertad de acción, compatible con las necesidades de la sociedad. Semejante grado de libertad sólo puede obtenerse si se dota a los individuos con suficientes recursos que le permitan vivir con dignidad. Sin embargo, no debiera hacerse ningún intento, en ese empeño de dotar al hombre de los recursos requeridos de control gubernamental del mecanismo de mercado, porque no sólo fallaría ese intento sino que impediría la realización de la meta original: limitaría la libertad individual en vez de ampliarla".

Opina que el gobierno no puede y no debería controlar el mecanismo del mercado, aun cuando tiene mayores responsabilidades de carácter económico y social. De hecho, las presentes instituciones se crearon para responder a la necesidad de incrementar la producción y ya no responden a las actuales necesidades, y no ha hecho ningún esfuerzo para emplear la abundancia con provecho⁴¹. La presencia de la abundancia no sólo permite, sino que requiere una nueva síntesis de las filosofías liberal y conservadora. Por lo tanto, todas las sociedades occidentales deben garantizar que cada individuo obtenga recursos suficientes que le permitan la libertad de acción y que los recursos se distribuyan sin la intervención del gobierno en el mecanismo de mercado: sugiere que podemos ser los "griegos modernos, con esclavos mecánicos [...] una vez que se reconozca el cambio de la naturaleza del mundo, se reconocerá la necesidad que existe de establecer medidas de política social y moralmente deseables".

⁴¹ Debe aclararse que el autor se refiere al caso de Estados Unidos solamente.

LA COMPETENCIA IMPERFECTA

El resultado de considerar al hombre como un agente económico racional, obviamente, tiene serias implicaciones para la teoría de la elección social al tiempo que las implicaciones que representa para la empresa en tanto un ente dirigido por el empresario sugiere, dado el principio de la selección natural, el cuestionamiento siguiente: ¿si la competencia perfecta es tan buena por qué no existe?. La respuesta estriba en que sería el interés social lo que llevaría a las empresas individuales a adoptar el comportamiento propio de la competencia perfecta, pero aquél no coincidiría necesariamente con su propio interés. Mientras la empresa no tiene ningún control sobre el precio, la maximización de su ventaja privada o beneficio que maximiza a la vez la ventaja social (eficiente de la economía) siempre que todas las demás empresas sean también perfectamente competitivas. Pero una empresa puede aumentar su propia ventaja en la medida en que pueda conseguir algún control sobre el precio, y esta ganancia se logra, en parte, a expensas de la ventaja social. Es decir, al eludir al poder que se hace manifiesto en el control de los precios la teoría neoclásica destruye por el mismo proceso, su relación con el mundo real. Donde el interés de la empresa se centra grandemente en el poder, en lograr que los demás acepten los fines colectivos o de corporación. No se desentiende de los beneficios, que son importantes para asegurar la autonomía de la administración y para lograr que la empresa controle la oferta de capital. Los beneficios son también una fuente de prestigio y por lo tanto de influencia⁴².

Esta es la razón fundamental que hace impracticable la competencia perfecta sin un control del Estado: el incentivo que tienen las empresas para pasar a situaciones de competencia imperfecta. Dicho incentivo es lo que mueve a una empresa a obtener una participación sustancial en el mercado de su producto así como los medios para conseguirlo. Evidentemente, diez mil pequeñas empresas en una industria no pueden todas ellas alcanzar una participación sustancial en el mercado: porque si la participación de alguna de ellas crece, las de otras tendrán que decrecer⁴³. Por lo tanto, se vuelve previsible la naturaleza del conflicto: la corporación moderna ocupa una posición preponderante en el Estado moderno. Lo

⁴² Galbraith, J. K. *Op. cit.* 1974, pp. 233, 237-238. Incluso "es posible que accidentalmente sus intereses coincidan con los del público, pero no hay ninguna razón orgánica para que así suceda necesariamente". Pp. 240.

⁴³ Véase Becker, Gary. Teoría económica. México, FCE, 1971.

que necesita la corporación en términos de investigación y desarrollo experimental, de personal técnicamente calificado, de obras públicas, de apoyo financiero de emergencia, se convierte en la política pública. Y el medio por el que este poder influye sobre el Estado se acepta generalmente. Por consiguiente, se requiere una organización para enfrentarse a una organización⁴⁴.

Así, en la industria existen dos importantes factores técnicos que facilitan el crecimiento de la competencia imperfecta⁴⁵:

1. La existencia de economías de escala en la producción, entendiéndose por tal el hecho de que un volumen grande de producción puede obtenerse a un coste medio inferior al de un volumen pequeño. Por consiguiente, la gran empresa tiene una ventaja de costo sobre la pequeña, lo que le permite bajar sus precios, expulsar del mercado a las pequeñas empresas y aumentar su participación en el mismo. Kaldor⁴⁶ denota tres consecuencias posibles ante la presencia de rendimientos crecientes:
 - a) El cambio se torna progresivo y se propaga por sí mismo en forma acumulativa.
 - b) La acumulación de capital deviene en coproducto, en vez de una causa, de la expansión de la producción; en efecto, es sólo un aspecto de ésta. Es decir, es el incremento en la escala de actividades el que hace rentable aumentar la relación capital-trabajo, ya que mientras mayor es la escala de operaciones, más variada y especializada resulta la maquinaria que puede ser utilizada convenientemente para cooperar con el trabajo.
 - c) Conduce a monopolios en términos microeconómicos lo que origina que el desarrollo industrial tienda a polarizarse en ciertos puntos de crecimiento o en áreas de éxito.

⁴⁴ Galbraith, J. K. *Op cit.* 1974, pp. 237, 240.

⁴⁵ Por ejemplo, esto se muestra en las industrias manufactureras.

⁴⁶ Kaldor, Nicholas. "Qué anda mal en la teoría económica". *El Trimestre Económico*, No. 170, Vol. XLIII (2), abril-junio, 1976, pp. 263-265. Como menciona el autor al citar a Young: "Sería un desperdicio hacer un martillo para colocar un simple clavo, sería preferible utilizar cualquier implemento del que se pueda echar mano". Pp. 264.

2. La posibilidad de practicar una diferenciación del producto, que permite a una empresa obtener un producto que es suficientemente distinto del de las otras empresas para crearse un mercado propio.

Además existen otras circunstancias en las cuales la competencia perfecta sencillamente no llegaría nunca a producir ciertos bienes necesarios para la sociedad. Entre ellos se incluyen los bienes públicos donde el Estado necesitaría tomar medidas para garantizar el suministro de esos bienes a la economía. Por tanto, lo que se suele denominar política microeconómica, es decir, las decisiones acerca de cómo, cuándo y dónde deberá intervenir el Estado en el funcionamiento de los procesos ordinarios del mercado, es inevitable.

De esta forma la economía neoclásica, por su parte, como lo señala Ayala⁴⁷ ha formulado dos versiones de la competencia imperfecta que son:

1. El modelo de mercados disputables. Los mercados disputables, son aquellos mercados en donde hay libertad de entrada y salida sin costos para las empresas que disputan un lugar en el mercado.

Admite la intervención del Estado a través de regulaciones y políticas adecuadas para prevenir el establecimiento de barreras a la entrada de las empresas al mercado y, en general, para evitar el establecimiento de prácticas monopólicas y, así crear condiciones para la existencia de mercados disputables⁴⁸.

2. El modelo de información incompleta y asimétrica. Este toma por supuesto que la información que poseen los agentes económicos no está completamente disponible y está desigualmente distribuida entre los mismos por lo que consecuentemente el proceso de adquirirla y usarla resulta costoso. Considera como dos posibles soluciones. En primer lugar, el liberalizar los mercados y/o el favorecer prácticas competitivas por medio de regulaciones estatales antimonopolio y antitrust. En segundo lugar, consiste en que el Estado promueva instituciones y mecanismos que aumenten y, abaraten significativamente la información disponible, para mejorar la eficiencia en la asignación de recursos.

⁴⁷ Ayala, José. Mercado, elección pública e institucionalismo. Una revisión de las teorías modernas del Estado. Porrúa-FE, UNAM, 1996, pp. 53-54.

⁴⁸ Véase Baumol, William. "Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure". *The American Economic Review*, Vol. 72, No. 1, 1982, pp. 1-15.

EL ESTADO Y SUS PRINCIPALES FUNCIONES

El Estado en el *laissez-faire* smithiano no es relevante por lo que la intervención del Estado en la economía no es necesaria. El Estado debería intervenir sólo para mantener el orden institucional y legal, la defensa nacional y ayudar a remediar la situación económica de los individuos más pobres. De hecho, a simple vista podemos observar que en la realidad tales desigualdades y las condiciones precarias de producción se explican sin la intervención estatal en el *laissez-faire* smithiano.

Una visión más amplia le atribuye al Estado capacidades de intervención en la economía, en la asignación y distribución de recursos, como un mecanismo tan importante como el mercado. El papel del Estado en la economía, puede ser analizado por sus efectos en el comportamiento microeconómico de los individuos. Esta visión asume la mayor complejidad inherente en los procesos de elección y entre la conducta microeconómica y social. La idea básica, es que las elecciones económicas y la posición relativa de los individuos en la distribución del ingreso, cambia con la intervención del Estado en la economía. Al respecto Musgrave⁴⁹ esboza las cinco funciones principales del Estado que son las siguientes:

1. Asignación de recursos. Se refiere a la atenuación de las fallas del mercado, producción y provisión de bienes públicos, corrección de externalidades, regulación antimonopólica, etc.
2. Distribución del ingreso. Canalización de los recursos equitativamente, a través de la asistencia social, transferencias, etc.
3. Estabilización económica. El Estado busca reducir el impacto de las fluctuaciones de la actividad económica haciendo compatibles los niveles de las principales variables macroeconómicas con un determinado nivel de actividad.
4. Promoción del crecimiento. Consiste en incentivar las relaciones intersectoriales dirigidas a alcanzar la producción nacional.
5. Regulación económica. Consiste en el establecimiento de un marco jurídico normativo de leyes e instituciones públicas que regulen la conducta de los agentes económicos.

⁴⁹ Musgrave, Richard y Peggy Musgrave. Hacienda pública. Teórica y aplicada. México, McGraw Hill, 1992, cap. 1.

III. LA OPTIMALIDAD DE PARETO

Considerado el Estado como agente económico relevante, éste bien puede reconocerse de acuerdo a que sus decisiones benefician y/o afectan de manera indiscriminada a los individuos, incluso denotando aquellas situaciones en las que se beneficia a todos sin perjudicar a nadie. La economía del bienestar formula juicios sobre los efectos en el bienestar de los cambios institucionales. Para poder hacerlo así, retrocede al criterio establecido por Pareto de acuerdo con el cual los recursos se asignan eficientemente (en el sentido de Pareto) cuando no es posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin empeorar el de alguna otra. De esta forma, un Estado social se describe como óptimo en el sentido de Pareto si y sólo si no se puede aumentar la utilidad de uno sin reducir la utilidad de otro. Estando definidos la mejora y el empeoramiento en términos de las preferencias voluntarias de los individuos tal como ellas son manifestadas por su comportamiento.

En efecto, la economía del bienestar busca cuáles deberían de ser las asignaciones más eficientes para la sociedad en su conjunto y para ello toma por guía criterios puramente individualistas según los cuales del comportamiento económico individual podemos deducir el comportamiento social. Ante esto, la economía del bienestar busca, en primer instancia, sumar las preferencias de todos los individuos en un vector considerando que dichas preferencias son conocidas en su totalidad.

Ahora bien, la economía del bienestar ya que es meramente normativa, en su parte originaria, se fundamenta en criterios o juicios de valor de los cuales el principal es el conocido óptimo paretiano. El criterio subyacente de la construcción paretiana es puramente individualista. Pero cabe notar que dicha construcción, como lo señala Stiglitz⁵⁰, tiene una importante propiedad, esto es, es individualista en dos sentidos:

- 1) En primer lugar, sólo le preocupa el bienestar de cada persona y no el bienestar relativo de diferentes personas. No le preocupa explícitamente la desigualdad, y
- 2) En segundo lugar, es la percepción que cada individuo tiene de su propio bienestar la que cuenta, idea coherente con el principio

⁵⁰ Stiglitz, Joseph. La economía del sector público. Antoni Bosch, Barcelona, 1988, pp. 61-62.

general de la soberanía del consumidor, según el cual es la propia persona la que mejor juzga sus necesidades y sus deseos, quien mejor sabe lo que redundará en su propio interés.

En lo que a la segunda propiedad se refiere un punto importante estriba en que puede llevar a que el Estado desempeñe un papel paternalista, donde sería preocupante la posibilidad de que una vez que el Estado asume un papel paternalista los diferentes grupos de presión intenten utilizar el Estado para fomentar sus propias ideas e intereses sobre la forma en que debe actuar la gente y sobre lo que deben consumir lo que puede llevar a prácticas depredatorias⁵¹.

Para esclarecerlo mejor, siguiendo la explicación de Buchanan y Tullock⁵², la economía del bienestar supone que el individuo mismo es el único que es capaz de medir o cuantificar su propia utilidad o satisfacción. Se presume que ningún observador externo es capaz de hacer comparaciones de utilidad entre distintos individuos. Es posible, sin embargo, incluso dentro de estos límites, desarrollar un instrumento para evaluar bien las "situaciones" o bien los "cambios de situaciones" en términos de su "eficiencia". Para hacer esto, se supone un postulado ético que señala que el "bienestar" de todo el grupo de individuos se incrementa si todos y cada uno de los individuos del grupo se encuentra en mejor situación o si por lo menos un miembro del grupo se encuentra en mejor situación sin que nadie se encuentre en peor situación.

Sobre la base de esta construcción, se hace posible definir la propiedad de un "estado social" o "situación" que es necesaria para asegurar su calificación como un punto P paretiano, es decir, un punto en una conceptual "superficie de optimalidad", una superficie que contendrá una infinidad de estos puntos. Sí, en cualquier situación dada, resulta imposible hacer cualquier cambio sin hacer que ningún individuo del grupo esté en "peor situación", esta situación se define como óptima de Pareto o eficiente de Pareto. Por otra parte, si, en una situación dada, resulta hacer posible que por lo menos un individuo esté en "mejor situación" por un cambio mientras se consigue que ningún individuo en el grupo esté en "peor

⁵¹ En efecto, la búsqueda de las rentas genera presiones que reorientan una mayor asignación de recursos públicos a las actividades gubernamentales donde se originan las rentas que, por supuesto, no son las actividades más eficientes económica y socialmente. Véase Krueger, Anne. "The political economy of the rent seeking society". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, June, 1974, pp. 291-303.

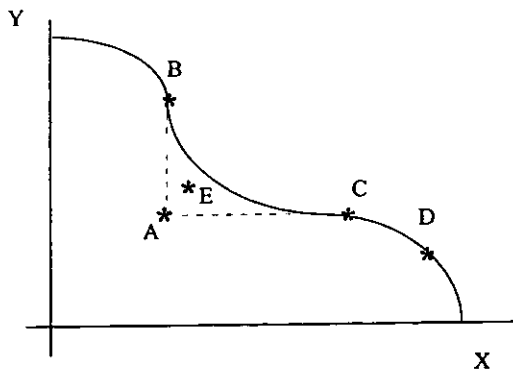
⁵² Buchanan, James y Gordon Tullock. (1962). El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional. Barcelona, Planeta-Agostini, 1993, pp. 207-209.

situación”, esta situación se define como no óptima. Central a este enfoque está la idea de que no se puede localizar ni definir una situación concreta “más eficiente”.

La segunda aplicación de la construcción paretiana estriba en el desarrollo de una regla para clasificar los cambios en las situaciones sociales. Se define que un cambio es óptimo de Pareto si, en la transición de una situación a otra, bien si todos y cada uno de los individuos del grupo se encuentra en mejor situación o bien si por lo menos un miembro del grupo se encuentra en mejor situación sin que nadie se encuentre en peor situación. Es importante señalar cuidadosamente justo lo que esta regla establece. Ella no establece que cualquier cambio de una situación no óptima a una situación óptima de Pareto sea en sí mismo óptimo de Pareto. La regla describe las características de un cambio y no se refiere directamente a las características de una situación o estado ya antes o ya después del cambio. Un cambio desde una situación no óptima de Pareto establecida puede no ser él mismo óptimo de Pareto por definición. Un cambio desde una posición no óptima a una posición óptima de Pareto puede no ser él mismo óptimo de Pareto.

Estos puntos pueden ser ilustrados con la siguiente gráfica. En la ordenada y en la abscisa se mide el “bienestar” o la “utilidad” de los individuos Y y X, medidos en términos de sus propias expresiones de preferencia. Cualquier punto a lo largo de la frontera YX representa una situación o un estado óptimo de Pareto. Cualquier desplazamiento desde tal punto a otro punto en o dentro de la frontera debe reducir la utilidad expresada de uno de los individuos.

GRAFICA 2
LA OPTIMALIDAD EN EL SENTIDO DE PARETO



Ahora bien, siguiendo la gráfica 2, supongamos una posición inicial en A. Un cambio desde A a cualquier punto sobre la frontera entre B y C es claramente eficiente de Pareto, puesto que ambas partes están en mejor situación. Sin embargo, un cambio desde A a D no es él mismo eficiente de Pareto, puesto que Y está en peor situación en el proceso, aunque el cambio representa una variación desde una posición A no óptima a una posición D óptima de Pareto. Por otra parte, un cambio desde A a E es óptimo de Pareto en sí mismo, aunque representa una variación desde una posición no óptima a otra⁵³.

LA CAJA DE EDGEWORTH

Un punto relevante es el hecho de que Pareto utiliza la caja de Edgeworth para ilustrar lo anterior pero referido al intercambio económico. Así, con base en el intercambio de mercancías se puede mostrar utilizando la caja de Edgeworth que, bajo ciertas condiciones, lleva a un incremento del bienestar de por lo menos un individuo, sin que reduzca el bienestar del otro, de modo tal que aumenta el bienestar general de un determinado conjunto de mercancías que es capaz de proporcionar. De hecho, la caja de Edgeworth permite representar las dotaciones y las preferencias de dos individuos para estudiar los diversos resultados del proceso de intercambio⁵⁴.

Partiendo de que existen solamente dos individuos, A y B, y dos mercancías, x e y, cuyas cantidades están dadas. Como lo muestra en la gráfica 3 estas cantidades se miden a lo largo de los lados de la caja de Edgeworth. Cada uno de los puntos de esta caja muestra una cierta distribución de las cantidades disponibles de x e y entre los individuos A y B.

Las preferencias del consumidor A están representadas por un conjunto de curvas de indiferencia convexas al origen O_a . Las preferencias del consumidor B están representadas por el conjunto de curvas de indiferencia convexas hacia O_b ⁵⁵.

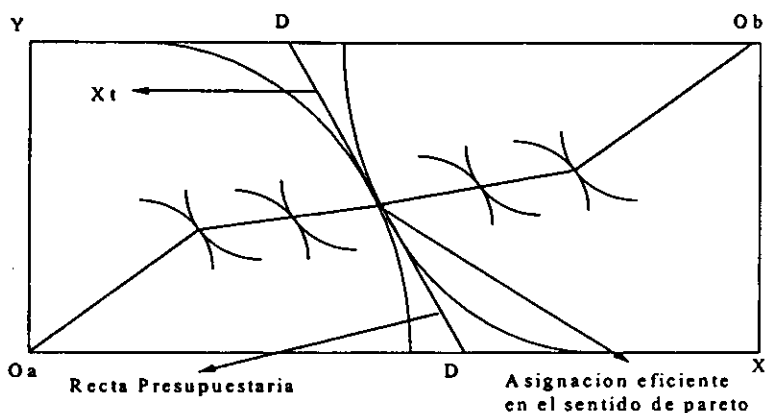
⁵³ La construcción gráfica de la figura es completamente conceptual. Un punto dentro, sobre, o fuera del límite no tiene un significado descriptivamente físico.

⁵⁴ Koutsoyiannis, A. *Microeconomía moderna*. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1985, pp. 53.

⁵⁵ Es de mención que los mapas de indiferencia tienen las mismas propiedades habituales.

Siendo de curvatura opuesta, los dos conjuntos de curvas de indiferencia tienen puntos de tangencia que forman la curva de contratación de Edgeworth⁵⁶.

GRAFICA 3
LA CAJA DE EDGEWORTH



Por lo tanto, decimos que este tipo de asignación es eficiente en el sentido de Pareto. El conjunto de todos los puntos eficientes en el sentido de Pareto de la caja de Edgeworth se denomina conjunto de Pareto o curva de contrato. Este último término se basa en la idea de que todos los “contratos finales” de intercambio deben encontrarse en el conjunto de Pareto; de lo contrario, no serían finales, ya que todavía podría mejorarse el bienestar de ambas partes⁵⁷.

⁵⁶ En otras palabras, la curva de contratación es el lugar geométrico de los puntos de tangencia de las curvas de indiferencia de A y B, y por ende el lugar geométrico de los puntos en los cuales la tasa marginal de sustitución de las dos mercancías es igual para ambos consumidores.

⁵⁷ Varian, Hal. *Microeconomía intermedia. Un enfoque moderno*. Antoni Bosch, Barcelona, 1987, pp. 505-506.

PROBLEMAS DE LA CONSTRUCCIÓN PARETIANA

Como es de esperarse alrededor de lo anterior se han formula criticas realizadas por diversos autores dentro de los que destaca Amartya Sen⁵⁸ quien se han preocupado por las consideraciones éticas débiles de la economía del bienestar. Al respecto A. Sen señala que “se ha producido un grave distanciamiento entre la economía y la ética, lo que ha originado una de las principales deficiencias de la teoría económica contemporánea”. Argumenta que, dado el comportamiento real de los seres humanos, éste se ve afectado por consideraciones éticas, y siendo un aspecto fundamental de la ética su actuación sobre la conducta humana debe permitir que las consideraciones de la economía del bienestar tengan algún efecto en el comportamiento real.

Siguiendo a A. Sen, en lo que al óptimo de Pareto corresponde señala que “este es un tipo de éxito muy limitado, y, en sí mismo, puede o no garantizar demasiado. Un estado puede ser un optimo de Pareto con algunas de las personas en la más grande de las miserias y con otras en el mayor de los lujos, en tanto que no se pueda mejorar la situación de los pobres sin reducir el lujo de los ricos”⁵⁹.

Asimismo, Morgenstern⁶⁰ lo enfoca como uno de los trece puntos críticos de la teoría económica, señalando al respecto dos puntos clave:

- 1) La teoría del óptimo de Pareto no dice nada acerca de la naturaleza de los bienes añadidos, ni acerca de sus cantidades.
- 2) Es posible que el individuo no pueda determinar sinceramente si está mejor o peor. Incluso “el problema económico consiste en una oposición de ‘gustos’ y ‘obstáculos’, donde cada individuo trata de satisfacer sus gustos en la mayor medida posible, en vista de los obstáculos que se le oponen”⁶¹.

⁵⁸ Sen, Amartya. (1987). Sobre ética y economía. México, CNCA, 1991, pp. 20, 25-28.

⁵⁹ Sen, Amartya. *Op. cit.* 1987, pp. 50.

⁶⁰ Morgenstern, Oskar. *Op. cit.* 1974, pp. 183-185.

⁶¹ Hicks, John. (1939). “Fundamentos de la economía del bienestar”. En Hicks, John. Riqueza y Bienestar. Ensayos sobre teoría económica. FCE, México, 1986, pp. 77-78.

EL DILEMA DEL PRISIONERO Y LA ELECCIÓN SOCIAL

En la teoría de juegos un juego primordial para explicar la elección social es el dilema del prisionero en el cual se muestra como dos agentes con información imperfecta no alcanzan el óptimo social. Este tipo de juegos, realizados por Von Neuman y O. Morgenstern⁶², reflejan, además, la importancia que representa para los actores el realizar elecciones estratégicas en un momento dado. Consiguientemente, se presenta el dilema del prisionero para representar cómo y cuáles son las estrategias de los jugadores ante un problema de decisión en el cambio de posición en torno al óptimo paretiano.

Desde el punto de vista de la teoría de juegos el óptimo de Pareto, en términos de la elección social, es decir, dentro de una negociación sin restricciones, generalmente se concluye que el equilibrio debe ser eficiente en el sentido de Pareto, por definición, para el interés de todos los agentes económicos que actúan bajo una asignación ineficiente en el sentido de Pareto. Este argumento parece plausible, pero no es fácil hacer una evaluación en la ausencia del concepto generalmente aceptado dado por una solución de teoría de juegos. Pero cuando hay indeterminación, no hay un punto natural obligado dentro de la frontera paretiana al que se pueda llegar. Esto representa otra tradición dentro de la teoría de juegos -la teoría de juegos no cooperativos- que aboga por la determinación de los resultados de las negociaciones⁶³.

Más específicamente la teoría de juegos se divide en dos ramas: la cooperativa y la no cooperativa. La distinción estriba esencialmente en que la unidad del análisis en la teoría de los juegos no cooperativos es el individuo que participa en el juego tratando de obtener lo máximo posible para él, sujeto a reglas y posibilidades claramente definidas. Si los individuos muestran una conducta que en el lenguaje cotidiano se llamaría "de cooperación", esto se hará porque tal conducta cooperativa es lo mejor para cada individuo por separado; cada individuo teme las represalias de otros si cesa la cooperación⁶⁴.

62 El libro pionero es, sin lugar a dudas, el realizado por Von Neumann, J. y O. Morgenstern. Theory of games and economic behavior. Princeton, N. J., Princeton University Press, 1953.

63 Arrow, Kenneth. "Political and economic evaluation of social effects and externalities". En Michael Intriligator, comp., Frontiers of Quantitative Economics, Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971, pp. 10.

64 Kreps, David. Teoría de juegos y modelación económica. México, FCE, 1994, pp. 17.

El ejemplo clásico de la teoría de juegos al respecto es el denominado dilema del prisionero que representa una situación en la que se interroga en celdas distintas a dos personas que habían cometido conjuntamente un delito. Cada una de ellas tiene la posibilidad de confesarse culpable e implicar así a la otra persona o negar haber participado. Si sólo confiesa uno de los dos prisioneros, éste queda en libertad y las autoridades culpan al otro, condenándolo a seis años de prisión. Si ambos prisioneros niegan su participación en los hechos, ambos son condenados a un año por algún argumento estrictamente técnico, y si ambos confiesan, ambos serán condenados a 3 años. La siguiente matriz de dos por dos representa los pagos de este juego, así cada casilla representa la utilidad que asigna cada uno de los agentes a las diferentes penas de prisión, que, para mayor sencillez, se supone que son la negativa de la duración de sus penas de prisión⁶⁵.

CUADRO 1
EL DILEMA DEL PRISIONERO

		Jugador B	
		Confesar	No Confesar
Jugador A	Confesar	-3, -3	0, -6
	No confesar	-6, 0	-1, -1

Como señala Kreps "la historia sugiere que, de los cuatro resultados posibles para un prisionero, lo mejor es incriminar sin ser incriminado; en segundo lugar, que ninguno incrimine ni sea incriminado; en tercer lugar (y mucho peor), que incrimine y sea incriminado; y lo peor será ser incriminado y no incriminar"⁶⁶.

Los resultados que se obtienen de este ejercicio son:

⁶⁵ El dilema del prisionero es un juego de carácter estático donde la información, si bien, es completa se encuentra asimetricamente distribuida y es imperfecta. Esto es, los jugadores (los presos) conocen los pagos y la estrategia del otro jugador (información completa), pero como actúan simultáneamente no saben qué va a hacer el otro (información imperfecta).

⁶⁶ Kreps, David. *Op. cit.* 1994, pp. 43-44.

1. El equilibrio no es eficiente, es decir, no es óptimo en el sentido de Pareto.
2. Resulta ser una estrategia dominante para los dos presos el confesar ya que cada jugador tiene la misma elección óptima independientemente del otros.
3. El equilibrio que se da es denominado un equilibrio de Nash el cual evidencia que cada jugador no tiene incentivo alguno (en términos del mejoramiento de su propio pago) para desviarse de su parte del conjunto de estrategias.

Como se observa el problema estriba en la elección racional de los individuos donde la cooperación o la no cooperación depende de los intereses personales de cada uno, los cuales no coinciden con los intereses de la sociedad en su conjunto. Respecto a la teoría de juegos, en este punto, Arrow⁶⁷ enfatiza que “la solución más simple, la negociación entre dos individuos que pueden cooperar, pero sin dañarse mutuamente, excepto por la eliminación de la cooperación, y que pueden transferir beneficios libremente entre ellos, la conclusión de las teorías es que la realización de una articulación óptima seguida por un reparto igualitario o equitativo de los beneficios netos de la cooperación, son los mismos que se pueden obtener sin cooperación”, es decir, los resultados que obtienen ambos presos para si mismos son los mismos para ambos en aquellos casos en que los dos cooperen o aquellos en los que ninguno de los dos cooperen.

Otro punto relevante es la elección racional que hace cada jugador, es decir, cualquiera de los dos presos a la hora de tomar la decisión de cooperar o no cooperar debe de ser racional al tomar sus decisiones consistentemente con la búsqueda de sus propios objetivos -que en este ejemplo representaría una estrategia dominante el confesar. Desde esta perspectiva la racionalidad es vista como una maximización inteligente tal como una función de un pago, utilizando todos los instrumentos disponibles y viables. De hecho, si se juega un número indefinido de veces el dilema del prisionero el resultado muestra que los individuos reaccionaran con una estrategia de *ojo por ojo* de lo que se deduce que el individuo reacciona conforme se van realizando los juegos y las decisiones, obviamente en este caso del mismo juego⁶⁸.

⁶⁷ Arrow, Kenneth. *Op. cit.* 1971, pp. 11.

⁶⁸ Axelrod, John. The evolution of cooperation. New York, Basic Books, 1984.

Una cosa debe notarse y mantenerse en el análisis y consiste en que aunque el comportamiento social puede contribuir a la cooperación de grupos, como se ve en casos clásicos de fallas atomísticas como en el dilema del prisionero, tal dilema es muy limitado en su formulación, dado que hay un único resultado Pareto-superior sobre el resultado atomístico, así que la cuestión de la justicia en la división de los beneficios entre los participantes es simplemente rebasada. Cuando hay arreglos divisionales alternativos, algunos pueden tomarse como aceptables sobre la base de que están lejos de ser removidos por la justicia⁶⁹.

⁶⁹ Sen, Amartya. "The formulation of rational choice". *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 2, 1994, pp. 389.

IV. LOS TEOREMAS DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La eficiencia económica ha sido, sin lugar a dudas, uno de los temas más controvertidos y más estudiado a lo largo de la evolución de la economía como ciencia dada la constante búsqueda del mayor beneficio al menor costo, entre otras cosas. Es justamente este debate el que dio origen a la economía del bienestar donde los supuestos básicos de esta subrayan la importancia que tienen los juicios de valor en la toma de decisiones en las políticas públicas.

La moderna economía del bienestar rechaza que la utilidad sea mensurable desde el punto de vista cardinal y acepta, por consiguiente, a la utilidad de manera ordinal. Ahora bien, el lado teórico de la economía del bienestar esta organizado alrededor de proposiciones o teoremas donde se aplica el criterio de Pareto para definir la eficiencia económica por medio de los dos teoremas fundamentales de la economía del bienestar. Consiguientemente, extiende la aplicación del criterio de Pareto para localizar la situación social deseable, que puede representarse por una curva de utilidad social o una función social de bienestar. Esta puede definirse, como la relación entre el bienestar de la sociedad como un todo y las variables que afectan el desempeño de la economía y los niveles de vida de los individuos.

EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR Y EL PRINCIPIO DE LA COMPENSACIÓN

Este es el enfoque de entrada, inicial sobre la teoría de la economía del bienestar. Existen asuntos relacionados con la práctica de la economía del bienestar que aquí solamente se mencionan⁷⁰ tales como el excedente del consumidor denominada por John Hick⁷¹ como *una rama que podríamos llamar análisis parcial de bienestar*, misma que critica y desarrolla con base en lo

⁷⁰ El interesado en los problemas prácticos al respecto puede remitirse a artículos sobre el excedente del consumidor, el análisis costo-beneficio y el principio de la compensación, entre otros. De hecho la bibliografía tanto teórica como práctica es bastante considerable en su tamaño e importancia.

⁷¹ Hicks, John. (1941). "La rehabilitación del excedente de los consumidores". En Hicks, J. *Op. cit.* 1986, pp. 120.

propuesto por Marshall en sus *Principios de Economía*. Marshall, señala Hicks⁷², define “el excedente del consumidor individual, derivado de la compra de cierta cantidad de un bien particular, como la cantidad de dinero que ese individuo tendría que perder para quedar en la posición que tendría si perdiera la oportunidad de comprar el bien en definitiva. El excedente colectivo de los consumidores es la cantidad de dinero que tendrían que perder los consumidores en conjunto para que cada uno de ellos quedara en la posición que tendría si el bien desapareciera”. Un punto importante es que Marshall sostenía que podía medírsele en unidades monetarias.

Asimismo, otro punto a señalar es el principio de compensación que sostiene que dado el criterio paretiano los ganadores podrían compensar, en teoría, a los perdedores. Dicho principio parte del supuesto implícito de que la ganancia de una persona debe sopesarse igual que la pérdida de otra. Uno de los problemas es el distinguir quienes son los ganadores y quienes los perdedores, así como las magnitudes de las ganancias y las pérdidas.

En ambos casos un problema relevante que surge es el de la información disponible ya que reduce significativamente el número de sistema de redistribución y de compensación posible. El planteamiento consiste en que el bienestar de un individuo si bien depende de su estado actual de satisfacción también depende de su satisfacción esperada en el futuro. En efecto, como sugiere Hirschman⁷³, suponiendo “que el individuo tiene muy escasa información acerca de su ingreso futuro, pero que en cierto momento mejoran su posición económica algunos de sus parientes o conocidos, ahora tiene algo en que basarse: esperando que su turno llegue a su debido tiempo, el individuo en cuestión se sentirá satisfecho por los avances de otros, durante cierto tiempo”.

⁷² Hicks, John. (1941). “La rehabilitación del excedente de los consumidores”. En Hicks, J. *Op. cit.* 1986, pp. 117-119. Véase del mismo autor, (1943). “Los cuatro excedentes del consumidor”. En Hicks, J. *Op. cit.* 1986, pp. 130-149.

⁷³ Este planteamiento se conoce como el efecto túnel. Véase Hirschman, Albert. De la economía a la política y más allá. México, FCE, 1984, Cap. III, pp. 59.

PRIMER TEOREMA DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

Ya en su libro *La teoría de los sentimientos morales* Adam Smith deja trazada la guía de la *Riqueza de las Naciones* donde menciona al individuo como aquel que necesariamente trabaja para rendir el mayor ingreso de la sociedad que pueda. Parafraseando a A. Smith: nadie intenta promover el interés público, ya que solamente le interesa su propia ganancia, y de esta forma es como se ve guiado por una *mano invisible* que promueve como fin lo que no forma parte de su intención. La filosofía del primer teorema puede ser trazada con estas palabras de Smith.

La teoría económica, se ubica, en primer instancia, en el contexto de un modelo de equilibrio general en el cual básicamente se asume que todos los individuos y las firmas de la economía son tomadoras de precios, es decir, ningún agente es lo suficientemente grande o tiene la motivación suficiente, para actuar como monopolista. Asimismo, se asume que cada individuo elige su consumo maximizando su función de utilidad bajo su restricción presupuestaria mientras que cada empresa o firma elige su vector de producción, o función insumo-producto, para maximizar sus ganancias bajo su restricción de producción. Debe notarse el presupuesto del interés individual que es egoísta y maximizador de su utilidad en los individuos y en lo tocante a las firmas o empresas se trata de sus ganancias. En el equilibrio general la *mano invisible* de la competencia actúa a través de los precios, que contienen la información acerca del deseo y escasez para coordinar las acciones del interés personal de los agentes. En el modelo de equilibrio general los precios se ajustan para alcanzar el equilibrio en el mercado de cada uno de los bienes donde los precios se ajustan hasta que la oferta y la demanda se igualen y se vacíen los mercados en su totalidad. Cuando esto ha ocurrido y todos los individuos y firmas maximizan sus utilidades y ganancias, respectivamente, tenemos un equilibrio competitivo.

Ahora bien, el primer teorema fundamental de la economía del bienestar sugiere que cualquier equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto, es decir, sostiene que la economía competitiva alcanza siempre un punto a lo largo de la frontera de posibilidades de producción, dadas las restricciones económicas, y que este punto es un óptimo paretiano. Por lo tanto, el primer teorema responde al planteamiento de si en una economía en competencia, es decir con un gran número de compradores y vendedores competitivos, el resultado deberá ser el bien común.

Una excelente versión del primer teorema de la economía del bienestar se encuentra en el ya clásico artículo de Oscar Lange⁷⁴ titulado *The foundations of welfare economics*. En dicho artículo Lange asume los supuestos del equilibrio general: todos los agentes económicos son tomadores de precios y por lo tanto ninguno influye sobre el precio, cada individuo maximiza su función de utilidad bajo su restricción presupuestaria. De hecho, estos supuestos básicos son una formulación resumida de las condiciones necesarias para la asignación óptima de recursos. El principal problema que surge del primer teorema de la economía del bienestar -señala Lange- es la elevación al máximo del bienestar total que supone la comparabilidad interpersonal de la utilidad. Sin embargo tal supuesto es epistemológicamente criticable por su falta de significación funcional. Por esta razón se trata de eliminar la comparabilidad interpersonal de la utilidad. Consiguientemente, para eliminar la comparabilidad interpersonal de la utilidad es necesario definir el bienestar total de una comunidad, no como la suma de las utilidades de los individuos (una cantidad de escala), sino como un vector donde las utilidades de los individuos son los componentes de este vector. Posteriormente, sugiere que puesto que no es necesario que sean mensurables las valuaciones sociales ni las utilidades de los individuos; basta con que puedan ser ordenadas. Esto es, ordenar los vectores de acuerdo con la siguiente proposición: un vector es mayor que otro, cuando, por lo menos, uno de sus componentes es mayor que el componente correspondiente del otro vector, y ninguno es menor. En consecuencia, un vector aumenta cuando lo hace, por lo menos, uno de sus componentes, y ninguno de ellos disminuye.

De esta forma Lange concluye su artículo señalando que las proposiciones de la economía del bienestar pueden dividirse en dos partes. Una de ellas se basa en la elevación, al máximo, y se ocupa de las condiciones que permiten incrementar la utilidad de un individuo, sin disminuir la utilidad de ningún otro. La otra parte requiere el establecimiento de una función de valor social que debe elevarse al máximo.

Asimismo, una ilustración del primer teorema se encuentra en el artículo de Malinvaud⁷⁵ que proporciona una versión simple de él, compuesto por una economía de producción pura. Así, este es una versión general del teorema, que

⁷⁴ Lange, Oscar. *Op. cit.* 1942, pp. 215-228.

⁷⁵ Malinvaud, Eduard. *Lectures on microeconomic theory*. Amsterdam, North-Holland, 1972. Este se puede considerar un avance realizado por el propio autor ya que ha llamado a correcciones sobre pruebas referentes al primer teorema de la economía del bienestar.

considera tanto producción como intercambio (transacciones). Parte de un modelo de economía de producción en equilibrio general donde hay firmas y bienes, pero, para simplificar no hay consumidores. Así dada una lista de precios de mercado, cada firma elige una función viable de insumo-producto tal que maximice sus ganancias. Lo que es viable para la firma es definido por alguna combinación de posibilidades de producción del conjunto. De esta forma si no existe un plan de producción que domine, entonces es óptimo de Pareto.

El primer teorema de la economía del bienestar establece que un equilibrio competitivo es para el bien común de la sociedad en su conjunto. Pero, ¿cómo se define el bien común? La definición tradicional muestra una medida del valor total de bienes y servicios producidos en la economía. Sin embargo, como se observa, la interpretación moderna del "bien común" generalmente involucra a la optimalidad de Pareto, si no hay una alternativa posible que mejore la situación de cada individuo. La optimalidad de Pareto, así, es un concepto dominante basado en funciones de utilidad comparativas. Rechaza la noción de que utilidades de diferentes individuos puedan ser comparadas, o que puedan ser sumadas y dos situaciones alternativas comparadas para acercarse a una suma de utilidades.

Obviamente decir que una situación es óptima en el sentido de Pareto no es lo mismo que hablar de maximizar el PNB o que es la mejor situación en un único sentido. Generalmente hay muchos óptimos de Pareto. Sin embargo, es un concepto del bien común que puede alcanzar un establecimiento común: nadie argumentaría que la sociedad pudiera asegurar una situación que no es óptima, porque si A no es óptimo, existirá una situación B que todos preferirán.

A pesar de la multiplicidad de óptimos en un modelo de equilibrio general, la mayoría de los estados son no óptimos y, asimismo, el decir que el mecanismo de mercado guía o dirige a la economía hacia un resultado óptimo, es decir mucho.

SEGUNDO TEOREMA DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

El segundo teorema de la economía del bienestar establece que en determinadas condiciones todas las asignaciones eficientes en el sentido de Pareto pueden lograrse mediante el mecanismo del equilibrio competitivo. De esta forma, el segundo teorema afirma que una economía competitiva puede alcanzar todos los puntos de la curva de posibilidades, siempre y cuando la distribución inicial de los recursos sea correcta. Por lo tanto, el segundo teorema se dirige hacia la equidad distributiva, pero como vimos decir que la economía es óptima en el sentido de Pareto no es decir nada sobre lo "buena" que es la distribución de la renta. El criterio paretiano lo único que dice es que:

- a) No se puede mejorar el bienestar de una persona sin empeorar el de otra y,
- b) La economía se encuentra en su frontera de posibilidades.

Sin embargo, el segundo teorema del bienestar afirma que si no nos gusta la distribución de la renta que genera el mercado competitivo, no es necesario que dejemos de utilizarlo. Lo único que tenemos que hacer es redistribuir la riqueza inicial y dejar actuar al mercado competitivo. Esto es, todas las asignaciones eficientes en el sentido de Pareto pueden conseguirse mediante un mecanismo de mercado descentralizado. No es necesario que exista un planificador central: las empresas competitivas, al intentar maximizar los beneficios pueden hacerlo tan bien como el mejor de todos los planificadores posibles. Este teorema proporciona, pues, una importante justificación para utilizar el mecanismo del mercado. En otras palabras, si fueran válidas las condiciones supuestas en el segundo teorema del bienestar, el estudio de la hacienda pública podría reducirse a analizar las redistribuciones correctas de los recursos.

Como se puede observar las restricciones de ambos teoremas son indudablemente fuertes, pero si se relajan los supuestos en algunos puntos, los teoremas pueden ser analíticamente útiles para el diseño de las políticas públicas. Un factor en demasía importante son los precios, los cuales como señala Marshall en sus *Principios de economía* son los que contienen y fijan *per se* tanto los límites mínimos como máximos de las transacciones económicas. De hecho el sistema de precios en una economía, como señala Varian⁷⁶, desempeñan dos papeles en el sistema de mercado: la asignación y la distribución. El primero

⁷⁶ Varian, Hall. *Op. cit.* 1987, Cap. 28, pp. 524.

consiste en indicar la escasez relativa; y el segundo en determinar la cantidad que pueden comprar los diferentes agentes de cada bien. El segundo teorema del bienestar establece que estos dos papeles pueden separarse: es posible redistribuir las dotaciones de bienes para determinar la riqueza de los agentes y utilizar los precios para indicar la escasez relativa.

Ahora bien, adelantándonos un poco, en este contexto cobra gran relevancia preguntarse, si el sistema de precios coordina tan bien la oferta y la demanda, ¿porqué existen las empresas? Al respecto, Coase⁷⁷ expuso en 1937 esta cuestión en los términos siguientes:

“Fuera de la empresa, las variaciones de los precios dirigen la producción, que se coordina a través de una serie de transacciones en el mercado. Dentro de la empresa, se eliminan estas transacciones de mercado y se sustituye la compleja estructura del mercado y sus transacciones por el empresario-coordinador, que dirige la producción. Es evidente que se trata de métodos alternativos para coordinar la producción. Sin embargo, teniendo en cuenta el hecho de que si la producción es regulada por las variaciones de los precios, puede llevarse a cabo sin que exista organización alguna, puede uno muy bien preguntarse ¿porqué existen las organizaciones?”

El primero y el segundo teoremas fundamentales de la economía del bienestar asumen que todos los individuos y las firmas son egoístas tomadores de precios. Entonces un equilibrio competitivo es óptimo de Pareto y consiguientemente se establece que las asignaciones eficientes en el sentido de Pareto pueden lograrse mediante el mecanismo del equilibrio competitivo. Como se podrá observar ambos teoremas consisten en una demostración de que el mercado puede ser autónomo. El centro de los teoremas es la autonomía del mercado, sin el cual el liberalismo y *laissez faire* sería imposible que se mantuvieran⁷⁸.

Sin lugar a dudas, ambos teoremas, en sus conclusiones, dependen de la validez de sus supuestos donde una observación detallada de tales supuestos, sin embargo, sugiere que, al menos en lo que al primer teorema se refiere, es de relevancia limitada para la economía industrial moderna. Pero pese a esto es el

⁷⁷ Coase, Ronald. (1937). “The nature of the firm”. En Coase, R. The firm, the market and the law. University of Chicago Press. 1988, pp. 35-36.

⁷⁸ Ayala, José. *Op. cit.* 1996, pp. 98.

primer teorema del bienestar el que provee las bases intelectuales para creer en las economías del mercado⁷⁹.

LAS DESVENTAJAS DEL PRIMER TEOREMA Y EL SEGUNDO TEOREMAS FUNDAMENTALES

El primer teorema de la economía del bienestar es verdadero, claro, considerado sobre la base de los supuestos implementados para su realización, esto incluso matemáticamente como demuestran diversos autores. Pero no obstante es objetable. Las objeciones más comunes son:

1. El primer teorema es una abstracción que ignora los hechos. Las preferencias de los consumidores no están dadas, son creadas exógenamente.

Un singular aporte al respecto -con miras a salvar esta posición un tanto insatisfactoria- es el término de las preferencias reveladas introducido por Paul Samuelson en 1938, el cual es considerado como un avance en la teoría de la demanda. Se realiza sin el uso de las curvas de indiferencia y no exige el uso del concepto de utilidad, pero su principal problema estriba en que introduce supuestos demasiados restrictivos⁸⁰.

La economía real nunca está en equilibrio, la mayoría de los mercados se caracterizan por un exceso de oferta o de demanda y están en un estado de constante flujo. La economía es dinámica, los gustos y la tecnología están en constante cambio, mientras que el modelo los supone fijos, lo mismo sucede con el carácter de los individuos.

2. El primer teorema asume un comportamiento competitivo, mientras que el mundo real está lleno de monopolios.
3. El primer teorema asume que no hay externalidades. De hecho, si en un intercambio económico la utilidad de la persona A depende

⁷⁹ Stiglitz, Joseph. *Op. cit.* 1994, cap. 3.

⁸⁰ Para las elecciones de los individuos Samuelson desarrolló una teoría sobre las preferencias reveladas, de acuerdo con la cual, no es necesario hacer supuestos acerca de la utilidad o las preferencias explicativamente. Supongamos dos conjuntos de bienes $q' = q' \dots q'$ y $q' = q' \dots q'$ tales que los precios y los ingresos de los consumidores pueden pagar el precio por cualquiera de los dos y el consumidor escoge q' . Entonces q' es revelado como más preferido que q' , aquí la noción de preferencia es débil. Véase Koutsoyiannis, A. *Op. cit.* 1985, pp. 43 y Varian, Hal. *Op. cit.* 1987, cap. 7.

del consumo de la persona B también como de su propiedad, lo cual no es considerado por el teorema de Coase.

4. En la misma dirección, el primer teorema asume que no hay bienes públicos, esto es, bienes que se caracterizan por la no exclusividad y la no rivalidad en su uso y distribución. Si tales bienes son proveídos privadamente (como lo serían en una economía de completo *laissez-faire*), entonces, sus niveles de producción son subóptimos.
5. El aspecto más inquietante del primer teorema es su omisión de la distribución. El *laissez-faire* puede producir resultados óptimos en el sentido de Pareto, pero hay muchos diferentes óptimos de Pareto y algunos son más eficientes que otros como se mostró anteriormente. Algunas personas están dotadas de recursos que los hacen ricos, mientras que otros, sin culpa de una propiedad, no lo son.

Así, el primer teorema de la economía del bienestar ignora cuestiones distributivas básicas donde, por un lado, el problema clave resulta ser el cómo puede hacerse eficiente dicha distribución, y por el otro, sería qué y cuáles planes de producción resultarían en beneficio de la distribución, esto es, el peso relativo que se les atribuye a los bienes de lujo en relación con los bienes necesarios e indispensables para vivir como son la alimentación, la vivienda y la casa así como gastos médicos, etc. Por lo tanto, el siguiente problema sería cuál es el nivel mínimo que se debe fijar para la población en su conjunto.

Aunque resulta del análisis del Estado del Bienestar, Hirschman⁸¹ señala al respecto que: "el nacimiento del Estado benefactor extendió el concepto de ciudadanía hasta lo social y económico, reconociendo que condiciones mínimas de educación, salud, bienestar económico y seguridad son fundamentales para la vida de un ser civilizado así como para el ejercicio significativo de los atributos civiles y políticos de la ciudadanía". Esto genera problemas como denota mismo Hirschman⁸² citando a Edward Bulwer-Lytton el cual dice que:

81 Sobre la base de las tres principales tesis reaccionarias -perversidad, futilidad y riesgo- Hirschman señala los principales problemas a los que se enfrenta el Estado Benefactor Moderno dado que el hecho de que se emprendan determinadas acciones gubernamentales no sugiere *per se* su cumplimiento y que el efecto sea el deseado. Hirschman, Albert. Retóricas de la intransigencia. México, FCE. 1991, pp. 12.

82 Asimismo, Milton Friedman menciona lo siguiente: "las leyes del salario mínimo son tal vez el caso más claro que pueda darse de una medida cuyos efectos son precisamente lo contrario de

“Las leyes de pobres que se proponen acabar con los mendigos; han hecho de la mendicidad una profesión legal; se establecieron con el espíritu de una provisión noble y sublime, que contenía toda la teoría de la virtud; han producido todas las consecuencias del vicio... Las leyes de pobres, hechas para aliviar a los miserables, han sido archicreadoras de miseria”.

De esta forma, los remedios estándar para estas fallas del mercado involucran modificaciones mayores a los mecanismos de mercado, incluyendo impuestos pigouvianos sobre externalidades negativas o los arreglos legales coasianos apropiados para ello. La contribución de Coase por su parte fue enfatizar la naturaleza recíproca de las externalidades, así como sugerir remedios basados sobre las doctrinas del derecho común.

Con respecto a los bienes públicos, desde Samuelson⁸³ se derivaron condiciones de optimalidad formales para su provisión. Esta cuestión teórica es especialmente notable ya que tiene que ver con el descubrimiento de la intensidad de las preferencias de las personas por un bien público dado que introduce un “elemento nuevo que constituye una teoría pura del gasto gubernamental en bienes de consumo colectivo”. Así, siguiendo el análisis de Samuelson el servidor del guardián de la ética no tendría que tomar decisiones acerca del consumo y el trabajo detallados de cada persona; sólo tendría que decidir acerca del poder de compra general, sabiendo que se puede confiar en que cada una de las personas lo asignará en forma óptima. Esto dado que ningún sistema descentralizado de precios puede servir para determinar en forma óptima estos niveles de consumo colectivo. Habría necesidad de probar otras clases de “votación” o “manifestación”.

Finalmente, Samuelson concluye señalando que el fracaso del mercado no niega que, dado el conocimiento suficiente, siempre se pueden encontrar las decisiones óptimas examinando todos los estados del mundo viables, y seleccionando el mejor, de acuerdo con la función ética de bienestar postulado.

Ahora bien, retomando, el problema de la quinta objeción al primer teorema de la economía del bienestar: la distribución, al respecto existen dos

los que se proponen los hombres de buena voluntad que lo apoyan”. Tomadas de Hirschman, A. *Op. cit.* 1991, pp. 38-39.

⁸³ Samuelson, Paul. “The pure theory of public expenditure”. *The Review Economics and Statistics*, Vol. 36. 1954, pp. 387-389.

enfoques que aunque son extremos sirven para rectificar la inequidad distribucional del primer teorema de la economía del bienestar:

1. El primero se refiere a una burocracia centralizada que realiza la toma de decisiones sobre las decisiones de consumo de todos los individuos y las decisiones de producción de todos los productores.

Los principales problemas teóricos con este enfoque es que requiere que la burocracia obtenga y actúe con base en cantidades extremadas de información y ésta falla en la creación de incentivos apropiados para los individuos y para las firmas. De hecho, la teoría de la burocracia asume que el gobierno es por definición una organización maximizadora del presupuesto público además de ser considerados tanto burócratas como políticos agentes egoístas maximizadores. Además se debe considerar el evitar prácticas depredatorias al interior del Estado por los grupos de presión.

2. El segundo enfoque extremo para resolver los problemas distributivos es el de transferencias de ingreso o poder de pago entre los individuos, y así dejar trabajar al mercado. Este enfoque nos lleva al remedio estándar que busca soluciones de mercado y que nos remiten al segundo teorema de la economía del bienestar.

El segundo teorema afirma que una economía competitiva puede alcanzar todos los puntos de la curva de posibilidades, siempre y cuando la distribución inicial de los recursos sea correcta, esto es, asume que todos los individuos y productores son egoístas tomadores de precios por lo que casi cualquier equilibrio óptimo en el sentido de Pareto puede alcanzarse vía el mecanismo competitivo, siempre que se impongan los impuestos y transferencias apropiados sobre individuos y firmas. Esto nos remite a que el segundo teorema de la economía del bienestar establece que el mecanismo de mercado, virtualmente puede conseguir "cualquier" distribución óptima deseada.

Como se podrá notar las restricciones de ambos teoremas son indudablemente fuertes, como muestran diversos autores, pero si se relajan los supuestos en algunos puntos, los teoremas pueden ser analíticamente útiles para el diseño de las políticas públicas.

VI. FUNCION SOCIAL DE BIENESTAR

La antigua economía del bienestar originada por Pigou fue construida bajo el supuesto del bienestar comparable interpersonalmente y de manera cardinal, con la intención de ayudar a mejorar el bienestar humano por medio de una política económica racional. Consiguientemente, resulto necesario dirigirse a la maximización de la suma o utilidad Benthamita del bienestar individual en busca de la asignación de recursos socialmente óptima. Debido grandemente a la crítica posterior de la escuela ordinalista se formaron serias dudas sobre la posibilidad científica de verificación del modelo.

Lo que podríamos considerar como una respuesta inmediata a esta crítica fue la reformulación de la economía del bienestar sobre la base del ordinalismo, esto es, como no comparable sólo con información intertemporal. Este paso fue seguido por John Hicks¹⁰³ quien denotó la dificultad que presentan las comparaciones interpersonales de utilidad ya que son muchos sistemas independientes, tantos como individuos haya en la comunidad. De esta forma señala como una posible solución la aportación de Kaldor que consiste "en concentrar la atención en los casos que han sido admitidos como una excepción a su regla general de que la imposibilidad de las comparaciones interpersonales impide toda la estimación de la eficiencia general del sistema económico. La aportación de Kaldor ha sido la demostración de que estos casos no son la excepción trivial que parecen ser a primera vista, sino que en realidad ofrecen un fundamento suficiente por lo menos para la parte más importante de la economía del bienestar". De hecho, se considera que Hicks fue quien provocó el surgimiento de la contribución de Pareto. Así lo menciona Kaldor¹⁰⁴ al señalar que "la justificación científica de las comparaciones [interpersonales de utilidad] determina que la economía como ciencia pueda, o no, decir algo, por vía de la prescripción".

¹⁰³ Hicks, John. (1939). "Fundamentos de la economía del bienestar". En Hicks, J. *Op. cit.* 1986, pp. 79.

¹⁰⁴ Retomando la cita de Harrod que pone Kaldor: "si se insiste estrictamente en la falta de comparabilidad respecto a la utilidad de individuos diferentes, no sólo se eliminan las prescripciones de la escuela del bienestar, sino cualesquiera otras". Kaldor, Nicholas. "Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility". *The Economic Journal*, Vol. 49, 1939, pp. 549-552.

Ahora bien, a partir de este análisis se esbozan dos tentativas distintas que fueron realizadas con el fin de rectificar esta posición insatisfactoria de la economía del bienestar:

1. La introducción de los "criterios de compensación" como muestran los artículos de Hicks¹⁰⁵ donde la esencia de este enfoque estriba en la expansión de la aplicabilidad del principio de Pareto a través de la introducción de "pagos de compensación hipotéticos" entre ganadores o beneficiarios y perdedores. Incluso retomando a Kaldor¹⁰⁶ éste termina su artículo diciendo que "todo cuanto la ciencia económica puede y debe hacer es demostrar, dado el patrón de distribución del ingreso que se desee, cuál será la forma más conveniente de obtenerlo".
2. La introducción de la "función social del bienestar" que analizaremos a continuación.

La función social del bienestar consiste básicamente en la agregación de las funciones de utilidad de los individuos, de acuerdo a la cual, el bienestar social es una función de los niveles de utilidad de los individuos que forman la sociedad. El problema base consiste en cómo agregar las funciones de utilidad individuales. En una democracia capitalista hay esencialmente dos métodos de determinación de las elecciones sociales: la votación, que se emplea comúnmente para tomar decisiones "políticas", y el mecanismo de mercado, que se emplea comúnmente para tomar decisiones "económicas". Asimismo, se conocen otros dos métodos de elección social que son: la dictadura y la convención, los cuales tienen en su estructura formal un cierto carácter definido que no existe en la votación o en el mecanismo de mercado. En una dictadura ideal, sólo hay una voluntad en la elección; en una sociedad ideal gobernada por convención, sólo existe la voluntad divina o tal vez, mediante un supuesto, una voluntad común de todos los individuos relativa a las decisiones sociales, de modo que en ambos casos no habrá conflicto de voluntades individuales. En cambio, los métodos de la votación y del mercado son métodos que amalgaman los gustos de muchos individuos al hacer las elecciones sociales.

¹⁰⁵ Así lo expresa al señalar que "la principal ventaja práctica es que fija la atención en la compensación. Toda reforma económica simple perjudica a algunas personas". Hicks, John. (1939). "Fundamentos de la economía del bienestar". En Hicks, J. *Op. cit.* 1986, pp. 91. Véase también Hicks, John. (1941). "Rehabilitación del excedente de los consumidores". En Hicks, J. *Op. cit.* 1986, pp. 116-129.

¹⁰⁶ Kaldor, Nicholas. *Op. cit.* 1939.

El problema, consiguientemente, consiste en resolver la siguiente pregunta: ¿puede atribuirse esa consistencia a los métodos de elección, donde intervienen las voluntades de muchas personas?¹⁰⁷

Un ejemplo clásico de los problemas a los que se enfrenta el agregar las preferencias de los individuos es la paradoja de Condorcet postulada hacia 1785. La paradoja de Condorcet se formula como sigue: supongamos a tres votantes (1, 2 y 3) con tres alternativas (A, B y C) de las cuales tienen que elegir y ordenar conforme a sus preferencias. De este procedimiento se escogerá para la sociedad aquella que quede más alta. Los resultados obtenidos del ordenamiento de las preferencias individuales son los siguientes:

- 1 elige $A > B$ y $B > C$, por lo tanto $A > C$.
- 2 elige $B > C$ y $C > A$, por lo tanto $B > A$.
- 3 elige $C > A$ y $A > B$, por lo tanto $C > A$.

Como se podrá notar ninguna de las tres se toma preferente para la sociedad. Por lo tanto, este método no satisface la condición de racionalidad al no poder pasar de los gustos individuales a los gustos colectivos. La solución a problemas de este tipo se puede dar solamente mediante proposiciones que comparen a dos alternativas solamente. De esta forma ser ganador de Condorcet significa ser el candidato que siempre gana en comparaciones binarias, es decir, comparando sólo a dos candidatos a la vez, con el resto de las opciones¹⁰⁸.

Ahora bien, los aspectos formales, de los que vamos a ocuparnos, de la interrogante anterior nos llevarán a preguntarnos si es formalmente posible construir un procedimiento para pasar de un conjunto de gustos individuales conocidos a un patrón de toma de decisiones sociales, debiendo satisfacer el procedimiento en cuestión ciertas condiciones naturales¹⁰⁹.

¹⁰⁷ Este es el planteamiento inicial realizado por Arrow en su libro. Arrow, Kenneth. (1951). Elección social y valores individuales. Planeta-De Agostini, Barcelona, 1994, cap. I. Cabe señalar que la primera enunciación del teorema de la imposibilidad de Arrow se encuentra en su artículo "A difficulty in the concept of social welfare". *The Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 4, agosto, 1950, pp. 328-346.

¹⁰⁸ Cabe señalar que existe evidencia de que el voto no sólo es racional sino, en ocasiones, estratégico. Véase Magaloni, Beatriz. "Elección racional y voto estratégico: algunas aplicaciones para el caso mexicano". *Política y Gobierno*, Vol. I, No. 2, segundo semestre de 1994, pp. 309-344.

¹⁰⁹ Al respecto, cabe agregar que el principio de la compensación tal y como lo propuso N. Kaldor sirve como método de elección. Así lo expresa Arrow al mencionar que "la votación

FUNCIÓN SOCIAL DE BIENESTAR: ABRAM BERGSON¹¹⁰

La función social del bienestar señala que si el bienestar social se logra vía el mercado, vía un proceso político centralizado o vía el proceso de votaciones (electoral) debe responder a la idea de cuál sería la forma más fidedigna de que el interés personal fuese capaz de reflejarse en el interés social considerando los problemas distributivos analizados anteriormente. Consiguientemente, ¿cómo puede entonces ser resuelto el problema distributivo? Una respuesta potencial, en primer instancia, es sosteniendo la existencia de la función de bienestar social de la economía del bienestar proporcionada por A. Bergson. La función social de bienestar de Bergson depende de los montos de factores de producción no laborales utilizados para cada unidad producida, los montos de trabajo ofrecidos por cada individuo y los montos de bienes producidos consumidos por cada individuo. De esta forma, el problema consiste en resolver la maximización de dicha función.

De hecho, el artículo de dicho autor contiene la primera enunciación completa y rigurosa de las condiciones del óptimo de bienestar y la definición de una función de bienestar social. En él, Bergson se propone enunciar los juicios de valor que se requieren para la obtención de las condiciones del bienestar económico máximo.

Las razones primordiales devienen del hecho de que -siguiendo a Bergson- el enfoque no proporciona una alternativa a la introducción de juicios de valor. En primer lugar, la comparación de las utilidades de individuos diferentes debe implicar una evaluación de las posiciones económicas relativas de estos individuos. Ninguna extensión de los métodos de medición de las utilidades eliminará la necesidad de introducir proposiciones de valor para dar a estas

puede considerarse como un método de determinación de las elecciones sociales derivadas de las preferencias de los individuos. Otro método de contenido más específicamente económico es el principio de compensación, tal como lo propuso Kaldor: en una elección entre dos estados económicos alternativos, x e y , si existe un método para pagar compensaciones en el estado x , de tal modo que todos estén mejor en el estado resultante de las compensaciones bajo x que en el estado y , debe escogerse x sobre y , aunque no se pague efectivamente la compensación". Arrow, Kenneth. *Op. cit.* 1950, pp. 330. Asimismo, independientemente de las dificultades éticas que presenta la aceptación de este principio, existe una dificultad formal que señalo T. Scitovsky: es posible que simultáneamente deba preferirse x a y e y a x . Véase Scitovsky, Tibor. "A note on welfare propositions in economics". *The Review of Economics Studies*, IX, 1942, pp. 77-88.

¹¹⁰ El presente apartado se basa en el artículo: Bergson, Abram. "A reformulation of certain aspects of welfare economics". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 52, 1938, pp. 310-334.

utilidades una dimensión común. En segundo lugar, no se puede evitar la evaluación de los diferentes bienes, aunque esta evaluación pueda consistir, sólo, en la decisión de aceptar las evaluaciones de los miembros individuales de la comunidad. Finalmente surgen alternativas, y, por lo tanto, deben introducirse juicios de valor. En este sentido, el cálculo de la utilidad no excusa la necesidad de los juicios de valor, pero, además, estos juicios se introducen en forma insidiosa. Así, en la medida en que los economistas requieran que el bienestar económico de la comunidad sea un agregado de "bienestares" individuales, deben introducirse juicios de valor para que cada individuo contribuya, independientemente, al bienestar total.

Incluso después fue elaborada la función social de bienestar denominada Bergson-Samuelson que es directamente una función de la distribución de utilidades, pero es indirectamente una función de las cestas de consumo de los individuos. Esto sobre la base de que las preferencias de los individuos se definen sobre el conjunto de las asignaciones y no sobre las cestas de bienes de cada uno de ellos¹¹¹.

De esta forma, puede enfocarse la perspectiva de Bergson analizando una función de bienestar de tipo "individualístico", donde la maximización genérica simplemente redescubre la condición para la optimalidad de Pareto. Así, una función social se propone actuar de tal manera que no sea ni demasiado genérica ni tan estrecha, esto es, se busca una que capture algunos juicios ampliamente compartidos acerca de lo que es deseable y lo que no lo es en términos distributivos. La maximización tal como una función de bienestar implica tanto la optimalidad de Pareto como una distribución apropiada de la riqueza. A diferencia de la función Bergson-Samuleson que sostiene que la asignación es eficiente a la par de la eficiencia paretiana.

EL TEOREMA DE LA IMPOSIBILIDAD DE ARROW

Los economistas en la primera mitad del siglo XX se encontraban preocupados por encontrar un método fidedigno de agregar las preferencias y, por tanto, las elecciones de los individuos que conforman la sociedad. A ello lo denominan una función social del bienestar la cual tendrá por objetivo el mostrar

¹¹¹ Varian, Hal. *Op. cit.* 1987, pp. 619-620.

el interés individual en el interés colectivo resolviendo los problemas distributivos que genera el proceso de selección creado por la maximización individual. Como vimos una primer respuesta potencial fue la función social de bienestar creada por A. Bergson. Ahora bien, la función social de bienestar debe capturar dos elementos primordialmente: los juicios de valor y las decisiones económicas individuales. Sin lugar a dudas, como han puesto de manifiesto diferentes autores, la monografía clásica de Arrow, *Social choice and individual values*, es un trabajo que versa sobre la corriente política y económica acerca de los teoremas de la economía del bienestar.

El teorema de la imposibilidad de Arrow¹¹², como se le denomina, establece lo siguiente:

“Si excluimos la posibilidad de las comparaciones interpersonales de utilidad, los únicos métodos que pueden utilizarse para pasar de los gustos individuales a las preferencias sociales, que sean satisfactorias y se definan para un campo amplio de conjuntos de ordenamientos individuales, serán impuestos o dictatoriales. Por lo tanto, a menos que concedamos a una persona poderes dictatoriales, no podemos esperar que el gobierno actúe con el mismo grado de coherencia y racionalidad que una persona”.

Para arribar a este teorema Arrow señala que para la realización de cualquier función, como por ejemplo la de A. Bergson, se deben cumplir determinadas condiciones razonables que Arrow impuso sobre su función. Las condiciones principales que debe de cumplir toda función de bienestar social son las siguientes¹¹³:

1. Universalidad. Este punto tiene que ver con los juicios de valor puesto que, en este caso, en el momento de la agregación la función podría trabajar siempre, sin importar las preferencias individuales que deban ser, puesto que no sería satisfactorio, por ejemplo, si se requiriera acuerdo maxime entre todos los individuos antes de la determinación de las preferencias sociales¹¹⁴.

¹¹² Arrow, Kenneth. *Op. cit.* 1951, pp. 110.

¹¹³ Las condiciones se toman de Arrow, Kenneth. *Op. cit.* 1951, cap. III.

¹¹⁴ En este punto es donde Arrow señala una diferencia entre el concepto de la función de bienestar social que él emplea y el que es utilizado por A. Bergson señalando que “las ordenaciones individuales que figuran como argumentos de la función de bienestar social definida aquí se refieren a juicios de valor de los individuos más que a sus gustos. Bergson supone que los valores individuales son tales que dan lugar a un juicio de valor social conducente a un método concreto para determinar, de acuerdo con los gustos individuales, la

2. Asociación positiva de los valores individuales y sociales. En tanto se busque describir el bienestar social y no algún tipo de malestar, se debe dar por supuesto que la función de bienestar social es tal que la ordenación social responde positivamente a las variaciones de los valores individuales o que al menos no lo hace en sentido negativo.
3. Independencia respecto de las alternativas irrelevantes. Se hace referencia a la exigencia de que la función de bienestar social en la elección a realizar por la sociedad en un entorno dado dependa solamente de las ordenaciones que hagan los individuos de las alternativas de ese entorno. Dicho de otra forma, si tenemos dos conjuntos de ordenaciones individuales tales que la ordenación por cada individuo de las alternativas de un entorno particular dado fuera cada vez la misma, entonces exigiremos que la elección que haga la sociedad de ese entorno sea la misma, tanto cuando los valores individuales vengan dados por el primer conjunto de ordenaciones, como cuando vengan dados por el segundo.

Supóngase que hay dos perfiles de preferencias individuales referentes a X y Y que son exactamente las mismas bajo las dos alternativas, entonces la preferencia social referente a X y Y debe ser exactamente la misma bajo las dos alternativas. En particular, si los individuos cambian su parecer acerca de una tercera alternativa irrelevante, esta no podría afectar la preferencia social referente a X y Y.

4. La condición de la soberanía del ciudadano. Es necesario suponer que los individuos de nuestra sociedad son libres de elegir entre las alternativas disponibles variando sus valores. Es decir, no se quiere que la función de bienestar social sea tal que nos impida por su propia definición expresar una preferencia de una alternativa dada sobre otra. En pocas palabras, la función de bienestar social no debe ser impuesta.
5. La condición de no dictadura. La función de bienestar social no ha de ser dictatorial (no dictadura). En el modelo abstracto de Arrow la persona es un dictador si la sociedad siempre prefiere exactamente lo que él prefiere.

asignación de los factores productivos y la distribución del ocio y de los productos acabados". Arrow, K. *Op. cit.* 1951, pp. 49.

Como señala Buchanan¹¹⁵: "Arrow puso en claro que los requerimientos bergsonianos de la racionalidad colectiva son prioridad para el conjunto de condiciones de raciocinio que guían su orden social. Habiéndose probado desde hace mucho que estas condiciones no se pueden lograr".

De esta forma, desafortunadamente, Arrow demostró que la imposición de las condiciones de universalidad, asociación positiva de los valores individuales y sociales, independencia respecto de las alternativas irrelevantes, la condición de la soberanía del ciudadano y la de no dictadura garantizan que la función de Arrow no existe¹¹⁶. Aunque como señala Stiglitz¹¹⁷ puede considerarse que las funciones sociales de bienestar son útiles para resumir los efectos de los cambios de política. Las funciones sociales de bienestar no son más que un instrumento sistemático para evaluar variaciones de los ingresos de las personas situadas en diferentes niveles de renta.

Además, dicho teorema puede ser visto de varias formas¹¹⁸:

- a) como una afirmación acerca de las cuestiones distributivas surgidas del primero y segundo teoremas,
- b) como una afirmación acerca de la lógica de la elección de la función de bienestar de Bergson o
- c) como una afirmación acerca de la lógica de las pruebas de compensación, pruebas del excedente del consumidor y efectivamente de todas las pruebas de la economía del bienestar aplicadas.

Sin embargo, el análisis de Arrow, como lo marcan autores como Coase y Stiglitz se encuentra a un alto nivel de abstracción y requiere la construcción de algunos modelos adicionales. Por tanto, si la sociedad toma decisiones

¹¹⁵ Buchanan, James. "Microeconomic Theory: conflict and contract. A contractarian paradigm for applying economic theory". *American Economic Association*, Vol. 65, No. 2, mayo, 1975, pp. 228. Buchanan se refiere especialmente al artículo de Arrow, K. "General economic equilibrium: purpose, analytic techniques, collective choice". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, 1974, pp. 253-272.

¹¹⁶ Al respecto Buchanan menciona que su reacción inicial "al trabajo de Arrow fue no una sorpresa. Sólo los economistas que han cometido el error metodológico de cruzar el puente del individuo a la maximización social sin haber reconocido lo que hubieran hecho". Buchanan, James. *Op. cit.* 1975, pp. 226.

¹¹⁷ Stiglitz, Joseph. *Op. cit.* 1988, pp. 85.

¹¹⁸ Feldman, Allan. "Welfare economics". En Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman (comps). *The new palgrave. A dictionary of economics*. The Macmillan Press Limited, London. 1987, pp. 893.

considerando la distribución, debe saberse cuándo una alternativa es buena o mejor que otra, aún si ambas son óptimas en el sentido de Pareto. Se supone que para cualquier alternativa, dado que la sociedad está evitando el ilógico ciclo de las votaciones, sus preferencias deben ser transitivas. Así lo esbozan Arrow y Hervé¹¹⁹ al señalar que “en las ciencias políticas el sistema axiomático [del teorema de la imposibilidad] es considerado necesario para una democracia (en la que todos los votantes son los criterios), y la paradoja es que aquél conduce a la dictadura. [De esta forma,] este resultado nos sugiere que un criterio en particular debería superar la influencia de los otros. Quizás, si el conjunto de criterios tiene la suerte de contener uno que combine eficazmente con los otros, de entre todas las posibles 'dictaduras' al menos una será aceptable”.

Si consideramos que el Estado fija unas reglas aceptadas por todos los miembros de la sociedad es posible que las soluciones se inclinen hacia la maximización del bienestar social, aunque algunos miembros pierdan algo de sus ingresos y otros lo ganen. En esta perspectiva la función social del bienestar, es uno de los criterios que se pueden utilizar para evaluar el desarrollo económico y los resultados a los cuales pueden conducir las políticas y reglas que el gobierno aplica para corregir las fallas del mercado y distribuir el ingreso.

De hecho en lo que toca al grado de generalidad resulta conveniente poner de manifiesto dos aspectos:

1. La función social del bienestar no necesariamente refleja los objetivos del bienestar de la sociedad como un todo y,
2. El gobierno no adopta la función de bienestar social como el único criterio para diseñar y ejecutar las políticas públicas.

¹¹⁹ Arrow, Kenneth y Hervé Raynaud. Opciones sociales y toma de decisiones mediante criterios múltiples. Alianza Editorial, Madrid, 1989, pp. 30.

CONCLUSIONES

¿Dónde se encuentra la economía del bienestar hoy? El primero y segundo teoremas de la economía del bienestar están alentando hoy resultados que sugieren que el mecanismo de mercado tiene grandes virtudes, donde el equilibrio competitivo y la optimalidad de Pareto son firmemente determinantes. Pero medir el tamaño del pastel económico o calcularlo por partes conduce a paradojas e imposibilidades reunidas en el tercer teorema.

El enfoque proporcionado por el teorema de la imposibilidad de Arrow representa un gran logro que llega a su consideración como un paradigma. En efecto, como sostiene Thomas Kuhn, la investigación científica busca la creación de nuevos paradigmas con el fin de incrementar el cúmulo de conocimientos que permitan mejorar el análisis y de esta manera permitir el desarrollo y el avance del conocimiento, acentuando dos elementos en particular. En primer lugar, generalmente un paradigma no tiene precedentes, lo cual determina su utilidad y permite un mejor desarrollo de la sociedad y, en segundo lugar, debe buscar un desarrollo, sino igual, sí equitativo de los fuerzas y recursos de que se compone dicho paradigma¹²⁰. En este sentido, el teorema de la imposibilidad de Arrow bien puede ser considerado como un paradigma ya que abrió las puertas al campo del conocimiento. Ejemplo de ello, en lo que al individualismo metodológico se refiere, es el hecho de que el teorema de la imposibilidad de Arrow generó, en primer lugar, una nueva búsqueda de los elementos que conforman una buena decisión racional y, en segundo lugar, generó la utilización y la complementariedad en el análisis de la elección desde las diversas disciplinas de las ciencias sociales. En efecto, el teorema de Arrow además de incentivar el estudio, en la economía, de las fallas del mercado y los problemas de elección pública que han llevado, en general, a considerar aún más todos aquellos elementos que en el equilibrio general son considerados como meros supuestos en la construcción del mismo. De hecho, desde que el tercer teorema o función social de bienestar fue descubierta se ha producido una literatura completa de modificaciones y variaciones aunque la deprimente conclusión ha permanecido más o menos invariable ya que no existe una forma lógica infalible para agregar las preferencias de diversos individuos así como tampoco existe una forma de resolver el problema distributivo.

¹²⁰ Kuhn, Thomas. *Op. cit.* 1962.

La literatura que se ha generado posterior a la publicación del *Social choice and individual values* se ha gestado desde diferentes disciplinas de las ciencias sociales. Ejemplo de ello son los avances desde la psicología mostrados, por ejemplo, en el paso de la racionalidad sustantiva a la racionalidad procesal¹²¹. Desde la ciencia política el teorema de la imposibilidad de Arrow generó una cantidad inmensa de literatura preocupada, incluso, por la formalización¹²². Así mismo, cabe hacer notar las críticas que se han gestado desde la década de los 50's que siguen sosteniendo las ventajas del modelo de elección racional en torno a la predictibilidad y a la noción del equilibrio¹²³. Algunos estudios buscan el vínculo o la reconciliación de lo sociológico con el *homo economicus*¹²⁴, otros, por su parte, denotan los problemas de información ante los que se enfrentan los individuos y estudian el problema de la agencia y el principal, primordialmente¹²⁵.

Lo relevante de la perspectiva adoptada, a juicio personal, en la presente tesis estriba en que nos proporciona los elementos más importantes para justificar la existencia de un Estado endógeno al sistema económico el cual se hace manifiesto dentro de una perspectiva institucionalista donde se le permite fijar las reglas para el buen funcionamiento de las organizaciones económicas. Donde el teorema de la imposibilidad de Arrow muestra las dificultades a las que se enfrentará una democracia vía el proceso de votación, por ejemplo, para la conformación de dicho Estado. Además, un ejemplo relevante es el concerniente a la cantidad y calidad de la bibliografía actual que se maneja en las principales revistas de economía del mundo donde el punto de partida es finalmente la economía del bienestar y es con base en esta de donde parten o inician sus ensayos. De hecho, el surgimiento de las fallas del mercado se desprende del estudio de la economía del bienestar ya que considera aquellas fallas que le son inherentes en su construcción. De esta forma se permite un mayor acercamiento a aquellos elementos que conforman la realidad donde estas fallas más que

121 Simon, Herbert. "De la racionalidad sustantiva a la procesal". En Hahn, Frank y Martin Hollis. *Filosofía y teoría económica*. Breviarios, FCE, México, 1986, pp. 130-171.

122 Green, Donald y Ian Shapiro. *Pathologies of rational choice theory. A critique of applications in political science*. Yale U Press, 1994.

123 Riker, William, "Political science and rational choice". En Alt, James y K. Shepsle (eds.). *Perspectives on positive political economy*. Cambridge University Press, 1990, pp. 163-181.

124 Holton, Robert. "Rational choice theory in sociology". *Critical Review an Interdisciplinary Journal of Politics and Society*, Vol. 9, No. 4, 1995.

125 Munro, J. y J. Stiglitz. "Agency-principal problem". En Eatwell, J., M. Murray y P. Newman (eds.). *The new palgrave. A dictionary of economics*. The Macmillan Press Limited, London, 1987.

excepciones se presentan como casos, incluso, clásicos del mundo en que vivimos. De hecho, la economía del bienestar es la que nos permite introducirnos, como sé vera en la segunda parte de la tesis, en la falla de la competencia desglosando en su tratamiento elementos tales como los costos de transacción, el papel tan importante de la información, la formación y conformación de los derechos de propiedad y la relajación del supuesto de la racionalidad, entre otros.

APÉNDICE

EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

En las ciencias sociales siempre encontraremos, en sus muy diversos estudios, una preocupación y una idea base: el hombre. En efecto, sin lugar a dudas cualquier trabajo parte de una concepción del individuo, cualquiera que esta sea. Por ejemplo, para Hobbes el hombre es en sí mismo insociable, ya que se considera que *el hombre es el lobo del hombre*. En el presente apéndice se realiza un bosquejo acerca de la idea que maneja una de las corrientes principales dentro de la teoría económica, sobre la consideración del individuo, dentro de un amplio tratamiento que realiza sobre cuál es el papel conceptual que se debe tener del hombre. La ciencia económica parte de la perspectiva del *homo economicus*, es decir, del hombre como un ser racional pero ¿porqué considerar al hombre como un ser racional? En primera instancia porque, más que atrapar al hombre en su esencia, lo que se busca es un marco analítico que sea capaz de proporcionarnos las directrices que puedan guiar su comportamiento. Para tales efectos definitivamente sería peor considerarlo como un ser irracional¹²⁶.

En la medida en que se parte de una idea del hombre, el análisis busca puntualizar al hombre como tal para después tratar de generar su universalización, esto es, al suponer un individuo con ciertas características, podemos posteriormente generalizar este comportamiento para todos los individuos que conforman la sociedad. De esta forma, todas las explicaciones deben hacerse en términos de las acciones y reacciones de los individuos. Por ejemplo, cuando se juzga nuestra conducta a la luz de la investigación económica en general, se incluye el criterio de que en principio la conducta que explicamos y las políticas que proponemos son explicables en términos de los individuos, y no de otras categorías sociales¹²⁷.

¹²⁶ Ejemplo de ello es la consciencia que tenía Edgeworth de esta concepción del hombre y que, pese a considerarla poco realista, desarrollaba en sus trabajos tan brillantemente. Sen, Amartya. "Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica". En Hahn, Frank y Martin Hollis. *Filosofía y teoría económica*. Breviarios del FCE, México, 1986, pp. 173.

¹²⁷ Arrow, Kenneth. "Methodological individualism and social knowledge". *The American Economic Review*. Papers and Proceeding of the hundred and sixth annual meeting, Vol. 84, No. 2, may, 1994, pp. 1.

El objetivo del presente apéndice consiste en analizar la importancia que tiene la utilización del hombre desde una perspectiva racionalista observando tanto su desarrollo como sus limitaciones analíticas.

INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

Considerado el individuo como el eje motor de la teoría, sustentamos a éste como un agente racional tal que al enfrentar un abanico de posibilidades en las elecciones que realiza, busca, con información completa y perfecta maximizar su utilidad. De esta forma, es justamente el *homo economicus* la forma de modelar a los individuos para que se comporten de tal manera que maximicen utilidades subjetivas ante las restricciones que enfrentan, y, si el análisis ha de llegar a ser operativo, es necesario establecer argumentos específicos en sus funciones de utilidad. Se hace necesario modelar a los individuos como entes que persiguen sus propios intereses personales, estrechamente definidos en términos mensurables de posesiones netas de riqueza, ya se trate de medidas o cantidades tanto predecibles como esperadas¹²⁸. Este reduccionismo que se realiza del individuo para todas las pautas de comportamiento puede ser explicado en términos de los individuos únicamente de sus acciones, propiedades y relaciones. En esta metodología, las decisiones que tienen que realizar los individuos al interactuar con el fin de producir un resultado, determina la mecánica en conjunto de todas las acciones de los individuos, al parecer frecuentemente se asume que entonces las decisiones individuales forman un conjunto completo de variables explicativas. A este punto de vista frecuentemente se le conoce como individualismo metodológico, donde es necesario basar todas las cuentas de la interacción sobre el comportamiento individual¹²⁹.

Un sistema dotado de esta manera de racionalidad, y que implica intercambio, es aquel que está guiado por la racionalidad entendida como un proceso de selección y enfrentamiento entre los agentes, guiado por el objetivo de la maximización, es decir se buscará siempre obtener la máxima satisfacción al menor costo, los individuos intercambiarán el excedente de su trabajo y se

¹²⁸ Buchanan, James. "La perspectiva de la elección pública". En Buchanan, James. Ensayos sobre economía política. Alianza Editorial Mexicana, México, 1990, pp. 33.

¹²⁹ Arrow, Kenneth. *Op. cit.* 1994, pp. 1

especializarán en producir aquello en lo que tengan mayores ventajas con el fin de ganar más. En el proceso de la búsqueda de la maximización individual se genera un proceso competitivo en el cual los agentes son considerados como egoístas; aquí el problema estriba en cómo conseguir el máximo de utilidad o de bienestar, visto este como el agregado de las maximizaciones individuales, para toda la sociedad en su conjunto. Justamente, es en este proceso donde se logra la generalidad al concebir al individuo como un hombre económico racional y afirmando que toda la humanidad es tan racional como él. Claro es que la teoría equipara la racionalidad con el comportamiento egoísta, de modo que sólo se aplica a los egoístas racionales¹³⁰.

La racionalidad es el comportamiento de un agente económico (consumidor, productor, gobernante) que es consistente con un conjunto de reglas que gobiernan sus preferencias. El hombre económico es "racional" si cumple este objetivo de la consistencia, pero el hombre racional puede, sin embargo, buscar objetivos distintos a la maximización de la utilidad, en cuyo caso es racional si busca sus metas de una manera egoísta consistente¹³¹.

IMPLICACIONES DEL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

El modelo de elección racional postula que los individuos se encuentran en el acto central del evento, que es la elección realizada por gente, la cual está incluida sólo parcialmente, es decir, que está incluida sólo con respecto a su concentración en la situación institucional precisa, en el momento de la elección. El modelo de elección racional está compuesto de dos elementos. En primer lugar, los actores son capaces de ordenar sus objetivos, valores, pruebas y estrategias

¹³⁰ El individualismo metodológico deviene de Adam Smith quien es el primero en postular al interés individual como guía para la maximización de la utilidad de cada uno de los agentes económicos. Para ésto, Smith sugiere al egoísmo como la fuente primaria que guía el interés personal de la gente. El hombre al ser movido por el egoísmo y la vanidad genera el provecho de todos. Así, Adam Smith puntualizó uno de los principios básicos de la economía, a saber, que los individuos, en la búsqueda de la satisfacción de su interés personal, están guiados por una *mano invisible* que los conduce a la maximización de su utilidad individual, y que ésta además se refleja en el incremento del beneficio social. Aunque debe advertirse lo que autores como A. Sen señalan: "es algo irónico que admiradores entusiastas atribuyan al mismo Smith este 'carifio especial' al convertirlo en el 'guru' del egoísmo". Sen, Amartya. *Op. cit.* 1987, pp. 41. *Vid. Supra*. La perspectiva smithiana se trata con mayor detalle en el capítulo II de la primera parte.

¹³¹ Sen, Amartya. *Op. cit.* 1987, pp. 30-32.

alternativas y, en segundo lugar, los actores eligen desde las alternativas disponibles con el fin de maximizar su satisfacción¹³². Cabe aclarar que en la explicación de una acción se utilizan dos procesos sucesivos: el primero consiste en que, de todo el conjunto de cursos posibles que el individuo puede seguir en abstracto, primero consideramos aquellos que no satisfacen las constricciones lógicas, físicas, económicas o mentales dadas; y el segundo consiste en que, del conjunto restante, apelamos a algún principio selectivo que explique qué acción es finalmente realizada. De esta forma actuar racionalmente es elegir la mejor acción del conjunto factible¹³³. Asimismo, el modelo de elección racional genera dos motivaciones en el uso de dicho concepto: la prescripción y la explicación del comportamiento. Ambos elementos se sostienen como las guías del análisis¹³⁴.

La base sobre la cual se generan las motivaciones en el modelo de elección racional, que son la prescripción y la explicación del comportamiento, es el equilibrio de las interacciones sociales, de hecho, este equilibrio es la característica más importante de las generalizaciones acerca de las intensiones. En un equilibrio, las fuerzas deben balancearse. En efecto, como señala W. Riker, las acciones humanas no consisten en propiedades mecánicas que puedan ser balanceadas, pero lo que debe balancearse son las elecciones de ciertas acciones. El equilibrio social ocurre cuando los actores llevan a cabo una elección de la manera más ventajosa posible, dadas las elecciones de otros, y se ubican en un resultado del que no desean apartarse. Definir el equilibrio de esta manera no significa que los actores estén siempre felices con los resultados, lo cual puede ser negativo para todos los demás participantes, y tampoco significa que los actores siempre analicen o elijan correctamente. Esto significa que la explicación debe involucrar elecciones y, dado que el equilibrio está definido por agentes que hacen lo mejor que pueden y que las elecciones deben ser racionales, los modelos de equilibrio se convierten en necesarios para la explicación¹³⁵.

¹³² Riker, William. *Op. cit.* 1990, pp. 172.

¹³³ Elster, John. Una introducción a Karl Marx. Siglo XXI, México, 1991, pp. 28.

¹³⁴ Sen, Amartya. "Rational behavior". En Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman (comps.) The new palgrave. A dictionary of economics. The Macmillan Press Limited, 1987, pp. 68.

¹³⁵ En este sentido debe distinguirse la idea del equilibrio de las interacciones sociales de las leyes conductistas, las cuales solamente describen y predicen. En palabras de W. Riker: "las leyes conductistas que éstas, cuando están adecuadamente construidas, excluyen las intensiones, éstas especifican simplemente que los organismos, objeto de tratamiento particular, se comportan de manera singular. Las leyes conductistas o sociológicas pueden estar bien sustentadas para proveer predicciones adecuadas y justificar la ingeniería social, pero no pueden

Ahora bien, los elementos que sirven de base para una decisión racional presentan dos componentes en un mismo momento que separaremos para efectos del análisis y crítica de la misma. El primero de ellos tiene que ver con el proceso de valoración, es decir, las preferencias y el orden que los individuos den a éstas. El segundo elemento es acerca de la maximización y el proceso de selección, que consiste en las capacidades y los problemas que genera socialmente la maximización individual.

EL PROCESO DE VALORACIÓN

Cuando hablamos del orden y de las preferencias se debe asumir que las preferencias incluyen elementos tales como los valores y los incentivos, entre otros, que guían el comportamiento humano¹³⁶. Este elemento abre una puerta gigantesca en el análisis, contraria al reduccionismo. Así considerada, la propuesta realizada por Adam Smith, aunque lógicamente incompatible con la visión de una gran variedad de impulsos humanos, primero surgió de la eminencia de su inequívoco igualitarismo y sus implicaciones democráticas, mientras que, por ejemplo Hume, distinguió e identificó un amplio orden de emociones violentas e irracionales, todas ellas distintas desde el interés personal hasta la benevolencia social¹³⁷.

En efecto, el comportamiento individual es demasiado complejo para ser reducido al estrecho espacio de los supuestos del *homo economicus*, aunque el individuo sea todavía la categoría más importante del análisis social. En este sentido, no podemos mantener más la postura de que cualquier situación que distorsionó los planes originales o que generó cuestiones imprevisibles dentro de las acciones y elecciones de los individuos, puede ser interpretada como una falta o error por seguir el camino "más racional". Para comprender el problema de la imprevisibilidad debemos mirar más bien la estructura de acción social e interacción. A veces la gente tiene un conocimiento demasiado pequeño acerca de

reemplazar a una teoría del equilibrio, debido a la ausencia de una interpretación del mecanismo social que esta lejos de nuestro entendimiento dada su complejidad. Esta es la razón por la que este tipo de leyes pueden ser utilizadas para describir o predecir, pero no para explicar". Riker, William. *Op. cit.* 1990, pp. 175-176.

¹³⁶ Elster, John. *The cement of society. A study of social order*. Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

¹³⁷ Holmes, Stephen. *Passions and constraint. On the theory of liberal democracy*. The University of Chicago Press, Chicago and London. 1995, pp. 48-53.

los demás para anticipar qué harán y sobre ello predecir un resultado. Otras veces, la gente tiene demasiado conocimiento y otras más fallan en usar el conocimiento que tienen. Peor aún, a veces ninguna cantidad de conocimiento les puede ayudar¹³⁸. A partir de esto se ha generado la preocupación sobre la necesidad de construir una teoría que pueda ser suficientemente fuerte como para permitir hacer inferencias respecto a qué harían jugadores racionales en situaciones particulares, y suficientemente débil para ser congruente con las acciones de otros seres en tales situaciones¹³⁹. Es en esta búsqueda que se han generado diferentes categorías que buscan desmistificar esta posición insatisfactoria de la teoría¹⁴⁰.

La capacidad humana para comportarse revolucionariamente es una de las características más importantes e intrigantes de la relación social. El uso de estrategias indirectas para lograr objetivos ha sido tratado usualmente como un problema de irracionalidad o incapacidad para atarse a objetivos formales. No obstante, la estrategia indirecta, aunque no es racional en el sentido clásico, forma parte del repertorio natural y social de los seres humanos¹⁴¹.

El actor paramétrico trata su medio ambiente como una constante, mientras que el actor estratégicamente racional tiene en cuenta que el medio ambiente está compuesto por otros actores. El actor estratégico (es decir, según Elster el real) imagina y analiza según ciertos supuestos lo que los demás actores pueden hacer. Actuando sobre estas creencias incongruentes, el actor generará intenciones y consecuencias perversas. Cada actor debe tener en cuenta las intenciones posibles de los otros actores involucrados, y no hay manera de obtener información perfecta respecto a tales intenciones. Desde este punto de vista, las estructuras, muy poderosas e influyentes, que otorgan los supuestos de la teoría del mercado y de los precios son, a lo mejor, sólo interesantes artefactos de simplificación.

Más allá del cálculo racional de intenciones, es indispensable considerar varias alternativas de comportamiento humano. Una de estas alternativas es la racionalidad imperfecta, definida como la capacidad del actor a obligarse a sí

138 Elster, Jon. *Op. cit.* 1989, pp. 3.

139 Elster, Jon. *Op. cit.* 1989, pp. 7. De hecho, "en teoría de juegos hay muchos ejemplos de situaciones sin equilibrio, equilibrios múltiples o equilibrio inestable. En otras palabras, hay muchas formas sociales que son irreductibles a la racionalidad o a cualquier otra forma de optimización". Pp. 55.

140 Alrededor de este punto nos basamos en la perspectiva proporcionada por Jon Elster referente a la racionalidad imperfecta.

141 Elster, Jon. (1979). Ulises y las sirenas. Estudios sobre la racionalidad y la irracionalidad. FCE, México, 1989, pp. 15-16.

mismo; ésta es la manera principal para lograr objetivos por medios indirectos. Una variación de esta forma de racionalidad imperfecta es la capacidad para reordenar el espacio interior valorativo de la persona, sin ningún mecanismo de causa especificado para modificar el mundo externo¹⁴².

Los seres humanos somos capaces de transformar el modo directo en indirecto para lograr algo cuando algunos valores, normas o circunstancias conducen a problemáticas que se intenta evitar. A veces, este proceso de obligarse a sí mismo forma parte de un proceso donde las preferencias del individuo no son totalmente congruentes. Un actor racional es, sencillamente, alguien que tiene un juego congruente y completo de preferencias en cualquier punto dado del tiempo. Sin embargo, las variaciones temporales son cruciales para los seres humanos, provocando que las preferencias varíen en tiempo o que puedan ser afectadas endógenamente o por un cambio de opinión¹⁴³. De esta forma se puede observar que una caracterización más o menos completa de lo que significa "ser humano" incluiría, desde este punto de vista del intercambio social, por lo menos tres elementos: se puede ser racional, se puede tener o generar debilidad de voluntad y uno mismo puede obligarse contra la irracionalidad. Siguiendo con este razonamiento, existen otros dos problemas: la limitación o problemas de racionalidad en sí misma y, por supuesto, la irracionalidad pura.

En efecto, en la búsqueda de alternativas en el estudio del individuo debemos mirar el entorno como variable indispensable que guía el comportamiento de los actores. Así, mente y realidad están conectadas formando parte del mismo asunto. Las dos leyes básicas del pensamiento que Aristóteles propuso son suficientemente fuertes como para tratar con este complejo elemento de autorreferencia: ninguna cosa puede ser ella misma y otra al mismo tiempo y ninguna cosa carece de estructura. Así, la mayoría de las cosas que podemos pensar como irracionales implican solamente falta de racionalidad o acciones humanas imperfectas: la imprecisión de los sentidos, el uso de modos indirectos para alcanzar objetivos, la diversidad o pluralidad de valores y estructuras, todos son problemas de complejidad, fallas, cantidad o calidad, aunque no un desafío para los principios aristotélicos.

¹⁴² Por ejemplo, cuando una persona que observa su fracaso continuo, reinterpreta sus valores para seguir actuando en ese sentido y así encontrar justificación o significado a su fracaso. Elster, Jon. *Op. cit.* 1979, pp. 37.

¹⁴³ Elster, Jon. *Op. cit.* 1979, pp. 65-86.

Curiosamente, sin embargo, los propios extremos de la visión racionalista, en la búsqueda de la omnipresencia de la estructura homogénea, han mostrado que los motivos que generan las diversas categorías, aunque universalmente presentes, son siempre dados individualmente para los hombres, en diversos grados y en diferentes cantidades. Y esta diferencia es imposible de extirpar. El orden impuesto es imposible de evaluar y medir. Weber definió esto como la diferencia entre la racionalidad formal y la racionalidad real. La racionalidad no es inherente a las cosas, pero es atribuida a ellas. La capacidad de calcular los medios y procedimientos (racionalidad formal) es diferente de la racionalidad sustancial (el valor de los fines y los resultados). Para Weber, la segunda racionalidad es imposible de evaluar y controlar; depende del infinito problema del valor que los individuos dan a las cosas, del orden dado por la persona.

Así, tal vez la irracionalidad no existe (o es imposible de entender por nuestras mentes), pero la irracionalidad de la razón sí es posible. Racionalidad es una construcción mental, limitada porque ha buscado poner fronteras a la complejidad existente a través de la búsqueda de cuestiones comunes y similitudes.

LA MAXIMIZACIÓN Y EL PROCESO DE SELECCIÓN

El segundo momento de las decisiones racionales se rige por la maximización. La maximización sujeta a un individualismo metodológico que considera al individuo como un ser racional egoísta genera un proceso de selección social entre los individuos. El proceso de selección sugiere la existencia de un darwinismo social, pues el principio de la especialización implica un trasfondo que se basa en que *a cada persona según su capacidad y a cada uno según sus necesidades es justamente lo que le pertenece en la vida*. Como se observa, en este ámbito, no es plausible la cooperación propiamente dicha. Sólo la búsqueda del interés individual, de manera automática, proporcionará un bienestar generalizado considerando, incluso, que el funcionamiento del proceso de intercambio será el único mecanismo por medio del cual se alcanzará el funcionamiento racional del sistema¹⁴⁴.

¹⁴⁴ *Vid. Supra*. El tema de la maximización así como el proceso de selección natural que genera se encuentran explicados en el capítulo II.

Utilizando el modelo de elección racional puro se puede representar más claramente el proceso de selección que se genera. En un modelo de elección racional puro la existencia de inequidades, en primer instancia no deberían de existir; y de presentarse bien podríamos preguntarnos: ¿se rebelarían aquellos situados en la peor distribución?. Si suponemos que los derechos de propiedad están bien definidos en una sociedad, la gente no se rebelaría puesto que cuando ellos eligen de manera consistente con sus preferencias las diferencias que se generarían serían simplemente producto de sus mismas elecciones. En este sentido, los individuos al elegir son conscientes de aquello que no eligieron por lo que todo aquello que no tengan posteriormente sería algo natural, incluso ya sabido de antemano. Consiguientemente, los individuos como seres racionales no tendrán ningún incentivo para rebelarse por inequidades generadas en la distribución¹⁴⁵.

El principio del interés personal presupone a un individuo calculador con un egoísmo engraido que se identifica más con los bienes materiales, pero debe recordarse que este principio o afirmación, al menos en los clásicos, podría observarse menos censurada o negativamente en su contexto histórico original. Incluso, A. Smith atribuye una influencia excesiva a la emoción y al prejuicio y de manera espantosa descubre *fallas del interés personal para guiar el comportamiento de las personas*¹⁴⁶.

LA RACIONALIDAD LIMITADA

La problemática del individualismo metodológico ha mostrado ser una gran herramienta predictiva para los economistas, principalmente. Pero la existencia de críticas fundamentadas ha generado, asimismo, la tarea de desmistificar dicho supuesto, esto es, buscando su relajación funcional como herramienta del análisis económico de la realidad social.

El campo de la economía se ha orientado principalmente en dos grandes áreas al respecto del individualismo metodológico que son las normas sociales, y el papel de las instituciones y la elección pública vistas como una relación

¹⁴⁵ Irving, Mark. "Will rational people rebel against inequality?. Samson's choice". *American Journal of Political Science*, Vol. 34, No. 4, november, 1990, pp. 1049-1076.

¹⁴⁶ Holmes, Stephen. *Op. cit.* 1995, pp. 2. Véase en especial el capítulo 2.

contractual básicamente¹⁴⁷. Más que introducimos en cualquiera de ambas ramificaciones nos centramos a continuación en el planteamiento realizado por Herbert Simon de la racionalidad limitada puesto que este se enarbola como uno de los supuestos conductuales a partir de los cuales funciona la perspectiva neoinstitucionalista.

El postulado de la racionalidad limitada es propuesto por Herbert Simon quien al estudiar el proceso de toma de decisiones dentro de las organizaciones encuentra problemas que son inherentes a la mayoría de las ciencias sociales, es decir, su falta de aplicabilidad respecto a la realidad que estudian. Efectivamente, Simon realiza lo postulado por Maquiavelo: la realización de estudios empíricos que nos muestren el mundo real. Es de esta forma que en sus estudios puntualiza, respecto de la teoría administrativa, que:

“La primera tarea consiste en desarrollar una serie de conceptos que le permitan describir las situaciones administrativas en términos aplicables a la teoría. Para que sean científicamente útiles estos conceptos tienen que ser operativos; es decir, sus significados deben corresponder a los hechos o situaciones empíricamente observables”¹⁴⁸.

De esta forma, Simon propone sobre la base de la distinción entre los juicios de valor y los juicios fácticos la necesidad de aferrarnos a la realidad en tanto que a la investigación solamente le interesan los juicios de hecho y no los juicios valorativos. De aquí, Simon analiza esta distinción en la toma de decisiones para de ahí pasar a las relaciones jerárquicas que se establecen al interior de las organizaciones y proponer un escalar entre los medios y los fines propuestos en la organización. Por tanto, el proceso de toma de decisiones, al ser la parte medular de su estudio, lleva a Simon a considerar a la jerarquía en la relación entre medios y fines, donde esta categoría al ser propuesta de otra forma y

¹⁴⁷ La perspectiva de la elección pública no se considera en el presente apéndice dada su extensión. Véase al respecto Buchanan, James. “La perspectiva de la elección pública”. En Buchanan, J. *Op. cit.* 1990.

¹⁴⁸ Simon, Herbert. (1947). El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa. Aguilar, Argentina, 1988, pp. 36. De esta forma, “Simon se propone la construcción de categorías válidas, en términos de un lenguaje científico, que tengan un correlato en la realidad y que permitan la formulación de verdaderos principios con validez universal, así como la construcción de una verdadera Ciencia de la Administración, asentada en la ‘Ciencia del Comportamiento’”. Ibarra, Eduardo y Adalberto Cabello. “La administración pública capitalista: una aproximación alternativa a su estudio”. *UAM-Ixtapalapa*, México, No. 7, 1983, pp. 181.

FALLA DE LA COMPETENCIA

I. INTRODUCCIÓN

"La competencia *per se* conlleva a la generación de monopolios"¹⁵⁸.

Una de las viejas preocupaciones de la economía se refiere a la capacidad del Estado para mejorar el bienestar social. El interés era estudiar la disyuntiva entre la búsqueda social y el logro del beneficio individual. Para resolver dicha disyuntiva, se establece que las relaciones económicas de la sociedad son mejor guiadas por las decisiones individuales que toman las personas con la virtual exclusión de la autoridad pública. Este análisis, en su desarrollo, fue el que puso en tela de juicio al principio clásico, de acuerdo al cual, la conducta egoísta de los individuos permitía maximizar los beneficios no sólo individuales sino también sociales. De esta forma, se da el descubrimiento de las fallas del mercado, el cual es considerado como un avance que fue permitido por la economía del bienestar, teoría que ha proporcionado argumentos para justificar la intervención del Estado en la economía y mejorar la asignación de recursos. Asimismo, la teoría de las fallas del mercado es un poderoso instrumento de análisis para diseñar y evaluar las políticas públicas.

El arribo a la teoría de las fallas del mercado consistió principalmente en la relajación de los supuestos que sustentan y soportan a la teoría económica con la finalidad de acercar la teoría a la realidad, esto es, pasar del análisis normativo al análisis positivo. Sin embargo, a este respecto, hacia 1953, Milton Friedman¹⁵⁹ con la publicación de su artículo *The methodology of positive economics* generó

¹⁵⁸ Mueller, Dennis. Public choice II. A revised edition of public choice. Cambridge University Press, Cambridge, 1993.

¹⁵⁹ Friedman, Milton. (1953). "La metodología de la economía positiva". En Hahn, Frank y Martin Hollis (comps.). *Op. cit.* 1986, pp. 41-76.

una fuerte controversia al preguntarse si una buena teoría científica necesita tener supuestos realistas. Friedman trata de demostrar que el realismo no puede ser un criterio independiente. Afirma que toda teoría económica sensata es un “lenguaje” y “un cuerpo de hipótesis sustantivas”. El lenguaje es “un conjunto de tautologías y actúa como un sistema de archivo”, mientras que el cuerpo de hipótesis sustantivas, por su parte, “trata de abstraer características esenciales de una realidad compleja”, donde la única prueba de una teoría es el éxito de sus pronósticos.

La idea consiste en dejar lo que Coase¹⁶⁰ denomina “economía de pizarra” denotando la necesidad de no encerrarnos en modelos abstractos que creemos demuestran la realidad y, peor aun, tratar de aplicar la realidad a estos esquemas. Por lo tanto, a lo que se ha denominado economía de pizarrón es necesario dejarla en la clase solamente. En este esquema la empresa carece de sustancia y es descrita como una “caja negra”.

LAS FALLAS DEL MERCADO

La falla del mercado se genera, principalmente, cuando los supuestos del modelo competitivo no se sostienen y estos supuestos toman una variedad de formas de acuerdo a cada uno de ellos. El modelo de competencia perfecta es un modelo ideal o normativo que fija una gran “marca de referencia”, contra la cual se juzgan otras formas de asignación de recursos, o se evalúan cuales deberían de ser los mecanismos más eficientes. Pero, así como no hay que subestimar las características y la utilidad de los modelos económicos también es necesario reconocer la existencia de fallas que son inherentes al sistema de mercado. Como lo señala Hicks¹⁶¹: “es inútil cerrar los ojos a los defectos de la competencia, porque estamos tan enamorados de un sistema competitivo ideal, diseñado en el cielo”. La pregunta principal consiste, por lo tanto, en por qué si se supone que estamos en una economía de empresa privada una parte sustantiva de la economía está sujeta a alguna forma de dirección. De acuerdo con el planteamiento smithiano lo más conveniente sería dejar la economía al libre juego de la oferta y

¹⁶⁰ Coase, Ronald. “The institutional structure of production”. *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, september, 1992, pp. 714.

¹⁶¹ Hicks, John. (1959). “Un manifiesto”. En Hicks, John. *Op. cit.* 1986, pp. 156.

la demanda. En este esquema, el Estado solamente actuará como el encargado de establecer el orden legal de las relaciones económicas que entablen los agentes, esto es, dejar la actividad económica encargada a la *mano invisible* de las fuerzas del mercado.

En una economía mixta, el predominio del gobierno puede reflejar la presencia de ideologías políticas y sociales que se aparten de las premisas acerca de la elección del consumidor y de la toma de decisiones descentralizada. El punto más relevante estriba en el hecho de que el mecanismo de mercado por sí sólo no puede realizar todas las funciones económicas. La política pública es necesaria para guiar, corregir y complementar al mercado en algunos aspectos. Es importante darse cuenta de este hecho, ya que implica que el tamaño adecuado del sector público es, en un grado importante, una cuestión técnica más que ideológica¹⁶². Un conjunto de razones explica este hecho¹⁶³:

1. La afirmación de que el mercado conduce a una utilización eficiente de recursos se basa en la condición de mercados competitivos de factores y productos. Por tanto, no debe haber obstáculos a la libre entrada y consumidores y productores deben tener un conocimiento total del mercado. La regulación gubernamental u otras medidas pueden ser necesarias para asegurar estas condiciones.
2. Con mayor generalidad, los acuerdos e intercambios contractuales necesarios para el funcionamiento del mercado no pueden existir sin la protección y refuerzo de una estructura legal prevista por el gobierno.
3. Incluso de existir la estructura legal "correcta" y suprimiendo todos los obstáculos a la competencia en un mercado determinado, las características de producción y consumo de algunos bienes son tales que no pueden ser provistos por el mercado. Al respecto nos referimos principalmente a los bienes públicos puros.
4. Existen muchos casos en los que los actos de una persona o una empresa afectan o benefician a otras personas o a otras empresas, en

¹⁶² De hecho, aunque la teoría de las fallas del mercado ha ganado una amplia aceptación, aún se discute si la existencia de las fallas del mercado es o no una justificación suficiente para la ampliación de la intervención gubernamental en la economía.

¹⁶³ Debe advertirse que puesto que el carácter de la presente tesis es microeconómico no se consideran fallas del mercado tales como el paro, la inflación y el desequilibrio ya que son fallas de carácter macroeconómico. Véase Stiglitz, Joseph. *Op. cit.* 1988, pp. 112.

los que una empresa impone un costo a otras pero no las compensa, o en los que una empresa genera un beneficio a otras, pero no recibe ninguna retribución a cambio. Dichos casos se denominan externalidades positivas o negativas dependiendo de si benefician o afectan, respectivamente, a algún o algunos agentes económicos.

5. La existencia de mercados incompletos, es decir, cuando un mercado no es capaz de suministrar todos los bienes y servicios a un precio, igual o inferior, al que los individuos están dispuestos a pagar.
6. Los problemas referidos a la información la cual puede encontrarse incompleta o asimétricamente distribuida entre los agentes. Decimos que es incompleta cuando los precios de mercado no transmiten toda la información necesaria y es asimétrica porque los agentes tienen un acceso desigual a la información. Debe notarse que los problemas de información afectan a todos los agentes, incluido el gobierno, aunque este último tiene por obligación el proveer de la información necesaria a todos los agentes para la realización de sus transacciones.
7. Los valores sociales pueden requerir ajustes en la distribución de la renta y de la riqueza resultante del sistema de mercado y de la transición de los derechos de propiedad por herencia.

Los problemas que generan las fallas del mercado tienen implicaciones de gran relevancia en lo que corresponde a la organización y estrategia que adoptan tanto las empresas como los consumidores. De esta manera, mantener que estas limitaciones del mecanismo de mercado hacen necesarias medidas correctoras o compensadoras de política pública no prueba, naturalmente, que cualquier medida política que se aplique vaya a mejorar realmente el rendimiento del sistema económico. La política pública, no menos que la privada, puede equivocarse y ser ineficiente. De hecho, la intervención del gobierno en la economía está motivada por un amplio rango de objetivos económicos, políticos y sociales.

Las fallas del mercado más comunes que surgen están relacionadas con la provisión de bienes públicos para los cuales los precios del mercado son inapropiados, los bienes colectivos que están caracterizados como externalidades, los problemas generados por la falta y/o asimetría de la información necesaria, la creación del monopolio por la falla de la competencia cuando hay economías de escala continuas, entre otros problemas.

En la presente parte de la tesis nos enfocamos primordialmente al estudio de la falla de la competencia. El porque de la elección estriba en el hecho de que la competencia nos muestra -contrario al modelo de competencia perfecta- el crecimiento de las empresas y la generación de estructuras monopólicas, ya tan naturales en los tiempos presentes. De esta forma, resulta indispensable una visión microeconómica que permita el buen entendimiento de los puntos claves de dichas estructuras productivas. En las estructuras productivas actuales el papel de la tecnología es un factor vital al igual que los costos de transacción, que explican las diferentes formas de integración que realizan las empresas, entre otras cosas. El papel del Estado, consiguientemente, consiste en regular a la economía en su conjunto, reducir la incertidumbre proporcionando la información requerida tanto por las empresas como por los consumidores, ayudando de esta forma a los individuos en sus decisiones económicas primordiales, entre otras de sus tantas obligaciones.

En pocas palabras, mientras que en la primera parte de la tesis exploramos los problemas y características de la *mano invisible* postulada por Adam Smith en esta parte presentamos la otra cara: la *mano visible*. Nos preguntamos, consiguientemente, qué papel juegan tanto el empresario como las decisiones que éste toma en torno a la organización; y a los precios del mercado en su posible manipulación haciendo uso de los costos de transacción así como procurando innovar, entre otras cosas. Si bien el modelo competitivo básico de la economía se perfeccionó en los años cincuenta, desde entonces, los economistas han mejorado ese modelo en varios aspectos conforme han ido comprendiendo mejor sus limitaciones y este es justamente el trabajo considerado indispensable en la presente tesis.

FALLA DE LA COMPETENCIA

I. INTRODUCCIÓN

"La competencia *per se* conlleva a la generación de monopolios"¹⁵⁸.

Una de las viejas preocupaciones de la economía se refiere a la capacidad del Estado para mejorar el bienestar social. El interés era estudiar la disyuntiva entre la búsqueda social y el logro del beneficio individual. Para resolver dicha disyuntiva, se establece que las relaciones económicas de la sociedad son mejor guiadas por las decisiones individuales que toman las personas con la virtual exclusión de la autoridad pública. Este análisis, en su desarrollo, fue el que puso en tela de juicio al principio clásico, de acuerdo al cual, la conducta egoísta de los individuos permitía maximizar los beneficios no sólo individuales sino también sociales. De esta forma, se da el descubrimiento de las fallas del mercado, el cual es considerado como un avance que fue permitido por la economía del bienestar, teoría que ha proporcionado argumentos para justificar la intervención del Estado en la economía y mejorar la asignación de recursos. Asimismo, la teoría de las fallas del mercado es un poderoso instrumento de análisis para diseñar y evaluar las políticas públicas.

El arribo a la teoría de las fallas del mercado consistió primariamente en la relajación de los supuestos que sustentan y soportan a la teoría económica con la finalidad de acercar la teoría a la realidad, esto es, pasar del análisis normativo al análisis positivo. Sin embargo, a este respecto, hacia 1953, Milton Friedman¹⁵⁹ con la publicación de su artículo *The methodology of positive economics* generó

¹⁵⁸ Mueller, Dennis. Public choice II. A revised edition of public choice. Cambridge University Press, Cambridge, 1993.

¹⁵⁹ Friedman, Milton. (1953). "La metodología de la economía positiva". En Hahn, Frank y Martin Hollis (comps.). *Op. cit.* 1986, pp. 41-76.

una fuerte controversia al preguntarse si una buena teoría científica necesita tener supuestos realistas. Friedman trata de demostrar que el realismo no puede ser un criterio independiente. Afirma que toda teoría económica sensata es un “lenguaje” y “un cuerpo de hipótesis sustantivas”. El lenguaje es “un conjunto de tautologías y actúa como un sistema de archivo”, mientras que el cuerpo de hipótesis sustantivas, por su parte, “trata de abstraer características esenciales de una realidad compleja”, donde la única prueba de una teoría es el éxito de sus pronósticos.

La idea consiste en dejar lo que Coase¹⁶⁰ denomina “economía de pizarra” denotando la necesidad de no encerrarnos en modelos abstractos que creemos demuestran la realidad y, peor aun, tratar de aplicar la realidad a estos esquemas. Por lo tanto, a lo que se ha denominado economía de pizarrón es necesario dejarla en la clase solamente. En este esquema la empresa carece de sustancia y es descrita como una “caja negra”.

LAS FALLAS DEL MERCADO

La falla del mercado se genera, principalmente, cuando los supuestos del modelo competitivo no se sostienen y estos supuestos toman una variedad de formas de acuerdo a cada uno de ellos. El modelo de competencia perfecta es un modelo ideal o normativo que fija una gran “marca de referencia”, contra la cual se juzgan otras formas de asignación de recursos, o se evalúan cuales deberían de ser los mecanismos más eficientes. Pero, así como no hay que subestimar las características y la utilidad de los modelos económicos también es necesario reconocer la existencia de fallas que son inherentes al sistema de mercado. Como lo señala Hicks¹⁶¹: “es inútil cerrar los ojos a los defectos de la competencia, porque estamos tan enamorados de un sistema competitivo ideal, diseñado en el cielo”. La pregunta principal consiste, por lo tanto, en por qué si se supone que estamos en una economía de empresa privada una parte sustantiva de la economía está sujeta a alguna forma de dirección. De acuerdo con el planteamiento smithiano lo más conveniente sería dejar la economía al libre juego de la oferta y

¹⁶⁰ Coase, Ronald. “The institutional structure of production”. *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, september, 1992, pp. 714.

¹⁶¹ Hicks, John. (1959). “Un manifiesto”. En Hicks, John. *Op. cit.* 1986, pp. 156.

la demanda. En este esquema, el Estado solamente actuará como el encargado de establecer el orden legal de las relaciones económicas que entablen los agentes, esto es, dejar la actividad económica encargada a la *mano invisible* de las fuerzas del mercado.

En una economía mixta, el predominio del gobierno puede reflejar la presencia de ideologías políticas y sociales que se aparten de las premisas acerca de la elección del consumidor y de la toma de decisiones descentralizada. El punto más relevante estriba en el hecho de que el mecanismo de mercado por sí sólo no puede realizar todas las funciones económicas. La política pública es necesaria para guiar, corregir y complementar al mercado en algunos aspectos. Es importante darse cuenta de este hecho, ya que implica que el tamaño adecuado del sector público es, en un grado importante, una cuestión técnica más que ideológica¹⁶². Un conjunto de razones explica este hecho¹⁶³:

1. La afirmación de que el mercado conduce a una utilización eficiente de recursos se basa en la condición de mercados competitivos de factores y productos. Por tanto, no debe haber obstáculos a la libre entrada y consumidores y productores deben tener un conocimiento total del mercado. La regulación gubernamental u otras medidas pueden ser necesarias para asegurar estas condiciones.
2. Con mayor generalidad, los acuerdos e intercambios contractuales necesarios para el funcionamiento del mercado no pueden existir sin la protección y refuerzo de una estructura legal prevista por el gobierno.
3. Incluso de existir la estructura legal "correcta" y suprimiendo todos los obstáculos a la competencia en un mercado determinado, las características de producción y consumo de algunos bienes son tales que no pueden ser provistos por el mercado. Al respecto nos referimos principalmente a los bienes públicos puros.
4. Existen muchos casos en los que los actos de una persona o una empresa afectan o benefician a otras personas o a otras empresas, en

¹⁶² De hecho, aunque la teoría de las fallas del mercado ha ganado una amplia aceptación, aún se discute si la existencia de las fallas del mercado es o no una justificación suficiente para la ampliación de la intervención gubernamental en la economía.

¹⁶³ Debe advertirse que puesto que el carácter de la presente tesis es microeconómico no se consideran fallas del mercado tales como el paro, la inflación y el desequilibrio ya que son fallas de carácter macroeconómico. Véase Stiglitz, Joseph. *Op. cit.* 1988, pp. 112.

los que una empresa impone un costo a otras pero no las compensa, o en los que una empresa genera un beneficio a otras, pero no recibe ninguna retribución a cambio. Dichos casos se denominan externalidades positivas o negativas dependiendo de si benefician o afectan, respectivamente, a algún o algunos agentes económicos.

5. La existencia de mercados incompletos, es decir, cuando un mercado no es capaz de suministrar todos los bienes y servicios a un precio, igual o inferior, al que los individuos están dispuestos a pagar.
6. Los problemas referidos a la información la cual puede encontrarse incompleta o asimétricamente distribuida entre los agentes. Decimos que es incompleta cuando los precios de mercado no transmiten toda la información necesaria y es asimétrica porque los agentes tienen un acceso desigual a la información. Debe notarse que los problemas de información afectan a todos los agentes, incluido el gobierno, aunque este último tiene por obligación el proveer de la información necesaria a todos los agentes para la realización de sus transacciones.
7. Los valores sociales pueden requerir ajustes en la distribución de la renta y de la riqueza resultante del sistema de mercado y de la transición de los derechos de propiedad por herencia.

Los problemas que generan las fallas del mercado tienen implicaciones de gran relevancia en lo que corresponde a la organización y estrategia que adoptan tanto las empresas como los consumidores. De esta manera, mantener que estas limitaciones del mecanismo de mercado hacen necesarias medidas correctoras o compensadoras de política pública no prueba, naturalmente, que cualquier medida política que se aplique vaya a mejorar realmente el rendimiento del sistema económico. La política pública, no menos que la privada, puede equivocarse y ser ineficiente. De hecho, la intervención del gobierno en la economía está motivada por un amplio rango de objetivos económicos, políticos y sociales.

Las fallas del mercado más comunes que surgen están relacionadas con la provisión de bienes públicos para los cuales los precios del mercado son inapropiados, los bienes colectivos que están caracterizados como externalidades, los problemas generados por la falta y/o asimetría de la información necesaria, la creación del monopolio por la falla de la competencia cuando hay economías de escala continuas, entre otros problemas.

En la presente parte de la tesis nos enfocamos primordialmente al estudio de la falla de la competencia. El porque de la elección estriba en el hecho de que la competencia nos muestra -contrario al modelo de competencia perfecta- el crecimiento de las empresas y la generación de estructuras monopólicas, ya tan naturales en los tiempos presentes. De esta forma, resulta indispensable una visión microeconómica que permita el buen entendimiento de los puntos claves de dichas estructuras productivas. En las estructuras productivas actuales el papel de la tecnología es un factor vital al igual que los costos de transacción, que explican las diferentes formas de integración que realizan las empresas, entre otras cosas. El papel del Estado, consiguientemente, consiste en regular a la economía en su conjunto, reducir la incertidumbre proporcionando la información requerida tanto por las empresas como por los consumidores, ayudando de esta forma a los individuos en sus decisiones económicas primordiales, entre otras de sus tantas obligaciones.

En pocas palabras, mientras que en la primera parte de la tesis exploramos los problemas y características de la *mano invisible* postulada por Adam Smith en esta parte presentamos la otra cara: la *mano visible*. Nos preguntamos, consiguientemente, qué papel juegan tanto el empresario como las decisiones que éste toma en torno a la organización; y a los precios del mercado en su posible manipulación haciendo uso de los costos de transacción así como procurando innovar, entre otras cosas. Si bien el modelo competitivo básico de la economía se perfeccionó en los años cincuenta, desde entonces, los economistas han mejorado ese modelo en varios aspectos conforme han ido comprendiendo mejor sus limitaciones y este es justamente el trabajo considerado indispensable en la presente tesis.

III. EMPRESA Y ORGANIZACION

La cooperación en cualquier sistema económico es indispensable y requisito necesario para el mantenimiento de la sociedad. La cooperación, como tal, consiste en organizar determinada acción, con cualquier finalidad, para de esta forma obtener mayores ganancias o producción, por ejemplo. En palabras de Aristóteles: los hombres emprenden juntos una empresa en pos de una ventaja en particular y con el fin de obtener algo que es necesario para las finalidades de la vida. En efecto, en el sistema económico, al hablar de la cooperación se hace referencia a la división del trabajo y a mayores incrementos por medio de la productividad y la especialización. El ejemplo clásico es el de la fabricación de alfileres realizado por Adam Smith. En la fabricación de alfileres se encuentran varios procesos tales como la preparación del alambre, su enderezación, su corte, el moldeo de los extremos y, finalmente, la esmerilización de la cabeza de cada alfiler. Cada una de estas actividades a su vez se divide conformando un total de 18 actividades. La fabricación de alfileres por una sola persona que realice los 18 procesos es posible aunque demasiado tardada y la cantidad producida por una sola persona, consiguientemente, sería pequeña en términos de la satisfacción de las necesidades que debe conseguir por medio del intercambio. De darse la especialización, esto es, si se juntan varios trabajadores y cada uno de ellos realiza un proceso para la fabricación de alfileres el resultado sería una mayor producción dada la especialización. En palabras de A. Smith¹⁷⁵:

“Es la gran multiplicación de la producción de la totalidad de los diferentes oficios, consecuencia de la división del trabajo, la que produce, en una sociedad correctamente dirigida, la opulencia universal que se extiende hasta alcanzar a los niveles sociales más bajos. Cada trabajador puede disponer de una cantidad de trabajo que supera a sus necesidades y, como cualquier trabajador está exactamente en la misma situación, puede intercambiar una gran cantidad de sus propios bienes por otra o, lo que resulta equivalente, por el precio de una gran cantidad de bienes ajenos”.

La relación causal es como sigue: la cooperación dado el intercambio promueve la especialización vía la división del trabajo consiguiendo con ello una mayor productividad. Donde, la división del trabajo, cuando resulta posible,

¹⁷⁵ Smith, Adam. *Op. cit.* 1776, pp. 14.

produce en cualquier oficio un incremento considerable de la capacidad de producción. Esta es justamente la fuente de la cual emergen las organizaciones económicas. La organización económica se forma, históricamente, gracias a este principio de cooperación entre los agentes productivos vía la especialización del trabajo. La función de las organizaciones económicas consiste en proveer de los bienes necesarios para el mantenimiento de los individuos considerando, en primer instancia, la satisfacción de las necesidades básicas de cada uno de ellos y para este propósito la especialización es indispensable para permitirle a los agentes obtener mayores ganancias gracias a la productividad.

Históricamente este proceso se acentúa con el surgimiento del sistema capitalista. De hecho, lo que distingue a una sociedad capitalista es que los recursos son asignados por organizaciones no gubernamentales, como empresas, familias y mercados. Los dueños de los recursos incrementan la productividad a través de la especialización cooperativa, lo que crea la necesidad de organizaciones económicas que faciliten la cooperación¹⁷⁶.

ORGANIZACIÓN ECONÓMICA

Las organizaciones económicas que han conseguido facilitar la especialización y la cooperación productiva son las empresas. La empresa sustituyó el mecanismo de mercado por medio de la coordinación y administración de los recursos¹⁷⁷. En la medida en que los agentes económicos busquen la cooperación productiva es esta forma de organización el punto de partida para la formación de las empresas. Las empresas sustituyen al mercado a través de la dirección y coordinación de las actividades dentro de aparatos productivos internos. En efecto, la empresa reemplaza a los mecanismos del mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación

¹⁷⁶ Alchian, Armen y Harold Demsetz. "Production, information costs, and economic organization". *The American Economic Review*, Vol. 62, 1972, pp. 777-795.

¹⁷⁷ Debe advertirse que la empresa, en su explicación, no es un paradigma único ya que diversos economistas la conciben desde diferentes enfoques que más que suplirse se complementan. Por ejemplo, para R. Coase la empresa es un sistema de relaciones, para Alchian y Demsetz la relación contractual dentro de la empresa se establece para monitorear el equipo productivo y para K. Arrow la empresa es el resultado de una acción colectiva. Véase Ayala, José. Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. UNAM-FE, México, (borrador preliminar), 1997, cap. 8.

de recursos. En muchos sectores de la economía, la *mano visible* de la dirección sustituyó a lo que Adam Smith denominó la *mano invisible* de las fuerzas del mercado. El mercado continuo siendo el generador de la demanda de bienes y servicios, pero la empresa asumió las funciones de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y de distribución existentes y de asignar el capital y la mano de obra para la producción y la distribución futuras. A medida que la empresa moderna adquirió las funciones realizadas hasta entonces por el mercado, se convirtió en la institución más poderosa de la economía, y sus directivos, en el grupo más influyente de los responsables de la toma de decisiones económicas.

La teoría neoclásica sigue siendo la teoría central de la ciencia económica. La teoría neoclásica fundamenta su análisis preconizando esencialmente mucha comprensión del sistema de precios como vehículo para la asignación de recursos. El problema, teóricamente, consiste en cómo la teoría neoclásica define a la empresa y la explicación del modo en cambia o se modifica la organización interna de las empresas. El ejemplo más importante de combinación de estos dos asuntos se encuentra en el artículo de R. Coase *The nature of the firm* de 1937¹⁷⁸. Coase delimita su tarea explícitamente a descubrir por qué una empresa surge en una economía de intercambio especializada. Su respuesta, que ha pasado a ser muy influyente, es que el mercado, o la orientación de los precios, no es libre. El costo de transacción, si es lo bastante elevado, justifica que la coordinación gestionada sustituya a la coordinación dirigida por los precios. Posteriormente, Coase pasa a aplicar el análisis del costo de transacción a la organización interna de la empresa, indagando el grado de integración vertical de la empresa y la dependencia que tiene de los contratos de empleo a largo plazo¹⁷⁹.

La mayor parte de la teoría económica se basa todavía en el supuesto de que los procesos de producción y de distribución están, o al menos deben estar, dirigidos por pequeñas empresas tradicionales reguladas por la *mano invisible* del mercado. En este marco la teoría económica no se preocupa por la definición de la empresa. Según esta teoría, la competencia perfecta únicamente puede existir entre empresas con una sola unidad, siendo, además, la manera más eficiente de coordinar las actividades y de asignar los recursos económicos. La empresa multiunitaria moderna, al ser coordinada administrativamente, produce una

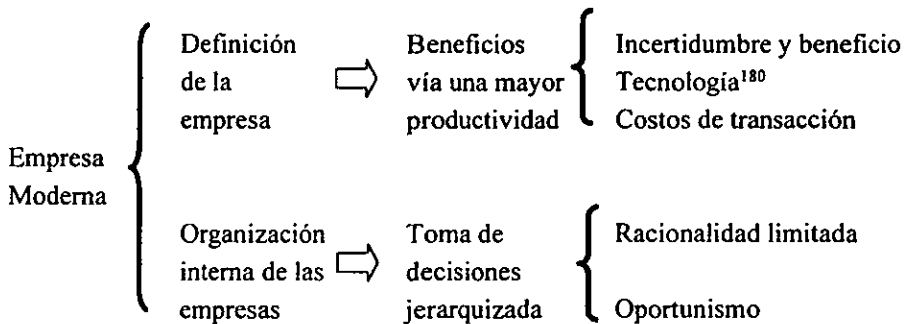
¹⁷⁸ Coase, Ronald. (1937). "The nature of the firm". En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp. 33-55.

¹⁷⁹ La perspectiva coasiana se estudia en el capítulo V de la presente parte de la tesis.

competencia imperfecta y una mala asignación de recursos. El afán de lograr un poder de monopolio basado principalmente en el poder de mercado a través de la manipulación de los precios le ha proporcionado una explicación causal adecuada. El punto consiste en observar cómo la *mano visible* de la dirección sustituyó a la *mano invisible* de las fuerzas de mercado: donde y cuando la nueva tecnología y los mercados en expansión permitieron la circulación, sin precedentes históricos, de un elevado volumen de mercancías a una gran velocidad a través de los procesos de producción y de distribución.

La empresa moderna al sustituir la coordinación del sistema de precios por una coordinación gestionada requirió, por un lado, de la obtención de mayores beneficios derivados de la cooperación implementando de esta forma una mayor productividad. Asimismo, el papel que juega el empresario es fundamental donde lo primordial para una empresa es reducir los costos de producción, internalizar los costos de transacción y aplicar la regla innovadora que le permita un mayor control sobre el mercado. Estos elementos son la base que permite definir a la empresa moderna. Por otro lado, el cómo se organizan las empresas al interior requirió de la toma de decisiones jerarquizada donde el empresario es el eje tomador de decisiones donde deben considerarse elementos tales como la racionalidad limitada de éste y el oportunismo que pueden tomar los agentes económicos. El siguiente cuadro sinóptico muestra las bases sobre las cuales se cimienta la construcción y el desarrollo de la empresa moderna.

CUADRO 2
LA EMPRESA MODERNA



¹⁸⁰ El papel de la tecnología y el proceso innovador se estudia en el siguiente capítulo.

Uno de los grandes problemas consiste en que el interés que los economistas han mostrado en la existencia de las empresas, en general, no se ha expresado con un examen de los hechos relacionados con las empresas. En su lugar, se ha buscado una teoría lógica mediante la cual justificar la existencia de empresas en un sistema de precios.

LA EMPRESA MODERNA

La empresa moderna se define con base en dos características¹⁸¹. Por un lado, la empresa consta de muchas unidades de operación distintas y, por otro lado, la dirige una jerarquía de ejecutivos asalariados. La empresa moderna, al incorporar muchas unidades bajo su control, comenzó a operar en lugares diferentes, llevando a menudo diversos tipos de actividades económicas y comerciando en distintas líneas de bienes y servicios. Así, las actividades de estas unidades y las transacciones entre ellas se internalizaron y fueron los empleados quienes las controlaron y coordinaron en lugar de los mecanismos de mercado. La empresa moderna emplea, por lo tanto, una jerarquía de mandos medios y de altos directivos asalariados para controlar y coordinar el trabajo de las unidades que tienen a su cargo. Estos ejecutivos constituyen una clase de hombres de negocios completamente nueva. De hecho, pocas veces en la historia del mundo una institución ha llegado a ser tan importante y se ha extendido tanto en un período de tiempo tan breve.

La literatura contemporánea considera que el elemento identificador de la empresa es su dependencia de la coordinación gestionada. Anteriormente, tanto la existencia como el papel de la empresa no se reconocían como un problema que necesitara ser abordado por la literatura. La teoría neoclásica se ocupó del problema de la existencia de beneficio en una economía supuestamente competitiva. En este sentido, la teoría de la organización económica se enfrentó a dos problemas: explicar las condiciones que determinan si los beneficios que proporcionan la especialización y la producción cooperativa pueden alcanzarse

¹⁸¹ Véase Chandler, Alfred. La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.

mejor mediante una organización de tipo empresarial, que por medio de los mercados, y explicar la estructura de este tipo de organización¹⁸².

En una economía competitiva, el valor de la productividad marginal de un factor de producción determina el precio que éste recibe en el mercado. El mercado competitivo no tolera pago alguno por factores en ausencia de una contribución productiva. De esta forma, la organización económica, a través de la cual los propietarios de recursos cooperan entre sí, utilizará de forma más eficiente sus ventajas comparativas en la medida en que facilite el pago de remuneraciones con relación a la productividad¹⁸³. En este escenario el beneficio se concibe como un pago realizado a los propietarios de la empresa donde la contribución productiva, realizada por los propietarios, al contrario que el sudor de los trabajadores, está poco clara, y su racionalización se ve complicada por el hecho de que el beneficio tiene la naturaleza de una suma residual que no es especificada o fácilmente calculable. Los economistas encontraron una función productiva para la propiedad en el riesgo soportado por los propietarios de una empresa y la existencia del beneficio se atribuyó a la necesidad de compensar esos riesgos.

Ahora bien, el cómo surgieron y cómo se desarrollaron las empresas tiene que ver con el reemplazo dado por la empresa multiunitaria moderna que sustituyó a la pequeña empresa tradicional, esto, en la medida en que la coordinación administrativa permitió una mayor productividad, unos costos más bajos y unos beneficios más elevados que la coordinación por medio de los mecanismos de mercado. La empresa moderna creció internalizando las actividades que habían sido o podían ser dirigidas por varias unidades, y las transacciones que habían sido o podían ser efectuadas entre ellas. Esta internalización supuso muchas ventajas a la empresa ampliada. Al convertir en rutinarias las transacciones entre las unidades e introducir avances tecnológicos, se redujeron considerablemente los costos de producción. Asimismo, al vincular la administración de las unidades de producción con las de compra y las de distribución, disminuyeron los costos de información sobre mercados y fuentes de abastecimiento. Y lo que es más significativo, la internalización de muchas unidades permitió la coordinación administrativa del flujo de mercancías de una unidad a otra. De esta manera una

¹⁸² Alchian, A. y H. Demsetz. *Op. cit.* 1972, pp. 777.

¹⁸³ Debe considerarse que la relación existente entre la remuneración y la productividad presentan problemas de medición. De hecho, los medios económicos para determinar la productividad y las remuneraciones no son abordados directamente en el análisis clásico de la producción y la distribución. Alchian, A. y H. Demsetz. *Op. cit.* 1972, pp. 778.

programación más efectiva de los flujos dio lugar a una utilización más intensiva de los servicios y del personal empleado en los procesos de producción y de distribución, y, consecuentemente, incrementó la productividad y redujo los costos.

Sin embargo, las ventajas de internalizar las actividades de muchas unidades en una sola empresa no pudieron hacerse efectivas hasta que se creó una jerarquía administrativa. La empresa moderna surgió por vez primera en la historia cuando el volumen de las actividades económicas alcanzó un nivel que hizo que la coordinación administrativa fuera más eficiente y más rentable que la coordinación del mercado. Este aumento en el volumen de actividad se produjo con una nueva tecnología y con mercados en expansión. La nueva tecnología permitió una producción y una circulación de mercancías sin precedentes. La ampliación de mercados fue fundamental para absorber esta producción. Por consiguiente, la empresa moderna apareció por vez primera, creció y continuó prosperando en aquellos sectores e industrias caracterizados por una tecnología nueva y avanzada y por mercados de expansión.

Una vez que se constituyó una jerarquía administrativa, y que ésta llevó a cabo con éxito su función de coordinación, la misma jerarquía se convirtió en una fuente de estabilidad, de poder y de desarrollo continuado. A medida que la empresa multiunitaria aumentaba de tamaño y se diversificaba, y que sus directivos se profesionalizaban, su dirección se separó de su propiedad. A medida que las grandes empresas crecían y controlaban sectores fundamentales de la economía, alteraron la estructura básica de estos mismos sectores de la economía en su conjunto.

La coordinación se logró principalmente a través de la jerarquía mientras que el incremento de la producción se debió a la división y especialización del trabajo así como a la incorporación de nuevas tecnologías y la internalización de los costos de transacción, entre otras cosas. De hecho, desde los comienzos de la nueva función económica que representa la empresa se gestó y se dio la aparición de una nueva subespecie de hombre económico -el directivo asalariado- para desempeñar esta función. La innovación tecnológica, el rápido crecimiento y expansión de la población y el aumento de la renta per cápita hicieron más complejos los procesos de producción y de distribución e incrementaron la velocidad y el volumen del flujo de materiales a través de ellos. Los mecanismos de mercado existentes pudieron, a menudo, coordinar estos flujos de manera efectiva. Las nuevas tecnologías y los mercados en expansión crearon, pues, por

primera vez la necesidad de contar con una coordinación administrativa. Para realizar esta función, los empresarios constituyeron empresas multiunitarias y contrataron a los directivos necesarios para administrarlas. En los casos en los que las nuevas empresas pudieron coordinar los flujos corrientes de materiales de forma rentable, sus directivos también asignaron recursos para la producción y la distribución futuras.

EL PAPEL DE LA INFORMACIÓN

La empresa se define con base en la productividad y el beneficio. La productividad se genera a través de la división del trabajo que se realiza para internalizar aquellas actividades que realizaba el mercado. En este escenario, los propietarios si bien no realizan actividades materialmente productivas si se caracterizan por qué tan adversos son al riesgo. En efecto, el beneficio recibido por los trabajadores esta en función del pago realizado por el propietario con relación a la productividad mientras que los beneficios obtenidos por el propietario están en función de la compensación del riesgo que corre al realizar una inversión.

La empresa, en su aparición y desarrollo, dada la división del trabajo que conlleva a la especialización productiva requirió de la formación de una jerarquía administrativa encargada de la coordinación de la empresa. En efecto, el análisis económico de la empresa moderna generó una nueva organización interna que vino aparejada con el nacimiento del directivo asalariado.

La especialización sostiene que las empresas existen porque producir para otros, en comparación con la autosuficiencia, es eficiente; esta eficiencia se debe a las economías de escala, a la actividad especializada y a la existencia de costos de transacción. Y si la propuesta de Smith es cierta (que la especialización está limitada por la dimensión del mercado), entonces se deduciría que 1) el costo de transacción por unidad monetaria de bienes intercambiados es menor cuanto mayor es el mercado y 2) la importancia de las empresas para la producción de una economía es mayor cuanto mayor es el mercado.

Tanto en la organización interna como en la dirección uno de los problemas generalizados es la afluencia o falta de información. La información es un recurso esencial tanto al interior de las empresas como en las relaciones de mercado que entablan los agentes económicos. La falta o la mala distribución de la información

generara problemas en el intercambio económico. Los problemas de información nos permiten, en su tratamiento, entender las relaciones así como las dificultades que se entablan entre los agentes ya se trate de la jerarquía administrativa o del problema de la toma de decisiones, en especial analizando la estructura de la relación que se entabla entre el directivo asalariado y el propietario de la empresa.

La empresa en su organización interna al sustituir la coordinación del sistema de precios por la coordinación gestionada acentúa el elemento decisional dentro de la organización económica. Donde la empresa moderna y los problemas de información que se presentan son una de las partes más importantes de la economía, en tanto son recursos necesarios e indispensables para el buen funcionamiento del mercado, la empresa y las decisiones individuales de los agentes económicos. Las empresas al internalizar determinadas actividades internalizan junto con dichas actividades sus problemas. En este sentido, los problemas reales que representan incertidumbre para el propietario son ahora recursos internos que debe de minimizar en sus efectos tratando de obtener el mayor beneficio posible de ellos. El empresario tiene que enfrentarse ante los problemas de información para obtener una mejor organización al interior de su empresa. Como sugiere Alfred Chandler: "era esencial un flujo constante de información para el funcionamiento eficiente de estos nuevos grandes imperios. Para los altos directivos y las mandos medios, el control mediante estadísticas se convirtió pronto tanto en una ciencia como en un arte. Esta necesidad de información precisa llevo a concebir métodos perfeccionados para recoger, verificar y analizar una amplia variedad de datos generados por las actitudes cotidianas de la empresa"¹⁸⁴.

INCERTIDUMBRE Y BENEFICIO

El modelo competitivo parte del supuesto, entre otros, de que la economía doméstica y las empresas están bien informadas, lo que significa saber cuál es el conjunto de oportunidades, es decir, saber todo aquello de lo que pueden disponer. Incluso, se parte del supuesto de que conocen todas las características de todos los bienes y saben cuanto duran. Si estos supuestos fueran reales, comprar apenas sería una tarea rutinaria. Donde la empresa es la que justamente suple al sistema

¹⁸⁴ Chandler, Alfred. *Op. cit.* 1987, pp. 162.

de precios al internalizar y haciendo rutinarias tareas que anteriormente se realizan individual e independientemente por los agentes económicos. La información es una variable que juega un papel crucial en el intercambio, donde se le debe considerar como un bien de valor, esto es, los consumidores y las empresas están dispuestos a pagar por ella. Por lo tanto, existe un mercado de información, con su precio.

Las elecciones económicas dependerán, en buena medida, de la información disponible en lo que se refiere a: el marco legal, las regulaciones, los contratos, las características de los mercados, las tecnologías disponibles, etc., puesto que en la realidad, contrario a lo que supone el modelo competitivo, las empresas no saben cuál es la mejor tecnología existente; cuál es la productividad de cada solicitante de empleo; a qué precios pueden comprar los factores cada uno de los proveedores posibles (así como todas sus características) y a qué precios pueden vender los bienes, no sólo hoy, sino en todas las circunstancias posibles en el futuro. Por lo tanto, existe una fuerte divergencia objetiva de la economía real de la suposición de plena información del modelo de competencia perfecta¹⁸⁵.

En efecto, cuando la tarea de decidir qué hacer y cómo hacerlo adquiere prioridad para cualquier agente económico éste se enfrenta ante “la incertidumbre, sobre la misma ejecución, y la organización interna de los grupos productivos deja de aparecer como indiferente o de constituir un simple detalle mecánico”. De hecho, “las ocupaciones difieren en cuanto a la clase y diversidad de conocimientos y grado de discrecionalidad exigidos para lograr los objetivos, así como en el tipo de destrezas y gustos adaptados al trabajo rutinario”¹⁸⁶. La empresa en su organización con base en la división del trabajo genera la especialización, la cual al entrar en escena genera un cambio importante ya que ahora se debe considerar el distinto grado de confianza que las personas tienen en sus valoraciones y en su capacidad, y en la disposición de actuar según sus opiniones, a aventurarse. El problema de la incertidumbre en el mercado -al igual que las remuneraciones de acuerdo a la productividad en la formación de las empresas-, representa la posibilidad de su reducción por medio de su transformación en un

¹⁸⁵ De hecho, uno de los problemas de la demostración del modelo Arrow-Debreu es la unicidad, es decir, no se ha comprobado la existencia de un sólo equilibrio competitivo general así como la estabilidad, es decir, los precios cambian con frecuencia en todos los mercados y, a menos que un mercado esté centralizado por completo, nadie conocerá todos los precios fijados por diversos vendedores (o compradores) en un momento dado.

¹⁸⁶ Knight, Frank. *Op. cit.* 1947, cap. 9.

riesgo mensurable que, mediante la agrupación, constituye un fuerte incentivo para extender la escala de operaciones de una empresa. De esta manera, la incertidumbre se elimina y se cumple el deseo de racionalidad en las actividades.

En la empresa moderna los factores decisivos están tan relacionados con el carácter de quién decida ya que las circunstancias no son reducibles a una descripción objetiva ni susceptible de control externo. De esta forma, el empresario a través de la captación de capital busca ampliar sus decisiones y control para, posteriormente, al interior de la empresa buscar más valoraciones distintas a la suya, es decir, buscar la creación de un grupo con intereses iguales que le ayude en la toma de decisiones. En estos términos, F. Knight señala que la empresa debe directamente su existencia a la incertidumbre puesto que "la esencia de la empresa es la especialización de la función dirección responsable de la vida económica, cuya característica no lograda es la inseparabilidad de estos dos elementos, responsabilidad y control. La valoración en cualquier grado, o la toma de decisiones, se complementa en una sociedad libre con un grado correspondiente de incertidumbre, de aceptación de responsabilidad por las decisiones tomadas"¹⁸⁷.

La información incompleta surge cuando los precios de mercado no transmiten toda la información que se requiere para llevar a cabo el intercambio. El principal efecto que genera la información incompleta sobre los agentes económicos es incrementar el riesgo y la incertidumbre ya la información incompleta incide decisivamente en el surgimiento de riesgos en los mercados. Por lo tanto, la información incompleta incrementa tanto la incertidumbre como el riesgo, ambos, elementos que la empresa, en su formación, busca reducir e internalizar para procurar un mejor funcionamiento organizacional. La carencia de información sobre aspectos relevantes para la toma de decisiones incrementa los costos aunados al incremento de la incertidumbre y el riesgo¹⁸⁸.

¹⁸⁷ Knight, Frank. *Op. cit.* 1947, cap. 9.

¹⁸⁸ Además, pueden surgir mercados incompletos y segmentados. Un mercado es incompleto cuando no suministra todos los bienes y servicios a un precio, igual o inferior, al que los individuos están dispuestos a pagar.

INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

Al hablar de información asimétrica se hace referencia al hecho de que, por ejemplo, dos agentes económicos tengan la información distribuida desigual o asimétricamente. La información asimétrica genera una situación de intercambio en la que uno de los agentes económicos sabe algo que el otro desconoce con lo cual se generan deficiencias en la toma de decisiones y en el intercambio. De hecho, los estudios acerca del comportamiento individual bajo información asimétrica necesariamente involucran la interacción estratégica entre los agentes. De esta forma, cuando la información es restringida, fragmentada o se encuentra desigualmente distribuida puede frenar la fluidez del intercambio, porque introduce incertidumbre o errores de cálculo en las decisiones de los agentes económicos. Por lo tanto, el efecto crítico de la información sobre la asignación óptima de los riesgos no es sólo su presencia o ausencia (información incompleta), sino la desigualdad entre los agentes económicos.

Los precios del mercado sufren dispersión lo cual representa costos en los cuales incurrirán tanto los consumidores como los productores al investigar los precios. Por dispersión debe entenderse los diferentes precios que se pueden encontrar en el mercado, incluso sobre un mismo bien o servicio. Esto puesto que la información variará de acuerdo con el tamaño (en términos de pesos y del número de participantes) del mercado¹⁸⁹.

De hecho en las economías modernas los costos de adquirir información son una parte creciente y significativa de los costos totales. La información es un insumo tan importante como cualquier otro que interviene en la producción. Cuando falta la información o su conocimiento es imperfecto, los agentes diseñan estrategias para adquirir la información pertinente a sus decisiones. Las necesidades de información han creado una importante demanda que ha propiciado el surgimiento de un mercado, en el cual la "mercancía" es la información. En este mercado, los costos de información y el comportamiento egoísta de los individuos

¹⁸⁹ En la medida en que se acrecienten dichas características de la información como mercancía "aparecerá un conjunto de empresas especializadas en la recolección y venta de información. En virtud de que el costo de recolección de la información es (aproximadamente) independiente de su uso (aunque no el costo de su dimensión), hay una fuerte tendencia hacia el monopolio en la provisión de información: en general habrá una fuente estándar de información comercial". Stigler, George, *Op. cit.* 1961, pp. 221.

evita que la información se distribuya libre y homogéneamente a lo largo de los mercados y entre los agentes.

PROBLEMA AGENCIA-PRINCIPAL

La teoría convencional establece que los individuos recibirán retribuciones por llevar a cabo una determinada tarea; si ellos la realizaban recibían su compensación y viceversa. De esta forma, los individuos siempre tienen un incentivo para llevar a cabo el servicio para el que fueron contratados. Ahora bien, al establecer un contrato los individuos generalmente se enfrentan a relaciones en las que la información entre el contratante y el contratado es asimétrica donde la empresa mantiene, además, relaciones jerárquicas, es decir, no son relaciones entre iguales. En general, en las relaciones que se entablan entre los individuos surgen acciones que tienen un efecto sobre otro. A este tipo de relaciones se les conoce como el problema de la agencia y el principal. Las relaciones que realizan los individuos consisten, generalmente, en una parte que detenta los derechos de propiedad de un activo o la función administrativa más importante, a esta parte se le denomina el principal; y a la otra parte, que administra la propiedad de los activos o ejerce una función administrativa delegada, se le denomina agencia o agente. El problema referido a la asignación a otra persona de la responsabilidad de una tarea es una necesidad en casi todas las empresas, pese a sus aparentes ineficiencias. En este proceso de delegar responsabilidades el directivo o propietario ha de afrontar tres problemas fundamentales: elegir a las personas en quienes debe delegar la responsabilidad, motivarlas para que actúen correctamente, y controlar los resultados para saber si se ha hecho lo que se debía.

Los orígenes de la relación entre la agencia y el principal surgen cuando las acciones de un individuo tienen un efecto sobre otro. Donde el problema de la agencia y el principal se ocupa de cómo un individuo, el principal (productor, que utiliza recursos), puede diseñar un sistema de compensación (un contrato) que motive a algún otro individuo (su agente, es decir, el empleado), para actuar por los intereses del principal¹⁹⁰. El problema consiste en cómo motivar a la agencia

¹⁹⁰ El término problema de la agencia y el principal se debe a Ross, S. "The economic theory of agency: the principal's problem". *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, may, 1973, pp. 134-139.

para que actúe de la misma forma que actuaría el propietario. Este tipo de problemas es un ejemplo de una amplia clase de problemas de incentivos a los que se enfrentan los individuos al formalizar un contrato y, por lo tanto, en la estructura de las empresas. Al principal o propietario obviamente le gustaría motivar al agente para que actúe en interés del principal, sabiendo ambas partes que el propietario no puede valorar si el directivo ha hecho lo correcto examinando simplemente los resultados observables. Como se podrá notar, el punto medular consiste en que los intereses de los directivos suelen ser diferentes de los intereses de los propietarios.

El problema de la agencia y el principal es un problema de información asimétrica en tanto que ninguno de los agentes tiene la misma información disponible tanto en calidad como en cantidad, por lo que los riesgos así como los incentivos son de particular importancia en los acuerdos o contratos entre un principal y el agente. Ahora bien, puesto que en la realidad el principal sólo puede monitorear o cuidar las acciones del agente de una forma muy imperfecta, este último puede tener más información que el primero y puede por lo tanto, revelar lo que sea de su interés particular; la información que el principal reciba puede ser inadecuada para monitorear al agente, es decir, el agente puede actuar "estratégicamente". Incluso, el agente y el principal pueden tener diferentes actitudes frente al riesgo. Quizás al principal le guste el riesgo y el agente siempre prefiere actuar con más seguridad, o viceversa. De esta forma, los aspectos inmediatos del problema de la agencia y el principal son: la compatibilidad de incentivos, la intensidad con que trabaje el agente y los riesgos que implica este tipo de relaciones.

Al interior de las empresas existen diferentes casos de problemas de agencia-principal debidos principalmente a los problemas de información entre los agentes económicos. Por ejemplo, el problema de la agencia y el principal existe entre el directivo y el trabajador. El director desea que el trabajador realice el mayor esfuerzo posible con el fin de alcanzar la mayor cantidad de producción posible, mientras que el trabajador racionalmente quiere realizar una elección que maximice su propia utilidad dado un esquema de incentivos y esfuerzo dado. En una situación como la descrita anteriormente el problema consiste en la compatibilidad de incentivos puesto que los acuerdos contractuales no pueden especificar porqué los mismos problemas de información no permiten especificar los riesgos y el monitoreo que debe obtener el principal para subrogar las responsabilidades. Por lo tanto, el diseño óptimo de los contratos que estas

situaciones implican estará en función del gusto por el riesgo y la compatibilidad de incentivos que tengan principales y agentes. Si uno de ellos es renuente al riesgo mientras que el otro es neutral o amante del riesgo, se puede esperar que el primero —que presenta aversión al riesgo— tenga la voluntad de pagar un premio por el riesgo con el fin de obtener determinados resultados y que el otro participante se enfrente al riesgo. Asimismo, dado un esquema de incentivos que elija el principal, el agente decidirá hacer lo que más le convenga. El principal no puede elegir directamente la acción del agente, sólo puede influir en ella por medio del sistema de incentivos.

El principal necesita establecer una relación con el agente que, en primer lugar, le permita fiscalizar los términos del acuerdo o contrato que hubiesen firmado o pactado y, en segundo lugar, para que el agente ejecute los acuerdos del contrato eficientemente requiere de incentivos adecuados que premien su esfuerzo. El principal no sabrá, a ciencia cierta, como instruir a la agencia, pues no tiene información suficiente sobre lo que está ocurriendo porque está alejado de la operación concreta de la empresa de que se trate; en cambio el agente tiene más información porque opera directamente la empresa y le cuesta relativamente menos adquirirla. El agente sabe los detalles de la tarea individualmente asignadas a él, y por supuesto, acerca de las propias acciones, habilidades y preferencias.

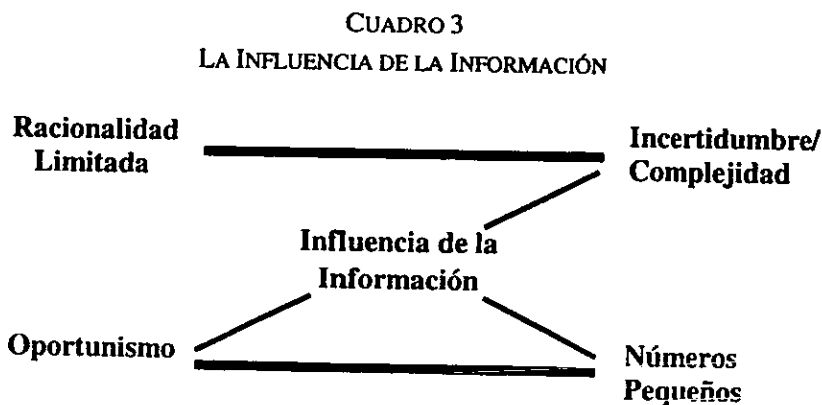
LA INFLUENCIA DE LA INFORMACIÓN¹⁹¹

Los problemas de información son fundamentales para un mejor entendimiento de los problemas y las elecciones de los agentes económicos. La empresa moderna sustituye al mecanismo de mercado. La organización interna de las empresas se forma a partir de relaciones contractuales donde el principal problema es de la agencia y el principal. En este escenario, la organización interna de las empresas se forma a partir de relaciones jerárquicas donde la toma de decisiones y la existencia de números pequeños son fundamentales para el funcionamiento de las mismas. En la medida en que las empresas surjan a partir de

¹⁹¹ El presente apartado es tomado de Williamson, Oliver. (1975). Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust. México, FCE, 1991, cap. 2, pp. 37-59. Debe advertirse que el planteamiento no considera la perspectiva contractual y, además, no se consideran los factores ambientales debido a que el interés central del apartado consiste en revisar los supuestos conductuales y el papel de la información para observar la organización interna de la empresa.

la productividad y la cooperación que estas generan debemos incluir tanto la incertidumbre como el beneficio en el análisis, ambos elementos, conjuntamente, determinaran lo que pueden o no hacer las empresas, su crecimiento y su organización interna.

La influencia de la información será decisiva sobre la racionalidad limitada y el oportunismo (ambos denominados supuestos conductuales) y de la incertidumbre/complejidad y los números pequeños. Estos elementos aunados al ambiente que rodea a la empresa determinaran el buen funcionamiento y sincronía de la empresa moderna así como su organización interna. El siguiente esquema muestra las relaciones que se entablan entre los elementos señalados:



La teoría económica se construye a partir de determinados supuestos. La relajación de estos supuestos ha proporcionado nuevas rutas al estudio contemporáneo tanto del sistema de mercado como de la empresa y el análisis de las políticas públicas implementadas por el Estado. La definición de la empresa es ejemplo de ello. La estructura interna de las empresas dependerá, sin lugar a dudas, de las decisiones tomadas internamente ya sustituido el mecanismo del mercado y del ambiente que rodea a la empresa. En estos términos, se acentúa, entre otros factores, el proceso de la toma de decisiones al interior de la empresa ya que se considera a la jerarquía como la parte principal del funcionamiento de la empresa al ser esta, justamente, la encargada de proporcionar las líneas directrices del funcionamiento de la empresa. En este escenario, los principales supuestos

tomando como categoría de análisis al individuo son la racionalidad instrumental y el proceso de maximización, supuestos que en su relajación conllevan a la racionalidad limitada y al comportamiento oportunista, es decir, el supuesto de la racionalidad instrumental se relaja pasando a los estudios que acentúan a la racionalidad como limitada y al comportamiento oportunista considerado como una comportamiento importante de los agentes económicos. En otras palabras, se buscará al interior de la empresa la creación de grupos para evitar la racionalidad limitada y se crearan los incentivos y controles necesarios para disminuir el comportamiento oportunista. El proceso de toma de decisiones es quizá la variable más importante en la medida en que al estar jerarquizada en su interior la empresa el buen funcionamiento de la misma así como la forma en que se organice internamente dependerán de las decisiones y el control de las decisiones y acciones tomadas.

RACIONALIDAD LIMITADA E INCERTIDUMBRE/COMPLEJIDAD

Considerado el individuo como un agente racional egoísta y maximizador de sus utilidades con información completa y perfecta el proceso de tomar decisiones es simplemente algo mecánico y automático donde la incertidumbre y los costos de transacción, por ejemplo, son cero o simplemente no existen. La toma de decisiones para el *homo economicus* no tiene nada de complejo. Sin embargo, las limitaciones del *homo economicus*, el abstracto actor racional, pueden localizarse en la indeterminación de la teoría tanto para establecer una estrategia de acción única como en la incapacidad de determinar algún resultado único¹⁹². Por lo tanto, debe trazarse la distinción entre la racionalidad sustantiva y la racionalidad procesal. La racionalidad sustantiva se refiere a la racionalidad instrumentalmente orientada a lograr resultados esperados mientras que la racionalidad procesal es

¹⁹² La principal contradicción que obstaculiza y bloquea la capacidad de decisión del racionalismo neoclásico es la que se denomina *síndrome de Buridan*: "dadas dos opciones cuyos resultados esperados prometen ser igualmente beneficiosos, pero que son distintas y alternativas (se ha de elegir una u otra, pero no al mismo tiempo), el actor neoclásico, como el asno de Buridan, permanece pasivo e inactivo, incapaz de tomar una decisión calificable como 'más racional'". Gil Calvo, Enrique. "La hipótesis del rol egoísta. Límites de la teoría de elección racional". En Lamo de Espinosa, E. y J. E. Rodríguez Ibáñez (comps.). *Problemas de Teoría Social Contemporánea*, España, CIS, 1993, pp.251.

aquella directamente aplicada a la participación en los acontecimientos inmediatos¹⁹³.

Herbert Simon propuso a partir de lo anterior el concepto de racionalidad limitada argumentando que el hombre no está capacitado para seguir un modelo de racionalidad absoluta porque, por una parte, no puede conocer todas las opciones posibles y, además, porque razona de manera secuencial. Por lo tanto, la racionalidad limitada se refiere al comportamiento humano que es *deliberadamente racional, pero sólo limitadamente*, donde el tomador de decisiones no busca lo óptimo sino la solución satisfactoria, es decir, la solución que responde de modo más inmediato a sus propios criterios de racionalidad.

La racionalidad limitada entraña límites neurofisiológicos¹⁹⁴, por un lado, y de lenguaje, por el otro. Los límites del lenguaje se refieren a la incapacidad que tienen los individuos para expresar sus conocimientos o sus sentimientos mediante el uso de palabras, los números o las gráficas de manera que los demás los puedan entender.

Ahora bien, los límites de la racionalidad son interesantes sólo en la medida en que se llega a ellos, es decir, bajo condiciones de incertidumbre o complejidad. Por ello, es la racionalidad limitada en relación con las condiciones del medio lo que ocasiona el problema económico. La realización de contratos entre las partes tanto internas como externas de la empresa, bajo condiciones de racionalidad sustantiva o instrumental, sería bajo condiciones contingentes, sea cual fuere el grado de complejidad a manejarse. Sin embargo, la mayor parte de los problemas de decisión, a diferencia de los juegos de mesa tales como el ajedrez, no son determinantes sino que implican la toma de decisión bajo incertidumbre. Para éstos, el árbol de decisiones globales no puede ser siquiera practicable. Las incertidumbres ambientales, cuando son tan numerosas que no pueden considerarse todas, exceden las capacidades de procesamiento de información de las personas. Sencillamente no puede generarse todo el árbol de decisiones.

La empresa es entendida, por lo tanto, como un conjunto de "redes decisoras" donde el individuo toma decisiones "sujetas a la influencia del grupo organizacional en el que participa". El resultado es que se logra que los miembros de la empresa u organización adapten sus decisiones a los objetivos de la

¹⁹³ Simon, Herbert. "De la racionalidad sustantiva a la procesal". En Hanhn, Frank y Martin Hollis. *Op. cit.* 1986, pp. 130-171.

¹⁹⁴ *Vid. Supra.* Véase el apéndice referido al individualismo metodológico.

organización y se les facilita la información necesaria para tomar decisiones consideradas organizacionalmente correctas¹⁹⁵. Análogamente, Hayek subrayó que el sistema de precios tiene ventajas sobre la planificación central en circunstancias en que la información pertinente se resume en las señales de precios. El sistema de precios reduce la necesidad de que las partes que están remotamente relacionadas con el cambio subyacente en la información evalúen los detalles vinculados a las condiciones variables del mercado. Por consiguiente, las exigencias sobre las escasas capacidades de racionalidad son pocas¹⁹⁶.

OPORTUNISMO Y NÚMEROS PEQUEÑOS

El oportunismo amplía la suposición convencional de que los agentes económicos se guían por consideraciones de interés propio para dar lugar a un comportamiento estratégico. Esto implica una procuración con dolo del propio interés y tiene profundo significado en la elección entre relaciones contractuales alternativas.

El oportunismo debe distinguirse del comportamiento instrumental. El comportamiento instrumental es un método más neutral en el que no hay una autoconsciencia necesaria de que los intereses de una de las partes puede favorecerse por medio de estratagemas de cualquier índole. El comportamiento oportunista difiere porque implica que se hacen amenazas o promesas falsas o vacías, es decir, que las propias partes no las creen con la expectativa de que con ellas se logrará una ventaja individual. Por lo tanto, dados los problemas que generan los comportamientos estratégicos de los agentes (oportunismo) es necesario que prevalezca en la empresa una condición de números pequeños, lo

¹⁹⁵ Simon, Herbert. *Op. cit.* 1947, pp. 12-17.

¹⁹⁶ De hecho, si bien la influencia de la información es necesaria en casi todas las decisiones de aquí no se sugiere, al menos no necesariamente, que sea indispensable tener toda la información ya que ésta se transmite en una especie de cadenas por medio de las cuales se amplía en cada punto la información transmitida, con lo cual cada agente en la toma de decisión tiene la información necesaria. En efecto, "la totalidad actúa como un mercado único, no porque ninguno de sus miembros observe la globalidad del proceso sino porque sus horizontes limitados de visión individual se superponen suficientemente, de manera que a través de intermediarios la información relevante se comunica a todo el sistema". Esto, dado que la información "en la realidad, se encuentra diseminada entre todas las personas que intervienen en el proceso". Hayek, Friedrich. "The use of knowledge in society". *The American Economic Review*, Vol. 35, 1945, pp. 528.

cual hace que cambie drásticamente la situación de comercio que entablen los individuos.

De hecho, cuando las partes deciden realizar un contrato se encuentran en principio ante una condición de intercambio de números grandes y ésta se transforma durante la ejecución del contrato en una relación de intercambio de números pequeños debido a la experiencia idiosincrásica asociada con la ejecución del contrato y a las fallas de los mercados de capital humano y no humano.

En la relación entre la agencia y el principal uno de los problemas que deviene de la asimetría de la información es justamente el oportunismo. El hecho de que los agentes pueden tomar un comportamiento oportunista, porque saben tomar ventajas de los altos costos imputables a la vigilancia del contrato y de la evaluación del desempeño económico de los activos, puede generar, y de hecho lo hace, que el principal tenga que confiar la administración de sus activos a la agencia, pero al mismo tiempo debe preocuparse por diseñar unos mecanismos de supervisión y unos incentivos para que la agencia sea eficiente, y que a su vez, permita que el principal maximice sus beneficios. De esta forma, el principal buscará generar los incentivos y el control que eviten el comportamiento oportunista del agente.

ORGANIZACIÓN INTERNA

En la organización interna de las empresas influyen diferentes factores, donde, todo cambio ordinario de política económica implica un cambio en el sistema de precios y todo cambio de los precios beneficia a quienes se encuentran de un lado del mercado y perjudica a quienes se encuentran del otro. Por lo tanto, las condiciones óptimas sólo pueden interpretarse *ex post*; es sólo después del hecho que podemos decir si se ha alcanzado en efecto una reorganización óptima. Si las condiciones óptimas se interpretan *ex post* no podrán tomar en cuenta el riesgo, ya que éste es un fenómeno debido a la incertidumbre del futuro¹⁹⁷. Sin embargo, la empresa buscara siempre reducir la incertidumbre y maximizar sus beneficios manteniendo relaciones de números pequeños que le permitan evitar el comportamiento estratégico de los agentes y asimismo tratar de implementar una

¹⁹⁷ Hicks, John. (1939). "Fundamentos de la economía del bienestar". En Hicks, John. *Op. cit.* 1986, pp. 86.

III. EMPRESA Y ORGANIZACION

La cooperación en cualquier sistema económico es indispensable y requisito necesario para el mantenimiento de la sociedad. La cooperación, como tal, consiste en organizar determinada acción, con cualquier finalidad, para de esta forma obtener mayores ganancias o producción, por ejemplo. En palabras de Aristóteles: los hombres emprenden juntos una empresa en pos de una ventaja en particular y con el fin de obtener algo que es necesario para las finalidades de la vida. En efecto, en el sistema económico, al hablar de la cooperación se hace referencia a la división del trabajo y a mayores incrementos por medio de la productividad y la especialización. El ejemplo clásico es el de la fabricación de alfileres realizado por Adam Smith. En la fabricación de alfileres se encuentran varios procesos tales como la preparación del alambre, su enderezación, su corte, el moldeo de los extremos y, finalmente, la esmerilización de la cabeza de cada alfiler. Cada una de estas actividades a su vez se divide conformando un total de 18 actividades. La fabricación de alfileres por una sola persona que realice los 18 procesos es posible aunque demasiado tardada y la cantidad producida por una sola persona, consiguientemente, sería pequeña en términos de la satisfacción de las necesidades que debe conseguir por medio del intercambio. De darse la especialización, esto es, si se juntan varios trabajadores y cada uno de ellos realiza un proceso para la fabricación de alfileres el resultado sería una mayor producción dada la especialización. En palabras de A. Smith¹⁷⁵:

“Es la gran multiplicación de la producción de la totalidad de los diferentes oficios, consecuencia de la división del trabajo, la que produce, en una sociedad correctamente dirigida, la opulencia universal que se extiende hasta alcanzar a los niveles sociales más bajos. Cada trabajador puede disponer de una cantidad de trabajo que supera a sus necesidades y, como cualquier trabajador está exactamente en la misma situación, puede intercambiar una gran cantidad de sus propios bienes por otra o, lo que resulta equivalente, por el precio de una gran cantidad de bienes ajenos”.

La relación causal es como sigue: la cooperación dado el intercambio promueve la especialización vía la división del trabajo consiguiendo con ello una mayor productividad. Donde, la división del trabajo, cuando resulta posible,

¹⁷⁵ Smith, Adam. *Op. cit.* 1776, pp. 14.

produce en cualquier oficio un incremento considerable de la capacidad de producción. Esta es justamente la fuente de la cual emergen las organizaciones económicas. La organización económica se forma, históricamente, gracias a este principio de cooperación entre los agentes productivos vía la especialización del trabajo. La función de las organizaciones económicas consiste en proveer de los bienes necesarios para el mantenimiento de los individuos considerando, en primer instancia, la satisfacción de las necesidades básicas de cada uno de ellos y para este propósito la especialización es indispensable para permitirle a los agentes obtener mayores ganancias gracias a la productividad.

Históricamente este proceso se acentúa con el surgimiento del sistema capitalista. De hecho, lo que distingue a una sociedad capitalista es que los recursos son asignados por organizaciones no gubernamentales, como empresas, familias y mercados. Los dueños de los recursos incrementan la productividad a través de la especialización cooperativa, lo que crea la necesidad de organizaciones económicas que faciliten la cooperación¹⁷⁶.

ORGANIZACIÓN ECONÓMICA

Las organizaciones económicas que han conseguido facilitar la especialización y la cooperación productiva son las empresas. La empresa sustituyó el mecanismo de mercado por medio de la coordinación y administración de los recursos¹⁷⁷. En la medida en que los agentes económicos busquen la cooperación productiva es esta forma de organización el punto de partida para la formación de las empresas. Las empresas sustituyen al mercado a través de la dirección y coordinación de las actividades dentro de aparatos productivos internos. En efecto, la empresa reemplazo a los mecanismos del mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación

¹⁷⁶ Alchian, Armen y Harold Demsetz. "Production, information costs, and economic organization". *The American Economic Review*, Vol. 62, 1972, pp. 777-795.

¹⁷⁷ Debe advertirse que la empresa, en su explicación, no es un paradigma único ya que diversos economistas la conciben desde diferentes enfoques que más que suplirse se complementan. Por ejemplo, para R. Coase la empresa es un sistema de relaciones, para Alchian y Demsetz la relación contractual dentro de la empresa se establece para monitorear el equipo productivo y para K. Arrow la empresa es el resultado de una acción colectiva. Véase Ayala, José. Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. UNAM-FE, México, (borrador preliminar), 1997, cap. 8.

de recursos. En muchos sectores de la economía, la *mano visible* de la dirección sustituyó a lo que Adam Smith denominó la *mano invisible* de las fuerzas del mercado. El mercado continuo siendo el generador de la demanda de bienes y servicios, pero la empresa asumió las funciones de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y de distribución existentes y de asignar el capital y la mano de obra para la producción y la distribución futuras. A medida que la empresa moderna adquirió las funciones realizadas hasta entonces por el mercado, se convirtió en la institución más poderosa de la economía, y sus directivos, en el grupo más influyente de los responsables de la toma de decisiones económicas.

La teoría neoclásica sigue siendo la teoría central de la ciencia económica. La teoría neoclásica fundamenta su análisis preconizando esencialmente mucha comprensión del sistema de precios como vehículo para la asignación de recursos. El problema, teóricamente, consiste en cómo la teoría neoclásica define a la empresa y la explicación del modo en cambia o se modifica la organización interna de las empresas. El ejemplo más importante de combinación de estos dos asuntos se encuentra en el artículo de R. Coase *The nature of the firm* de 1937¹⁷⁸. Coase delimita su tarea explícitamente a descubrir por qué una empresa surge en una economía de intercambio especializada. Su respuesta, que ha pasado a ser muy influyente, es que el mercado, o la orientación de los precios, no es libre. El costo de transacción, si es lo bastante elevado, justifica que la coordinación gestionada sustituya a la coordinación dirigida por los precios. Posteriormente, Coase pasa a aplicar el análisis del costo de transacción a la organización interna de la empresa, indagando el grado de integración vertical de la empresa y la dependencia que tiene de los contratos de empleo a largo plazo¹⁷⁹.

La mayor parte de la teoría económica se basa todavía en el supuesto de que los procesos de producción y de distribución están, o al menos deben estar, dirigidos por pequeñas empresas tradicionales reguladas por la *mano invisible* del mercado. En este marco la teoría económica no se preocupa por la definición de la empresa. Según esta teoría, la competencia perfecta únicamente puede existir entre empresas con una sola unidad, siendo, además, la manera más eficiente de coordinar las actividades y de asignar los recursos económicos. La empresa multiunitaria moderna, al ser coordinada administrativamente, produce una

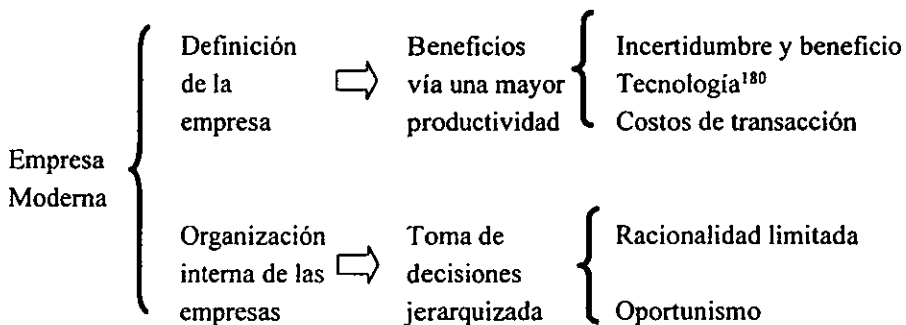
¹⁷⁸ Coase, Ronald. (1937). "The nature of the firm". En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp. 33-55.

¹⁷⁹ La perspectiva coasiana se estudia en el capítulo V de la presente parte de la tesis.

competencia imperfecta y una mala asignación de recursos. El afán de lograr un poder de monopolio basado principalmente en el poder de mercado a través de la manipulación de los precios le ha proporcionado una explicación causal adecuada. El punto consiste en observar cómo la *mano visible* de la dirección sustituyó a la *mano invisible* de las fuerzas de mercado: donde y cuando la nueva tecnología y los mercados en expansión permitieron la circulación, sin precedentes históricos, de un elevado volumen de mercancías a una gran velocidad a través de los procesos de producción y de distribución.

La empresa moderna al sustituir la coordinación del sistema de precios por una coordinación gestionada requirió, por un lado, de la obtención de mayores beneficios derivados de la cooperación implementando de esta forma una mayor productividad. Asimismo, el papel que juega el empresario es fundamental donde lo primordial para una empresa es reducir los costos de producción, internalizar los costos de transacción y aplicar la regla innovadora que le permita un mayor control sobre el mercado. Estos elementos son la base que permite definir a la empresa moderna. Por otro lado, el cómo se organizan las empresas al interior requirió de la toma de decisiones jerarquizada donde el empresario es el eje tomador de decisiones donde deben considerarse elementos tales como la racionalidad limitada de éste y el oportunismo que pueden tomar los agentes económicos. El siguiente cuadro sinóptico muestra las bases sobre las cuales se cimienta la construcción y el desarrollo de la empresa moderna.

CUADRO 2
LA EMPRESA MODERNA



¹⁸⁰ El papel de la tecnología y el proceso innovador se estudia en el siguiente capítulo.

Uno de los grandes problemas consiste en que el interés que los economistas han mostrado en la existencia de las empresas, en general, no se ha expresado con un examen de los hechos relacionados con las empresas. En su lugar, se ha buscado una teoría lógica mediante la cual justificar la existencia de empresas en un sistema de precios.

LA EMPRESA MODERNA

La empresa moderna se define con base en dos características¹⁸¹. Por un lado, la empresa consta de muchas unidades de operación distintas y, por otro lado, la dirige una jerarquía de ejecutivos asalariados. La empresa moderna, al incorporar muchas unidades bajo su control, comenzó a operar en lugares diferentes, llevando a menudo diversos tipos de actividades económicas y comerciando en distintas líneas de bienes y servicios. Así, las actividades de estas unidades y las transacciones entre ellas se internalizaron y fueron los empleados quienes las controlaron y coordinaron en lugar de los mecanismos de mercado. La empresa moderna emplea, por lo tanto, una jerarquía de mandos medios y de altos directivos asalariados para controlar y coordinar el trabajo de las unidades que tienen a su cargo. Estos ejecutivos constituyen una clase de hombres de negocios completamente nueva. De hecho, pocas veces en la historia del mundo una institución ha llegado a ser tan importante y se ha extendido tanto en un período de tiempo tan breve.

La literatura contemporánea considera que el elemento identificador de la empresa es su dependencia de la coordinación gestionada. Anteriormente, tanto la existencia como el papel de la empresa no se reconocían como un problema que necesitara ser abordado por la literatura. La teoría neoclásica se ocupó del problema de la existencia de beneficio en una economía supuestamente competitiva. En este sentido, la teoría de la organización económica se enfrentó a dos problemas: explicar las condiciones que determinan si los beneficios que proporcionan la especialización y la producción cooperativa pueden alcanzarse

¹⁸¹ Véase Chandler, Alfred. La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.

mejor mediante una organización de tipo empresarial, que por medio de los mercados, y explicar la estructura de este tipo de organización¹⁸².

En una economía competitiva, el valor de la productividad marginal de un factor de producción determina el precio que éste recibe en el mercado. El mercado competitivo no tolera pago alguno por factores en ausencia de una contribución productiva. De esta forma, la organización económica, a través de la cual los propietarios de recursos cooperan entre sí, utilizará de forma más eficiente sus ventajas comparativas en la medida en que facilite el pago de remuneraciones con relación a la productividad¹⁸³. En este escenario el beneficio se concibe como un pago realizado a los propietarios de la empresa donde la contribución productiva, realizada por los propietarios, al contrario que el sudor de los trabajadores, está poco clara, y su racionalización se ve complicada por el hecho de que el beneficio tiene la naturaleza de una suma residual que no es especificada o fácilmente calculable. Los economistas encontraron una función productiva para la propiedad en el riesgo soportado por los propietarios de una empresa y la existencia del beneficio se atribuyó a la necesidad de compensar esos riesgos.

Ahora bien, el cómo surgieron y cómo se desarrollaron las empresas tiene que ver con el reemplazo dado por la empresa multiunitaria moderna que sustituyó a la pequeña empresa tradicional, esto, en la medida en que la coordinación administrativa permitió una mayor productividad, unos costos más bajos y unos beneficios más elevados que la coordinación por medio de los mecanismos de mercado. La empresa moderna creció internalizando las actividades que habían sido o podían ser dirigidas por varias unidades, y las transacciones que habían sido o podían ser efectuadas entre ellas. Esta internalización supuso muchas ventajas a la empresa ampliada. Al convertir en rutinarias las transacciones entre las unidades e introducir avances tecnológicos, se redujeron considerablemente los costos de producción. Asimismo, al vincular la administración de las unidades de producción con las de compra y las de distribución, disminuyeron los costos de información sobre mercados y fuentes de abastecimiento. Y lo que es más significativo, la internalización de muchas unidades permitió la coordinación administrativa del flujo de mercancías de una unidad a otra. De esta manera una

¹⁸² Alchian, A. y H. Demsetz. *Op. cit.* 1972, pp. 777.

¹⁸³ Debe considerarse que la relación existente entre la remuneración y la productividad presentan problemas de medición. De hecho, los medios económicos para determinar la productividad y las remuneraciones no son abordados directamente en el análisis clásico de la producción y la distribución. Alchian, A. y H. Demsetz. *Op. cit.* 1972, pp. 778.

programación más efectiva de los flujos dio lugar a una utilización más intensiva de los servicios y del personal empleado en los procesos de producción y de distribución, y, consecuentemente, incrementó la productividad y redujo los costos.

Sin embargo, las ventajas de internalizar las actividades de muchas unidades en una sola empresa no pudieron hacerse efectivas hasta que se creó una jerarquía administrativa. La empresa moderna surgió por vez primera en la historia cuando el volumen de las actividades económicas alcanzó un nivel que hizo que la coordinación administrativa fuera más eficiente y más rentable que la coordinación del mercado. Este aumento en el volumen de actividad se produjo con una nueva tecnología y con mercados en expansión. La nueva tecnología permitió una producción y una circulación de mercancías sin precedentes. La ampliación de mercados fue fundamental para absorber esta producción. Por consiguiente, la empresa moderna apareció por vez primera, creció y continuó prosperando en aquellos sectores e industrias caracterizados por una tecnología nueva y avanzada y por mercados de expansión.

Una vez que se constituyó una jerarquía administrativa, y que ésta llevó a cabo con éxito su función de coordinación, la misma jerarquía se convirtió en una fuente de estabilidad, de poder y de desarrollo continuado. A medida que la empresa multiunitaria aumentaba de tamaño y se diversificaba, y que sus directivos se profesionalizaban, su dirección se separó de su propiedad. A medida que las grandes empresas crecían y controlaban sectores fundamentales de la economía, alteraron la estructura básica de estos mismos sectores de la economía en su conjunto.

La coordinación se logró principalmente a través de la jerarquía mientras que el incremento de la producción se debió a la división y especialización del trabajo así como a la incorporación de nuevas tecnologías y la internalización de los costos de transacción, entre otras cosas. De hecho, desde los comienzos de la nueva función económica que representa la empresa se gestó y se dio la aparición de una nueva subespecie de hombre económico -el directivo asalariado- para desempeñar esta función. La innovación tecnológica, el rápido crecimiento y expansión de la población y el aumento de la renta per cápita hicieron más complejos los procesos de producción y de distribución e incrementaron la velocidad y el volumen del flujo de materiales a través de ellos. Los mecanismos de mercado existentes pudieron, a menudo, coordinar estos flujos de manera efectiva. Las nuevas tecnologías y los mercados en expansión crearon, pues, por

primera vez la necesidad de contar con una coordinación administrativa. Para realizar esta función, los empresarios constituyeron empresas multiunitarias y contrataron a los directivos necesarios para administrarlas. En los casos en los que las nuevas empresas pudieron coordinar los flujos corrientes de materiales de forma rentable, sus directivos también asignaron recursos para la producción y la distribución futuras.

EL PAPEL DE LA INFORMACIÓN

La empresa se define con base en la productividad y el beneficio. La productividad se genera a través de la división del trabajo que se realiza para internalizar aquellas actividades que realizaba el mercado. En este escenario, los propietarios si bien no realizan actividades materialmente productivas si se caracterizan por qué tan adversos son al riesgo. En efecto, el beneficio recibido por los trabajadores esta en función del pago realizado por el propietario con relación a la productividad mientras que los beneficios obtenidos por el propietario están en función de la compensación del riesgo que corre al realizar una inversión.

La empresa, en su aparición y desarrollo, dada la división del trabajo que conlleva a la especialización productiva requirió de la formación de una jerarquía administrativa encargada de la coordinación de la empresa. En efecto, el análisis económico de la empresa moderna generó una nueva organización interna que vino aparejada con el nacimiento del directivo asalariado.

La especialización sostiene que las empresas existen porque producir para otros, en comparación con la autosuficiencia, es eficiente; esta eficiencia se debe a las economías de escala, a la actividad especializada y a la existencia de costos de transacción. Y si la propuesta de Smith es cierta (que la especialización está limitada por la dimensión del mercado), entonces se deduciría que 1) el costo de transacción por unidad monetaria de bienes intercambiados es menor cuanto mayor es el mercado y 2) la importancia de las empresas para la producción de una economía es mayor cuanto mayor es el mercado.

Tanto en la organización interna como en la dirección uno de los problemas generalizados es la afluencia o falta de información. La información es un recurso esencial tanto al interior de las empresas como en las relaciones de mercado que entablan los agentes económicos. La falta o la mala distribución de la información

generara problemas en el intercambio económico. Los problemas de información nos permiten, en su tratamiento, entender las relaciones así como las dificultades que se entablan entre los agentes ya se trate de la jerarquía administrativa o del problema de la toma de decisiones, en especial analizando la estructura de la relación que se entabla entre el directivo asalariado y el propietario de la empresa.

La empresa en su organización interna al sustituir la coordinación del sistema de precios por la coordinación gestionada acentúa el elemento decisional dentro de la organización económica. Donde la empresa moderna y los problemas de información que se presentan son una de las partes más importantes de la economía, en tanto son recursos necesarios e indispensables para el buen funcionamiento del mercado, la empresa y las decisiones individuales de los agentes económicos. Las empresas al internalizar determinadas actividades internalizan junto con dichas actividades sus problemas. En este sentido, los problemas reales que representan incertidumbre para el propietario son ahora recursos internos que debe de minimizar en sus efectos tratando de obtener el mayor beneficio posible de ellos. El empresario tiene que enfrentarse ante los problemas de información para obtener una mejor organización al interior de su empresa. Como sugiere Alfred Chandler: "era esencial un flujo constante de información para el funcionamiento eficiente de estos nuevos grandes imperios. Para los altos directivos y las mandos medios, el control mediante estadísticas se convirtió pronto tanto en una ciencia como en un arte. Esta necesidad de información precisa llevo a concebir métodos perfeccionados para recoger, verificar y analizar una amplia variedad de datos generados por las actitudes cotidianas de la empresa"¹⁸⁴.

INCERTIDUMBRE Y BENEFICIO

El modelo competitivo parte del supuesto, entre otros, de que la economía doméstica y las empresas están bien informadas, lo que significa saber cuál es el conjunto de oportunidades, es decir, saber todo aquello de lo que pueden disponer. Incluso, se parte del supuesto de que conocen todas las características de todos los bienes y saben cuanto duran. Si estos supuestos fueran reales, comprar apenas sería una tarea rutinaria. Donde la empresa es la que justamente suple al sistema

¹⁸⁴ Chandler, Alfred. *Op. cit.* 1987, pp. 162.

de precios al internalizar y haciendo rutinarias tareas que anteriormente se realizan individual e independientemente por los agentes económicos. La información es una variable que juega un papel crucial en el intercambio, donde se le debe considerar como un bien de valor, esto es, los consumidores y las empresas están dispuestos a pagar por ella. Por lo tanto, existe un mercado de información, con su precio.

Las elecciones económicas dependerán, en buena medida, de la información disponible en lo que se refiere a: el marco legal, las regulaciones, los contratos, las características de los mercados, las tecnologías disponibles, etc., puesto que en la realidad, contrario a lo que supone el modelo competitivo, las empresas no saben cuál es la mejor tecnología existente; cuál es la productividad de cada solicitante de empleo; a qué precios pueden comprar los factores cada uno de los proveedores posibles (así como todas sus características) y a qué precios pueden vender los bienes, no sólo hoy, sino en todas las circunstancias posibles en el futuro. Por lo tanto, existe una fuerte divergencia objetiva de la economía real de la suposición de plena información del modelo de competencia perfecta¹⁸⁵.

En efecto, cuando la tarea de decidir qué hacer y cómo hacerlo adquiere prioridad para cualquier agente económico éste se enfrenta ante “la incertidumbre, sobre la misma ejecución, y la organización interna de los grupos productivos deja de aparecer como indiferente o de constituir un simple detalle mecánico”. De hecho, “las ocupaciones difieren en cuanto a la clase y diversidad de conocimientos y grado de discrecionalidad exigidos para lograr los objetivos, así como en el tipo de destrezas y gustos adaptados al trabajo rutinario”¹⁸⁶. La empresa en su organización con base en la división del trabajo genera la especialización, la cual al entrar en escena genera un cambio importante ya que ahora se debe considerar el distinto grado de confianza que las personas tienen en sus valoraciones y en su capacidad, y en la disposición de actuar según sus opiniones, a aventurarse. El problema de la incertidumbre en el mercado -al igual que las remuneraciones de acuerdo a la productividad en la formación de las empresas-, representa la posibilidad de su reducción por medio de su transformación en un

¹⁸⁵ De hecho, uno de los problemas de la demostración del modelo Arrow-Debreu es la unicidad, es decir, no se ha comprobado la existencia de un sólo equilibrio competitivo general así como la estabilidad, es decir, los precios cambian con frecuencia en todos los mercados y, a menos que un mercado esté centralizado por completo, nadie conocerá todos los precios fijados por diversos vendedores (o compradores) en un momento dado.

¹⁸⁶ Knight, Frank. *Op. cit.* 1947, cap. 9.

riesgo mensurable que, mediante la agrupación, constituye un fuerte incentivo para extender la escala de operaciones de una empresa. De esta manera, la incertidumbre se elimina y se cumple el deseo de racionalidad en las actividades.

En la empresa moderna los factores decisivos están tan relacionados con el carácter de quién decida ya que las circunstancias no son reducibles a una descripción objetiva ni susceptible de control externo. De esta forma, el empresario a través de la captación de capital busca ampliar sus decisiones y control para, posteriormente, al interior de la empresa buscar más valoraciones distintas a la suya, es decir, buscar la creación de un grupo con intereses iguales que le ayude en la toma de decisiones. En estos términos, F. Knight señala que la empresa debe directamente su existencia a la incertidumbre puesto que "la esencia de la empresa es la especialización de la función dirección responsable de la vida económica, cuya característica no lograda es la inseparabilidad de estos dos elementos, responsabilidad y control. La valoración en cualquier grado, o la toma de decisiones, se complementa en una sociedad libre con un grado correspondiente de incertidumbre, de aceptación de responsabilidad por las decisiones tomadas"¹⁸⁷.

La información incompleta surge cuando los precios de mercado no transmiten toda la información que se requiere para llevar a cabo el intercambio. El principal efecto que genera la información incompleta sobre los agentes económicos es incrementar el riesgo y la incertidumbre ya la información incompleta incide decisivamente en el surgimiento de riesgos en los mercados. Por lo tanto, la información incompleta incrementa tanto la incertidumbre como el riesgo, ambos, elementos que la empresa, en su formación, busca reducir e internalizar para procurar un mejor funcionamiento organizacional. La carencia de información sobre aspectos relevantes para la toma de decisiones incrementa los costos aunados al incremento de la incertidumbre y el riesgo¹⁸⁸.

¹⁸⁷ Knight, Frank. *Op. cit.* 1947, cap. 9.

¹⁸⁸ Además, pueden surgir mercados incompletos y segmentados. Un mercado es incompleto cuando no suministra todos los bienes y servicios a un precio, igual o inferior, al que los individuos están dispuestos a pagar.

INFORMACIÓN ASIMÉTRICA

Al hablar de información asimétrica se hace referencia al hecho de que, por ejemplo, dos agentes económicos tengan la información distribuida desigual o asimétricamente. La información asimétrica genera una situación de intercambio en la que uno de los agentes económicos sabe algo que el otro desconoce con lo cual se generan deficiencias en la toma de decisiones y en el intercambio. De hecho, los estudios acerca del comportamiento individual bajo información asimétrica necesariamente involucran la interacción estratégica entre los agentes. De esta forma, cuando la información es restringida, fragmentada o se encuentra desigualmente distribuida puede frenar la fluidez del intercambio, porque introduce incertidumbre o errores de cálculo en las decisiones de los agentes económicos. Por lo tanto, el efecto crítico de la información sobre la asignación óptima de los riesgos no es sólo su presencia o ausencia (información incompleta), sino la desigualdad entre los agentes económicos.

Los precios del mercado sufren dispersión lo cual representa costos en los cuales incurrirán tanto los consumidores como los productores al investigar los precios. Por dispersión debe entenderse los diferentes precios que se pueden encontrar en el mercado, incluso sobre un mismo bien o servicio. Esto puesto que la información variará de acuerdo con el tamaño (en términos de pesos y del número de participantes) del mercado¹⁸⁹.

De hecho en las economías modernas los costos de adquirir información son una parte creciente y significativa de los costos totales. La información es un insumo tan importante como cualquier otro que interviene en la producción. Cuando falta la información o su conocimiento es imperfecto, los agentes diseñan estrategias para adquirir la información pertinente a sus decisiones. Las necesidades de información han creado una importante demanda que ha propiciado el surgimiento de un mercado, en el cual la "mercancía" es la información. En este mercado, los costos de información y el comportamiento egoísta de los individuos

¹⁸⁹ En la medida en que se acrecienten dichas características de la información como mercancía "aparecerá un conjunto de empresas especializadas en la recolección y venta de información. En virtud de que el costo de recolección de la información es (aproximadamente) independiente de su uso (aunque no el costo de su dimensión), hay una fuerte tendencia hacia el monopolio en la provisión de información: en general habrá una fuente estándar de información comercial". Stigler, George, *Op. cit.* 1961, pp. 221.

evita que la información se distribuya libre y homogéneamente a lo largo de los mercados y entre los agentes.

PROBLEMA AGENCIA-PRINCIPAL

La teoría convencional establece que los individuos recibirán retribuciones por llevar a cabo una determinada tarea; si ellos la realizaban recibían su compensación y viceversa. De esta forma, los individuos siempre tienen un incentivo para llevar a cabo el servicio para el que fueron contratados. Ahora bien, al establecer un contrato los individuos generalmente se enfrentan a relaciones en las que la información entre el contratante y el contratado es asimétrica donde la empresa mantiene, además, relaciones jerárquicas, es decir, no son relaciones entre iguales. En general, en las relaciones que se entablan entre los individuos surgen acciones que tienen un efecto sobre otro. A este tipo de relaciones se les conoce como el problema de la agencia y el principal. Las relaciones que realizan los individuos consisten, generalmente, en una parte que detenta los derechos de propiedad de un activo o la función administrativa más importante, a esta parte se le denomina el principal; y a la otra parte, que administra la propiedad de los activos o ejerce una función administrativa delegada, se le denomina agencia o agente. El problema referido a la asignación a otra persona de la responsabilidad de una tarea es una necesidad en casi todas las empresas, pese a sus aparentes ineficiencias. En este proceso de delegar responsabilidades el directivo o propietario ha de afrontar tres problemas fundamentales: elegir a las personas en quienes debe delegar la responsabilidad, motivarlas para que actúen correctamente, y controlar los resultados para saber si se ha hecho lo que se debía.

Los orígenes de la relación entre la agencia y el principal surgen cuando las acciones de un individuo tienen un efecto sobre otro. Donde el problema de la agencia y el principal se ocupa de cómo un individuo, el principal (productor, que utiliza recursos), puede diseñar un sistema de compensación (un contrato) que motive a algún otro individuo (su agente, es decir, el empleado), para actuar por los intereses del principal¹⁹⁰. El problema consiste en cómo motivar a la agencia

¹⁹⁰ El término problema de la agencia y el principal se debe a Ross, S. "The economic theory of agency: the principal's problem". *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, may, 1973, pp. 134-139.

para que actúe de la misma forma que actuaría el propietario. Este tipo de problemas es un ejemplo de una amplia clase de problemas de incentivos a los que se enfrentan los individuos al formalizar un contrato y, por lo tanto, en la estructura de las empresas. Al principal o propietario obviamente le gustaría motivar al agente para que actúe en interés del principal, sabiendo ambas partes que el propietario no puede valorar si el directivo ha hecho lo correcto examinando simplemente los resultados observables. Como se podrá notar, el punto medular consiste en que los intereses de los directivos suelen ser diferentes de los intereses de los propietarios.

El problema de la agencia y el principal es un problema de información asimétrica en tanto que ninguno de los agentes tiene la misma información disponible tanto en calidad como en cantidad, por lo que los riesgos así como los incentivos son de particular importancia en los acuerdos o contratos entre un principal y el agente. Ahora bien, puesto que en la realidad el principal sólo puede monitorear o cuidar las acciones del agente de una forma muy imperfecta, este último puede tener más información que el primero y puede por lo tanto, revelar lo que sea de su interés particular; la información que el principal reciba puede ser inadecuada para monitorear al agente, es decir, el agente puede actuar "estratégicamente". Incluso, el agente y el principal pueden tener diferentes actitudes frente al riesgo. Quizás al principal le guste el riesgo y el agente siempre prefiere actuar con más seguridad, o viceversa. De esta forma, los aspectos inmediatos del problema de la agencia y el principal son: la compatibilidad de incentivos, la intensidad con que trabaje el agente y los riesgos que implica este tipo de relaciones.

Al interior de las empresas existen diferentes casos de problemas de agencia-principal debidos principalmente a los problemas de información entre los agentes económicos. Por ejemplo, el problema de la agencia y el principal existe entre el directivo y el trabajador. El director desea que el trabajador realice el mayor esfuerzo posible con el fin de alcanzar la mayor cantidad de producción posible, mientras que el trabajador racionalmente quiere realizar una elección que maximice su propia utilidad dado un esquema de incentivos y esfuerzo dado. En una situación como la descrita anteriormente el problema consiste en la compatibilidad de incentivos puesto que los acuerdos contractuales no pueden especificar porqué los mismos problemas de información no permiten especificar los riesgos y el monitoreo que debe obtener el principal para subrogar las responsabilidades. Por lo tanto, el diseño óptimo de los contratos que estas

situaciones implican estará en función del gusto por el riesgo y la compatibilidad de incentivos que tengan principales y agentes. Si uno de ellos es renuente al riesgo mientras que el otro es neutral o amante del riesgo, se puede esperar que el primero —que presenta aversión al riesgo— tenga la voluntad de pagar un premio por el riesgo con el fin de obtener determinados resultados y que el otro participante se enfrente al riesgo. Asimismo, dado un esquema de incentivos que elija el principal, el agente decidirá hacer lo que más le convenga. El principal no puede elegir directamente la acción del agente, sólo puede influir en ella por medio del sistema de incentivos.

El principal necesita establecer una relación con el agente que, en primer lugar, le permita fiscalizar los términos del acuerdo o contrato que hubiesen firmado o pactado y, en segundo lugar, para que el agente ejecute los acuerdos del contrato eficientemente requiere de incentivos adecuados que premien su esfuerzo. El principal no sabrá, a ciencia cierta, como instruir a la agencia, pues no tiene información suficiente sobre lo que está ocurriendo porque está alejado de la operación concreta de la empresa de que se trate; en cambio el agente tiene más información porque opera directamente la empresa y le cuesta relativamente menos adquirirla. El agente sabe los detalles de la tarea individualmente asignadas a él, y por supuesto, acerca de las propias acciones, habilidades y preferencias.

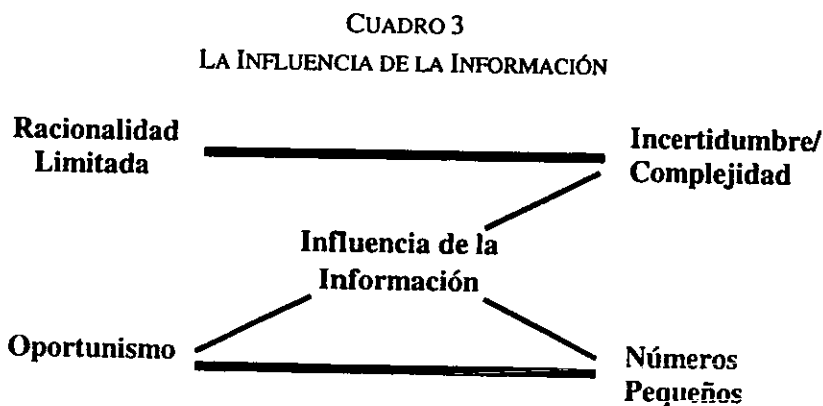
LA INFLUENCIA DE LA INFORMACIÓN¹⁹¹

Los problemas de información son fundamentales para un mejor entendimiento de los problemas y las elecciones de los agentes económicos. La empresa moderna sustituye al mecanismo de mercado. La organización interna de las empresas se forma a partir de relaciones contractuales donde el principal problema es de la agencia y el principal. En este escenario, la organización interna de las empresas se forma a partir de relaciones jerárquicas donde la toma de decisiones y la existencia de números pequeños son fundamentales para el funcionamiento de las mismas. En la medida en que las empresas surjan a partir de

¹⁹¹ El presente apartado es tomado de Williamson, Oliver. (1975). Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust. México, FCE, 1991, cap. 2, pp. 37-59. Debe advertirse que el planteamiento no considera la perspectiva contractual y, además, no se consideran los factores ambientales debido a que el interés central del apartado consiste en revisar los supuestos conductuales y el papel de la información para observar la organización interna de la empresa.

la productividad y la cooperación que estas generan debemos incluir tanto la incertidumbre como el beneficio en el análisis, ambos elementos, conjuntamente, determinaran lo que pueden o no hacer las empresas, su crecimiento y su organización interna.

La influencia de la información será decisiva sobre la racionalidad limitada y el oportunismo (ambos denominados supuestos conductuales) y de la incertidumbre/complejidad y los números pequeños. Estos elementos aunados al ambiente que rodea a la empresa determinaran el buen funcionamiento y sincronía de la empresa moderna así como su organización interna. El siguiente esquema muestra las relaciones que se entablan entre los elementos señalados:



La teoría económica se construye a partir de determinados supuestos. La relajación de estos supuestos ha proporcionado nuevas rutas al estudio contemporáneo tanto del sistema de mercado como de la empresa y el análisis de las políticas públicas implementadas por el Estado. La definición de la empresa es ejemplo de ello. La estructura interna de las empresas dependerá, sin lugar a dudas, de las decisiones tomadas internamente ya sustituido el mecanismo del mercado y del ambiente que rodea a la empresa. En estos términos, se acentúa, entre otros factores, el proceso de la toma de decisiones al interior de la empresa ya que se considera a la jerarquía como la parte principal del funcionamiento de la empresa al ser esta, justamente, la encargada de proporcionar las líneas directrices del funcionamiento de la empresa. En este escenario, los principales supuestos

tomando como categoría de análisis al individuo son la racionalidad instrumental y el proceso de maximización, supuestos que en su relajación conllevan a la racionalidad limitada y al comportamiento oportunista, es decir, el supuesto de la racionalidad instrumental se relaja pasando a los estudios que acentúan a la racionalidad como limitada y al comportamiento oportunista considerado como una comportamiento importante de los agentes económicos. En otras palabras, se buscará al interior de la empresa la creación de grupos para evitar la racionalidad limitada y se crearan los incentivos y controles necesarios para disminuir el comportamiento oportunista. El proceso de toma de decisiones es quizá la variable más importante en la medida en que al estar jerarquizada en su interior la empresa el buen funcionamiento de la misma así como la forma en que se organice internamente dependerán de las decisiones y el control de las decisiones y acciones tomadas.

RACIONALIDAD LIMITADA E INCERTIDUMBRE/COMPLEJIDAD

Considerado el individuo como un agente racional egoísta y maximizador de sus utilidades con información completa y perfecta el proceso de tomar decisiones es simplemente algo mecánico y automático donde la incertidumbre y los costos de transacción, por ejemplo, son cero o simplemente no existen. La toma de decisiones para el *homo economicus* no tiene nada de complejo. Sin embargo, las limitaciones del *homo economicus*, el abstracto actor racional, pueden localizarse en la indeterminación de la teoría tanto para establecer una estrategia de acción única como en la incapacidad de determinar algún resultado único¹⁹². Por lo tanto, debe trazarse la distinción entre la racionalidad sustantiva y la racionalidad procesal. La racionalidad sustantiva se refiere a la racionalidad instrumentalmente orientada a lograr resultados esperados mientras que la racionalidad procesal es

¹⁹² La principal contradicción que obstaculiza y bloquea la capacidad de decisión del racionalismo neoclásico es la que se denomina *síndrome de Buridan*: "dadas dos opciones cuyos resultados esperados prometen ser igualmente beneficiosos, pero que son distintas y alternativas (se ha de elegir una u otra, pero no al mismo tiempo), el actor neoclásico, como el asno de Buridan, permanece pasivo e inactivo, incapaz de tomar una decisión calificable como 'más racional'". Gil Calvo, Enrique. "La hipótesis del rol egoísta. Límites de la teoría de elección racional". En Lamo de Espinosa, E. y J. E. Rodríguez Ibáñez (comps.). *Problemas de Teoría Social Contemporánea*, España, CIS, 1993, pp.251.

aquella directamente aplicada a la participación en los acontecimientos inmediatos¹⁹³.

Herbert Simon propuso a partir de lo anterior el concepto de racionalidad limitada argumentando que el hombre no está capacitado para seguir un modelo de racionalidad absoluta porque, por una parte, no puede conocer todas las opciones posibles y, además, porque razona de manera secuencial. Por lo tanto, la racionalidad limitada se refiere al comportamiento humano que es *deliberadamente racional, pero sólo limitadamente*, donde el tomador de decisiones no busca lo óptimo sino la solución satisfactoria, es decir, la solución que responde de modo más inmediato a sus propios criterios de racionalidad.

La racionalidad limitada entraña límites neurofisiológicos¹⁹⁴, por un lado, y de lenguaje, por el otro. Los límites del lenguaje se refieren a la incapacidad que tienen los individuos para expresar sus conocimientos o sus sentimientos mediante el uso de palabras, los números o las gráficas de manera que los demás los puedan entender.

Ahora bien, los límites de la racionalidad son interesantes sólo en la medida en que se llega a ellos, es decir, bajo condiciones de incertidumbre o complejidad. Por ello, es la racionalidad limitada en relación con las condiciones del medio lo que ocasiona el problema económico. La realización de contratos entre las partes tanto internas como externas de la empresa, bajo condiciones de racionalidad sustantiva o instrumental, sería bajo condiciones contingentes, sea cual fuere el grado de complejidad a manejarse. Sin embargo, la mayor parte de los problemas de decisión, a diferencia de los juegos de mesa tales como el ajedrez, no son determinantes sino que implican la toma de decisión bajo incertidumbre. Para éstos, el árbol de decisiones globales no puede ser siquiera practicable. Las incertidumbres ambientales, cuando son tan numerosas que no pueden considerarse todas, exceden las capacidades de procesamiento de información de las personas. Sencillamente no puede generarse todo el árbol de decisiones.

La empresa es entendida, por lo tanto, como un conjunto de "redes decisoras" donde el individuo toma decisiones "sujetas a la influencia del grupo organizacional en el que participa". El resultado es que se logra que los miembros de la empresa u organización adapten sus decisiones a los objetivos de la

¹⁹³ Simon, Herbert. "De la racionalidad sustantiva a la procesal". En Hanhn, Frank y Martin Hollis. *Op. cit.* 1986, pp. 130-171.

¹⁹⁴ *Vid. Supra.* Véase el apéndice referido al individualismo metodológico.

organización y se les facilita la información necesaria para tomar decisiones consideradas organizacionalmente correctas¹⁹⁵. Análogamente, Hayek subrayó que el sistema de precios tiene ventajas sobre la planificación central en circunstancias en que la información pertinente se resume en las señales de precios. El sistema de precios reduce la necesidad de que las partes que están remotamente relacionadas con el cambio subyacente en la información evalúen los detalles vinculados a las condiciones variables del mercado. Por consiguiente, las exigencias sobre las escasas capacidades de racionalidad son pocas¹⁹⁶.

OPORTUNISMO Y NÚMEROS PEQUEÑOS

El oportunismo amplía la suposición convencional de que los agentes económicos se guían por consideraciones de interés propio para dar lugar a un comportamiento estratégico. Esto implica una procuración con dolo del propio interés y tiene profundo significado en la elección entre relaciones contractuales alternativas.

El oportunismo debe distinguirse del comportamiento instrumental. El comportamiento instrumental es un método más neutral en el que no hay una autoconsciencia necesaria de que los intereses de una de las partes puede favorecerse por medio de estratagemas de cualquier índole. El comportamiento oportunista difiere porque implica que se hacen amenazas o promesas falsas o vacías, es decir, que las propias partes no las creen con la expectativa de que con ellas se logrará una ventaja individual. Por lo tanto, dados los problemas que generan los comportamientos estratégicos de los agentes (oportunismo) es necesario que prevalezca en la empresa una condición de números pequeños, lo

¹⁹⁵ Simon, Herbert. *Op. cit.* 1947, pp. 12-17.

¹⁹⁶ De hecho, si bien la influencia de la información es necesaria en casi todas las decisiones de aquí no se sugiere, al menos no necesariamente, que sea indispensable tener toda la información ya que ésta se transmite en una especie de cadenas por medio de las cuales se amplía en cada punto la información transmitida, con lo cual cada agente en la toma de decisión tiene la información necesaria. En efecto, "la totalidad actúa como un mercado único, no porque ninguno de sus miembros observe la globalidad del proceso sino porque sus horizontes limitados de visión individual se superponen suficientemente, de manera que a través de intermediarios la información relevante se comunica a todo el sistema". Esto, dado que la información "en la realidad, se encuentra diseminada entre todas las personas que intervienen en el proceso". Hayek, Friedrich. "The use of knowledge in society". *The American Economic Review*, Vol. 35, 1945, pp. 528.

cual hace que cambie drásticamente la situación de comercio que entablen los individuos.

De hecho, cuando las partes deciden realizar un contrato se encuentran en principio ante una condición de intercambio de números grandes y ésta se transforma durante la ejecución del contrato en una relación de intercambio de números pequeños debido a la experiencia idiosincrásica asociada con la ejecución del contrato y a las fallas de los mercados de capital humano y no humano.

En la relación entre la agencia y el principal uno de los problemas que deviene de la asimetría de la información es justamente el oportunismo. El hecho de que los agentes pueden tomar un comportamiento oportunista, porque saben tomar ventajas de los altos costos imputables a la vigilancia del contrato y de la evaluación del desempeño económico de los activos, puede generar, y de hecho lo hace, que el principal tenga que confiar la administración de sus activos a la agencia, pero al mismo tiempo debe preocuparse por diseñar unos mecanismos de supervisión y unos incentivos para que la agencia sea eficiente, y que a su vez, permita que el principal maximice sus beneficios. De esta forma, el principal buscará generar los incentivos y el control que eviten el comportamiento oportunista del agente.

ORGANIZACIÓN INTERNA

En la organización interna de las empresas influyen diferentes factores, donde, todo cambio ordinario de política económica implica un cambio en el sistema de precios y todo cambio de los precios beneficia a quienes se encuentran de un lado del mercado y perjudica a quienes se encuentran del otro. Por lo tanto, las condiciones óptimas sólo pueden interpretarse *ex post*; es sólo después del hecho que podemos decir si se ha alcanzado en efecto una reorganización óptima. Si las condiciones óptimas se interpretan *ex post* no podrán tomar en cuenta el riesgo, ya que éste es un fenómeno debido a la incertidumbre del futuro¹⁹⁷. Sin embargo, la empresa buscara siempre reducir la incertidumbre y maximizar sus beneficios manteniendo relaciones de números pequeños que le permitan evitar el comportamiento estratégico de los agentes y asimismo tratar de implementar una

¹⁹⁷ Hicks, John. (1939). "Fundamentos de la economía del bienestar". En Hicks, John. *Op. cit.* 1986, pp. 86.

toma de decisiones secuencial y adaptable que le permita disminuir los efectos de la racionalidad limitada. En estos aspectos, generalmente, la organización interna tiene propiedades atractivas en cuanto que permite a las partes manejar la incertidumbre/complejidad de una manera adaptada y consecutiva sin crear los mismos tipos de peligros de oportunismo que plantearía la contratación de mercado. Tales procesos de decisión y de adaptación consecutivas ahorran en gran medida la racionalidad limitada. En lugar de trazar de modo exhaustivo el árbol de decisiones por adelantado, y de derivar los precios contingentes correspondientes, se permite que los acontecimientos ocurran y la atención se restringe sólo a los resultados presentes y no a todos los posibles disminuyendo la incertidumbre.

La influencia de la información es vital ya que es una condición que se deriva sobretodo de la incertidumbre y el beneficio que busca la empresa desde su nacimiento. En resumen, las principales ventajas que proporciona la organización interna en relación con los mercados son:

1. La organización interna facilita una toma de decisiones adaptables y consecutiva y de ese modo se economiza la racionalidad limitada.
2. La organización interna sirve para atenuar el oportunismo.
3. Se promueven las expectativas contingentes, lo que reduce la incertidumbre.
4. Las condiciones de la influencia de la información se superan con más facilidad y, cuando aparecen, es menos probable que den lugar a un comportamiento estratégico.
5. En ocasiones se obtiene un ambiente comercial más satisfactorio.

Por lo tanto, la organización interna contribuye a superar la influencia y los problemas de la información. De hecho, hasta donde la organización interna mitigue el comportamiento oportunista y los problemas de racionalidad limitada, la incertidumbre/complejidad y proporcione esquemas de números pequeños, sin acarrear costos compensatorios, un cambio de mercado a jerarquía promoverá una adaptación eficaz. De esta forma, la organización interna facilita una toma de decisiones adaptable y consecutiva y de ese modo se economiza la racionalidad limitada, atenúa el oportunismo, se promueven las expectativas contingentes para con ello reducir la incertidumbre, las condiciones de la influencia de la información se superan con más facilidad y, cuando aparecen, es menos probable que den lugar a un comportamiento estratégico y, finalmente, puede obtenerse un ambiente comercial más satisfactorio.

V. LA ECONOMIA DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

Los costos bajo los cuales producen las empresas son de singular importancia para que las empresas funcionen y se mantengan dentro del mercado. La empresa buscará siempre minimizar sus costos sean estos de producción o de transacción. Los primeros están incluidos dentro del modelo de competencia perfecta, mientras que los costos de transacción, pese a su importancia, es hasta la década de los años 80, principalmente, cuando comienzan a ser tomados en consideración.

Las empresas buscan minimizar sus costos de producción en el punto donde los costos marginales sean iguales a los ingresos marginales en el marco de la competencia perfecta. Esta es la base, muy resumida, de la teoría de la empresa en la economía neoclásica. Donde los costos marginales y los ingresos marginales se igualan en el modelo de equilibrio general es cuando se predice que los resultados del mercado en la asignación de recursos serán óptimos de acuerdo con Pareto.

Los supuestos principales del modelo son²¹⁷:

1. Dadas las dotaciones iniciales de recursos, tecnológicas y las preferencias, la distribución de la riqueza se determina de una sola forma;
2. Cuando algún agente se equivoca en el uso de recursos, o cambia su conducta, o toma malas decisiones, éste será el único afectado. Es decir, se hace caso omiso del comportamiento estratégico entre agentes, según el cual, las decisiones de un agente afectan inevitablemente a otros agentes, es decir, no hay externalidades;
3. Los agentes asumen los costos del marco legal y regulatorio existente, al destinar recursos a estas actividades, disminuye el producto de la sociedad;
4. La información es completa y no hay costos de adquisición y procesamiento;
5. Los productos son homogéneos por ello los agentes no desvían recursos para investigar calidades y precios y;
6. La distribución de los recursos es gratuita por ello no se aplican recursos para este fin.

²¹⁷ Ayala, José. *Op. cit.* 1997, pp. 168.

En estas circunstancias la maximización de beneficios consiste únicamente en elegir el nivel de producción en donde los costos se minimicen. De esta forma, si bien una parte sustantiva del modelo neoclásico es la teoría de los costos de producción esto permite explicar el por qué una empresa y, en general, las organizaciones económicas deben orientarse hacia la competencia perfecta para alcanzar la eficiencia económica. El problema estriba en que este comportamiento minimizador no es suficiente para explicar el comportamiento real de las empresas.

Las empresas, como vimos en el capítulo anterior, no buscan solamente adquirir control sobre los precios del mercado sino, además, buscan incorporar nuevas tecnologías que disminuyan sus costos medios, buscan aprovechar las ventajas derivadas de la división y especialización del trabajo, de la cooperación y de la coordinación de las decisiones. Todos estos procesos son costosos. La organización incurre en costos distintos a los de producción, transformación o transporte cuando se organiza para aprovechar las ventajas de la cooperación. Estos son los costos de transacción y la transacción se convierte en el elemento decisivo para el intercambio y la producción. En efecto, la empresa surge como un mecanismo que permite reducir el costo de hacer transacciones en número y permite realizarlo más eficientemente. Los costos de transacción pueden ser tanto internos a una institución como externos y consideran importante la diferencia entre la toma de decisiones, que implica que se realicen transacciones internas y externas, al nivel de la empresa o separadamente, fuera de la empresa.

La estructura de costos manejada por la economía clásica es estática (son cero), sin embargo, es evidente cómo los costos de transacción le proporcionan un viraje sorprendente ya que se añan o incrementan la función de producción de una empresa. Así como existen costos de producción fijos o decrecientes a escala, también existen costos por coordinación y/o gestión de las transacciones crecientes a escala²¹⁸.

²¹⁸ De hecho, "Walis y North han estimado que los costos de transacción constituyen cerca del 50 por ciento del producto nacional bruto (PNB). Debido a que son tan grandes, su influencia sobre el funcionamiento del sistema económico no puede dejar de ser generalizada". Tomado de: Coase, Ronald. "La naturaleza de la empresa: influencia". En Williamson, Oliver y Sidney Winter (comps.). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. FCE, México, 1996, pp. 88.

LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

La economía de los costos de transacción data desde el artículo primogénito realizado por Ronald Coase en 1937: *The nature of the firm*. En la naturaleza de la empresa R. Coase se cuestiona sobre la posibilidad de definir a la empresa más realistamente puesto que dentro de la teoría económica tradicional, dados los supuestos necesarios para su implementación, *el sistema económico normal opera por sí mismo*. Por tanto, Coase se preocupa por el papel del empresario como coordinador en un sistema donde los precios determinan el juego de la oferta y la demanda. En efecto, siguiendo a Coase, el funcionamiento del mercado lleva consigo unos costos y [va] formando una organización [que permite] que una autoridad (un empresario) dirija los recursos, se ahorran ciertos de esos costos del mercado. El empresario tiene que llevar a cabo la función a un costo aún menor, teniendo en cuenta que puede obtener los factores de producción a un precio inferior al de las transacciones de mercado que él sustituye, porque si no lo consigue siempre es posible recurrir al mercado abierto”²¹⁹.

Sin embargo, es hasta 1960 con la publicación de su artículo *The problem of social cost* cuando se le presta especial atención al artículo de la naturaleza de la empresa. La razón principal de este hecho consiste en que es en *The problem of social cost* donde introduce por primera vez claramente el concepto de los costos de transacción como el determinante del por qué existen las empresas así como el por qué de la forma u organización que adquieren las empresas. Los costos de hacer transacciones son los determinantes de la existencia de las empresas y de la dirección que tome cada una de ellas puesto que los costos de transacción se definen como los costos de hacer uso del sistema de precios. En otras palabras, el empresario buscará disminuir su incertidumbre, sus costos de información, etc. mediante la sustitución del mercado por la internalización de dichos costos, los cuales difieren marcadamente de los costos de producción.

La definición clásica de los costos de transacción es aquella que los enfatiza como los costos que se reflejan en el precio cuando se tranzan o comercian bienes y servicios. Estos costos pueden ser sustanciosos en mercados en los que la

²¹⁹ Coase, Ronald. (1937). “The nature of the firm”. En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp. 40.

comercialización de bienes es heterogénea y compleja. Matthews²²⁰ nos ofrece una de las definiciones más aceptadas sobre los costos de transacción:

“En lo fundamental los costos de transacción son aquellos costos en los cuales se incurre por arreglar los contratos *ex ante*, monitorearlos y hacerlos cumplir *ex post*. Se diferencian de los costos de producción porque sólo se refieren a los costos de ejecutar un contrato. En este sentido, los costos de transacción son, de algún modo, los costos de oportunidad y cómo los costos de producción pueden ser fijos y variables”.

La función principal de los costos de transacción consiste en explicar el por qué existen las empresas así como las actividades que éstas toman. Los costos de transacción difieren de los costos de producción, es decir, los costos de producción son los costos de producir o transformar insumos o materias primas en mercancías o bienes vendibles en el mercado, mientras que los costos de transacción son definidos como los costos de hacer uso del sistema de precios o el costo de llevar a cabo una transacción por medio de un intercambio en el mercado, o simplemente, son definidos como los costos de utilizar al mercado.

La economía de los costos de transacción acentúa los arreglos contractuales donde los costos de transacción son los determinantes. En este sentido, los costos de transacción tienden a ser elevados puesto que en la utilización del mercado es necesario descubrir quien desea hacer acuerdos, informar a la gente de lo que uno desea acordar y bajo qué términos, conducir las negociaciones hacia el establecimiento de un contrato, hacer la inspección necesaria para asegurarse de los términos que observará el contrato, etc. Estas operaciones frecuentemente son muy costosas. Por lo tanto, una vez que se toman en cuenta los costos de las transacciones de mercado, es claro que el establecimiento de tales solamente será tomado o realizado cuando el incremento en el valor de la producción sobrepase los costos involucrados en las negociaciones. Aquí es justamente donde la empresa cobra relevancia puesto que representa tal alternativa de organización de la producción a través de transacciones de mercado²²¹. Dentro de la empresa, negociaciones individuales entre varios factores de la producción que cooperan, son eliminados y sustituidos por transacciones de mercado como un mecanismo de decisión alternativo.

²²⁰ Matthews. “The economics of institutions and the source of growth”. *The Economic Journal*, No. 96, december, 1986.

²²¹ Coase, Ronald. (1937). “The nature of the firm”. En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp. 33-35.

La empresa surge como aquel mecanismo que es capaz por sí solo de internalizar las actividades disminuyendo sus costos de transacción, donde la empresa puede adquirir derechos legales sobre todos los participantes y el establecimiento de las actividades puede no estar ligado a una estructura de derechos por contrato, como resultado de una decisión administrativa, de la misma forma se establecerá como deben ser utilizados los derechos. Pero la empresa no es la única solución a este problema. Una solución alternativa es la regulación gubernamental directa. En lugar de instituir un sistema legal de derechos que puede ser modificado o sustituido por las transacciones, el gobierno puede imponer regulaciones que la gente puede o no obedecer. Así, el gobierno puede decretar que ciertos métodos de producción pueden o no ser utilizados. En este sentido el gobierno es una superempresa (aunque de un tipo especial), dado que es capaz de influenciar el uso de los factores productivos por medio de decisiones administrativas²²².

ORGANIZACIÓN Y COSTOS

Si bien Ronald Coase es a quien se debe la noción de los costos de transacción, es Williamson quien con la publicación de su libro *Mercados y jerarquías* generó la reacción de los economistas hacia este campo como un enfoque próspero y con rutas claras para la investigación subsecuente. En *Mercados y jerarquías* se presenta un enfoque diferente al estudio de la empresa como se concebía tradicionalmente por la teoría económica. El enfoque alternativo presentado por Williamson dependía de la distinción existente entre los mercados y la jerarquía, incluía en el análisis los costos de transacción y examinaba con mayor detalle que lo habitual entre los economistas los problemas de la organización interna de la empresa²²³. Williamson conviene con lo que llama una "triste evaluación" de la posición coasiana en 1970²²⁴. Sin embargo, imputa el desuso de

²²² Coase, Ronald. (1960). "The problem of social cost". En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp. 114-119.

²²³ Coase, Ronald. "La naturaleza de la empresa: influencia". En Williamson, Oliver y Sidney Winter (comps.). *Op. cit.* 1996, pp. 88.

²²⁴ El propio Coase señaló a su artículo *The nature of the firm* como "muy citado y poco usado". Coase, Ronald. "Industrial organization: a proposal for research". En Fuchs, Victor (ed.). Policy issues and research opportunities in industrial organization. National Bureau of Economic Research, Fiftieth Anniversary Colloquium III, New York, 1972, pp. 62.

la economía de los costos de transacción al hecho de que no se ha vuelto “operativa”. Como señala Williamson: “los costos de transacción se convierten apropiadamente en la pieza central del análisis, pero no se vuelven operativos en una forma que permita una evaluación de la eficacia de la realización de transacciones entre empresas y mercados en forma sistemática”²²⁵. Asimismo, posteriormente, con la publicación de *Las instituciones económicas del capitalismo* Williamson establece la importancia de una situación en donde un pequeño número de participantes realizan inversiones que son en cierta medida de relaciones específicas. Dado que las partes no pueden basarse en el mercado una vez que su relación comienza, el camino obvio para ellos es regular y es el comercio la vía para un contrato de largo término²²⁶.

Pese al periodo de estancamiento en que se vio la economía de los costos de transacción, este concepto, en su introducción, resulta ser crucial para la teoría económica en tanto que ésta no contempla los costos de negociar. Así, sin los costos de transacción el análisis simplemente gira en torno a la determinación de los precios de mercado. De aquí que Arrow haya definido a los costos de transacción como *los costos de la administración del sistema económico*. Tales costos deben distinguirse de los de producción, que es la categoría de costos de que se ha ocupado el análisis neoclásico, puesto que los costos de transacción son el equivalente económico de la fricción de los sistemas físicos.

De esta forma, mientras que los mercados se consideraban ordinariamente como el medio principal para la realización de la coordinación, Coase²²⁷ insistió en que las empresas sustitúan a menudo a los mercados en el desempeño de estas mismas funciones. En lugar de considerar tecnológicamente determinadas las fronteras de las empresas, Coase propuso que las empresas y los mercados se consideraran como medios alternativos de la organización económica. Por lo tanto, el hecho de que las transacciones se organizarán dentro de una empresa (jerárquicamente) o entre empresas autónomas (a través del mercado) era una variable de decisión. El modo adoptado dependía de los costos de transacción de cada uno.

Los avances que permitió la economía de los costos de transacción son notables en los campos tanto de la economía como del derecho y la

²²⁵ Williamson, Oliver. *Op. cit.* 1975, pp. 19.

²²⁶ Williamson, Oliver. *Las instituciones económicas del capitalismo*. FCE, México, 1989.

²²⁷ Coase, Ronald. (1960). “The problem of social cost”. En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp.

organización²²⁸. En lo que a la economía y a la organización se refiere puso de manifiesto que las fallas del mercado tenían su origen en los costos de transacción. Como señala Arrow²²⁹: “la falla de mercado es el caso particular donde los costos de transacción son tan altos que la misma existencia del mercado no vale la pena. La distinción entre los costos de transacción y los costos de producción es que la forma puede variar por medio de un cambio en la asignación de recursos, mientras que los últimos dependen sólo de la tecnología, y puede ser la misma en todo el sistema económico”.

Los costos de transacción son los determinantes de la organización en tanto son éstos justamente los que dan forma y cuerpo a la empresa. La naturaleza de la empresa, al cuestionar sobre los fundamentos de su existencia propuso por solución el descubrimiento de que en una economía de mercado las transacciones tienen un costo que debe ser incorporado al análisis. En donde, como menciona Coase, “esto no se hacía entonces en economía, como no se hace tampoco en la mayor parte de la teoría económica actual. Sin embargo, en cuanto se toma en cuenta eso, todo se ajusta. El que la transacción se organizara dentro de una empresa o se realizara en el mercado por contratistas independientes dependía de una comparación de los costos de una y otra opción. Mi enfoque logró conectar la organización con el costo”²³⁰.

LA “CIENCIA DEL CONTRATO”

La economía de los costos de transacción adopta un enfoque contractual comparativo para el estudio de la organización económica donde se hace de la transacción la unidad básica del análisis. Desde el individualismo metodológico se ha postulado la necesidad de estudiar los aspectos de la elección racional vista como una relación contractual, donde los supuestos tradicionales se han relajado conforme algunos economistas han encontrado otros aspectos relevantes del comportamiento económico de los agentes. Como señala Buchanan²³¹, “los

²²⁸ Williamson, Oliver. *Op. cit.* 1989, pp. 14-25.

²²⁹ Arrow, Kenneth. “Political and economic evaluation of social effects and externalities”. En Michael Intriligator (comp). *Op. cit.* 1977, pp. 3-25.

²³⁰ Coase, Ronald. “La naturaleza de la empresa: origen”. En Williamson, Oliver y Sidney Winter (comps.). *Op. cit.* 1996, pp. 66.

²³¹ Buchanan, James. *Op. cit.* 1975, pp. 229.

economistas comienzan a hacer una 'ciencia del contrato' más que una 'ciencia de la elección', y con esto los científicos, como economistas políticos deben asumir un papel diferente. El maximizador debe ser sustituido por el arbitrador, el observador externo que trata de obtener transacciones entre reclamaciones en conflicto".

La economía de los costos de transacción puntualiza la minimización de los costos de operar el sistema económico donde el principal problema que se ha objetado consiste en la operatividad del concepto de los costos de transacción. El aparato sobre el cual se basa la economía de los costos de transacción consiste, primordialmente, en la identificación de los factores microanalíticos responsables de las diferencias existentes entre las transacciones en lo tocante al costo de transacción²³². La economía del costo de transacción sostiene que la microanalítica es importante en tres sentidos básicos: los supuestos conductistas, el dimensionamiento de las transacciones y las características del proceso.

La perspectiva microanalítica fundada en el enfoque institucional comparado, consiste en adoptar cualquier enfoque contractual para el estudio de la organización económica donde se exhorta a hacer uso de la transacción la unidad básica del análisis para de esta forma poder analizar los detalles de las estructuras de dirección, así como de los actores humanos²³³.

²³² Otros dos factores que puntualiza este enfoque, son la alineación de las transacciones con las estructuras de gobierno en una forma discriminante, y el descubrimiento y la aplicación de los aspectos fundamentales del proceso intertemporal que presumiblemente acompaña a la organización económica. Ambos factores no se consideran en el presente capítulo dada su extensión. Véase Williamson, Oliver. "La lógica de la organización económica". En Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). *Op. cit.* 1996, pp. 126-162.

²³³ Un buen ejemplo es el presentado por Williamson referente a la organización del mercado y el trabajo, considerando el enfoque contractual comparado donde "la estrategia microanalítica para investigar las propiedades de una forma de trabajo tendría aparentemente una aplicabilidad general, más allá del ejemplo específico de la fabricación de alfileres" estudiado por Adam Smith en la *Riqueza de las Naciones*. Véase Williamson, Oliver. "The organization of work: a comparative institutional assesment". *The Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 1, 1980, pp. 5-38. En especial el apartado 3.

SUPUESTOS CONDUCTUALES

Los supuestos conductuales en los que se basa la nueva economía institucional son, por un lado, la racionalidad limitada que se refiere al comportamiento humano como "deliberadamente racional, pero sólo limitadamente", y por otro lado, el oportunismo que se refiere al ambiente de comercio que rodea los factores humanos y ambientales que aparecen en la estructura de las fallas de organización. Además el oportunismo es considerado como una condición profunda de la búsqueda del interés propio que contempla obviamente la traición.

Por lo tanto, dado que los individuos tienen un conocimiento limitado se propone, en consecuencia, el imperativo siguiente: organizar la actividad económica para ahorrarse la racionalidad limitada al mismo tiempo que se salvaguardan las transacciones en cuestión contra los riesgos del oportunismo. Las principales implicaciones contractuales y de organización de esta orientación conductista combinada se resumen en el siguiente cuadro²³⁴:

CUADRO 4
IMPLICACIONES DE LOS SUPUESTOS CONDUCTUALES

Supuestos Conductistas: Implicaciones	Racionalidad Limitada	Oportunismo
Para la Teoría Contractual	La contratación amplia es inevitable.	El contrato como promesa es algo ingenuo.
Para la Organización Económica	El intercambio se verá facilitado por los modos que apoyen la toma de decisiones adaptables, secuenciales.	El intercambio requiere el apoyo de salvaguardias espontáneos y hábiles.

²³⁴ El cuadro se tomó de Williamson, Oliver. "La lógica de la organización económica". En Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). *Op. cit.* 1996, pp. 130-131. Debe advertirse que el cuadro se basa en las implicaciones contractuales con una combinación tanto de racionalidad limitada como de oportunismo en torno a las respuestas organizativas.

Se muestran, por consiguiente, dos argumentos verificables: (1a) todos los contratos complejos serán incompletos, por lo que (1b) se observarán modos que apoyan la toma de decisiones adaptables, secuenciales (como un recurso para hacer frente al carácter incompleto de los contratos); y (2a) las “promesas” que no estén apoyadas por compromisos creíbles expondrán a las partes al riesgo, de modo que (2b) surgirán salvaguardias de mercado y de otra clase en apoyo del cambio.

Las dimensiones principales en las que descansa la economía del costo de transacción para la descripción de las transacciones son: la frecuencia de su aparición, el grado y tipo de incertidumbre a la que están sujetas y la condición de especificidad de los activos²³⁵. Además, debe contarse la dificultad de medir la actuación de los agentes en la transacción y la relación de la transacción con otras transacciones que impliquen a otras personas. Finalmente, el proceso es importante ya que no basta demostrar que existe desde el principio una condición de competencia de grandes números. Debe examinarse si esto continúa o si, en virtud de inversiones específicas de la transacción y de la contratación incompleta, se desarrolla después una condición de comercio bilateral.

Los contratos al igual que otras instituciones pueden ser formales e informales, ello dependerá de si son contratos escritos en la ley, y de cumplimiento obligatorio; o en caso contrario, si son contratos solamente validados por la tradición, los usos y costumbres y son autocumplidos por las partes sin la necesidad del poder público.

En la medida en que los contratos sean formales o informales, es decir, escritos o basados en el derecho consuetudinario, una pregunta inicial consistiría en ¿porqué acordar por escrito determinadas cláusulas que nos obliguen dentro de un marco legal prescrito a realizar determinadas acciones? Los motivos de este hecho son:

1. La incertidumbre introducida con el supuesto de la racionalidad limitada, y
2. Los problemas de información a los que se enfrentan los agentes económicos, es decir, puesto que la información puede ser incompleta o estar distribuida asimétricamente, uno de los agentes firmante del contrato puede ver como prometedor el hecho de no

²³⁵ *Vid. infra*. El tema de la especificidad de los activos se trata en el capítulo siguiente referido a los derechos de propiedad.

cumplir con ciertos requisitos o incluso con el propio contrato en favor de sus propios intereses.

En otras palabras, los contratos tienden a ser incompletos puesto que al suponer que los agentes poseen una racionalidad limitada se entrañan, entonces, problemas de incertidumbre y complejidad dentro de un entorno (oportunisto), y esto es justamente lo que ocasiona el problema económico²³⁶.

CONTRATOS INCOMPLETOS

Los contratos como una forma de explicar los hechos de intercambio que se presentan en la realidad no son completos dado que los costos que implican no son nulos o cero, por lo tanto, debe mostrarse uno renuente a la idea de crear un contrato único que sea ejecutable de manera completa. Los contratos son incompletos, lo que significa que los agentes económicos se vean incentivados a prácticas oportunistas en tanto se tiene la posibilidad de violar o hacer a un lado la identidad y la reputación de la parte con quien se establece el contrato. Es así que la relación que entraña el intercambio no puede ser descrita en un documento formal dado que las leyes si bien ofrecen un cuerpo general de reglas y principios, los términos explícitos del contrato son un tanto vagos e incompletos.

Benjamin Klein²³⁷ señala que los contratos son incompletos por dos razones. Primero, la incertidumbre implica la existencia de un amplio número de posibles contingencias y puede ser muy costoso conocer y especificarlas de manera completa; segundo, el desarrollo contractual particular, tal como un nivel determinado de energía que un empleado use en una tarea compleja, puede ser muy costoso de medir. Por lo tanto las brechas contractuales pueden ser difíciles de prever y de evitar incluso por medio de un tercer participante ejecutor tal como una corte. Los contratos, además, pueden ser formales o informales y además pueden presentar múltiples formas y tener múltiples dimensiones.

Al existir contratos formales estos se deben regir por toda una estructura legal, mientras que los contratos informales se rigen por las costumbres sociales, ambos aunados a los atributos técnicos de los activos involucrados en el

²³⁶ *Vid. Supra*. Véase el capítulo III de la presente parte de la tesis.

²³⁷ Klein, Benjamin. "Transaction cost determinants of 'unfair' contractual arrangements". *The American Economic Review*, Vol. 70, No. 2, 1980, pp. 356-357.

intercambio. Entre más detallada sea la estructura legal y más fuertes sean los nudos de las costumbres y del control social, menos específicos serán los contratos escritos. El Estado, por medio de la utilización de su poder político y de las cortes, asiste a los individuos con el fin de forzar contratos legítimos y así disminuir los costos del intercambio, particularmente cuando el Estado utiliza su poder para cumplir los contratos de una *manera sistemática y predecible*. El Estado incluso puede disminuir los costos por establecer contratos cuando provee un sistema de patrones de peso y medidas.

La magnitud en la que un contrato estipula las dimensiones del intercambio, cuando los derechos de un activo se intercambian, depende de los costos y beneficios marginales, y hace que el comportamiento de todos los individuos esté acorde con el modelo de elección racional analizado anteriormente. Cuando los costos de contratación son muy elevados, diversas dimensiones pueden no incluirse en el contrato y posteriormente convertirse en fuente de disputa. Esto es probablemente lo que sucede cuando surgen desarrollos inesperados que incrementan el valor de un activo a un margen no estipulado como por ejemplo, cuando las reservas de cobre son descubiertas bajo terrenos agrícolas.

Los agentes económicos son innovadores y buscan nuevas formas contractuales para disminuir el costo del intercambio. La introducción de nuevas formas contractuales puede ser comparada con innovaciones técnicas en la producción: el impacto en ambos casos expandirá la frontera de una curva de posibilidades de producción de la economía. Sin embargo, el conjunto de arreglos contractuales legítimos está determinado por el Estado, quien define las reglas fundamentales del juego. Dentro del análisis de resultados de equilibrio, resultantes de decisiones individuales óptimas, la estructura de la organización económica está determinada como dada. El siguiente paso es endogeneizar la estructura de la organización económica o la lógica de los arreglos contractuales.

Los cambios en las variables exógenas tales como la estructura legal, la medición de la tecnología o los procesos de producción pueden afectar la estructura de equilibrio de los contratos, y los cambios en la organización económica pueden afectar los resultados de equilibrio tanto en la producción como en la distribución.

LA TEORÍA DE LA EMPRESA

El mercado puede definirse como la institución que tiene por finalidad facilitar el intercambio, es decir, donde las empresas buscan reducir los costos por llevar a cabo transacciones o intercambios. En el modelo de competencia perfecta los costos de transacción son cero. Al respecto Coase señala que “en una teoría económica que asume que los costos de transacción no existen los mercados no tienen razón de ser”. Considerado el mercado como una institución, entonces dicha institución tiene por finalidad el disminuir o minimizar sus costos de transacción.

Como lo señala Arrow, los costos de transacción son los que impiden bloques completos de formación de mercados. Los costos de transacción son costos de operar el sistema económico. De esta forma, los costos de transacción constituyen un incentivo a la vez que una limitación para la integración de las empresas. Por tanto, “la estrategia de las empresas, su tamaño y su organización interna, son resultado de un balance entre los costos de coordinación y los costos de transacción”²³⁸. En tanto que la empresa debe decidir entre la conveniencia de internalizar o no las actividades de mercado. Así, los costos de transacción se muestran como un factor clave de los límites de las empresas, en la realidad factores como el riesgo y la incertidumbre juegan un papel clave. La posibilidad de usar el sistema de precios para ubicar, monitorear y coordinar la actividad económica bajo condiciones óptimas, está determinado por el acceso de los agentes económicos a la información. La incertidumbre puede ser internalizada sólo en un sistema de equilibrio competitivo. En la realidad las transacciones tienen un costo debido a que los mercados son imperfectos.

Como hace explícito R. Coase²³⁹ “una forma alternativa de organización económica a través de la cual se puede alcanzar el mismo resultado a un costo menor al que se tendría utilizando al mercado, será capaz de incrementar el valor de la producción. La empresa representa tal alternativa de organización de la producción a través de transacciones de mercado. Dentro de la empresa las negociaciones individuales entre varios factores de la producción que cooperan, son eliminados y sustituidos por transacciones de mercado como mecanismo de decisión alternativo”. El establecimiento de una determinada forma de producción,

²³⁸ Antonelli, C. *Op. cit.*

²³⁹ Véase Coase, Ronald. (1937). “The nature of the firm”. En Coase, R. *Op. cit.* 1988, pp. 33-35.

entonces, se lleva a cabo sin la necesidad de negociaciones entre los propietarios de los factores de producción.

El tamaño de la empresa y su estrategia son determinados cuando los costos de coordinación interna, de producción y de compra de los factores de la producción en el mercado son considerados articulados en una sola cuenta. De esta forma la incertidumbre y la información juegan un rol estratégico. Los empresarios son libres de tratar por su propia mano de desplazar sus transacciones de mercado para ampliar su espacio de transacciones dirigidas administrativamente desde dentro de sus empresas, buscando incrementar sus ganancias, un control eficiente, centralizado común, lo que conlleva a que sobrevivan las empresas que crecen o se fusionan dado que de lo contrario la competencia podría orillarlas a salir del mercado. De esta forma, las empresas existen porque abaratan y facilitan la coordinación económica al interior de la misma.

Sólo había necesidad de reconocer que la realización de las transacciones del mercado implicaba ciertos costos, los que deberían incluirse en el análisis, algo que los economistas no habían hecho. Por tanto, una empresa tenía un papel por desempeñar en el sistema económico si era posible que las transacciones se organizaran dentro de la empresa a un costo menor que el de las mismas transacciones a través del mercado. El límite al tamaño de la empresa se fijaría cuando el alcance de sus operaciones se hubiese expandido hasta el punto en que los costos de organización de las transacciones adicionales dentro de la empresa superaran a los costos de las mismas transacciones a través del mercado en otra empresa²⁴⁰. En la medida en que los costos de transacción son los *costos de operar el sistema económico* son éstos justamente un fuerte incentivo para la integración de las empresas en el remplazamiento de los costos de comprar y vender dentro del mercado, hacia costos de transferencias intrafirma²⁴¹. La teoría de la empresa, en su crecimiento, bajo la minimización de los costos de transacción e integrándose las empresas para internalizar estos costos, curiosamente ha dado poca o nula importancia al papel del monopolio. De hecho, Ronald Coase ha escrito a este respecto que “ha recibido escasos o ningunos comentarios”²⁴². Las formas de

²⁴⁰ Coase, Ronald. “La naturaleza de la empresa: significado”. En Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). *Op. cit.* 1996, pp. 67.

²⁴¹ Arrow, Kenneth. *Op. cit.* 1977, pp. 4.

²⁴² Coase, Ronald. “La naturaleza de la empresa: significado”. En Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). *Op. cit.* 1996, pp. 75-76. Pese a esto, el caso del monopolista discriminador de

integración de las empresas, en especial la integración vertical, por su parte, son los puntos más considerados por el enfoque de los costos de transacción.

FORMAS DE INTEGRACIÓN DE LAS EMPRESAS

Los costos de transacción son los determinantes tanto de la existencia de las empresas como de la forma organizativa que cada una de ellas adopte. Las empresas pueden buscar integrarse horizontal, vertical o diversificadamente. El caso del monopolista discriminador de precios, por ejemplo, refleja como los productores dados los costos de transacción prefieren buscar integrarse y con ello incrementar sus ganancias vía la internalización de los costos de hacer uso de los precios del mercado.

Las modalidades en las cuales se pueden formar o crecer las empresas son las siguientes²⁴³:

Empresas de integración horizontal. Aquellas empresas que desarrollan esencialmente la misma línea de bienes para sus plantas en cada mercado geográfico. El enfoque se centra principalmente en la dirección de la empresa hacia donde la reunión de las funciones administrativas provoca costos menores y altos rendimientos de productividad, más que si sus plantas funcionaran bajo una dirección separada.

Caves pone como equivalentes a las empresas multinacionales de integración horizontal, con una firma multiplanta con plantas en diferentes países. Su existencia requiere, primero, que las "fuerzas de localización" justifiquen la amplitud de la producción alrededor del mundo y que las plantas se encuentren en diferentes mercados nacionales. Dada esta dispersión de la producción, debe haber alguna ventaja en las transacciones al localizar las plantas (por lo menos algunas) bajo un control administrativo común. Este es el resumen, el enfoque estático que provee el camino más general y más satisfactorio para explicar a la compañía

precios se encuentra ejemplificado bajo esta perspectiva en Williamson, Oliver. *Op. cit.* 1975, pp. 27-30.

²⁴³ El presente apartado se basa en el capítulo 2 del libro de Caves, Richard. Multinational enterprise and economic analysis. Cambridge, Surveys of economic literature, 1982. Debe advertirse que el enfoque presentado por Caves difiere del proporcionado por Williamson. Williamson acentúa los costos de transacción y Caves, si bien no lo demerita, contempla más claramente los activos intangibles como parte importante del análisis.

multinacional. El enfoque estático aparta la cuestión vital de por qué surge una compañía al nivel de empresa multinacional.

El enfoque de las transacciones acierta en que, simplemente, las empresas multinacionales horizontales existirán solamente si las plantas que controlan y operan consiguen costos menores o altos rendimientos de productividad, que si sus plantas funcionaran bajo una dirección separada. Algunas de las razones por las que los rendimientos netos podrían incrementarse tienen que ver con la minimización de los costos de producción, y en menor medida con el funcionamiento adecuado de las actividades normales de la empresa.

Empresas de integración vertical. Es un tipo de empresa que produce rendimientos en algunas de sus plantas, los cuales sirven para que los utilicen otras de sus plantas a manera de complementariedad o compensación al interior de la misma empresa. La integración vertical ocurre porque los participantes la prefieren a los costos de contratación y a la incertidumbre que estropearían el estado alternativo de ramificación o extensión de las transacciones.

Las empresas multinacionales, integradas verticalmente como empresas cuyas unidades de producción están en diferentes naciones. Suponemos que las unidades de producción están localizadas alrededor del mundo de acuerdo a las necesidades convencionales de localización (conveniencia, asignación de recursos, etc.). La cuestión es ¿cómo tener bajo control la localización con un control administrativo común?²⁴⁴ La empresa integrada verticalmente internaliza un mercado por un producto intermedio; solamente una empresa multinacional horizontal internaliza mercados por activos intangibles. Supóngase que haya competencia perfecta universal en cada mercado de productos intermedios, bajo los supuestos de este modelo²⁴⁵, ningún comprador ni vendedor tendría ninguna razón para mantener una relación a largo plazo con algún agente particular del otro lado del mercado. Cuando no se consideran estos supuestos, tanto compradores como vendedores adquieren una variedad de motivos para hacer alianzas en el

²⁴⁴ Hasta años recientes la teoría económica de la integración vertical solamente tenía un pequeño e insatisfactorio inventario. Ejemplo de ello es el caso de los lingotes donde, si logra realizarse una estructura en forma de lingote antes de que se enfríe el metal, no se incurrirá en los costos de recalentarlo. Tales ganancias por la integración física explica por qué los procesos secuenciales son agrupados en una sola planta, pero difícilmente explican la propiedad común de las plantas integradas.

²⁴⁵ Hay un gran número de vendedores y compradores, los productos son homogéneos, hay información perfecta sobre los precios con disponibilidad y fácil acceso al mercado para todos los participantes.

largo plazo. Para mantener el énfasis en los costos de transacción, supóngase que los participantes en el mercado incurren en costos fijos sustanciales si cambian de un patrón de transacción a otro. Cada producto puede ser diferente y el comprador incurrirá en costos significativos de probar y adaptarse a las nuevas variedades o por aprender los requerimientos o rutinas organizacionales de los nuevos compañeros en las transacciones. El comprador y el vendedor tienen un incentivo para entrar en algún tipo de arreglo o acuerdo de largo plazo. Si los compradores y vendedores son numerosos, bajo supuestos plausibles, los participantes pueden pagar por su oportunismo y tratar de mejorar las relaciones con sus compañeros de transacción. La alternativa de la incertidumbre acerca de cómo uno resolverá un acuerdo de actividades, representa altos costos por negociación para anticipar cada contrato que será anticipado a toda incertidumbre y cerrará toda escapatoria.

Internalizar el mercado a través de la integración vertical implica una atractiva opción. Aunque la coordinación interna de una empresa multinacional integrada de esta manera también implica costos y grandes esfuerzos para la capacidad empresarial, alude a la adaptación del flujo de eventos, sin considerar para quienes representa más ganancias²⁴⁶.

Empresas de integración diversificada. Este tipo de integración se caracteriza porque los rendimientos de sus plantas no son ni vertical ni horizontalmente distribuidos entre las plantas. Este tipo de integración descansa en los objetivos de difundir los riesgos de los negocios. De tal manera que se atenúe la aversión al riesgo.

Las empresas de integración diversificada basan su funcionamiento en los objetivos de difundir los riesgos de los negocios. El inversionista generalmente debe elegir entre inversiones que involucran grandes riesgos y altos rendimientos, y aquellas que involucran menores riesgos y menores rendimientos esperados. Debido a que la inversión extranjera por sí misma generalmente es considerada como una actividad riesgosa. Se puede estimar a la diversificación como un motor para las empresas multinacionales. Dentro de las economías nacionales, muchos shocks afectan a todas las empresas de manera similar -recesiones, cambio bruscos de la política gubernamental-. Entre varios países tales disturbios están más desconectados, lo cual crea oportunidades para la diversificación.

²⁴⁶ Los mercados de productos intermedios pueden ser organizados en un espectro de formas ampliando las transacciones de mercado de un lugar anónimo hacia una variedad de arreglos contractuales de largo plazo que extenderán la integración vertical.

EL PAPEL DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES²⁴⁷

Los activos intangibles, al igual que los costos de transacción, son dos elementos relevantes para explicar por qué y cómo crecen las empresas. El papel de los activos intangibles es relevante para el análisis de las formas de integración que pueden tomar las empresas. Permiten también explicar las bases no productivas de las empresas multinacionales dada la cantidad de ellos que posee la empresa. Las empresas exitosas en la mayoría de las industrias poseen uno o más tipos de activos intangibles. Un activo puede representar tecnología; conocimiento acerca de cómo producir algún bien de mejor forma o más barato, dados los precios por materias primas; o cómo producir un bien dado a un menor costo que el de sus competidores. Este activo intangible podría tomar la forma de un activo de comercialización o mercadeo.

Un activo intangible puede tomar la forma de una propiedad específica - como una marca registrada- o puede descansar en la comercialización y venta de habilidades pertenecientes a los empleados. Finalmente, la distinción de los activos orientados a la comercialización, puede descansar en la capacidad de las empresas para obtener innovaciones frecuentes, su activo intangible puede, entonces, ser patentado, o simplemente alguna combinación nueva de atributos que sus rivales no pueden imitar rápida y efectivamente.

Un activo intangible genera una renta para la empresa y hace que aparezca como exitosa. Pero ¿qué haría que ésta fuera una multiplanta o multinacional? La respuesta se encuentra en los problemas que representan las fallas del mercado asociadas con las transacciones requeridas para la ramificación de la empresa a través de activos intangibles. Donde las fallas del mercado no se presentan como casos excepcionales sino por el contrario son la generalidad, en un momento dado,

²⁴⁷ Es en este punto donde las concepciones tanto de Williamson como de Caves difieren. La razón de esta diferencia consiste principalmente en que para Caves la tecnología y, en general, los activos intangibles junto con los costos de transacción son determinantes y pieza clave del análisis económico, mientras que Williamson considera que "si bien la relación de la tecnología con la organización sigue siendo importante, difícilmente es determinante. Sostengo al respecto que, salvo en contadas excepciones, las indivisibilidades y las inseparabilidades tecnológicas de las que se vale la teoría convencional para explicar la organización ajena a un mercado, sólo sirven para definir tipos muy simples de jerarquías. En cambio, mantengo que las consideraciones transaccionales, no las tecnológicas, son por lo común las decisivas para determinar cuál es el modelo de organización que ha de adoptarse, en qué circunstancias y por qué". Williamson, Oliver. *Op. cit.* 1975, pp. 17-18.

de la que se encuentra impregnado el sistema económico en su conjunto²⁴⁸. Estas fallas del mercado determinan que una empresa de una sola planta sea exitosa para vender o rentar sus activos intangibles a otra empresa de una sola planta y además fomentan la existencia de empresas multiplanta (y multinacionales). Los activos intangibles son materia de una desagradable lista de elementos que afectan el funcionamiento convencional de los mercados:

- a) Hay, por lo menos en algún grado, bienes públicos. Una vez que una pieza de conocimiento ha sido desarrollada y aplicada en determinada localización, puede ponerse a trabajar en otra parte con un pequeño costo extra y sin reducir el monto de la idea en el sitio original. Desde el punto de vista de la sociedad, la condición marginal para una eficiente asignación de recursos, requiere que la pieza de activo intangible sea igual a su costo marginal, cero o aproximadamente cero. Pero nadie se hace rico vendiendo sus brillantes ideas por cero. Por lo tanto, los activos intangibles tienden a ser subproveídos o a serlo a precios ineficientes, o ambos.
- b) Las transacciones de intangibles sufren por el impacto combinado con el oportunismo. Si yo tengo una pieza de conocimiento que sé que será valorada por ti, trataré de convencerte de su valor describiéndote sus características y naturaleza general. Pero no revelaré más detalles porque entonces “el gato sería sacado de su bolsa” y tú estarías en libertad de utilizar el conocimiento sin pagarlo. Pero tú, por lo tanto, rehusarás a pagarme tanto como el conocimiento. En efecto, esto te serviría, porque sospechas que yo soy oportunista y exagero en mis demandas. Con la existencia de estas condiciones yo no puedo obtener por completo el rendimiento de la productividad de mi conocimiento al extender mis transacciones. Tendré que subinvertir en conocimiento o puedo tratar de ganar lo más que pueda poniéndolo a trabajar para mí mismo.
- c) Un elemento que amplifica el problema del impacto es la incertidumbre. Si ninguno de nosotros puede predecir exactamente que tan bien puede actuar el conocimiento cuando se utiliza; y si

²⁴⁸ Una excelente revisión de las principales fallas del mercado se encuentra en Ayala, José. *Op. cit.* 1996, cap. 2.

tenemos aversión al riesgo, un volumen muy pequeño de transacciones tendrán lugar con el conocimiento intangible.

Las fallas del mercado son relevantes en tanto las características de las externalidades junto con los bienes públicos y los problemas de información generan actitudes y demandas no fácilmente conciliatorias entre los agentes económicos y más tratándose de activos intangibles, considerándose los problemas de la racionalidad limitada y del oportunismo que pueden mostrar los agentes en un comportamiento que se traza como estratégico. De esta forma, la incertidumbre y la aversión al riesgo implícitas en las transacciones de los activos intangibles, además, son parte de los problemas de subprovisión de activos intangibles ante los cuales se enfrentan las empresas. En este escenario la realización de las transacciones junto con el paradigma tecnológico son los elementos claramente determinantes del crecimiento y organización de las empresas que al conformarse proporcionan el marco del mercado dentro del cual éstas actúan.

Una extensión del concepto de los activos intangibles consiste en la forma en la que las empresas poseen y aplican habilidades colectivas que incrementan el valor comercial de la empresa o el valor de la razón social. La empresa utiliza sus activos, tangibles e intangibles, a través de los esfuerzos por coordinación del trabajo en equipo entre directores y empleados. La información utilizada por estos individuos y los modos habituales de coordinación les pertenecen para hacer a la firma más efectiva de lo que sería si estas personas fueran reemplazadas por otras con igual calificación. Aún si la empresa pudiera comercializar sus activos intangibles efectivamente, no podría desenredarlos o separarlos de las habilidades alcanzadas por el equipo empresarial.

Finalmente, puede denotarse, para los tres tipos de integración de las empresas (horizontal, vertical y diversificada), que un elemento intrínseco del análisis indispensable para el buen entendimiento del cambio en el proceso productivo nuevo son los activos intangibles, los cuales se encargan de explicar el éxito o fracaso de las empresas dado que un activo intangibles puede representar tecnología, conocimiento, etc., aunado a la minimización e internalización de los costos de transacción. Así, otra de las fallas del mercado determina que una empresa de una sola planta sea exitosa en su integración al traspasar la información concerniente a su producto o para venderlo o rentarlo a la competencia en un momento dado. Donde todos estos elementos, en conjunto, obligan en cierta medida a que la empresa explote los recursos en diversos países, que dicho conocimiento no se pueda adquirir en el mercado y que las empresas busquen la

VI. DERECHOS DE PROPIEDAD

El primero que, habiendo cercado un terreno, se le ocurrió decir: esto es mío, y encontró gentes lo bastante simples para creerlo, ése fue el verdadero fundador de la sociedad civil. ¡Cuántos crímenes, guerras, asesinatos, cuántas miserias y horrores no habría evitado al género humano aquel que, arrancando las estacas y allanando el cerco, hubiese gritado a sus semejantes: "Guardaos de escuchar a este impostor, estáis perdidos si olvidáis que los frutos son de todos y la tierra no es de nadie"²⁴⁹.

En su esencia, la economía se enfoca primordialmente al estudio de la asignación eficiente de recursos así como de los problemas distributivos. En la actualidad, en la economía moderna, como suele caracterizarse, se encuentran diferentes estudios que tienen por características principales la introducción de puntos medulares antes no considerados (al menos no explícitamente). La economía neoclásica ha abordado temas como los costos de transacción, problemas de información, entre otros. Es decir, problemas encuadrados dentro del modelo de equilibrio general que no se concebían como importantes se tomaban como variables que funcionaban sólo exógenamente o bien que se encontraban predeterminadas y quedaban restringidas como un supuesto más del modelo. El neoinstitucionalismo, por ejemplo ha retomado elementos del modelo neoclásico y ha abordado el papel de las instituciones como las reglas del juego, considerando ya no el individualismo metodológico, sino los supuestos conductistas como la racionalidad limitada y el oportunismo, combinado con la teoría de los costos de transacción. Tal conjugación proporciona el papel central de las instituciones²⁵⁰. En este sentido, los derechos de propiedad constituyen un elemento relevante dentro de los estudios económicos. La economía de los derechos de propiedad cobró auge a partir de la década de los años 50 cuando se comenzó a ampliar este enfoque, donde más que renunciar a lo ya investigado, se ampliaron y cimentaron mejor las bases del estudio de los derechos de propiedad.

²⁴⁹ Rousseau, Jean Jacques. Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres y otros escritos. Tecnos, Madrid, 1987, pp. 161-162.

²⁵⁰ North, Douglass. *Op. cit.* 1993, pp. 43.

Los derechos de propiedad hacen referencia al derecho del uso permitido de los recursos, bienes y servicios. La propiedad constituye, sin lugar a dudas una ventaja que consiste en reglas tales como las siguientes: la utilización de ese valor, cambiar su forma y sustancia y transferir los derechos a través de la venta. La propiedad de un valor no es algo irrestricto, sino que algunas restricciones generalmente son impuestas por contratos privados o leyes. La característica de una sociedad capitalista es que los recursos son apropiados y asignados por medio de organizaciones no gubernamentales como las empresas, las sociedades y los mercados. Los propietarios de los recursos incrementan la productividad a través de la especialización cooperativa, que los lleva a demandar organizaciones económicas que faciliten la cooperación²⁵¹. El problema consiste en quién, cómo y bajo qué forma se distribuyen y asignan los derechos de propiedad. Esta es justamente una de las funciones del Estado lo que lo enmarca como una organización cuyo principal objetivo consiste en proporcionar instituciones o reglas así como el marco regulatorio y de vigilancia sobre las mismas²⁵². En efecto, como lo señala Coase, lo que se intercambia en el mercado no son, como suelen suponer los economistas, entidades físicas, sino los derechos por realizar ciertas acciones; y los derechos de los individuos son establecidos por el sistema legal. Por esta razón, los derechos de los individuos, con sus deberes y privilegios, estarán en gran medida determinados por la ley. De ello resulta que el sistema legal tiene una gran influencia en el funcionamiento del sistema económico, y en algún sentido, puede decirse que lo controla²⁵³.

El sistema de derechos de propiedad puede describirse “como el conjunto de relaciones económicas y sociales que definen la posición de cada individuo con respecto a la utilización de recursos escasos”²⁵⁴. Definida la economía como la ciencia de la escasez ésta tiene por propósito el analizar qué se produce así como

²⁵¹ Alchian, Armen y Harold Demsetz. *Op. cit.* 1972, pp. 1.

²⁵² De aquí se deduce la afirmación realizada por J. K. Galbraith en torno a que “se requiere una organización para enfrentarse a una organización. Y entre las burocracias públicas y privadas hay una relación profundamente simbiótica”. Galbraith, John Kenneth. *Op. cit.* 1974, pp. 237.

²⁵³ Coase, Ronald. “The institutional structure of production”. *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, 1992. Incluso el autor sugiere que tiene poco sentido que los economistas discutan el proceso de intercambio comercial sin especificar el marco institucional en el que el comercio tiene lugar, ya que éste afecta a los incentivos para producir y a los costos de transacción. Donde el principal obstáculo que se presenta en la investigación empírica es la falta de información disponible sobre los contratos y las actividades de las empresas.

²⁵⁴ Furubotn, Erik y Svetozar Pejovich. “Property rights and economic theory: a survey of recent literature”. *Journal of Economic Literature*, 1972, pp. 1138.

qué debe producirse considerando como factor clave quién decide qué se produce. Esto plantea, sin lugar a dudas, la elección fundamentada en la soberanía del consumidor, por ejemplo. Asimismo, se plantea por problema, cuál es el uso específico que los particulares deben darle a los recursos de la sociedad. Por lo tanto, ¿Qué garantizan o qué función tienen los derechos de propiedad? Puesto que el sistema de derechos de propiedad es un importante mecanismo de coordinación económica entre los agentes, la definición y especificación de los mismos, en una economía dada, es crucial para el intercambio. Un sistema de derechos de propiedad, impuesto por la sociedad y vigilado por el Estado, contribuye a resolver conflictos de interés que normalmente se entablan entre los agentes y pueden llegar a constituir un importante mecanismo de cooperación. Además, porque los recursos no pueden ser utilizados simultáneamente por dos empresas que compiten. Este problema se acrecienta en la medida en que la competencia se fundamenta en la innovación tecnológica y en la diferenciación de producto donde los derechos de propiedad deben ser especificados sin olvidarse que se trata de la economía de la escasez donde a los recursos se les debe dar el mejor uso posible.

TIPOS DE DERECHOS DE PROPIEDAD

Douglass North ha señalado que el estudio de las instituciones, en este caso de los derechos de propiedad, requiere del análisis histórico que conlleve a la búsqueda y transformación de los mismos siendo indispensable detectar aquéllos que se han creado a lo largo del tiempo. En este sentido la creación de derechos de propiedad responde a los deseos de capturar posibilidades de beneficio antes no manifiestas o producto de presiones económicas hasta entonces no existentes. Un ejemplo claro sería el hecho de internalizar los efectos adversos de las externalidades negativas donde los derechos de propiedad aparecen como una de las formas de internalizar las externalidades.

En el caso del monopolio, por ejemplo, en tanto que su existencia se funda en la búsqueda de mayor poder de mercado con base en, por ejemplo, nuevas tecnologías, genera una pérdida irrecuperable de bienestar en la sociedad. Ante esto, como es bien sabido, el Estado debe intervenir para generar competencia que le impida al monopolio perpetuarse. Como se puede observar en este ejemplo, los

elementos claves son tanto la regulación como los derechos de propiedad²⁵⁵. De esta forma, los cambios tecnológicos y las modificaciones de los precios relativos se traducen, potencialmente, en mayores beneficios o bien en menores costos de transacción con lo cual se propicia la aparición de nuevos derechos de producción, privados o estatales. Por consiguiente, la creación de derechos de propiedad puede concebirse como diversas transmutaciones entre distintas formas de propiedad. Los diferentes tipos de derechos de propiedad son:

La propiedad comunal. Significa un derecho de propiedad que es o puede ser ejercido por todos los miembros de la comunidad, como por ejemplo el caminar por la acera. Los costos de la acción de ejercer el derecho no recaen sobre ninguna persona en lo individual, de tal manera que quien realiza la explotación no considera los costos o efectos sobre otras personas o sobre generaciones futuras, sino que aprovecha la propiedad común en beneficio propio, lo cual resulta en fuertes externalidades. El costo de negociación o de transacción para internalizar la externalidad, en el caso de propietarios comunales, es alto porque los involucrados generalmente son muchos -toda la comunidad- y el acuerdo resulta complicado y engorroso. Este tipo de propiedad propicia el apresuramiento en su uso, dando lugar a externalidades que se manifiestan como sobreextracción o sobreexplotación de recursos naturales, etc. Claro es que existen numerosas formas de reglas y acuerdos sociales de comportamiento que evitan la externalidad, normalmente producto de la tradición, que implican la aceptación de todos los miembros de la comunidad, cuya representación puede ser ejercida por un grupo menor o autoridad designada y aceptada por todos²⁵⁶.

La propiedad privada. Existe cuando la comunidad reconoce los derechos del propietario de excluir a otras personas de ejercer esos mismos derechos sobre el bien en cuestión. En una sociedad capitalista el propietario privado tratará de incrementar su riqueza maximizando el valor presente de su derecho de propiedad, seleccionando, entre todas las posibles combinaciones de costos y beneficios, presentes y futuras, aquella que permita tal maximización. La

²⁵⁵ Esto sugiere que al ser los derechos de propiedad y la regulación las dos formas de control del monopolio por medio del control externo, se denota particularmente el hecho de que los recursos no pueden ser utilizados simultáneamente por dos empresas que compiten. Cabe hacer mención de que este problema se acrecienta a medida que la competencia se fundamenta en la innovación tecnológica y en la diferenciación de producto donde los derechos de propiedad deben ser especificados. Véase Stigler, George. *Op. cit.* 1982, pp. 6.

²⁵⁶ Para los problemas referidos a los recursos comunes véase Stiglitz, Joseph. *Op. cit.* 1988, pp. 231.

propiedad privada concentra en el propietario tanto los beneficios como los costos y, aunque también se manifiestan externalidades, generalmente se presentan en menor grado que cuando priva la propiedad comunal. Algunos autores llegan al extremo de señalar que la propiedad privada estimula la consideración de los costos sociales²⁵⁷. Sobre todo el costo de negociar o de transar con otros propietarios privados resulta menor que en la propiedad comunal, o al menos existe una mayor flexibilidad para hacerlo, puesto que normalmente se realiza entre pocos agentes y existen reglas claras pecuniarias de traspaso.

La propiedad estatal o social. Es aquella en que el Estado excluye a cualquier persona o entidad ajena del uso de derechos sobre propiedades declaradas como tales. Una forma de este tipo de propiedad estatal son los terrenos baldíos o nacionales, no adjudicados a nadie y que son, por este hecho, propiedad de la nación. Aunque dichos terrenos no pueden ser objeto de colonización, enajenación o adquisición y deben destinarse a fines de interés público, son frecuentemente sujetos de apropiación privada. La falta de un servicio gubernamental, forestal, de pesca, caza, etc., que los cuide, hace que se los considere como propiedad de nadie, que sean objeto de apropiación y usufructo privado.

EL PARADIGMA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

Los derechos de propiedad son las instituciones más relevantes en lo que se refiere a la asignación y uso de los recursos disponibles. El sistema de derechos de propiedad es un importante mecanismo de coordinación económica entre agentes. Su definición y especificación, en una economía dada, es crucial para el intercambio.

El paradigma de los derechos de propiedad se sustenta en la posibilidad de que sean identificables los derechos de propiedad tanto privados como públicos y estatales. Por lo tanto, al no estar claramente definidos los derechos de propiedad se da con ello lugar a que los individuos no puedan acordar voluntariamente la distribución de los costos sociales de las actividades productivas en las que incurren, o de los beneficios sociales que generan diversas obras. Los costos marginales sociales y privados pueden diferir de los beneficios marginales sociales

²⁵⁷ Demsetz, Harold. *Op. cit.* 1967.

y privados, lo cual puede conducir a una asignación social indeseable, aunque óptima en el sentido de Pareto.

Si un derecho de propiedad es identificado como estatal, entonces el derecho de excluir el uso del recurso que se trate es ejercido por el Estado. A diferencia de ellos, los derechos comunales significan que los arreglos que operan para el uso de un recurso son tales que ni el Estado ni los ciudadanos individualmente pueden excluir a otros del uso de los recursos excepto por uso prioritario y continuo. Sin embargo, la dificultad con un derecho comunal es que no conduce a la medida exacta del costo que está asociado con el uso que hace del recurso cualquier persona²⁵⁸. El problema radica en que, en el caso de un bien público (como un parque nacional, ríos o montañas) donde la imposibilidad de exclusión y la no rivalidad en su consumo son elementos más marcados que en bienes públicos impuros, el sistema de derechos de propiedad comunales incrementa los costos de transacción porque es más difícil eliminar el problema de *free rider*.

Así, uno de los efectos más importantes de la alteración de los arreglos institucionales en un momento dado, es su impacto en las reorganizaciones del sistema económico con el consiguiente incremento de los costos de transacción²⁵⁹. Dicha reorganización consiste en que los bienes -señalan Alchian y Demsetz- provocan incentivos a ser cambiados a bienes privados dada la existencia de una incongruencia entre las oportunidades de propiedad que tienen las personas para aplicar su derecho en la forma más conveniente como sucede en el caso de la propiedad privada, es decir, la forma de propiedad privada desplazará la forma de derecho comunal. Al suceder esto, obviamente la conversión de público a privado implica costos, en otras palabras se incrementan los costos de transacción.

Si el ajuste social denotado por la incongruencia entre los bienes privados y los bienes comunales se resuelve en favor de los bienes públicos, entonces surge el problema de reemplazarlo por otro. El intento por resolver los problemas asociados a la escasez mediante la reducción de la participación de los derechos privados en el uso de los recursos, a favor de mayor participación comunal, o bien permitiendo el aumento de la propiedad privada, inevitablemente requerirá de una regulación centralizada llevada a cabo casi totalmente por el Estado, lo cual puede disminuir los incentivos para la actividad económica. El paso de los bienes públicos a

²⁵⁸ Alchian, A. y H. Demsetz. *Op. cit.* 1973, pp. 19.

²⁵⁹ Véase Alchian, A. y H. Demsetz. *Op. cit.* 1972.

privados podría servir en tanto que se mostrara que los derechos privados pueden ser socialmente más útiles en la medida en que incentiven a las personas a tomar en cuenta los costos sociales²⁶⁰.

Por lo tanto, los cambios en los derechos de propiedad juegan un papel estratégico en el intercambio porque pueden cambiar el desempeño de la economía, es decir, los derechos de propiedad pueden dirigir la economía hacia el crecimiento o hacia el estancamiento. Además de redefinir la distribución sobre la riqueza y el poder político entre los individuos, con ello se puede modificar la posición relativa de las estructuras de poder así como de la administración pública. De esta forma, en cualquiera de los tres casos los individuos o agentes pueden ganar o perder en cuanto a su posición original en la distribución del ingreso y del poder político.

DERECHOS DE PROPIEDAD Y EXTERNALIDADES

Las externalidades surgen cuando un agente económico al realizar una acción genera efectos a terceros, ya sean estos positivos o negativos. Al ser las externalidades concebidas como un efecto creado exógenamente que recae sobre la producción y/o el consumo, bien se puede considerar que los agentes económicos al realizar sus actividades cualesquiera que éstas sean, con especificación de los derechos de propiedad privados pueden generar externalidades. Harold Demsetz lo esboza al señalar que “un propietario espera que la comunidad impida a terceros de interferir con sus acciones siempre que dichos actos no estén prohibidos en la especificación de sus derechos. Los derechos de propiedad especifican cómo las personas pueden ser beneficiadas y perjudicadas y quién debe de pagar a quién para modificar las acciones tomadas”. De esta forma, “el reconocimiento de esto lleva fácilmente a la relación muy estrecha entre los derechos de propiedad y las externalidades”²⁶¹.

Los factores de producción, en general, se conciben como unidades físicas utilizadas en el proceso productivo, además de que también es posible concebirlos

²⁶⁰ Con base en que el establecimiento del carácter de la propiedad específica de que se trate esté en función de los costos de transacción en primera instancia, y de acuerdo a criterios de eficiencia y/o equidad que consigan elevar tales incentivos.

²⁶¹ Demsetz, Harold. “Toward a theory of property rights”. *The American Economic Review*, Papers and proceedings, may, 1967.

como derechos a realizar ciertas acciones físicas. Coase ha ilustrado el concepto mediante un hipotético propietario de tierra que, para utilizarla como factor de producción, lo que posee es "el derecho a llevar a cabo un número limitado de acciones. Los derechos del terrateniente no son ilimitados. Un sistema en el cual los derechos de los individuos fueran ilimitados, sería uno en el cual no habría derechos que adquirir"²⁶². En este sentido, un factor productivo constituye un derecho de producción que se combina con otros derechos similares, pero que tienen propiedades físicas distintas, para elaborar una mercancía o prestar un servicio con referencia al cual existe demanda y por el que se paga un precio. Cuando el costo de los derechos de usar factores, por unidad de producto, es inferior al precio que éste registra en el mercado, y cuando la diferencia supera al ingreso que percibiría el empresario contratando sus propios servicios a terceros, le resulta conveniente organizarse para producir dicho bien.

El costo de internalización se mide por los costos de transacción de los derechos entre las partes: identificar los agentes, negociar un acuerdo y vigilar el contrato resultante. En efecto, puede sugerirse que los costos de internalización son una función del costo de transacción con los derechos de producción²⁶³.

PROBLEMAS DE RECURSOS EN UNA ECONOMÍA MIXTA

En una economía mixta, los derechos de propiedad privados son asignaciones que se realizan para elegir entre usos incompatibles. No son restricciones impuestas o inventadas sobre usos inviables sino asignaciones de derechos exclusivos para elegir entre tales usos por lo que se genera, hasta cierto punto, el elemento de poder organizacional. Como señala Galbraith²⁶⁴ al obtener un agente económico un poder sobre determinados recursos con la asignación de éstos se mitigan los conflictos por el uso de tales recursos. Pero los derechos de propiedad no deben ser entendidos como restricciones innecesarias o inventadas ya que éstas no son la base de los derechos de propiedad privados, sino que las restricciones generalmente son impuestas sobre algunas personas que no tienen la

²⁶² Coase, Ronald. (1960). "The problem of social cost". En Coase, Ronald. *Op. cit.* 1988.

²⁶³ Demsetz, Harold. *Op. cit.* 1967.

²⁶⁴ Véase Galbraith, J. Kenneth. *Op. cit.* 1974.

BIBLIOGRAFIA

- Alba Costal, José Luis. "La teoría de la justicia de Rawls". Vórtice. Análisis y propuestas de políticas públicas. Año 1, No. 2, ITAM. En impresión.
- Alchian, Armen. "Property rights". En Eatwell, J., M. Murray y P. Newman (eds.). The New Palgrave. Dictionary of Economics. London, The Macmillan Press Limited, 1987.
- Alchian, Armen y Harold Demsetz. "Production, information costs, and economic organization". *The American Economic Review*, Vol. 62, december, 1972, pp. 777-795.
- , "The property rights paradigm". *Journal of Economic History*, Vol. 33, No.1, marzo, 1973, pp 16-27.
- Alonso, Francisco. "Pobreza, marginación y estado de bienestar en España". En Muñoz de Bustillo, R. et al. Crisis y futuro del estado del bienestar. Madrid, Alianza Editorial, 1989.
- Antonelli, C. "La nueva tecnología de la información y la organización industrial, experiencias y tendencias en Italia".
- Arrow, Kenneth. "A difficulty in the concept of social welfare". *The Journal of Political Economy*, Vol. 58, 1950, pp 328-346.
- , (1951). Elección social y valores individuales. Planeta-De Agostini, Barcelona, No. 91, 1994.
- , "Political and economic evaluation of social effects and externalities". En Michael Intriligator, comp., Frontiers of Quantitative Economics. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971, pp. 3-25.
- , "General economic equilibrium: purpose, analytic techniques, collective choice". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, 1974, pp. 253-272.
- , "Methodological individualism and social knowledge". *The American Economic Review*. Papers and Proceeding of the Hundred and Sixth Annual Meeting. Vol. 84, No. 2, 1994, pp. 1-9.
- Arrow, Kenneth y Hervé Raynaud. Opciones sociales y toma de decisiones mediante criterios múltiples. Alianza Editorial, Madrid, 1989.
- Axelrod, Robert. The evolution of cooperation. New York, Basic Books, 1984.

- Ayala, José. Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado. Facultad de Economía, UNAM-Porrúa, México, 1996.
- , Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. UNAM-Facultad de Economía, México, (Borrador preliminar), 1997.
- Baumol, William J. "Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure". *The American Economic Review*, Vol. 72, No. 1, marzo, 1982, pp. 1-15.
- Becker, Gary. Teoría económica. FCE, México, 1971.
- Bentham, Jeremy. (1776). Fragments sobre el gobierno. Sarpe, No. 72, Madrid, 1985.
- Bergson, Abram. "A reformulation of certain aspects of welfare economics". *Quarterly Journal of Economics*, 52, 1938, pp. 310-334.
- Buchanan, James. "Microeconomic theory: conflict and contract. A contractarian paradigm for applying economic theory". *The American Economic Review*, Vol. 65, No. 2, may, 1975, pp. 225-230.
- , "La perspectiva de la elección pública". En Buchanan, James. Ensayos sobre economía política. Alianza Editorial Mexicana, México, 1990.
- Buchanan, James y Gordon Tullock. (1962). El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional. Planeta-Agostini, Barcelona, No. 35, 1993.
- Caves, Richard. Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge University Press, *Surveys of economic literature*, 1982.
- Chamberlin, Edward H. Teoría de la competencia monopólica. FCE, México, 1956.
- Chandler, Alfred D. La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.
- Coase, Ronald. (1937). "The nature of the firm". En The firm, the market and the law. University of Chicago Press, 1988, pp. 33-55.
- , (1960). "The problem of social cost". En The firm, the market and the law. University of Chicago Press, 1988, pp. 95-156.
- , "Industrial organization: a proposal for research". En Fuchs, Victor (ed.). Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization. National Bureau of

- Economic Research, Fiftieth Anniversary Colloquium III, New York, 1972, pp. 59-73.
- "The institutional structure of production". *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, 1992, pp. 713-719.
- "La naturaleza de la empresa: origen". En Williamson, Oliver y Sidney Winter (comps.). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. FCE, México, 1996, pp. 49-66.
- "La naturaleza de la empresa: significado". En Williamson, Oliver y Sidney Winter (comps.). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. FCE, México, 1996, pp. 67-84.
- "La naturaleza de la empresa: influencia". En Williamson, Oliver y Sidney Winter (comps.). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. FCE, México, 1996, pp. 85-103.
- Colclough, Christopher. "Estructuralismo y neoliberalismo: una introducción". En Colclough, C. y J. Manor. ¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo. FCE, México, 1994, pp. 11-44.
- Dahl, Robert. Un prefacio a la teoría democrática. Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina, 1989.
- Dahl, Robert y Charles Lindblom. Política, economía y bienestar. La planificación y los sistemas político-económicos reducidos a procesos. Paidós, Buenos Aires, 1953.
- Darwin, Charles. (1859). El origen de las especies. Planeta-De Agostini, Barcelona, No. 4, 1992.
- Dasgupta, A. K. Las etapas del capitalismo y la teoría económica. FCE, México, 1988.
- Demsetz, Harold. "Toward a theory of property rights". *The American Economic Review*, Papers and proceedings, may, 1967.
- Dosi, Gioavanni. The economics of technical change and international trade. Harvester Wheatsheaf, New York, 1990.
- Dunning, John. "Multinationals, technology and competitiveness".
- Eggertsson, Thráinn. Economic behavior and institutions. Cambridge University Press, 1990.

- Eliasson, Gunnar. "Tecnología de la información, estructura del capital y la naturaleza del cambio técnico en la firma". *The Industrial Institute for Economic and Social Research*, Stockholm, Sweden.
- Elster, Jon. (1979). Ulises y las sirenas. Estudios sobre la racionalidad y la irracionalidad. FCE, México, 1989.
- . The cement of society. A study of social order. Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- . Una introducción a Karl Marx. Siglo XXI, México, 1991.
- . "Rationality and the emotions". *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 438, september, 1996, pp. 1386-1397.
- Engerman. "Some considerations relating to property rights in man". *The Journal of Economic History*, Vol. 33, 1973, pp. 43-63.
- Feldman, Allan. "Welfare economics". En Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman (comps). The new palgrave. A dictionary of economics. The Macmillan Press Limited, 1987, pp. 889-895.
- Friedman, Milton. (1953). "La metodología de la economía positiva". En Hahn, Frank y Martin Hollis. (comps.). Filosofía y teoría económica. FCE, Breviarios del FCE, México, 1986, pp. 41-76.
- Furubotn, Erik y Svetozar Pejovich. "Property rights and economic theory: a survey of recent literature". *Journal of Economic Literature*, 1972.
- Gaibraith, John Kenneth. "El poder y el economista útil". *El Trimestre Económico*, Vol. XLI (1), No. 161, 1974, pp. 231-247.
- Gil Calvo, Enrique. "La hipótesis del rol egoísta. Límites de la teoría de elección racional". En Lamo de Espinosa, E. y J. E. Rodríguez Ibañez. (comps.). *Problemas de Teoría Social Contemporánea*, España, CIS, 1993, pp. 225-266.
- Green, Donald y Ian Shapiro. Pathologies of rational choice theory. A critique of applications in political science. Yale University Press, 1994.
- Hart, Oliver y Bengt Holmström. "The theory of contracts". En Bewley, Truman (ed.). Advances in economic theory. Econometric society monographs, No. 12. Cambridge University Press, 1987.
- Hayek, Friedrich. "The use of knowledge in society". *The American Economic Review*, Vol. 35, 1945, pp. 519-530.

- Hicks, John. (1939). "Fundamentos de la economía del bienestar". En Riqueza y Bienestar. Ensayos sobre teoría económica. FCE, México, 1986, pp. 75-93.
- (1941). "Rehabilitación del excedente de los consumidores". En Riqueza y Bienestar. Ensayos sobre teoría económica. FCE, México, 1986, pp. 116-129.
- (1943). "Los cuatro excedentes del consumidor". En Riqueza y Bienestar. Ensayos sobre teoría económica. FCE, México, 1986, pp. 130-149.
- (1959). "Un manifiesto". En Riqueza y Bienestar. Ensayos sobre teoría económica. FCE, México, 1986, pp. 153-159.
- Hirschman, Albert. De la economía a la política y más allá. FCE, México, 1984.
- Retóricas de la intransigencia. FCE, México, 1991.
- Holmes, Stephen. Passions and constraint. On the theory of liberal democracy. The University of Chicago Press, Chicago and London, 1995.
- Holton, Robert. "Rational choice theory in sociology". *Critical Review an Interdisciplinary Journal of Politics and Society*, Vol. 9, No. 4, 1995, pp. 519-537.
- Hymer, Stephen. "Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual". En Jagdish Bhagwati y World Law Fund (comps). La economía y el orden mundial en el año 2000. México, Siglo XXI, 1973.
- Ibarra, Eduardo y Adalberto Cabello. "La administración pública capitalista: una aproximación alternativa a su estudio". *UAM-Iztapalapa*, México, No. 7, 1983, pp. 173-190.
- Irving, Mark. "Will rational people rebel against inequality? Samson's choice". *American Journal of Political Science*, Vol. 34, No. 4, november, 1990, pp. 1049-1076.
- Joskow, Paul. "La especificidad de los activos y la estructura de las relaciones verticales: pruebas empíricas". En Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. FCE, México, 1996, pp. 163-191.
- Kaldor, Nicholas. "Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility". *The Economic Journal*, Vol. 49, 1939, pp. 549-552.

- "Qué anda mal en la teoría económica". *El Trimestre Económico*, Vol. XLIII (2), No. 170, 1976, pp. 255-265.
- Klein, Benjamin. "Transaction cost determinants of 'unfair' contractual arrangements". *The American Economic Review*, Vol. 70, No. 2, 1980, pp. 356-362.
- Koller, Peter. "Las teorías del contrato social como modelos de justificación de las instituciones políticas". En Kern, Lucian y Hans Peter M. (comps.). La justicia: ¿discurso o mercado? Los nuevos enfoques de la teoría contractualista. Gedisa, Barcelona, 1992, pp. 21-65.
- Kreps, David. Teoría de juegos y modelación económica. FCE, México, 1994.
- "Intrinsic motivation and extrinsic incentives". *The American Economic Review*, Vol. 87, No. 2, may, 1997, pp. 359-364.
- Krueger, Anne. "The political economy of the rent seeking society". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, june, 1974, pp. 291-303.
- Knight, Frank. Riesgo, incertidumbre y beneficio. M. Aguilar Editorial, Madrid, 1947.
- Koutsoyiannis, A. Microeconomía moderna. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1985.
- Kuhn, Thomas. (1962). La estructura de las revoluciones científicas. Breviarios del FCE, México, 1995.
- Lange, Oscar. "The foundations of welfare economics". *Econometrica*, Vol. 10, 1942, pp. 215-228.
- Magaloni, Beatriz. "Elección racional y voto estratégico: algunas aplicaciones para el caso mexicano". *Política y Gobierno*, Vol. I, No. 2, segundo semestre de 1994, pp. 309-344.
- Malinvaud, Eduard. Lectures on microeconomic theory. Amsterdam, North-Holland, 1972.
- Malthus, T. Robert. (1798). Ensayo sobre el principio de la población. FCE, México, 1986.
- Manor, James. "La política y los neoliberales". En Colclough, C. y J. Manor. ¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo. FCE, México, 1994, pp. 424-442.
- Marshall, Alfred. (1920). Obras escogidas. FCE, México, 1978.

- Marx, Karl. (1859). El capital. Crítica de la economía política. México, FCE, T. I, 1986.
- Matthews. "The economics of institutions and the source of growth". *The Economic Journal*, No. 96, december, 1986.
- McClellan, Edward. "Rational choice and public policy: a critical survey". *Social Theory and Practice*, Vol. 9, No. 2-3, 1983, pp. 335-379.
- Mill, John Stuart. (1848). Principios de economía política. Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social. FCE, México, 1943.
- Mody, Ashoka. "Learning through alliances". World Bank, september, 1990.
- Morgenstern, Oskar. "Trece puntos críticos de la teoría económica contemporánea: una interpretación". *El Trimestre Económico*, Vol XLI, No. 161, 1974, pp. 173-216.
- Mueller, Dennis. Public choice II. A revised edition of public choice. Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
- Munro, J. y Joseph Stiglitz. "Agency-principal problem". En Eatwell, J., M. Murray y P. Newman (eds.). The New Palgrave. Dictionary of economics. The Macmillan Press Limited, London, 1987.
- Musgrave, Richard y Peggy Musgrave. Hacienda pública. Teórica y aplicada. México, McGraw Hill, 1992.
- Nietzsche, Friedrich. (1951). "Mi hermana y yo". En Nietzsche, F. Obras inmortales. Edicomunicación, España, T. I, 1985.
- North, Douglass. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. FCE, México, 1993.
- "El desempeño económico a lo largo del tiempo". *El Trimestre Económico*, Vol. LXI (4), No. 244, 1994, pp. 567-583.
- Olson, Mancur. (1965). La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos. Limusa, México, 1992.
- "Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and the others poor. Distinguished lecture on economics in government". *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, No. 2, 1995, pp. 3-24.
- Pattanaik, Prasanta y Kotaro Suzumura. "Rights, welfarism and social choice". *The American Economic Review. Papers and Proceeding*, Vol. 84, No. 2, 1994, pp. 435-439.

- Popper, Karl. La sociedad abierta y sus enemigos. Paidós, Buenos Aires, 1954.
- Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Plaza y Janes, Barcelona, 1991.
- Rawls, John. (1972). Teoría de la justicia. FCE, México, 1979.
- , (1982). Sobre las libertades. Paidós Ibérica. Barcelona, España, 1990.
- Ricardo, David. (1817). Principios de economía política y tributación. FCE, México, 1987.
- Riker, William. "Political science and rational choice". En Alt, James y K. Shepsle (eds.). Perspectives on positive political economy. Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 163-181.
- Ross, S. "The economic theory of agency: the principal's problem". *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, may, 1973, pp. 134-139.
- Rousseau, Jean Jaques. (1762). El contrato social. Sarpe, No. 2, Madrid, 1985.
- , Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres y otros escritos. Tecnos, Madrid, 1987.
- Samuelson, Paul. "The pure theory of public expenditure". *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 36, 1954, pp. 387-389.
- , Economía desde el corazón. Un muestrario de Paul Samuelson. Ediciones Orbis, No. 19, México, 1984.
- Scitovsky, Tibor. "A note on welfare propositions in economics". *The Review of Economics Studies*, IX, 1942, pp. 77-88.
- , (1943) "Nota sobre el beneficio máximo y sus implicaciones". En Stigler, G. y K. Boulding (comps). Ensayos sobre la teoría de los precios. Aguilar, Madrid, 1968, pp. 322-327.
- Sen, Amartya. "Utilitarianism and welfarism". *Journal of Philosophy*, Vol. 86, No. 9, september, 1979.
- , "Los tontos racionales: una crítica a los fundamentos conductistas de la teoría económica". En Hahn, Frank y Martin Hollis. (comps.). Filosofía y teoría económica. Breviarios del FCE, México, 1986a, pp. 172-217.

- , "Rational behavior". En Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman (comps.). The new palgrave. A dictionary of economics. The Macmillan Press Limited, London, 1987, pp. 68-76.
- , (1987). Sobre ética y economía. CNCA, México, 1991.
- , "¿Igualdad de qué?". En Rawls, John; Sen, Amartya y otros. (1979-1982). Libertad, igualdad y derecho. Las conferencias Tanner sobre filosofía moral. Planeta-De Agostini, Barcelona, No. 98, 1994, pp. 133-156.
- , "The formulation of rational choice". *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 2, 1994, pp. 385-390.
- Simon, Herbert. (1947). El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa. Ed. Aguilar, Argentina, 1988.
- , "De la racionalidad sustantiva a la procesal". En Hahn, Frank y Martin Hollis. (comps.). Filosofía y teoría económica. Breviarios del FCE, México, 1986, pp. 130-171.
- Smith, Adam. (1776). Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. FCE, México, 1990.
- , (1759). Teoría de los sentimientos morales. FCE, México, 1992.
- Solow, Robert. "The economics of resources or the resources of economics". *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, 1974, pp. 1-14.
- Stigler, George. "The economics of information". *Journal of Political Economy*, Vol 69, 1961, pp. 213-225.
- , "The economists and the problem of monopoly". *The American Economic Review*. Papers and Proceeding, Vol. 72, No. 2, 1982, pp. 1-11.
- Stiglitz, Joseph. "Agency-principal problem". En Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman (comps.). The new palgrave. A dictionary of economics. The Macmillan Press Limited, London, 1987.
- , La economía del sector público. Antoni Bosch, Barcelona, 1988.
- , Whiter socialism?. The Massachusetts Institute of Technology Press, 1994.

- Suzumura, Kotaro. "Social welfare function". En Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman (comps). The new palgrave. A dictionary of economics. The Macmillan Press Limited, London, 1987, pp. 418-421.
- Tamames, Ramón. Ecología y desarrollo. La polemica sobre los límites del crecimiento. Alianza, Madrid, 1985.
- Theobald, Robert. Free men and free markets. Clarkson N. Potter, Inc., Publisher. New York, 1963.
- Tocqueville, Alexis de. *Journeys to England and Ireland*. Edición de J. P. Mayer, 1958.
- Tullock, Gordon. "The cost of especial privilege". En Alt, James y K. Shepsle. Perspectives on positive political economy. Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 195-211.
- Varian, Hal. Microeconomía intermedia. Un enfoque moderno. Antoni Bosch, Barcelona, 1987.
- Vernon, Raymond. "La inversión y el comercio internacionales en el ciclo de los productos". En Villareal, Rene. Economía internacional. Lecturas del Trimestre Económico, No. 30, pp. 288-306.
- Von Neumann, J y O. Morgenstern. Theory of games and economic behavior. Princeton, N. J., Princeton University Press, 1953.
- Williamson, Oliver. (1975). Mercados y jerarquias: su análisis y sus implicaciones antitrust. FCE, México, 1991.
- "The organization of work: a comparative institutional assesment". *The Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 1, 1980, pp. 5-38.
- Las instituciones económicas del capitalismo. FCE, México, 1989.
- "La lógica de la organización económica". En Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. FCE, México, 1996, pp. 126-162.
- Williamson, Oliver y Sidney Winter. (comps.). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. FCE, México, 1996.
- World Investment Report. Globalización, producción internacional integrada y la economía mundial. 1994.