



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

ECONOMÍA FINANCIERA

*Precios e inflación en el pensamiento económico de John Kenneth Galbraith.
Un enfoque institucionalista de la fijación de precios.*

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE

Maestro en Economía

PRESENTA:

Antonio Abraham González Austria

Tutora:

Dra. María Eugenia Correa Vázquez

Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. Alicia Girón González

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dra. Marcia Solorza Luna

Facultad de Economía, UNAM

Dr. Víctor Omar Cadena Torres

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM

Mtro. Jesús Sosa Arista

Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx. Mayo de 2017.



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.

AGRADECIMIENTOS

A la Dra. Eugenia Correa Vázquez.

Por su asesoría, guía y la absoluta paciencia que tuvo hacia mi trabajo. En los momentos que perdí el camino y la confianza, su apoyo siempre estuvo presente. Gracias por sus enseñanzas.

A los miembros del jurado

Por sus valiosos consejos y comentarios que enriquecieron mi trabajo.

A la **Dra. Alicia Girón**, por sus enseñanzas y cercanía.

A la **Dra. Marcia Solorza**, por el valioso aprendizaje de sus cursos.

Al **Dr. Víctor Cadena**, por su interés y comentarios.

Al **Mtro. Jesús Sosa**, por sus comentarios y consejos.

Al Posgrado de Economía.

Por albergar un proyecto educativo riguroso y crítico.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Por la beca que me otorgó para realizar la maestría, así como por la libertad de investigación.

DEDICATORIA

Deseo reconocer, agradecer y dedicar el esfuerzo de este trabajo a mi familia. Gracias por su amor, siempre me ha acompañado en cada paso que he emprendido.

Gracias por sus enseñanzas, su entereza y su ejemplo ético y moral.

También deseo agradecer y dedicar este trabajo a mis amigos y camaradas:

A Alejandra, Brenda, Claudia, Claudio, Erik, Fernando y Jibrán, por las interminables jordanas de estudio y discusión, así como los *divertimentos* que nos acompañaron durante la Maestría.

A Beatriz, Emiliano, Luis, Luis Andrés, Rodrigo, Shantal,... por creer en un mundo mejor.

A los amigos de siempre, Aldo, Diana y Monserrat, por siempre compartir nuestros caminos.

A Piana, quién me ha brindado su amistad y me ha permitido colaborar con ella en el trabajo docente.

Gracias.

ADVERTENCIA

Agradezco los valiosos comentarios que he recibido para mejorar esta investigación, pero siempre hay que recordar que toda la responsabilidad es de quien ahora escribe.

Todo error, falta o imprecisión es responsabilidad mía, o de John Kenneth Galbraith.

A mis padres,
Maurilio Antonio y María Dolores.

Everybody knows that the dice are loaded
Everybody rolls with their fingers crossed
Everybody knows the war is over
Everybody knows the good guys lost
Everybody knows the fight was fixed
The poor stay poor, the rich get rich
That's how it goes
Everybody knows

*[Todo el mundo sabe que los dados están cargados
Todo el mundo saca con los dedos cruzados
Todo el mundo sabe que la guerra ha acabado
Todo el mundo sabe que los buenos perdieron
Todo el mundo sabe que la lucha estaba amañada
Los pobres siguieron pobres, los ricos se hacen ricos
Así es como va
Todo el mundo lo sabe]*

Leonard Cohen "Everybody knows"

Contenido

I-	Introducción	1
II-	Institucionalismo americano	6
	Introducción	6
	Elementos básicos sobre Institucionalismo	8
	Escuela Histórica Alemana	12
	El enfoque de Thorstein Veblen	13
	John R. Commons y Wesley Mitchell	18
	Gestación y desarrollo del institucionalismo americano.	21
	Galbraith y la corriente Institucionalista.....	28
III-	John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica	32
	Introducción	32
	El joven Kenneth.....	37
	La doctrina y la revolución keynesiana	41
	El mundo después de Cambridge.....	46
	El retorno a la academia.....	49
	La noche de los economistas.....	60
IV-	Fijación de precios e inflación. Una visión desde John Kenneth Galbraith.	63
	Introducción.	63
	El problema del estudio de la fijación de precios y la inflación.	64
	Fijación de precios e inflación.	66
	Poder y mercado.	68
	El sistema de mercado	70
	El sistema planificador.....	77
	Dinero e inflación	92
V-	Fijación de precios e inflación: algunas visiones.....	97
	Introducción	97
	El pensamiento clásico.....	98
	La teoría cuantitativa.....	100

El enfoque monetarista	103
Planteamientos heterodoxos.....	104
Planteamiento keynesiano.....	104
Fijación de precio y conflicto distributivo	104
VI- Conclusiones.....	109
Bibliografía	114

I- Introducción

Cada época da significados propios a fenómenos comunes, ¿Y qué fenómeno económico puede ser más común que la inflación y la fijación de precios? Ambos fenómenos de larga data han preocupado por igual a estudiosos, políticos, consumidores, productores, así como a todo aquel que se ha servido de un sistema de precios. Sin embargo, ¿La fijación de precios y la inflación son el mismo fenómeno en todo momento? ¿Son explicados por las mismas causas en toda ocasión? A lo largo de la historia la inflación ha sido la contrapartida de guerras, desórdenes civiles, desastres naturales, hambrunas o cualquier otro desastre de grandes proporciones, sin embargo, en épocas recientes la inflación ha presentado nuevas formas, ha persistido en periodos de paz y de elevada prosperidad y, por el contrario, se ha ausentado en periodos de crisis, como la más reciente crisis de 2008 en la que no fue realmente un problema del cual ocuparse.

Para entender estas transformaciones es necesario recurrir a distintos acercamientos teóricos, enfoques monetaristas, keynesianos, pos-keynesiano, o institucionalistas, ofrecen explicaciones y respuestas a partir de investigaciones de corte histórico, microeconómico, macroeconómico, o desde la propia acción de gobierno. Cada enfoque construye un marco explicativo específico que enfrenta de distintas formas los retos y dificultades que representa el estudio de estos fenómenos. Así, por ejemplo, el enfoque neoclásico divide y segmenta la teoría para explicar ambos fenómenos, por una parte la fijación de precios se estudia únicamente desde la esfera microeconómica, en donde los precios están gobernados por condiciones de oferta y de demanda, y por su parte, el análisis de la dinámica inflacionaria es propio de la esfera macroeconómica, en la cual, la inflación se explica completamente a través de la cantidad de dinero en circulación. En contraste, enfoques como la vieja escuela institucionalista, consideran la formación de precios como convenciones sociales, y por tanto, la fijación individual de los precios, como las espirales inflacionarias se ven matizadas y reforzadas por hábitos e instituciones específicas. Por su parte, enfoques Keynesianos buscaron una explicación conjunta que explicara ambos fenómenos, este enfoque advertiría tres factores determinantes para la fijación de precios y, por ende, para la inflación: los rendimientos decrecientes, los conflictos distributivos, y los desequilibrios en el

I-Introducción

mercado laboral en el pleno empleo, determinarían tanto las variaciones en la formación de precios como los procesos inflacionarios de las economías.

Tanto el enfoque institucionalista como el keynesiano incorporan distintas variantes, pero en todas ellas se privilegia una construcción histórica de los procesos, en las que se busca explicar las variaciones de precios, individuales o generales, no a través de una teoría universal, como lo hace la teoría neoclásica, válida en todo lugar y en todo momento, en su lugar buscan explicaciones específicas a partir de la evolución de las condiciones económicas de cada tiempo y lugar. En este sentido, institucionalistas y keynesianos encuentran puntos de coincidencia en su enfoque y sus objetivos, ejemplo de este cruce de interpretaciones, son las formulaciones del John Kenneth Galbraith, quien influenciado por las obras de Thorstein Veblen, John R. Commons, Michael Kalecki y Keynes, conjugó y moldeó un marco explicativo robusto, en el que las premisas institucionalistas y los postulados keynesianos explican las grandes transformaciones de la economía industrial norteamericana. La figura y obra de Galbraith dentro del pensamiento económico guarda un lugar privilegiado, fue uno de los economistas más prestigiados del siglo XX, y al mismo tiempo uno de los más leídos e influyentes de su tiempo, fue un economista en la tradición intelectual del siglo XIX: escritor, teórico, funcionario, profesor, crítico de arte, político, diplomático y ambientalista. La valía y trascendencia de su obra es algo claro en la historia del pensamiento económico, de ahí el interés por estudiar las formulaciones específicas que realizó acerca del problema de la fijación de precios y la inflación.

En términos generales sus formulaciones ofrecen un marco capaz de tender un puente entre ambos extremos: la fijación de precios de la firma individual y el comportamiento general de los precios. Esto, a través de explorar la naturaleza organizativa de la empresa, sus métodos de planificación industrial, su relación con la innovación tecnológica, además de observar la formación social de las preferencias individuales y su interacción con las esferas privadas y públicas de la sociedad. Además, el enfoque de Galbraith nos ofrece un marco inspirado en la reforma económica, en la teoría económica de Galbraith no encontramos sólo explicaciones, es posible encontrar argumentos e ideas inspiradas en la transformación de las condiciones de vida, interpretaciones con un objetivo claro: mejorar la calidad de vida de los sectores menos favorecidos.

I-Introducción

En el análisis de Galbraith, el sistema económico visto como agregación de mercados no es suficiente para explicar el comportamiento de las economías, esto debido a que la naturaleza organizativa y los requerimientos tecnológicos de las empresas son los determinantes para comprender su desarrollo, mientras que la sola agregación de oferentes omite las grandes diferencias entre las empresas modernas y su relación con el mercado, asumiendo que la oferta agregada es sólo la decisión impersonal de una multitud de firmas. Más aún, la agregación de la demanda omite la formación social de las preferencias individuales de consumo, asignando un único comportamiento “racional” de elección de consumo a los agentes, dejando un esquema muy limitado para entender los patrones de consumo de las economías contemporáneas. Finalmente, la fijación de precios a través de la interacción agregada de oferentes y demandantes oculta y niega las relaciones de poder existentes al interior de la empresa, asimismo la relación de poder entre cada empresa y los demandantes.

En este sentido el presente trabajo muestra una interpretación, desde la obra de Galbraith, de los factores determinantes en el proceso de fijación de precios y su relación con la inflación. El objetivo es reconstruir una interpretación keynesiana – institucional a partir de los textos de John Kenneth Galbraith.

El estudio que aquí se presenta se compone de cuatro apartados. En el primer apartado, *Institucionalismo Americano*, se parte de las formulaciones del pensamiento institucionalista, corriente en la que se enlista con altos honores a Galbraith, para exponer sus características generales, las ideas que le impulsaron, los exponentes que la representaron, sus conceptos más representativos, así como las condiciones materiales que permitieron su gestación y desarrollo, esto ofrecerá un marco conceptual en el cual desarrollar la exposición posterior del trabajo. El apartado dibuja las líneas generales del institucionalismo a partir de las aportaciones más destacadas de Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley Mitchell, de igual manera, las aportaciones que la Escuela Historia Alemana ofreció a esta escuela del pensamiento. Al finalizar el apartado se realiza una reflexión en torno a la relación y herencia intelectual que recibió

I-Introducción

Galbraith del institucionalismo, buscando identificando las semejanzas y los matices que se encuentran entre las formulaciones de Kenneth respecto a la corriente institucionalista.

En el segundo apartado, *John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica*, se ofrece una reseña biográfica de Kenneth, este apartado persigue dos objetivos, el primero consiste en exponer algunos de los pasajes que, se considera, repercuten en el sentido y dirección que siguió el pensamiento económico de Galbraith. Se reseña parte de la infancia y formación de Galbraith en la Escuela Agrícola de Ontario, Canadá, que continuó con su viaje y formación doctoral en los Estados Unidos, se enfoca en las primeras experiencias con las formulaciones críticas a la teoría neoclásica. Acompañamos su viaje a Europa en dónde confirma su conversión a la Revolución Keynesiana, después de la iniciación se repasa su regreso y trabajo como funcionario público al frente de distintos encargos gubernamentales, como la dirección de la oficina de administración de precios. Se siguen sus pasos como editor en la revista *Fortune*, para finalmente recorrer parte de su obra académica. Al delinear los temas, alcances y conceptos explorados en algunas de sus obras económicas más representativas se enmarcan los planteamientos generales que son formulados en el siguiente apartado, respecto a su teoría sobre la fijación de precios y la inflación.

Una vez delineado el marco conceptual institucionalista y puesto nombre y apellido al autor, se desarrolla en el tercer apartado el objeto de análisis del trabajo, *Fijación de precios e inflación. Una visión desde John Kenneth Galbraith*. A partir de artículos de opinión, obras académicas, testimonios y entrevistas al autor, se muestra la visión y aportaciones teóricas de su pensamiento respecto al funcionamiento del sistema económico, la naturaleza de la fijación de precios y su relación con los procesos inflacionarios. Más adelante se explora desde la mirada keynesiana – institucionalista de Galbraith, una interpretación de los factores determinantes en la fijación de precios, centrando la atención en el enfoque histórico de la producción y el análisis e interpretación de los factores institucionales, como la conducta económica, para explicar el funcionamiento de las economías industriales maduras. Finalmente se esboza el papel que Galbraith concede al dinero y a la política monetaria como instrumentos para contener los procesos inflacionarios, instrumentos altamente apreciados desde el enfoque neoclásico.

I-Introducción

En el cuarto apartado, *Fijación de precios e inflación: algunas visiones*, se ofrece un coctel de interpretaciones acerca de los determinantes en la fijación de precios e inflación. La selección de enfoques obedece a dos criterios, primero, ejemplificar el enfoque dominante con el que Galbraith estableció su debate, y, en segundo lugar, ilustrar los enfoques de los que Galbraith partió o se vio influenciado para formular su teoría del sistema económico.

Hacer **historia del pensamiento económico** es una tarea arriesgada, y en ocasiones pretenciosa, y quizás de mayor utilidad sólo para quién la escribe y, por otra parte, es una tarea productiva y divertida. Realizar un examen del pensamiento económico supone, en alguna medida, ofrecer un panorama detallado de aquellos elementos que dan sentido a las ideas económicas, de lo contrario, se corre el riesgo de sólo ofrecer un *collage* de citas, resúmenes y comentarios acerca de los planteamientos de uno o varios autores. Se espera que, en medio de estos polos, el presente trabajo ofrezca elementos de interés para el lector.

II- Institucionalismo americano

Introducción

Schumpeter en su *Historia del análisis económico* afirmó que, en el pensamiento económico, las ideas no se desarrollan a través de procesos lineales, paulatinos y determinísticos, por el contrario, el pensamiento económico transcurre sobre una multitud de líneas y caminos que en ocasiones se entrecruzan y en ocasiones guardan su distancia; las ideas económicas se revolucionan y dan saltos cualitativos (Schumpeter, 1971). Cada escuela del pensamiento posee un abanico de objetivos, métodos e instrumentos analíticos, en los que se observa con mayor claridad la cercanía o lejanía existente entre las distintas escuelas del pensamiento. Ante dicha naturaleza disruptiva de las ideas económicas es útil, para su entendimiento, enmarcarlas en su dimensión espacial y temporal, identificando los conceptos, actores y circunstancias que influyeron en su desarrollo y, por lo tanto, en su marco explicativo. Con esto en mente, se identifican aquellas ideas que confluyeron y dieron origen al institucionalismo.

Nativa de los Estados Unidos, la escuela institucionalista surgió como respuesta a los planteamientos de la escuela neoclásica en la segunda mitad del siglo XIX, referente a las cuestiones económicas, el institucionalismo sostuvo que las relaciones económicas ocurren dentro de un complejo sistema de relaciones de poder, sistema producto de un proceso histórico siempre en movimiento y delineado por aspectos culturales específicos, por tal motivo consideró que construir modelos teóricos genéricos, de individuos aislados y siempre racionales, resultaba inútil en la tarea de comprender el funcionamiento de dicho sistema económico. En su lugar, el institucionalismo, propone construir modelos específicos, basados en investigaciones psicológicas, antropológicas y sociológicas, centrados siempre en el comportamiento de los individuos y su relación con las instituciones. El carácter multidisciplinario y la clara lejanía epistemológica con la teoría neoclásica llevaron al institucionalismo a diseminarse rápidamente a otras disciplinas, en las que encontró un mayor diálogo y debate, lo que contribuyó a un alejamiento sistemático de las anquilosadas formulaciones neoclásicas, ejemplo de estas disciplinas es la mercadotecnia, en la cual “han florecido teorías alternativas del comportamiento

del consumidor. Una parte de esa línea de investigación tiene un fuerte sabor institucionalista, en parte porque reúne aportaciones de la psicología y de otras ciencias sociales” (Hodgson G. , 2003, pág. 903).

Fue a través de las universidades, muchas de ellas de reciente creación, que el institucionalismo formó a una generación de economistas bajo las ideas y los debates de su pensamiento, sin embargo, el paulatino alejamiento del institucionalismo del debate económico, llevó a la teoría económica convencional a dominar los cursos universitarios. Décadas después, a mediados del siglo XX, cuando las ideas económicas se batían entre los planteamientos keynesianos y neoclásicos, irrumpió la figura de John Kenneth Galbraith, un institucionalista keynesiano que llevó al pensamiento institucionalista de vuelta a las discusiones económicas.

El presente apartado tiene como objetivo exponer las características generales de la escuela institucionalista: las ideas que le impulsaron, los exponentes que la representaron, los conceptos más representativos, y las condiciones materiales que permitieron su gestación y desarrollo.

Delineado el institucionalismo, ofrecerá un marco conceptual para desarrollar la exposición posterior del trabajo. El apartado está compuesto por tres secciones, en la primera se abordan las características generales del institucionalismo, a partir de las aportaciones más destacadas de Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, así como las aportaciones que la Escuela Historia Alemana ofreció al pensamiento institucionalista. En la segunda sección, se consideran las condiciones económicas prevalecientes en Estados Unidos que permitieron su gestación y desarrollo. Finalmente, se revisa la relación y herencia intelectual que recibió Galbraith del institucionalismo, identificando algunos de los matices que se encuentran entre las formulaciones de Kenneth respecto a la corriente institucionalista.

Elementos básicos sobre Institucionalismo

Se conoce como Antigua Economía Institucional¹ o Institucionalismo Americano, a la tradición del pensamiento económico que se vio fuertemente influenciada por las obras de Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, y Clarence Ayres. Fue en 1918, cuando Walton Hamilton, en un artículo para la *American Economic Association*, acuñó por primera ocasión el término “institucionalismo” (Screpanti & Zamagni, 2005). Los institucionalistas fueron críticos de la economía clásica y neoclásica, se les clasifica como un grupo cuyo interés se distanció de los planteamientos de los economistas clásicos y neoclásicos (Harris, 1932). El distanciamiento se observó tanto en los temas de interés, como en el método empleado para sus estudios, ya que la escuela institucionalista centró sus estudios en la evolución y el declive de las instituciones, así como la evolución de la estructura social subyacente a todo sistema económico (Percides, 2003), en contraposición con la teoría neoclásica, la cual basaba sus estudios sólo en el individuo y sus elecciones en el mercado.

Dentro del institucionalismo, y a pesar de las distintas orientaciones que adquirió, existió un consenso sobre la crítica a la economía clásica y neo-clásica en el aspecto económico, el rechazo al supuesto del agente maximizador² fue común, en su lugar, los institucionalistas propusieron el uso de distintas disciplinas para investigar las transformaciones económicas. La tradición

¹ Se identifica como Antigua Economía Institucional (AEI) para diferenciarla de la Nueva Economía Institucionalista (NEI) corriente del pensamiento surgida en la segunda mitad de siglo XX y cuyas características son muy diferentes a las de la AEI, ya que la Nueva Escuela Institucionalista no surge como herencia de la AEI, sino que surge desde el pensamiento ortodoxo, como respuesta a las críticas sobre su incapacidad de incorporar otras perspectivas a su estudio, la NEI emplea la teoría neoclásica y el análisis institucional para el desarrollo de sus análisis. Entre los exponentes más representativos de la NEI se encuentran Oliver Williamson, Ronald Coase, Douglass North y Elinor Ostrom.

² El supuesto del agente maximizador encuentra sustento en los postulados de Herbert Spencer, quien en su obra *Social Statics (1855)*, sostuvo que “todos los sistemas sociales se desarrollan y cambian por un proceso natural que se traduce en una maximización del bienestar individual. Este proceso natural de desarrollo deriva de la competencia entre los individuos (...) y toda interferencia del gobierno impide el logro pleno de la meta ideal (...)” Fusfeld, citado por (Roa Rosas, 2001, pág. 21)

II-Institucionalismo americano

institucionalista utilizó a las “instituciones” como unidades básicas de análisis por al menos dos motivos: 1) el tipo de relación existente entre instituciones e individuos y 2) la trayectoria de las instituciones en el tiempo.

La relación entre individuos e instituciones es central para el análisis institucionalista, estos consideran que la relación no es unidireccional: ni las instituciones determinan completamente la vida de los individuos, ni el individuo tiene la capacidad de transformar las instituciones a su entero gusto. Tanto individuos como instituciones influyen mutuamente en su desarrollo, los individuos adoptan valores y conductas a partir de las instituciones, ya sea de forma consciente o inconsciente, pero estos no son totalmente pasivos frente a ellas, las personas guardan la capacidad de influir sobre las instituciones a través de la evolución y los cambios en sus hábitos, costumbres o elecciones de consumo. Esto no sugiere una relación entre pares, es claro que el influjo de las instituciones sobre los individuos es mayor, pero esto no niega la dinámica existe.

Figura 1. Relación individuos – instituciones.



Un segundo elemento que hace de las instituciones la unidad de análisis básica, es su estabilidad en el tiempo. Para el institucionalismo, la estabilidad de las instituciones ofrece un marco explicativo más robusto. Esto, entre otros elementos, debido a que las instituciones permanecen constantes en el tiempo, son estables y sus transformaciones son paulatinas, lo que permite utilizarlas como un marco en el cual transcurren los hechos sociales, dando a los elementos específicos de cada fenómeno, y a las condiciones de cada época, un peso explicativo fundamental.

Así, son los determinantes específicos los que explican la realidad, y no las teorías universales y generales, las cuales terminan por predeterminar dicha realidad³.

Cabe señalar que dar una definición de “institución” no es sencillo, toda vez que tiene que cumplir con las características antes descritas, sin embargo, se parte de la definición clásica que hace Hamilton en su artículo de 1918, para el cual, una institución implica:

(...) una forma de pensar o de actuar de cierta importancia y permanencia, que está integrada en los hábitos de un grupo o de costumbres de un pueblo. Implican no sólo organizaciones, tales como empresas, corporaciones, bancos y universidades, sino también entidades sociales integradas y sistemáticas como el dinero, el lenguaje y la ley [Hamilton citado por (Hodgson G. M., 2005)]

En otras palabras, las instituciones comprenderían formas de pensar, ideas, valores, lenguajes, así como organizaciones económicas, sociales, políticas o de justicia. Un abanico tan amplio de instituciones supone una amplia gama de interacciones con los individuos, y por lo tanto, diferentes trayectorias en el tiempo, de esta manera, algunas instituciones gozan de una vida longeva y vibrante, mientras que otras sucumben rápidamente. Por otra parte, y a pesar de que las instituciones se transforman lentamente, se transforman continuamente, en otras líneas Hodgson plantea esta condición de forma clara:

Las instituciones constituyen y están constituidas simultáneamente por la acción humana. Las instituciones se sostienen en ideas “subjetivas” en las cabezas de los agentes y también son estructuras “objetivas” que les enfrentan. El concepto de una institución conecta el mundo microeconómico de la acción individual, de hábito y elección, con la esfera macroeconómica de estructuras aparentemente aisladas e impersonales (Hodgson G. M., 2002)

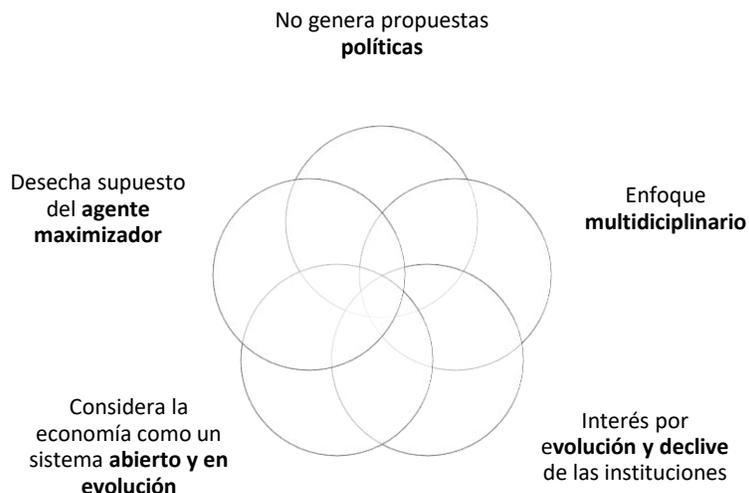
³ Dicha relación contrasta con el pensamiento neoclásico, en el cual, el individuo es la unidad de análisis irreductible, el cual aislado del tiempo y el espacio para estudiarlo plenamente.

II-Institucionalismo americano

Por tanto, de la misma forma que las estructuras no se pueden explicar únicamente en términos de los individuos, los individuos no se pueden explicar sólo en términos de las estructuras, la relación explicativa es bidireccional, y por consiguiente, las transformaciones sólo ocurren al interior del marco institucional, no son ajenas al mismo, es decir, son endógenas al sistema económico, político y social. La relación causal es circular y nunca estática, la economía no tiende al equilibrio, sino que es un proceso que se desarrolla acumulativamente. Por tanto, y de acuerdo con Keaney, el institucionalismo consideró a la economía como “un sistema abierto y en evolución, situado en un entorno natural afectado por cambios tecnológicos, y perteneciente a un conjunto más amplio de relaciones sociales, culturales, políticas y de poder” (Keaney, 2003).

Finalmente, los institucionalistas desestimaron perseguir un programa político específico, a pesar de esto, no se alejaron de las preocupaciones políticas, todo lo contrario, un rasgo fundamental de la economía institucionalista es la incorporación de los asuntos políticos en el análisis económico y social (Hodgson G. , From Veblen to Galbraith. What is the essence of Institutional Economics?, 2011).

Figura 2. Características generales del institucionalismo



El pensamiento de Veblen, Commons y Mitchell, al igual que los postulados de la escuela Histórica Alemana, son el cimiento del pensamiento institucionalista, algunas de dichas aportaciones son las siguientes.

Escuela Histórica Alemana

La Escuela Histórica Alemana se fundó hacia mitad del siglo XIX, al igual que los institucionalistas, propugnaron por una reforma en la ciencia económica, dejando atrás los métodos clásicos basados en modelos abstractos, en su lugar, se debía utilizar el análisis histórico como núcleo analítico. De igual importancia es la incorporación de otras disciplinas a fin de proporcionar un panorama más amplio de los hechos analizados: “la economía política debe extraer sus lecciones de la experiencia. (...), a mayor abundamiento deben tomarse en consideración la política y la filosofía” (Silberner, 1954, pág. 273). Esto, debido a que la vida económica de las naciones no permanece estática en el tiempo, como suponen los modelos clásicos, por el contrario, la vida económica de las naciones vive en constante cambio; en evolución⁴.

En el aspecto teórico, la escuela Histórico Alemana privilegió el estudio de las instituciones y de las estructuras sociales subyacentes al sistema económico, distinguiendo las profundas diferencias entre países y regiones, dejando de lado la construcción de explicaciones generales, aplicables a cualquier espacio y tiempo, al contrario de la teoría abstracta y el llamado *vicio ricardiano*⁵, el cual consistente en aplicar una teoría sin la debida cautela en la interpretación directa de la realidad (Roncaglia, 2006). De forma similar, postularon la adopción de políticas económicas basadas en la experiencia y no en la vieja fórmula del *laissez faire*, aconsejando en su lugar, adoptar políticas proteccionistas e intervencionistas, semejante a las propuestas de Georg Friedrich List.

A pesar del esfuerzo de incorporar distintas disciplinas y visiones, la escuela histórica alemana no logró constituirse como una doctrina fuera de Alemania, permaneció inscrita a su lugar de origen debido a que no construyó un *corpus* teórico:

⁴ Para la escuela histórica la **evolución** es una tendencia intrínseca de la humanidad, la cual significa un tránsito a formas superiores, más complejas y perfectas de organización. (Silberner, 1954)

⁵ La Escuela Histórica Alemana juzgaba que Ricardo “favoreció lo más desagradable de la economía ortodoxa, y Schumpeter calificó de VICIO RICARDIANO – así con mayúsculas- al sistema de usar abstracciones <severamente simplificadas, para aplicarlas a la solución de problemas prácticos>” (Retchkiman , 1977, pág. 30)

II-Institucionalismo americano

Los partidarios del método histórico fuera de Alemania no forman una escuela propiamente dicha. No tienen en común un cuerpo unitario de doctrina, sino la aplicación del método histórico en el que encuentran un valioso instrumento de investigación económica. Cabe decir, por tanto, que no existe una verdadera escuela histórica fuera de Alemania, ya que sólo existe un conjunto de partidarios de dicho método (Silberner, 1954, pág. 290)

Por consiguiente, no podría hablarse de una escuela histórica en Estados Unidos, pero sí de un conjunto de partidarios que privilegiaron el método histórico y el uso de otras disciplinas. Al igual que las ideas y el método, otro aspecto que la Escuela Histórica Alemana ofreció al institucionalismo fue el flujo de inmigrantes académicos austríacos y alemanes, que obligados a exiliarse en los Estados Unidos llevaron las ideas y el trabajo de la escuela histórica de viva mano.

El enfoque de Thorstein Veblen

Thorstein Bunde Veblen es el padre intelectual del institucionalismo americano, y por extensión del pensamiento heterodoxo norteamericano. Hijo de inmigrantes noruegos creció en los campos agrícolas de Wisconsin y Minnesota. Veblen fue alumno estimado de J. B. Clark en el *Carleton College*, en donde comenzó a desarrollar sus discrepancias científicas y éticas con la teoría ortodoxa. De reconocida brillantez, parecen dos los atributos más llamativos de Veblen, el primero de ellos, la genialidad de su obra:

(...) ningún hombre de su tiempo, ni posterior, vio con ojo tan frío y penetrante, no tanto el lucro pecuniario, sino el modo en que su búsqueda hace comportarse a hombres y mujeres. (Galbraith J. , 1974, pág. IX)

Y, en segundo lugar, la percepción pública de su agitada vida académica:

(...), era como un marciano que se dedicó a observar con humor satírico lo absurdo del orden económico y social (Landreth & Colander, 2002, pág. 328).

A pesar de que al ingresar a *Carleton College* su conocimiento del inglés era algo más que deficiente, a Veblen se le conoce como un creador de expresiones y conceptos que atravesaron las

fronteras del pensamiento económico. Conceptos como el **consumo conspicuo**, que utilizó para describir las pautas de compra de la nueva sociedad opulenta norteamericana, o la llamada **clase ociosa**, población subyacente y completamente improductiva, son nociones ampliamente utilizadas fuera de los estudios económicos. También se le atribuye a Veblen la acuñación del término “neoclásico” para referirse a las formulaciones de la revolución marginalista, debido a que se observa la ascendencia de la economía clásica en sus postulados: “La idea de Veblen era que, aunque la terminología de la teoría económica ortodoxa había cambiado desde los tiempos de Smith, sus supuestos e ideas preconcebidas fundamentales seguían siendo los mismos” (Landreth & Colander, 2002, pág. 329).

A pesar de sus postulados críticos, y su escandalosa vida amorosa, Veblen disfrutó en cierta medida de inmunidad política, porque no fue un reformador. “Su corazón no latía por el proletariado ni por los oprimidos y pobres. Era un hombre de designios, no de revoluciones” (Galbraith J. , 1974, pág. XXVIII).

En su crítica a las formulaciones ortodoxas, Veblen señaló que el objeto de estudio de la economía no debía recaer en el estudio de la asignación de los recursos escasos, por el contrario, **la economía debía encargarse del estudio de la estructura institucional en transformación**. Rechazaba que los individuos, como agentes económicos, realizaran el cálculo continuo y los ajustes marginales necesarios para determinar su consumo, por el contrario, lo que abunda en la elección de los consumidores son la inercia y el hábito. Respecto al trabajo, rechazó que los trabajadores reflexionaran continuamente sobre su situación, y que esto, los llevaría a criticar y rebelarse contra el sistema capitalista (planteamiento que marca una distancia con las formulaciones marxistas).

Para Veblen el pensamiento clásico (y neoclásico) se caracterizaba por ser pre-darwinista, porque “se negaba a admitir que la economía estuviera cambiando y evolucionando constantemente y porque centraba, por el contrario, la atención en sus aspectos estáticos” (Landreth & Colander, 2002, pág. 332). Acusó al pensamiento ortodoxo de preocuparse más por clasificar las partes y

componentes de la economía, que por presentar una explicación de ellas como un conjunto que evoluciona y cambia.

Por el contrario, el análisis económico debía tender a un análisis darwinista, dinámico de la evolución social y económica. Estudiar las circunstancias y los hábitos de las personas como parte de un proceso acumulativo de cambio; más dependiente de la trayectoria que del equilibrio.

La cuestión no es como las cosas se estabilizan (equilibrio) en un estado estático, sino cómo crecen y cambian continuamente (Veblen, 1995). Y dentro del cambio, lo que debemos observar son las transformaciones de las costumbres, de los hábitos. Para Veblen, las costumbres y/o hábitos⁶, son la pieza central para entender las transformaciones sociales, ya que estas proporcionan los elementos sobre los cuales los individuos entienden y dan sentido a su realidad, así que, toda transformación parte de un cambio en los hábitos, las costumbres y sus valores.

Veblen distingue dos clases de valores a partir de la naturaleza de los mismos: a) valores **instrumentales** y b) valores **ceremoniales**. Los valores instrumentales son aquellos ligados a la aplicación del conocimiento técnico y científico con un fin práctico, para resolver problemas, así, estos valores están basados en la lógica y la razón, por su parte, los valores ceremoniales son aquellos ligados a la conservación del poder, del estatus y privilegios de una sociedad. Basados en el mito y el misticismo los valores ceremoniales son un freno al cambio.

Los valores instrumentales representan los valores del progreso, mientras que los ceremoniales aquello que lo frena, por tanto, el cambio institucional radica en la sustitución de unos valores por otros, por su parte, dicha sustitución sólo puede ocurrir a partir de la transformación de los hábitos y las costumbres. Sin embargo, la sustitución de valores genera un proceso cíclico, remplazar unos valores por otros implica una transformación de la naturaleza de dichos valores, en otras palabras, lo que antes respondía a valores instrumentales, ahora responde a valores ceremoniales, lo que hoy

⁶ Hodgson define al hábito como una propensión no deliberativa de actuar según una pauta de conducta adoptada previamente (Hodgson G. M., 2002)

es novedoso, llegado a su momento será anticuado. Esto debido a que el progreso crea intereses dentro de los grupos que se ven beneficiados directa o indirectamente, lo que orilla a que busquen estatizar y mantener los privilegios alcanzados y, por ello, buscan conservarlos a toda costa, creando nuevos valores ceremoniales.

Con el transcurso del tiempo se van formando las llamadas “instituciones ceremoniales”, que no son más que el estado estático de los hábitos sociales, y que tienden a retrasar o impedir los cambios. Pero el instinto de los individuos hace que se vayan desarrollando unas nuevas tecnologías, apareciendo nuevos hábitos de conducta. Estas nuevas costumbres hacen aparecer instituciones nuevas, a la vez que algunas de las instituciones existentes, que en su día nacieron para responder las necesidades sociales, vayan quedando anticuadas, perdiendo contacto progresivamente con la realidad. (Sanz, 2006, pág. 184)

En este sentido, Veblen identificó la dicotomía ceremonial-instrumental (industrial) en lo que denominó la clase ociosa. En 1899 publicó, la que es quizás su obra más conocida y leída, *The Theory of the Leisure Class*. Sobre la Teoría de la clase ociosa Galbraith expresó:

(...), la Teoría de la clase ociosa (...). Es un tratado, el más comprensivo jamás escrito, sobre esnobismo y presunción social. (...) pero es más maravillosamente pertinente en el caso de la opulencia moderna. (...) La teoría de la clase ociosa ilumina de modo brillante y revelador el efecto de la riqueza sobre el comportamiento (Galbraith J. , 1974, págs. XIII, XXIV).

Veblen identificó la existencia de dos tipos de instituciones (ligadas a los valores ceremoniales e instrumentales): a) instituciones dedicadas a la **adquisición** y, b) instituciones dedicadas a la **producción**, ambas determinan la mentalidad de los que se dedican a ellas. Una forma de observar las diferencias entre ambas facciones es a través del tipo de consumo que realizan, para esto Veblen analizó el consumo y el despilfarro ostentoso, el ocio y la vestimenta como expresión de la cultura pecuniaria.

II-Institucionalismo americano

Veblen pensaba que en las culturas menos desarrolladas la capacidad depredadora de un hombre o de una tribu se tenía en alta estima y daba un estatus honorífico al que la tenía. En la economía industrial moderna, esta capacidad depredadora se manifiesta en empleos que generan una elevada renta a unos cuantos miembros de la sociedad (Lepine & Douhet, 1971, pág. 335)

En otras palabras, el consumo ostentoso de artículos es la manera más eficiente de mostrar la capacidad depredadora. El tipo de transporte que se emplea, el lugar en el que se habite y la indumentaria que se utiliza es la más clara indicación del lugar que ocupamos en el orden depredador de la sociedad.

Son las instituciones dedicadas a la adquisición en donde es más visible este consumo ostentoso, como la clase ociosa es la clase de renta alta, sólo debe trabajar en empleos estrictamente pecuniarios, la alta dirección industrial y de gobierno, los bancos y las casas de bolsa, los deportistas y los abogados, son ejemplos de las actividades de la clase ociosa. Por su parte, los trabajos dedicados a producir, inventores e ingenieros, son empleos osados, ingeniosos y altamente valiosos para la sociedad. Como los objetivos de los individuos que trabajan en ambas instituciones son distintos, la vida en las sociedades industriales presenta un conflicto continuo entre ellas, conflicto entre el bienestar social y los beneficios privados.

Por consiguiente, la tecnología es la fuente del cambio y de la conducta institucional, para Veblen la transformación y el cambio institucional es inherente a la sociedad porque el cambio tecnológico es propio de la “naturaleza humana”. En este sentido, Veblen imaginaba una sociedad superior dirigida por un selecto grupo de ingenieros, en su obra *The Engineers and the Price System (1921)*⁷ aseguró, convencido, sobre la necesidad de un *soviet* de técnicos, ingenieros que se ocuparían de

⁷ Se atribuye a *The Engineers and the Price System* el poder de haber persuadido a Albert Einstein de convertirse al socialismo (Skousen, 2001)

controlar la industria nacional, además de abolir los derechos a la propiedad privada. (Skousen, 2001, pág. 364).

Un elemento adicional a las formulaciones de Veblen, y que es de interés al presente trabajo, es el relativo a su método expositivo, y en específico al modelo expositivo de la Teoría de la clase ociosa. Si bien la obra de Veblen se caracterizó por una metodología que privilegió la investigación concienzuda y siempre basando sus trabajos teóricos en información empírica (Landreth & Colander, 2002), a lo largo del desarrollo de la Teoría de la clase no ofrece evidencia o referencias bibliográficas o estadística que acompañen sus argumentos, “no hay referencia a sus fuentes; no hay nota que nos diga de qué dependió Veblen para informarse. (...). En rigor, la antropología y la sociología de Veblen son arma y armadura antes que ciencia” (Galbraith J. , 1974, pág. XXV). Esta metodología expositiva marcará el método empleado por Galbraith.

John R. Commons y Wesley Mitchell

Otros de los postulados sobre los que se construyó el pensamiento institucionalista, fueron los realizados por John R. Commons. Originario de Ohio, realizó sus estudios en el *Oberlin College*, Indiana, para después doctorarse en la universidad *Johns Hopkins*. En su estancia en *Hopkins* recibió la influencia de la Escuela Histórica Alemana, por vía de Richard T. Ely⁸. Tras concluir el doctorado paso por distintas universidades, abandonándolas por presiones políticas dado que su visión heterodoxa no fue bien recibida por todos, no obstante, en 1904 encontró estabilidad y apoyó para sus formulaciones en la universidad de Wisconsin, en donde desarrollaría sus obras más reconocidas. Commons hizo importantes aportaciones a la economía en tres grandes campos: 1) la reforma social, 2) la enseñanza doctoral y, 3) la economía del trabajo. (Landreth & Colander, 2002, pág. 344).

⁸ Richard Theodore Ely fue un economista norteamericano impulsor de la reforma social a través de una participación más activa del estado en la economía.

En el análisis de Commons las transacciones entre los individuos son la pieza clave para el análisis económico, ya que a través de las transacciones los individuos enfrentan sus intereses haciendo uso de la negociación, la cooperación, la persuasión, la coerción o el conflicto como medio para asegurar sus objetivos. En este sentido, existen tres tipos de transacciones, según el tipo de relación jurídica y de poder económico existente entre los participantes, a saber: 1) Acuerdos voluntarios entre iguales jurídicos, 2) transacciones jerárquicas, entre superiores y subordinados legales y económicos y, 3) transacciones de racionamiento o acuerdos entre participantes con igualdad de autoridad económica o jurídica.

El primer tipo de transacciones se encarga de transferir la propiedad de la riqueza a través de acuerdos voluntarios entre pares, como las relaciones de compra – venta entre oferentes y demandantes, sin embargo, la igualdad jurídica no sugiere igualdad en el poder económico, para Commons, a diferencia de la visión ortodoxa, las transacciones que determinan **los precios en el mercado deben ser entendidos a partir del poder de negociación, la coerción, la persuasión, el hábito, y la costumbre**. El segundo tipo de transacción, las transacciones jerárquicas, son aquellas transacciones realizadas entre superiores y subordinados, expresan las órdenes de los primeros sobre los segundos. Este tipo de transacciones involucra la creación de riqueza en la medida que expresa la relación entre supervisores y trabajadores. Finalmente, el tercer tipo de transacciones, son las transacciones de racionamiento, las cuales implican una negociación entre dos o más actores con poder económico, la negociación tiene el fin de racionar beneficios y costos dentro de una empresa. (Landreth & Colander, 2002, pág. 348)

De este modo, para Commons, el análisis económico debe centrarse en el tipo de relaciones que se construyen, así, para el análisis de la producción es determinante observar que los individuos actúan bajo fuertes relaciones de interdependencia, la cual implica que las relaciones de poder entre los individuos se conviertan en el factor determinante de las relaciones económicas, tanto en la cooperación como en el conflicto, y aún más importante, dentro las relaciones de poder las «operaciones de gestión» constituyen las relaciones más determinantes, “es decir, las relaciones de mando entre superiores e inferiores, como la relación entre los empleadores y los empleados” (Screpanti & Zamagni, 2005)

Por su parte, el análisis de los precios y el mercado deben contener un estudio de los hábitos y las costumbres, dado que estos determinan las relaciones de intercambio, y no sólo el intercambio como lo estudia la teoría ortodoxa:

[En] los mercados de mercancías o de títulos muy organizados, (...) hay intercambios, pero no relaciones de intercambio. En estos mercados, en los que el comprador y el vendedor son totalmente anónimos, están ausentes el hábito, la costumbre y todas las fuerzas culturales, sociológicas y psicológicas que influyen en las transacciones habituales de mercado. (Landreth & Colander, 2002, pág. 347)

Finalmente, para Commons, el análisis económico debería contemplar todo aquello que tenga un control sobre la conducta humana, por lo que debería contemplarse el papel de los derechos de propiedad, la influencia de las políticas gubernamentales, o la construcción histórica del marco legislativo de una economía. En el mismo sentido, consideró que el análisis de las acciones individuales ya no era explicativo de la realidad, en su lugar debería estudiarse la acción colectiva como parte integral de la vida económica de la sociedad (Keaney, 2003)

Wesley Clair Mitchell, por su parte, desarrolló sus aportaciones en el marco del análisis del consumo y la teoría monetaria, siendo su obra acerca de los ciclos económicos su trabajo más reconocido. Según Milton Friedman, “la gran virtud de Mitchell fue su habilidad para reunir una enorme masa de datos y deducir de ella una explicación lúcida, ordenada y significativa” (Skousen, 2001, pág. 351). En 1896 Mitchell ingresó a la Universidad de Chicago para realizar estudios doctorales, siendo alumno de Veblen se interesó y especializó en el estudio de los ciclos económicos, como eje central de su obra se encuentra la creación del *National Bureau of Economic Research*⁹, el cual dirigió por dos décadas, tiempo en el cual recogió e impulsó el análisis de datos macroeconómicos, su legado aquí ha sido más importante que sus aportaciones a la teoría pura (Landreth & Colander, 2002). En este sentido, para Skousen, Mitchell careció de una teoría propia

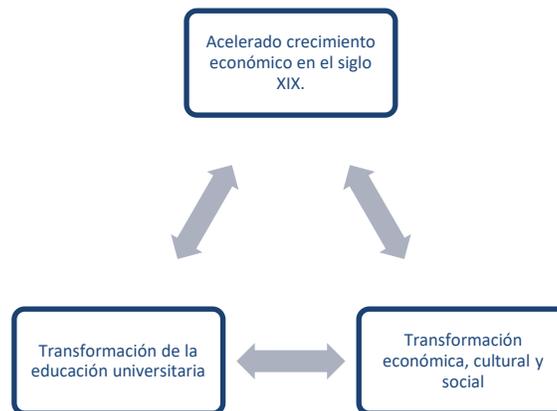
⁹ El *National Bureau of Economic Research* (NBER) reunió a un grupo de investigadores muy heterogéneo, formado por, entre otros, Simon Kuznets, Arthur E. Burns, Geoffrey Moore y Milton Friedman.

sobre la dinámica de los ciclos económicos, dado que dedicó el mayor de sus esfuerzos a la búsqueda y elaboración de trabajos empíricos.

Gestación y desarrollo del institucionalismo americano.

Se conoce como institucionalismo americano debido a que nació y desarrolló sus aportaciones en los Estados Unidos. Si bien el pensamiento neoclásico tuvo a un gran paladín en la figura de John Bates Clark¹⁰, fue hasta la aparición del Institucionalismo Americano que los Estados Unidos desarrollaron una corriente de pensamiento económica original. ¿Por qué el institucionalismo no surgió en Europa, en donde se habían gestado las principales corrientes del pensamiento económico y social? Existen distintos factores que determinaron el nacimiento y desarrollo del institucionalismo, sin embargo, pueden enumerarse al menos tres factores determinantes: 1) el acelerado crecimiento económico en el último tercio del siglo XIX, 2) la rápida transformación cultural de la sociedad norteamericana, y 3) el cambio y transformación de las universidades norteamericanas.

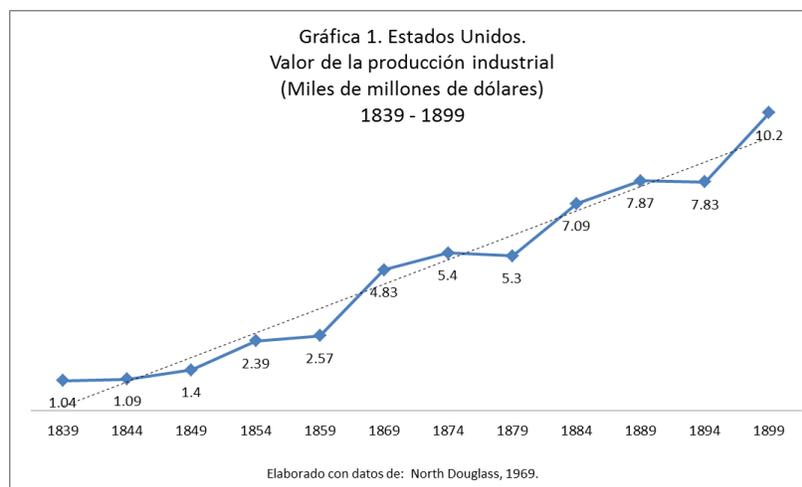
Figura 3. Factores que permitieron la gestación y desarrollo del Institucionalismo



¹⁰ John Bates Clark fue el máximo representante del pensamiento económico norteamericano desde finales del siglo XIX (Roa Rosas, 2001, pág. 29). Desarrollaría el concepto de marginalidad: “la idea de que las decisiones concernientes al consumo no se toman como consecuencia del total de los bienes poseídos, sino como consecuencia de las satisfacciones que pueden obtenerse de la posesión o del uso de una unidad adicional (Galbraith J. , 1974, pág. XIV).

II-Institucionalismo americano

El crecimiento y el desarrollo económico experimentados en la segunda mitad del siglo XIX permitieron a los Estados Unidos despuntar del resto de las economías de América Latina y Europa como el principal productor industrial. “Antes de la guerra de Secesión (1861 – 1865), Estados Unidos había logrado desarrollar gran parte de su potencial económico debido, principalmente, a la expansión interior hacia el oeste y al constante crecimiento industrial con base en sus propios recursos y los que obtendrían de sus exportaciones (especialmente algodón)” (Roa Rosas, 2001). Así, para 1860 su producción industrial se encontraba muy cercana, pero aún por debajo, de la producción industrial de Inglaterra¹¹ cuna de la Revolución Industrial.



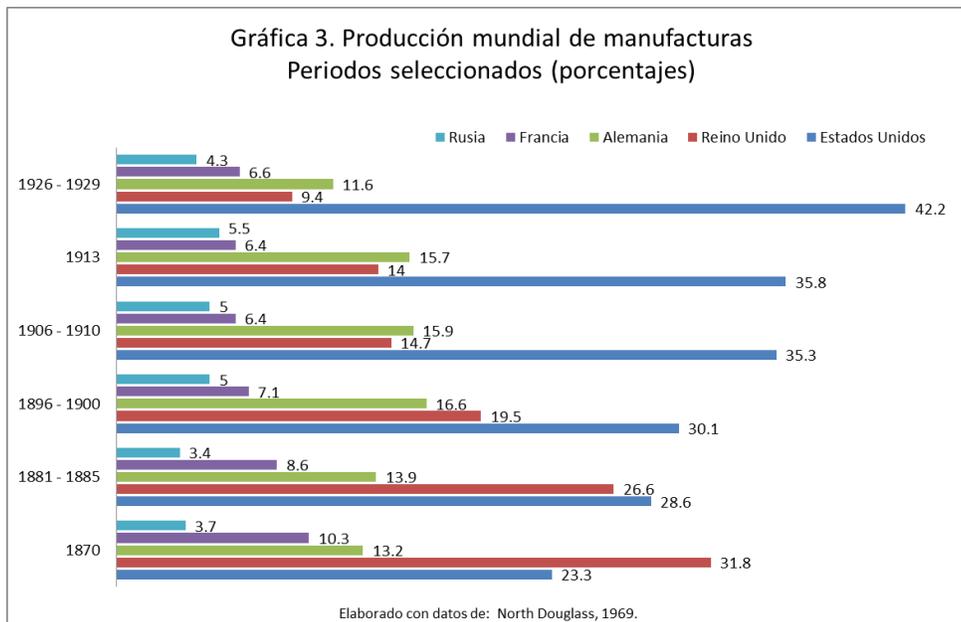
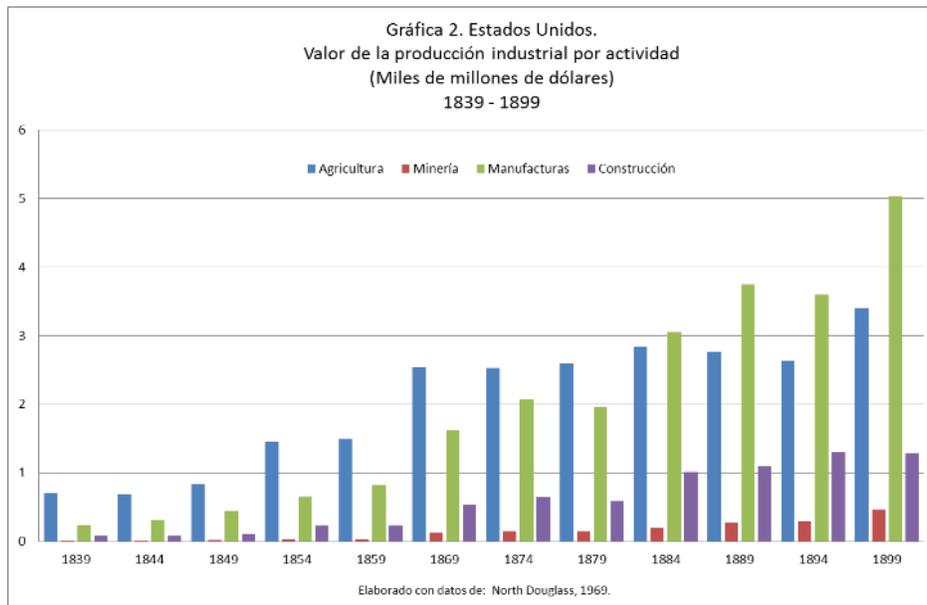
Una característica del proceso de expansión económica fue el hecho de que “al mismo tiempo que los Estados Unidos pasaban a ser el primer país industrial del mundo, se convertía también en la primera nación agrícola” (North, 1969). La expansión industrial llevó a un crecimiento acelerado de la producción de manufacturas, cuyo valor superó desde la década de los 80s el valor de la producción agrícola, pero en el mismo tiempo la producción agrícola multiplicó por tres el valor de su producción (gráfica 2). Dicha expansión agrícola sólo pudo darse gracias a que la agricultura

¹¹ En 1860 Estados Unidos producía 830 mil toneladas de hierro, igual a la producción de Francia y superior a la de Alemania y Rusia (Roa Rosas, 2001)

II-Institucionalismo americano

se desarrolló de forma extensiva e intensiva, al incorporar mayor capital por trabajador y al expandirse al Oeste (North, 1969).

Este acelerado crecimiento los llevó, para 1900, a ser el principal productor mundial de manufacturas, con el 30.1% de la producción mundial, frente al 19.5% de Gran Bretaña y al 16.6% de Alemania; por su parte, el producto nacional bruto se cuadruplico, pasando de 4.1 a 17.3 miles de millones de dólares entre 1860 y 1900 (Killick, 1988).

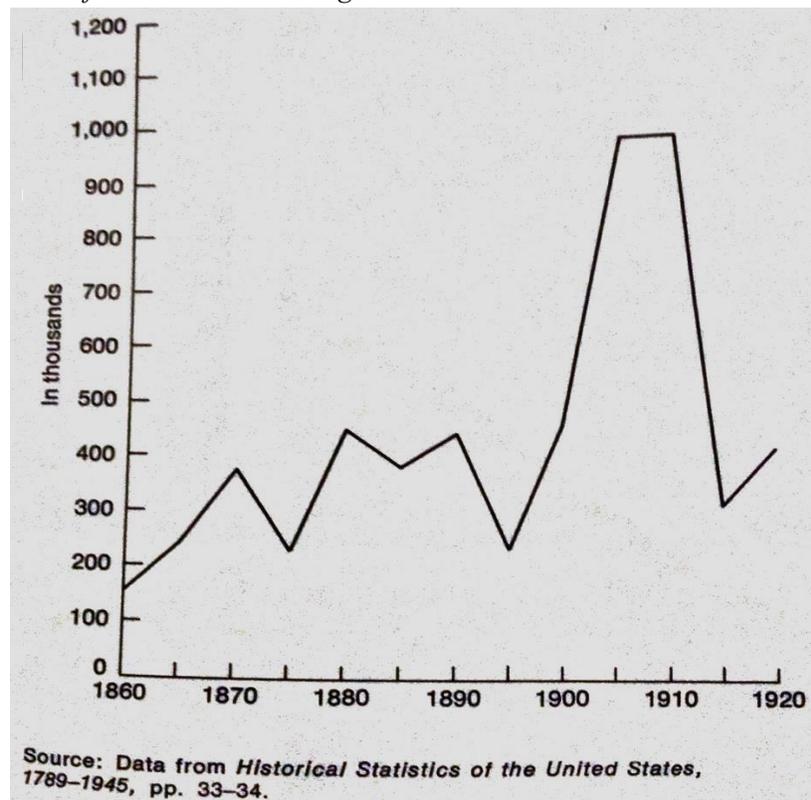


II-Institucionalismo americano

Junto a la expansión económica se presentó una explosión demográfica, en 50 años la población se triplicó, en 1860 se contaban 31 millones de habitantes, mientras que para 1913 ascendía a más de 97 millones (Hodgson G. M., 2005).

Por su parte, la explosión demográfica se explica tanto por las altas tasas de natalidad, como por los flujos migratorios que recibió la economía norteamericana, año tras año y hasta la primera guerra mundial, vieron la llegada de ingentes cantidades de personas (North, 1969). Dentro de dichos flujos migratorios se encontraron los inmigrantes académicos que llevaron a las universidades americanas las ideas y debates en torno a la economía y sus métodos.

Gráfica 4. Arribo de inmigrantes a Estados Unidos. 1860 - 1920

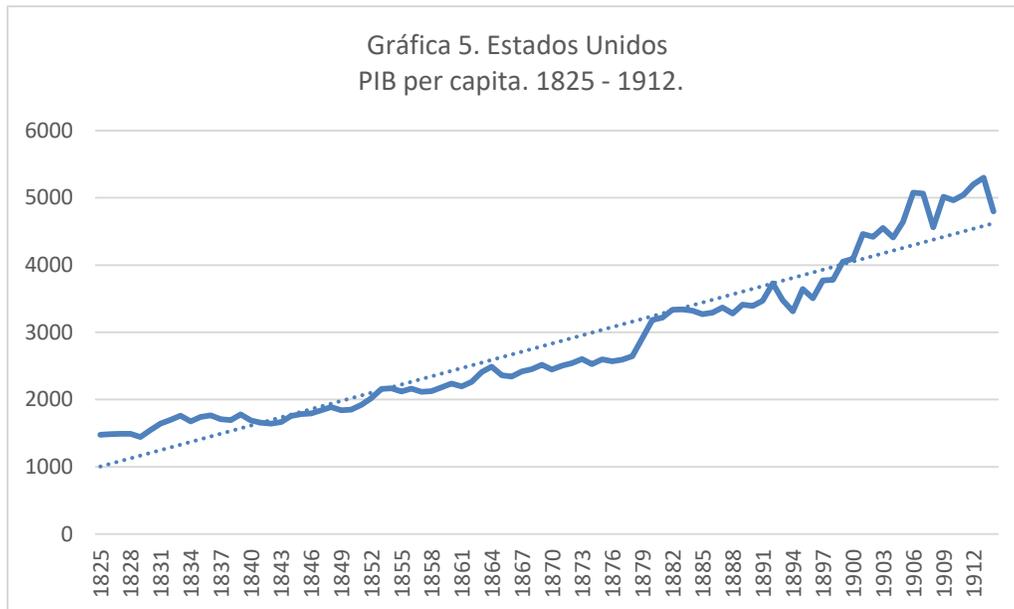


Fuente: tomado de Fite Gilbert C. Reese Jim E. (1973). *An Economic History of the United States. Ed.*

Houghton Mifflin Company. US

II-Institucionalismo americano

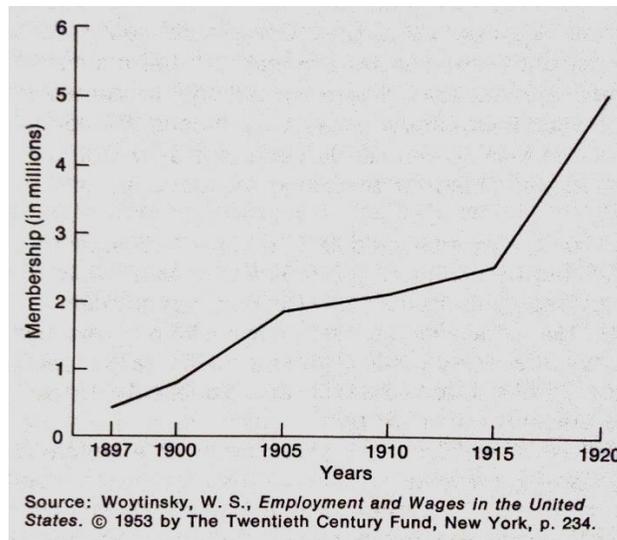
Visto en conjunto, el crecimiento agrícola e industrial junto con la expansión demográfica trajo consigo un aumento de la renta per cápita sin igual (gráfica 5), transformando profundamente las estructuras sociales y productiva, tanto agrícolas como urbanas.



Fuente: Maddison Project. *The Maddison-Project*, <http://www.ggd.c.net/maddison/maddison-project/home.htm>, 2013 version.

La transformación económica se trasladó rápidamente a las estructuras sociales, culturales y económicas de la nación, aparecieron grandes corporaciones financieras, industriales y de telecomunicaciones, el Estado abandonó su capacidad de vigilancia y control sobre la industria, y en su lugar distintos actores sociales asumieron “una oposición contra los grandes negocios con el espíritu y el fervor de una cruzada” (Kirkland, 1947). Los agricultores se organizaron para resistir los embates de los grandes bancos y las compañías ferroviarias, mientras que los obreros engrosaron las filas de los sindicatos, entre 1897 y 1920 los obreros sindicalizados pasaron de poco menos de un millón de sindicalizados a más de 5 millones.

Gráfica 6. Estados Unidos. Obreros sindicalizados. 1897 - 1920

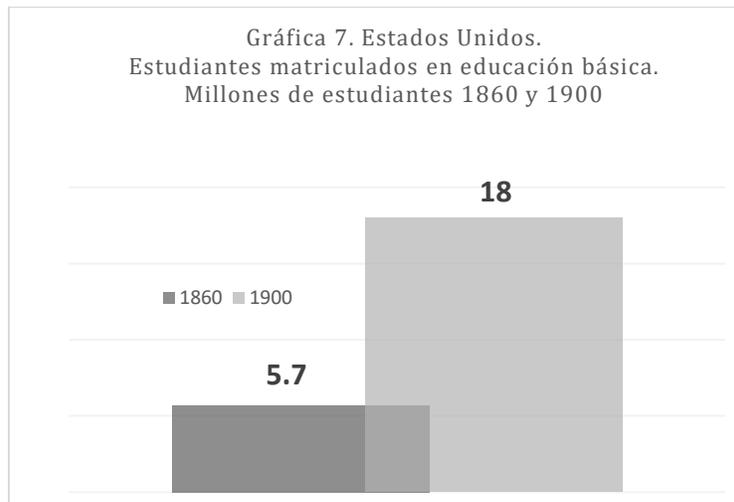


Fuente: tomado de Fite Gilbert C. Reese Jim E. (1973). *An Economic History of the United States*. Ed.

Houghton Mifflin Company. US

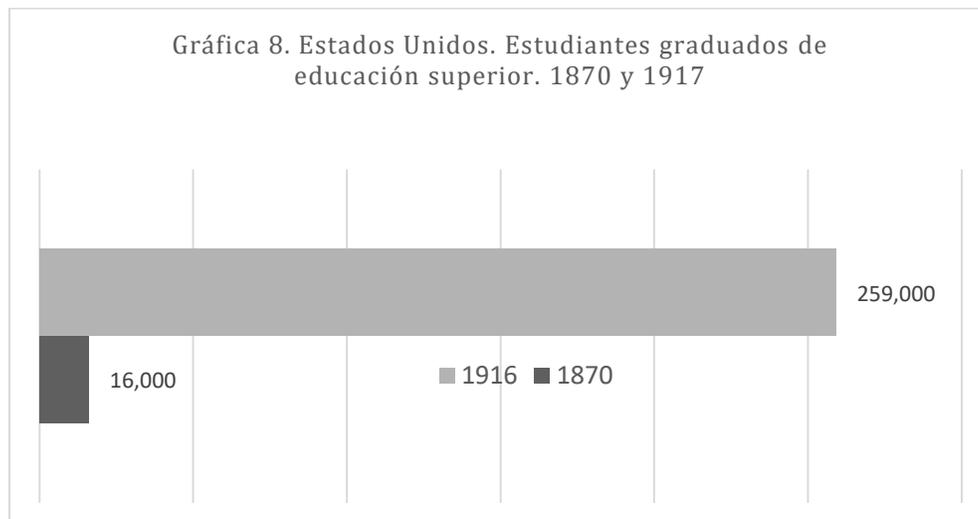
Las transformaciones del sistema educativo tuvo un papel determinante en la construcción de las corrientes del pensamiento económico, por una parte la cobertura en educación básica se quintuplico en cuarenta años (gráfica 7), a medida que las ciudades crecían y las poblaciones urbanas cobraban mayor peso el sistema educativo (público y privado) se vio presionando para mejorar y expandir la educación media, media superior y superior: técnicos, ingenieros, agrónomos, expertos en ventas, etcétera, eran demandados por el mercado. Para responder a esta demanda de trabajadores más capacitados, se crearon nuevas universidades, apareciendo a lo largo del territorio un nuevo contexto universitario, el cual dejaba atrás las tradicionales materias curriculares, los años en que dominó el derecho y la teología quedaban en el pasado (Fite & Reese, 1973), en su lugar, aparecieron nuevos cursos, ligados a las nuevas exigencias de la expansión industrial y agrícola.

II-Institucionalismo americano



Fuente: Elaboración propia con datos de (Fite & Reese, 1973)

Los estudiantes egresados de educación superior aumentaron rápidamente, en 45 años pasaron de 16 mil estudiantes graduados a 259 mil, esto implicó una creciente demanda de profesores de todos los niveles educativos, incluidos los universitarios, abriendo la oportunidad para que estos realizaran carreras académicas. Con un aumento del personal universitario “los cambios (...) cobraron expresión en el campo de las ideas, tanto en la ideología dominante como en los medios intelectuales” (Roa Rosas, 2001, pág. 23) y esto dio pie a la convergencia de intereses e ideas, y cada vez más rápido a la formación de corrientes del pensamiento económico.



Fuente: Elaboración propia con datos de (Fite & Reese, 1973)

En resumen, el crecimiento económico, agrícola e industrial, transformó por completo las estructuras productivas y sociales norteamericanas: grandes monopolios y sindicatos, nuevos productos y hábitos de consumo, innovaciones tecnológicas continuas, estaba puesta a la mesa una nueva realidad que analizar y estudiar, y al mismo tiempo, dicha realidad creó las condiciones institucionales (educativas) para que cada vez más ideas participaran del debate, se engrosaron las filas profesores e investigadores, y las visiones heterodoxas y ortodoxas desarrollaron cada vez más aportaciones, todo esto permitió la gestación y desarrollo de la escuela institucionalista.

Galbraith y la corriente Institucionalista

La relación de John Kenneth Galbraith con el institucionalismo, y en específico con Thorstein Veblen, se expresa en distintos niveles, desde consideraciones respecto al público al que alcanzaron, se dice de Galbraith que fue “el primer economista americano desde Veblen que ha sido leído por muchos intelectuales y por el público en general” (Landreth & Colander, 2002, pág. 488), hasta los postulados teóricos y políticos inspirados en la tradición institucionalista que Galbraith desarrolló.

El primer punto de coincidencia es el origen familiar de ambos intelectuales, al igual que Veblen, Galbraith procede de una familia de inmigrantes europeos que se abrieron paso desde la agricultura en América: los Galbraith en Canadá y los Veblen en los Estados Unidos. Este hecho generó gran empatía de Galbraith para con Veblen, a consideración de Galbraith ambos compartieron una atmósfera de infancia similar, lo que le permitiría comprender en otra dimensión la trayectoria y aportaciones de Veblen, este hecho lo reconocerá en diferentes ocasiones Galbraith.

También es fácil reconocer las coincidencias en los temas de interés, ambos “escribieron con elocuencia acerca del despilfarro bendecido de la opulencia. Veblen en su libro *La teoría de la clase ociosa* y Galbraith en su conocida obra *La sociedad opulenta*” (Skousen, 2001, pág. 370). En ambos encontramos un cuestionamiento de los fundamentos del pensamiento neoclásico, como la llamada soberanía del consumidor en Galbraith, pieza fundamental de las formulaciones microeconómicas. Los dos coincidieron en la escisión entre dirección y posesión de las empresas,

Veblen con su *soviet* de técnicos y Galbraith con la llamada tecnoestructura del nuevo estado industrial.

En términos teóricos, la herencia de la corriente institucionalista en las formulaciones de Galbraith se pueden observar en distintos aspectos, algunas de estas, giran en torno al método empleado, a la visión general del estudio de la economía o a la importancia de los hábitos y el poder dentro del análisis económico, aunque también es posible encontrar distintos matices en la obra de Galbraith que lo diferencian de la escuela institucionalista.

Uno de los rasgos coincidentes entre la escuela institucionalista y el pensamiento de Galbraith, es el reconocimiento de la utilidad e importancia de incorporar ideas de otras disciplinas, más aún, centrarse en la evolución de las instituciones y no en una visión estática de las mismas, en consecuencia, el institucionalismo considera a la economía como un sistema abierto y en evolución. No obstante, la característica más importante del institucionalismo es la idea de que el individuo está social e institucionalmente constituido. “El argumento aquí, es que todos los "viejos" economistas institucionales, de Veblen a Galbraith, abrazan la noción de que el individuo está moldeado por circunstancias culturales o institucionales” (Hodgson G. , 2011).

Para Veblen y la corriente institucionalista los fenómenos económicos se presentan como la dicotomía entre un proceso tecnológico y un proceso institucional, procesos entrelazados que derivan en el progreso económico, en este sentido, Galbraith insiste, al igual que estos, en tomar la fuerza de la tecnología como el elemento básico de la dinámica económica: el cambio tecnológico conlleva nuevos problemas y conflictos, los cuales requieren de la adaptación de normas y reglas sociales. Alrededor de esta concepción gira una visión de la economía vista como un conjunto evolutivo de relaciones tecnológicas y estructuras de poder, las cuales regulan el proceso tecnológico. Galbraith, como los institucionalistas, insisten en que la economía está evolucionando y progresando, el problema económico no es estático, por el contrario, es procesal y exige un continuo esfuerzo de reforma:

Como tal, la concepción básica de Galbraith de la economía como un proceso tecnológico controlado por instituciones que, aunque maleables, son apoyadas por

II-Institucionalismo americano

tendencias humanas que resisten el cambio es decididamente institucionalista (Stanfield & Wrenn, 2005, pág. 35).

Por otra parte, como ya se ha mencionado, los institucionalistas ponen gran énfasis de su análisis en el estudio de los hábitos, y por su parte, en las formulaciones de Galbraith, los hábitos juegan un papel central en su explicación del poder condicionado o el sistema de motivaciones que rige a los miembros de la gran empresa industrial.

Al igual que los institucionalistas, Galbraith estudia la manipulación del consumidor por parte de la gran empresa, lo que pone de relieve en ambas visiones la necesidad de incluir el análisis del poder dentro del análisis económico, del mismo modo, deben considerarse los desequilibrios de poder en la formulación e instrumentación de la reforma social.

Galbraith trabajó el concepto de poder compensatorio, como guía para el accionar de la reforma económica: el poder de la gran industria elimina los beneficios del mercado autorregulado; la gran empresa es capaz de protegerse de las exigencias de la competencia, y al hacerlo, consigue mantener sus privilegios dentro del estatus y, con ello, crea nuevos valores ceremoniales contrapuestos a aquellos valores instrumentales del progreso. Ante esto, el estado debe resolver instrumentar o favorecer un poder compensatorio que sirva de contrapeso al poder que ejerce la gran industria (Stanfield & Wrenn, 2005).

Ahora bien, algunas de las diferencias entre el pensamiento de Galbraith y las formulaciones de Veblen radican en la influencia que el marxismo tuvo en ambos:

Galbraith, aunque observa el impacto político de Marx, parece no haber tomado en serio el análisis económico de Marx. (...), el análisis marxista no se entromete en su obra. En consecuencia, y aunque tanto Veblen como Galbraith fueron consistentemente críticos del capitalismo en Estados Unidos, lo eran con una diferencia cualitativa. (Dowd, 2011)

Dicha diferencia no sólo radica en la concepción misma del capitalismo americano, significa una postura política diferenciada entre ambos economistas, mientras que Galbraith defiende la reforma

II-Institucionalismo americano

social y económica, a Veblen no le interesa conquistar ninguna reforma social, como se ya se mencionó, Veblen era un hombre de designios, no de revoluciones. En este sentido, a Galbraith se le observa como un ejemplo sofisticado del liberalismo del *New Deal* de inspiración Keynesiana, mientras a que Veblen se le considera como alguien que despreció constantemente la posibilidad de “reformular” el capitalismo (Dowd, 2011). Más aún, las aportaciones de Galbraith sobre la participación del Estado en la economía van más allá de una definición de estado eficiente:

La obra de Galbraith no contiene únicamente la versión extremada de la corriente de ideas formuladas por algunos economistas que se apartaron de la corriente principal; contiene incluso una nueva visión de la teoría del Estado y de la misma política (Etapé, 1986, pág. 31)

En la obra de Galbraith siempre se observa una dirección clara a la reforma que permitiera una vida más armoniosa en sociedad.

III- John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Introducción

John Kenneth Galbraith fue uno de los economistas más prestigiados del siglo XX, y al mismo tiempo uno de los economistas más leídos y populares e influyentes de su tiempo. Fue un economista en la tradición intelectual del siglo XIX: deslumbró como escritor, teórico, funcionario, profesor, crítico de arte, político, diplomático, ambientalista, ¡toda una celebridad!

Con más de dos metros de altura y una longeva vida, contó 97 años al morir, su obra e intelecto marcaron a toda una generación de economistas. Fue, al mismo tiempo, heredero de la tradición institucionalista de Thorstein Veblen y cruzado de la revolución Keynesiana en Norte América.

Durante la Segunda Guerra Mundial se convirtió en el Zar de los precios americanos, finalizado el conflicto bélico, dirigió la investigación que determinó los efectos destructivos de los bombardeos norteamericanos en la Alemania nazi, luego se desempeñó como funcionario del departamento de estado; después, asesor económico de John F. Kennedy y Lyndon B. Johnson, más tarde, embajador norteamericano en la India. A lo largo de su trayectoria demostró una convicción política inquebrantable, fue demócrata, ambientalista, pacifista y un defensor del buen gusto estético.

Su nombre carga a costas más de 40 libros publicados, un documental de televisión para la BBC, diarios de viaje, novelas, cuentos, estudios pictóricos, así como decenas de artículos en las revistas más prestigiosas, incluida la *Play Boy*. Poseedor de un estilo único, mordaz, inteligente y alegre, su prosa mereció el reconocimiento del gremio de economistas y más allá de estos, en 1972 presidió la *American Economic Association*, y en el año 2000 recibió la *Presidential Medal of Freedom*, considerada la condecoración civil más alta en los Estados Unidos ¹²

¹² En 1946 Harry S. Truman le concedió la misma medalla (*Medal of Freedom*) por sus contribuciones durante la Segunda Guerra Mundial.

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Profesor en Harvard, sus declaraciones conmovían tanto a estudiantes como inversionistas en *Wall Street*: en una ocasión fue llamado a declarar ante el congreso norteamericano, sus declaraciones respecto a la posibilidad de que la crisis de 1929 se repitiera llevó ese día a una caída de bolsa de valores, muchos lo culparon de este hecho. Fue uno de los economistas más controversiales, polémicos y versátiles del siglo XX, al grado de insinuar aspiraciones presidenciales: “A fin de cuentas John Kenneth Galbraith hubiera sido un bonito nombre para un Presidente de los Estados Unidos” (Todd, 1971, pág. 22).

Realizar un trabajo biográfico de tal figura pública no es empresa sencilla, tanto porque ya se ha escrito mucho acerca de su vida¹³, como porque es posible extenderse y perderse en los recovecos de su trayectoria. Por tal motivo, se presenta una reseña biográfica centrada en cuatro pasajes de la vida de Kenneth, buscando que dichos pasajes ofrezcan un contexto para comprender los planteamientos que realizó sobre la fijación de precios y la inflación.

Cuatro pasajes de su vida que sirven de excusa para hablar del economista y del intelectual, buscando rastrear en su trayectoria de vida el origen y sentido de sus ideas. Si bien las principales obras que sirven de insumo al presente trabajo fueron escritos y publicados entre 1950 y 1970, se puede afirmar que la influencia que ejerció su vida en la granja familiar en Canadá, su paso por la Oficina de Control de Precios, así como su estancia académica en Cambridge, fueron determinantes en el desarrollo y dirección de sus formulaciones.

Para este fin, se recorre parte de su infancia y su formación en la Escuela Agrícola de Ontario, Canadá. En segundo término, se revisa parte de su formación doctoral en Estados Unidos, así como sus primeras experiencias con formulaciones críticas a la teoría neoclásica. Se reseña su viaje a Europa en donde confirmó su conversión a la Revolución Keynesiana, y en tercer lugar, se examina su paso por la oficina de control de precios y su posterior regreso a Europa como investigador del Estado. Se siguen sus pasos como editor en la revista *Fortune*, para finalmente, esbozar parte de

¹³ Para un estudio meticuloso y extenso de su vida y obra véase el trabajo de (Parker, 2005)

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

su obra más reconocida y hacer familiar su trabajo académico en torno al funcionamiento de la economía norteamericana, buscando delinear los temas, alcances y conceptos explorados en dichas obras. Con esto se espera enmarcar los planteamientos formulados respecto a su teoría de la fijación de precios e inflación.

Antes de adentrarse en la reseña biográfica, conviene mencionar algunas de las dificultades que presentó realizar un ejercicio de esta naturaleza. Si bien el género biográfico goza de gran aceptación entre los lectores, su elaboración representa para muchos una esfera inaccesible, ya que para elaborar una biografía se requiere, además de una investigación meticulosa de la vida y obra del biografado, un diseño y una construcción de un personaje, es necesario moldear al héroe del relato biográfico, por tanto, la evidencia y la ficción se miran una a otra al mismo nivel. En otras palabras, la confrontación entre la evidencia de los hechos y las opiniones del biografado sobre dichos hechos, no puede solventarse con una formulación teórica, en la que la lógica de los argumentos y la evidencia empírica permitan discernir el valor o mérito de las formulaciones. Aquí, en cierta medida, hechos y relatos se entreveran. Sorteado este punto, se presenta uno igualmente apremiante: la forma expositiva del trabajo biográfico. ¿Basta enumerar cronológicamente los eventos ocurridos? ¿Puede o debe novelarse aquello que no ha sido comprobado pero que es útil para dar vida a dichos eventos? Como disciplina auxiliar de la historia, la biografía puede exponerse en dos formas, siguiendo dos tradiciones que, si bien son contrapuestas, no son excluyentes:

(...) se ha hecho costumbre distinguir las biografías a la manera anglosajona que corresponden, en el mejor de los casos, a esa preocupación cuasi-obsesiva de seguir, día a día, al sujeto biografado hasta en sus últimos rincones, sin mayor jerarquización. Por el contrario, la biografía al estilo francés es menos ambiciosa en términos de información biográfica, pero se acerca a la ficción debido a su preocupación por la escritura literaria; quiere tener mayor ímpetu y adopta una opinión preconcebida, una visión incompleta y tendenciosa de la figura biografada (Dosse, 2007, pág. 19)

III-*John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica*

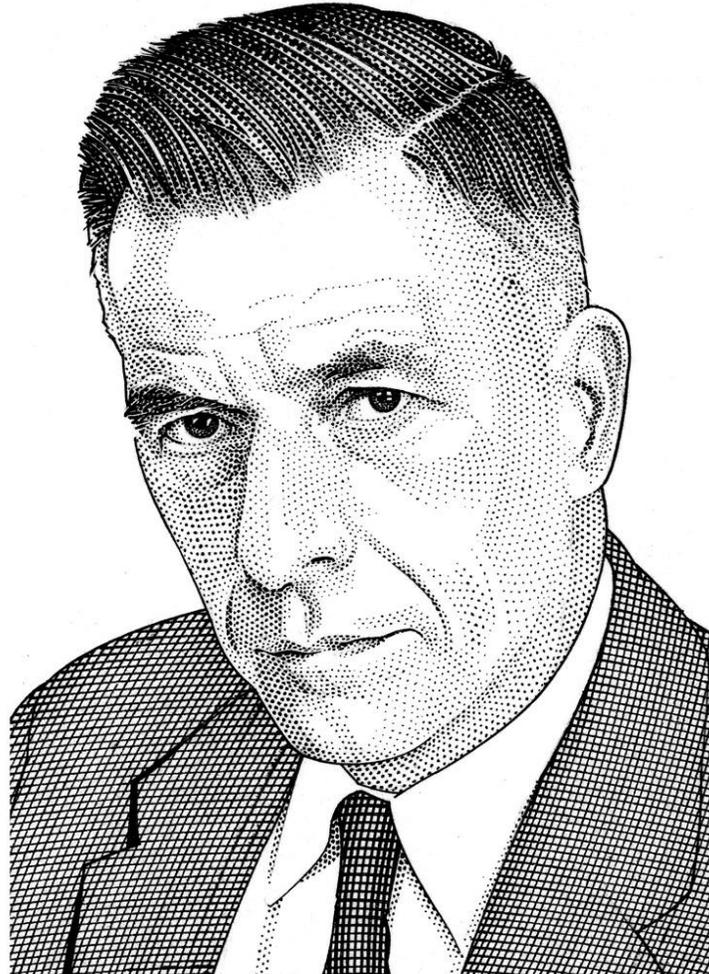
En este sentido, se clasifica la biografía de Galbraith hecha por Richard Parker, como una biografía a la manera anglosajona, preocupada por dejar testimonio documentado y puntal de los hechos, mientras que, como ejemplo, la biografía de Joseph Fouché realizada por Stefan Zweig¹⁴ se apegaría al estilo francés, una obra literaria de reconocida valía. No es propósito de este trabajo explorar las virtudes o limitantes de cada estilo. Para efectos prácticos, la reseña biográfica presentada busca un acercamiento a la manera anglosajona¹⁵, dado que se presta para realizar un trabajo de corte académico como el presentado aquí, además, elimina el riesgo de dejar un torpe y atropellado ejercicio literario.

En resumen, el presente apartado busca delinear y contextualizar las aportaciones al pensamiento económico de John Kenneth Galbraith a través de su trayectoria formativa y profesional. Se busca exponer aquellas coyunturas o pasajes vivenciales que permiten observar una arista de las ideas económicas de Galbraith. Como tercer objetivo, se busca transmitir el interés y la pasión por la figura pública de Galbraith y que, en cierto sentido, motivo la investigación del presente trabajo.

El apartado se divide en cuatro secciones, la primera (el joven Ken) aborda la infancia y primera formación en Canadá, le sigue “La doctrina y la revolución keynesiana” en la que se desarrolla su paso por la Universidad de Berkeley y la transición de su pensamiento a los planteamientos keynesianos. La tercera sección “El mundo después de Cambridge” centra su atención en su paso como funcionario público, para finalmente pasar a “El retorno a la academia” en donde se apuntan las características generales de algunas de sus obras económicas más destacadas.

¹⁴ Zweig, Stefan (1929). Fouché, el genio tenebroso. Editorial época. México.

¹⁵ La breve biografía que Galbraith escribe de Thorstein Veblen en la introducción de la *Teoría de la clase ociosa* se acerca más a tradición francesa, y sin duda es un esfuerzo más atractivo para el lector.



*“Aunque todo lo demás falle, siempre podemos asegurarnos la inmortalidad
cometiendo algún error espectacular”*

John Kenneth Galbraith¹⁶.

¹⁶Imagen tomada de *The National Museum of American History*. Disponible en:
<http://americanhistory.si.edu/american-enterprise-exhibition/consumer-era> (consultado el 5/04/2017)

El joven Kenneth

Originario del condado de Elgin, John Kenneth Galbraith nació el 15 de octubre de 1908, creció en el seno de una familia de granjeros de aquella provincia meridional de Ontario, Canadá. Situada entre los ríos Detroit y Niágara, el condado de Elgin se alzaba a la sazón como una próspera región agrícola y ganadera, de población mayoritariamente inmigrante. El suyo era un condado compuesto por irlandeses, franceses, galeses, alemanes, escandinavos, ucranianos y una mayoría de escoceses, grupo al que pertenecía el *clann* de los Galbraith (Galbraith J. K., 1982).

La pertenencia a un *clann* escocés fue un rasgo que atravesó la vida entera de Galbraith. El origen del sistema de *clannes* guarda raíces antiquísimas y ligadas a la mitología celta, los *clannes* escoceses permitieron articular el entramado político, económico y social de los *Scotch*. Significó la articulación de diversos grupos a través de lazos parentales, grupos encargados de cumplir distintas funciones económicas, políticas y sociales dentro de la creciente comunidad de escoceses, la formación de dichos *clannes*, permitió el desarrollo de un sentido de comunidad y de arraigo, y por otra parte, permitió que cada grupo se “especializara” en distintas actividades. Así, pertenecer a un *clann* brindaba identidad y reconocimiento social a cada uno de sus miembros,¹⁷ parte de dicha identidad acompañó a Galbraith a lo largo de su vida.

Los *clannes* escoceses llegaron a tierras canadienses como parte del gran proceso migratorio ocurrido entre los siglos XVIII y XIX. En 1763, Francia cedió sus posesiones en el norte de América a Gran Bretaña, territorios en los que algunas estimaciones colocaban a una población no mayor a los 65,000 habitantes. Los británicos no tardaron en emprender un gran movimiento de inmigración para ocupar el territorio anexionado, la ola migratoria partió principalmente desde el norte de Escocia e Irlanda. Por sus condiciones climáticas y posibilidades agrícolas muchos de estos inmigrantes se establecieron en las colonias situadas al sur del territorio.

17 Una historia más detallada de la función y tradición de los clanes escoceses se encuentra en Galbraith (1964) *The Scotch*. Houghton Mifflin. Boston

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Por una parte, la inmigración se vio favorecida por el crecimiento económico y el aumento en la demanda de trabajo en Estados Unidos y Canadá, en específico la construcción de infraestructura en el canal del Erie al norte de Estados Unidos provocó números asentamientos a los dos lados del río. La atracción de nueva mano de obra se dio mediante la concesión gratuita de tierras y el otorgamiento de subsidios a los nuevos residentes.

Por otra parte, la emigración se vio impulsada por “las circunstancias económicas de la parte sur de Irlanda y la disolución del sistema de *clannes* en las Tierras Altas de Escocia en 1745” (Carrothers, 1948 citado por (OEA, 2016) Además, al finalizar las guerras napoleónicas se liberó una gran cantidad de hombres que prestaron sus servicios militares a sus patrias, y al mismo tiempo, la industrialización y consolidación agrícola en Inglaterra, Escandinavia y la Europa continental, transformó las condiciones económicas locales, expulsando una gran cantidad de trabajadores industriales y agrícolas que ya no encontraron trabajo en sus lugares de origen. Esto alentó los flujos migratorios hacia América.

El flujo migratorio alcanzó su punto máximo en Canadá para 1833, cuando una gran ola migratoria, principalmente compuesta por británicos, escoceses e irlandeses se adentró en el territorio canadiense. El *clann* Galbraith originario de Highlands, Escocia, acompañó la travesía por el atlántico entre 1780 y 1830, y una vez asentados en Canadá, se establecieron a las orillas del lago Erie. Los inmigrantes tendían a concentrarse en grupos, en barrios, ciudades y regiones particulares, en los que la estructura étnica jugaba un papel central dentro de la dinámica de la comunidad. Así, en el condado de Elgin, los Galbraith jugaban una pieza central, ya que “eran uno de los clanes más encumbrados del sur de Ontario, literalmente, unos pilares de la comunidad” (Silk, 1976, pág. 84).

Su padre, Archibald Galbraith, además de hacerse cargo de la granja familiar, realizó distintos trabajos dentro de la comunidad, fue maestro, dirigió la cooperativa de seguros en Elgin, además de desempeñarse como funcionario público del condado (Parker, 2005). Por su parte, su madre, Sarah Catherine Kendall, fue una activista social que murió prematuramente cuando Kenneth no

había cumplido los diez años. La familia Galbraith poseía una granja de una extensión de más de sesenta hectáreas, en su mayoría dedicadas a la ganadería: a la cría de *Shorthorn*¹⁸. El trabajo en la granja marcará la personalidad y visión de Kenneth sobre el trabajo, por una parte, el desgaste físico del trabajo en el campo le revelará su deseo y aptitudes para el trabajo intelectual y no para las arduas faenas agrícolas, además, le dotó de un sentido práctico del conocimiento, un pragmatismo respecto al conocimiento adquirido: de poco sirve el conocimiento que no puede llevarse a la práctica. Algo que le será de gran utilidad en su desempeño profesional.

La vida agrícola desarrolló en Galbraith *un sentimiento de inferioridad* frente al mundo agrícola, al mundo sofisticado de las universidades y las ciudades. Sin embargo, el sentimiento de inferioridad era contrarrestado por la identidad que su *clann* le confería: una posición de prestigio. Los *Galbraith* dentro de la comunidad gozaban de un prestigio de intelectuales, de hombres cultos y versados en política y en conocimientos técnicos para el campo, cualidades muy valoradas en un condado compuesto migrantes, su padre desempeñó cargos públicos en representación de los *Scotch*, acudían a él en busca de consejo o para manifestar su inconformidad con las decisiones gubernamentales. Así, el sentimiento de inferioridad de agricultor, convivía con un sentimiento de superioridad moral por posición de su *clann*:

(...), la sensación de inferioridad y la correlativa tendencia a una autoafirmación compensadora, se complicaba y tal vez se agravaban debido a la posición social y pública reconocida a nuestro "clan". Creíamos, con fundamento, que los Galbraith eran considerados como más inteligentes que los demás; por otra parte, gozábamos de una fortuna modestamente superior. (Galbraith J. K., 1982, pág. 13)

Esta dinámica de necesaria "compensación" estará presente a lo largo de sus formulaciones y postulados sobre la dinámica económica. Sobre dicho sentimiento Galbraith recordaría

18 Los *shorthorn* (Cuernos Cortos) son una raza vacuna originaria del norte de Inglaterra, la cual permitió la producción de cárnicos y lácteos a gran escala, véase Derry, M. (2001). *Ontario's Cattle Kingdom: Purebred Breeders and Their World, 1870-1920*. University of Toronto Press

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Nos sentíamos superiores a los tenderos, a los vendedores de aperos, a los empleados de los billares, a los tratantes en granos y a otros comerciantes de los poblados vecinos. Trabajábamos más arduamente y gastábamos menos, pero habitualmente teníamos más. Los más prestigiosos clanes y sus miembros tomaban en serio la educación y, como cosa natural, monopolizaban la vida política de la comunidad. Y, sin embargo, la gente de los poblados estaba, invariablemente, bajo la impresión de que el prestigio social le pertenecía. Eran ingleses, no escoceses, eran anglicanos, no presbiterianos y se identificaban por vicariamente que fuese, con la vieja clase gobernante. Su trabajo –si podía llamársele tal- no les ensuciaba las manos. A nosotros se nos enseñaba que las pretensiones de categoría social basadas en normas tan vacías eran algo absurdo. Y contemplábamos a la gente de las ciudades no con envidia, sino con benévolo desprecio. En general, nos gustaba dejar que lo sintieran (Galbraith J. , 1974, pág. XXIX).

La poca aptitud de Galbraith para las tediosas y largas jornadas de trabajo en la granja lo llevó a dedicar más tiempo al estudio, hecho que además era aceptado por la tradición de su época. Los escoceses en el Ontario rural permitían que los hijos de los clanes más prestigiosos continuaran sus estudios (Galbraith J. K., 1982). A los 18 años le fue natural matricularse en la Escuela Agrícola de Ontario, OAC (*Ontario Agricultural College*), ubicada en la ciudad vecina de Guelph. Se especializó en la cría de ganado, su conocimiento sobre los *Shorthorn* sirvió de prueba para mostrar sus habilidades en el campo de la ganadería, no obstante, además de desarrollar sus habilidades ganaderas, encontró espacio para perfeccionar otras artes, como su dominio de la lengua inglesa, en particular la escritura (Parker, 2005). Ambas cualidades le valieron para allegarse de ingresos adicionales durante sus estudios, le permitió escribir, para un periódico local, artículos sobre técnica agrícola (materia interesantísima en una provincia de agricultores). Su trabajo en el periódico le permitió convertirse, en poco tiempo, en editor de la revista de la OAC, posición que, entre otras cosas, enseñará al joven Galbraith los riesgos y beneficios de expresar sus observaciones desde un medio de comunicación: “procuré mantener el equilibrio entre la crítica a nuestro sistema de enseñanza (...) y la cautelosa evitación de cualquier conflicto que pudiese

acarrear represalias fatales” (Galbraith J. K., 1982, pág. 23). Equilibrio que mantuvo la mayor parte de su carrera.

Para 1930, y estando a un paso de graduarse de la OAC, un suceso determinó su formación: el crac de 1929 y el inicio de la crisis de los años 30s. Éste hecho marcará en muchos sentidos la vida intelectual de Kenneth, el primero y más inmediato fue mirar al estudio de la economía como la vía más rápida para encontrar una explicación a lo que sucedía (o lo que no sucedía, la recuperación) (Galbraith J. K., 1982). ¿Qué sentido tendría mejorar las técnicas agropecuarias si el ganado y sus derivados no podían ser colocados en el mercado a un precio aceptable para los agricultores? Se preguntó Galbraith.

Pero no fue el único, la crisis de 29 marcó por igual tanto a la disciplina económica, como a los que se dedicaban a estudiarla: “para los mejores economistas profesionales norteamericanos, la gran depresión (...) fue una fecunda experiencia que dio a la economía un significado y una importancia para el conjunto de la vida social y política que nunca perdió después” (Silk, 1976, pág. 84), y es éste el caso de Kenneth, la Gran Crisis estará presente en sus formulaciones como el hito que cambió el rumbo del siglo XX.

Un rasgo adicional en la personalidad de Kenneth proveniente de la granja en Elgin y sus años como estudiante en la OAC, fue su casi nula inclinación a sentimientos nacionalistas, esto le permitirá moverse y actuar con mayor ligereza en una época en la que los nacionalismos comenzaron a instalarse a lo largo de las naciones.

La doctrina y la revolución keynesiana

En 1931 su decisión de estudiar economía lo llevaría a realizar un doctorado en la Universidad de Berkeley, en California. Una vez graduado de la OAC y apoyado con una beca para estudiar economía agrícola, emprendió un largo viaje en auto hasta California, el viaje a través de las carreteras norteamericanas le mostró un primer rostro de la dimensión espacial y cultural de Estados Unidos.

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Durante su estancia doctoral cabe mencionar dos aspectos que marcaron la trayectoria de su pensamiento económico, uno relativo a su formación teórica y otro, respecto a las formas del debate académico.

Relativo a su formación teórica, durante los estudios doctorales perfeccionó su conocimiento respecto al instrumental de la ortodoxia clásica expuesta por Alfred Marshall (Parker, 2005), sin embargo, referente a la comprensión de las estructuras de mercado, rápidamente observó la dificultad de encontrar ejemplos claros, tanto de los resultados eficientes y saludables de la competencia, como del abusivo y destructivo comportamiento del monopolio. Fue entonces cuando expandió su marco explicativo a los postulados de Edward H. Chamberlin, de Harvard, y Joan Robinson, de la Universidad de Cambridge:

Chamberlin y Robinson demostraron que un número reducido de empresas, un oligopolio, podía dar lugar a resultados iguales (o semejantes) a los del monopolio, esto es, precios demasiados altos y producción limitada. No era necesario que dichas empresas se confabulasen; bastaba que siguieran racionalmente la política de precios y producción mejor para cada una. (...). A esto le llamaba [Chamberlin] la competencia monopolística (Galbraith J. K., 1982, pág. 80)

Así, la competencia monopolística u oligopolio representaban fielmente la estructura de mercado típica de la industria norteamericana: electricidad, gas, telefonía, bancos, acero, automóviles, electrodomésticos, etcétera. No obstante, la agricultura daba muestras de una estructura de mercado más compleja, a pesar de existir una concentración de la industria agrícola, esta convivía con estructuras competitivas, dicha característica llevará más adelante a Galbraith a formular una de sus hipótesis más controvertidas: la existencia de un sistema planificador y un sistema de mercado¹⁹.

¹⁹ Una explicación más detallada del planteamiento se encuentra en el siguiente apartado

Referente a su acercamiento al debate académico, es necesario recordar nuevamente la necesidad de autoafirmación y reconocimiento que Galbraith buscaba lograr, dicho sentimiento lo acercó durante sus estudios a perfeccionar su capacidad para generar polémica con sus planteamientos, una polémica que centraba la atención en los teóricos y no directamente en la teoría, con esto conseguía atraer la atención hacia él y sus afirmaciones. Al detonar dicha polémica, generaba un diálogo constante con sus interlocutores, dicho dialogo le permitió adquirir un instinto de “precaución” para medir y estimar en cada momento la dirección, intensidad o magnitud tanto de sus respuestas, como las críticas o señalamientos a sus afirmaciones (Galbraith J. K., 1982), no abandonara dicho instinto durante su carrera.

Entre 1933 y 1936 realizó diversos estudios agrarios para el Servicio de Crédito Agrícola (institución derivada del *New Deal*). Por su parte, en el verano de 1936 enfrentará un reto intelectual de gran importancia para su carrera, el empresario Henry Sturgis Dennison²⁰ aprovecharía su amistad con Galbraith para invitarlo como asesor en la redacción de un libro que tendría como fin analizar las condiciones y comportamiento de la industria norteamericana (Parker, 2005). Para tal fin, Galbraith se trasladó en el verano de 1936 a *Juniper Hill* para impartir clases de economía Dennison y para escribir el documento que el empresario tenía en mente.

El desafío intelectual radicó en resolver, junto con Dennison, una interrogante común en la época: ¿Por qué la economía no se recuperaba por completo tras la crisis de 1929? Galbraith aún conservaba una visión ortodoxa de la economía, ahora matizada con las aportaciones de Chamberlin, y Robinson respecto al oligopolio y la competencia monopolística, por lo que las respuestas que formulaba permanecían inscritas en los esquemas teóricos clásicos, mientras que la visión empresarial de Dennison, era más práctica y no concedía que las explicaciones no atravesaran el juicio práctico (Parker, 2005).

²⁰ Henry S. Dennison fue un empresario con influencia política y espíritu intelectual en Boston, fue presidente de la *Dennison Manufacturing Co*, empresa dedicada a la producción de etiquetas, tarjetas navideñas, envoltorios de regalo y etiquetas engomadas (Kyle, 2001)

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Era clara la ruptura entre las dos visiones, y a pesar de que los hechos parecían negar los fundamentos de la Ley Say, Galbraith no encontraba una forma de poner en duda los cimientos del pensamiento ortodoxo. Sin embargo, unos días después llegaría a sus manos la “Teoría general del empleo, el interés y el dinero” de Keynes y mientras continuaba la redacción del manuscrito de Dennison, descubriría uno de los argumentos centrales de la obra de Keynes:

Podía existir un ahorro no gastado; cuando esto ocurría, los precios no se ajustaban suavemente a la baja para garantizar que el mismo volumen de bienes pudiera ser adquirido por el poder de compra disminuido (es decir, deducidos los ahorros). En vez de eso, lo que ocurría era que disminuía la producción y el empleo, hasta que la reducción de los beneficios, el aumento de las pérdidas y la necesidad de gastar los ahorros anteriores lograban que se gastase toda la renta de la producción actual o una cantidad equivalente. Se establecería así un nuevo equilibrio económico, en el que mucha gente se quedaba sin trabajo: el equilibrio sin pleno empleo (Galbraith J. K., 1982, pág. 81).

Este hecho significó el paso que necesitaba Kenneth para dar fin a su visión ortodoxa, y dar paso a un planteamiento más práctico y consistente como el que Dennison y Keynes ofrecía. No obstante, el manuscrito estaba en su etapa final y la revolución en el pensamiento económico de Galbraith no lograría traducirse en dicho texto. Así, en 1938 y bajo el título de “Competencia moderna y política empresarial” fue publicado el documento, al respecto Kenneth expresaría que “es un libro malo, el cual nunca se debió publicar jamás” (Galbraith J. K., 1982, pág. 82). No obstante el resultado, para Kyle Bruce (2001), la relación entre ambos jugó un papel decisivo en la conversión intelectual de Galbraith, permitiéndole abrazar las ideas “heréticas” de Keynes:

Parecería que Galbraith, después de intentar convencer a Dennison de la eficacia de la libre competencia para regular la economía, llegó a apreciar una opinión marcadamente diferente; centrada en la jerarquía gerencial, la innovación y en la presencia, permanente, de la gran empresa verticalmente integrada (Kyle, 2001, pág. 46)

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Para 1937, la revolución que el pensamiento Keynesiano generó, comenzó a desbordar las universidades americanas, principalmente Harvard, y su influencia comenzaba a trasladarse a Washington. Fue un año crucial, 1937, tanto para la vida académica como personal de Galbraith, en lo profesional le fue otorgada una beca para estudiar junto a Keynes en Cambridge, Inglaterra y en lo personal contrajo matrimonio con Catherine Merriam Atwater, además de obtener la nacionalidad americana (Parker, 2005).

En 1937 Galbraith junto a su esposa Catherine viajaron a una estancia académica de un año a la Universidad Cambridge, Inglaterra. La estancia le permitió conocer los avances de la revolución Keynesiana, tuvo la oportunidad de debatir y compartir ideas con el *Cambridge Circus*, Piero Sraffa, Joan Robinson, así como con otros destacados economistas de la revolución keynesiana como Michał Kalecki y Nicholas Kaldor, de la misma forma conoció y se hizo de la amistad de un nutrido grupo de economistas suecos encabezados por Gunnar Myrdal, sobre estos y sus aportaciones, Galbraith afirmaría que la revolución keynesiana debería ser considerada como la revolución sueca.

Por desgracia para Galbraith, no conocería ni trabajaría junto a Keynes en ese año, debido a que Keynes se ausentó de la vida pública por problemas de salud, tuvieron que pasar algunos años para que Galbraith conociera personalmente a Keynes:

Fue mientras dirigía el control de precios que me encontré por primera vez con Keynes. Yo había ido a estudiar con él a Cambridge, en 1937 – 38 pero fue entonces cuando tuvo su primer infarto al corazón y no apareció en la universidad durante todo el año. Vino un día a mi oficina en Washington sin anunciarse para entregar un estudio. (...) Era como si San Pedro hubiera ido a visitar a un párroco. (Galbraith J. , 1979, pág. 248)

A pesar de este hecho, el paso de Galbraith por Cambridge le dejó importantes enseñanzas y amistades, siendo una de las más importantes la que entablo con Michael Kalecki, de quién se refirió siempre con grandes elogios, considerándolo el más importante e innovador de los economistas keynesianos, y cuya obra, como puede advertirse, influyó profundamente en las formulaciones de Galbraith.

Otro hecho a destacar durante su paso por Inglaterra, fue la oportunidad de viajar por Europa y conocer sus distintas caras, justo antes del estallido de la Segunda Guerra Mundial. De este viaje a través de Europa hay que remarcar la impresión que dejó en Galbraith el sistema político suizo. Galbraith vio en la conformación del país helvético la realización práctica de los ideales y principios del equilibrio de poderes a partir del ejercicio de pesos y contrapesos inspirados en Montesquieu. Al igual que en su condado natal, los Cantones suizos se construyen a partir de la convivencia de diversas etnias, familias lingüísticas y tradiciones históricas, pero, para los Cantones helvéticos, esta convivencia se traduce en particularidades organizativas y legislativas sumadas a un federalismo que las protege

El federalismo significa para los cantones un seguro contrapeso ante cualquier intento de violación o atrofia de sus particularidades regionales, históricas, confesionales, lingüísticas, culturales y sociales. Para el ciudadano suizo, el cantón representa su verdadera patria, en cuyo quehacer está a veces más involucrado y preocupado que en las grandes decisiones políticas confederales. (Martínez, 2001, pág. 572)

El funcionamiento de dicho sistema político influyó especialmente en su concepción del poder, y en específico, en la formulación de su concepto del poder compensador.

Después de su estancia en Cambridge, Galbraith se convirtió en uno de los principales promotores, y teóricos del pensamiento Keynesiano en América.

El mundo después de Cambridge

En 1940, Galbraith se incorporaría a la administración de Franklin Delano Roosevelt, como otros tantos economistas entusiastas del keynesianismo, Washington comenzaba a ser un imán para los economistas heterodoxos:

Yo distribuí en Washington un escrito con un conjunto similar de proposiciones [keynesianas] (...), como consecuencia de ello, en el verano de 1941 me pusieron a cargo del control de precios (Galbraith J. , 1979, pág. 247).

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Después de algunos ajustes administrativos, Galbraith se colocaría al frente de la Oficina de Administración de Precios. La economía norteamericana se preparaba para entrar en guerra y la movilización de la economía era inminente, por lo que la Oficina de Administración de Precios jugaba un papel central para alcanzar los objetivos bélicos. Como Zar de los precios, Galbraith enfrentó el complejo problema de fijar precios, tenía en sus manos un gran desafío: controlar los precios y preservar la libre empresa. Por lo que buscó fijar sólo aquellos precios “clave” para la economía, aquellos cuyo control garantizaba una estabilidad general de precios, por el contrario, las cadenas productivas demandaban cada vez más un mayor control sobre más precios: los precios de un productor son los costos de producción de otro.

Rápidamente Galbraith se percató de lo sencillo que era **fijar los precios de aquellos productos cuyo precio ya era fijado y controlado por la gran industria**, a diferencia de los precios de aquellas empresas que no controlaban su estructura de costos, como la producción agrícola.

Precios e inflación se mantenían estables bajo ciertos parámetros, por el contrario, el descontento y la intriga política comenzaban a desbordarse, grandes y pequeños empresarios vieron una amenaza en el poder que ejercía Kenneth, y presionaron hasta verlo dejar el cargo en 1943: “Alcancé el punto al que llegan todos los controladores de precios... mis enemigos superaron a mis amigos” (Galbraith J. K., 1982)

Tras su salida de la Oficina de Administración de Precios ocurrió una de las anécdotas que más gustan en recordar quienes escriben sobre Galbraith (incluido el propio Galbraith), su intento por enlistarse al ejército, el cual le fue negado por considerarlo “demasiado alto”, el hombre superaba los dos metros de altura.

Entre 1943 y 1948 formaría parte del consejo editorial de la revista *Fortune*, será una etapa de desarrollo profesional de gran relevancia, el propio Galbraith afirmaría que fue durante esta etapa

en la que desarrolló y perfeccionó su estilo como escritor²¹, además de que durante su paso por *Fortune* adquirió la disciplina de un “escritor”, habilidad propia de todo editor²².

Sí su trabajo en la Oficina de Administración de Precios le enfrentó a la cara más dura de la gran industria, su trabajo en *Fortune* le permitió conocer un rostro más amigable de la gran empresa, la vida elegante de los hombres de negocios, y con ella, el sistema organizativo que gira entorno de la moderna industria.

Dejaría su asiento como editor de *Fortune* en dos ocasiones, la primera de ellas en 1945, año en el que se ocupó de dirigir el Informe de “Los efectos del bombardeo estratégico sobre la economía bélica alemana” y en una segunda ocasión en 1946 tras un breve paso por el Departamento de Estado.

En 1945 sería el responsable de llevar a cabo un informe sobre los daños causados por los bombardeos norteamericanos en tierras germanas, para tal informe viajó a Europa acompañado de un célebre grupo de economistas, entre ellos Nicolás Kaldor y Paul A. Baran. Los resultados del informe no serían los esperados por la Administración norteamericana, la expectativa de una devastación total por los bombardeos estratégicos rápidamente se vino abajo, si bien las fuentes de información no eran suficientes, las conclusiones fueron evidentes para el grupo. En primer lugar, se observó que los bombardeos fallaron sistemáticamente en encontrar sus blancos (objetivos industriales), fueron los campos abandonados los más afectados por las detonaciones de las bombas. En segundo lugar, y más alarmante, en los casos en donde los bombardeos fueron certeros, no lograban destruir en su totalidad los equipos industriales, buena parte de la maquinaria sólo quedaba sepultada por los escombros, lo que permitía una fuente de empleo para todos aquellos que quedaban desempleados por los bombardeos (principalmente trabajadores dedicados a los

²¹ Leonard Silk afirmará que previó a su estancia en *Fortune* se puede encontrar en sus textos el muy celebrado estilo de escritura, adquirido desde sus años como editor de la revista de la Escuela Agrícola de Ontario (Silk, 1976)

²² Galbraith acostumbró una rutina diaria de escritura, dedicando de dos a tres horas a escribir antes de comenzar sus actividades cotidianas, en distintas ocasiones mencionaría que todos sus textos pasarían por al menos cuatro revisiones, dentro de las cuales podía reescribir todo antes de considerarlo digno de publicar.

servicios), era necesario sacar de los escombros las máquinas y montarlas en una nueva localización, así que en algunos casos, los bombardeos fomentaron el empleo en lugar de destruir el parque industrial alemán.

Otro hallazgo importante del informe fue la adaptación de la *Blitzkrieg* (guerra relámpago) a la economía, la experiencia de la Primera Guerra Mundial dictaba que todo esfuerzo bélico demandaba una movilización total de la economía en favor de la producción de bienes para la guerra, en detrimento de la producción de bienes de consumo: el trabajo y los ingresos de los trabajadores aumentarían más que la oferta de bienes, generando presiones inflacionarias y escasez. En cambio, la *Blitzkrieg* demandaba un uso de factores productivos también relámpago: “una modesta capacidad productora de armamento era suficiente para acumular reservas de tanques y otros vehículos, aviones, artillería y municiones; tales reservas se gastaban luego en un gran asalto rápido, implacable y victorioso” (Galbraith J. K., 1982) Así, la industria bélica acumulaba inventarios a través de grandes esfuerzos en la producción, permitiendo largas pausas para la producción de bienes de consumo civiles. Si bien dicho sistema se complicó a lo largo del conflicto, permitió que el ciudadano alemán no sufriera el embate económico de la movilización armamentística (como sí la vivieron los ciudadanos polacos, franceses e ingleses).

El retorno a la academia

En 1948 Galbraith regresaría a Harvard, dejando a tras los años como editor y funcionario público, se incorporaría de nuevo a la vida docente, no sin conflictos, su nombramiento en Harvard fue impugnado y debatido por un grupo de liberales que veían en él a un hereje de la doctrina liberal. A partir de la década de los 50s, sus publicaciones comenzaron a adquirir la popularidad y relevancia que Galbraith buscaba, pero no tan rápido como él esperaba.

En 1952 publicó *Theory of Price Control* y *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. En *Theory of Price Control* buscó reflejar su experiencia como zar de los precios, a través de una revisión teórica de los alcances del control de precios. Descartó, en esta obra, que el movimiento de los precios, y el sistema de precios en su conjunto, sirva exclusivamente para

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

transmitir información y señales correctas de las fuerzas de la oferta y la demanda, por el contrario, el sistema de precios guarda una diversidad más amplia de causas que explican el movimiento de precios.

Entre los muchos culpables sugeridos en la generación de nuestros actuales precios en alza son el poder de mercado, la especulación, el miedo y los rumores. Estas fueron las causas que Galbraith reconoció como derivadas de la naturaleza de las economías capitalistas maduras. (Laguerodie & Vergara, 2008, pág. 591)

Galbraith buscó con esta obra demostrar que ni la dirección, ni la magnitud en que los precios fluctúan, deberían considerarse sagrados, la fijación de precios forma parte del instrumental de políticas que una economía puede emplear en cierto tipo de coyunturas. Para desgracia de Galbraith, y quizás ganancia de todos, el libro no causó el efecto que él esperaba, generó poca agitación entre sus lectores (algo a lo que no estaba acostumbrado en su trabajo como editor, incluso el Informe sobre los bombardeos generó expectación y debate entre mandos militares). Ante esto, Galbraith decidiría no someterse más a la merced de economistas técnicos, en su lugar decidió dirigirse siempre a una comunidad mucho más amplia, empleando una prosa más cercana a la narrativa, dejando de lado los ásperos textos académicos, pero no sería esta la única razón por la cual prefería la narrativa, en su novela “El triunfo” dejaría en claro que la literatura era otro instrumento para desarrollar sus ideas, para Galbraith la narrativa y la literatura formaban parte de lo que Joan Robinson llamó la caja de herramientas de todos los economistas:

Esta es una historia que he tratado de narrar otras veces en artículos y conferencias. Pero se me ha ocurrido que tal vez el mejor vehículo para ciertas verdades sea la ficción literaria (Galbraith J. , 1968, pág. 11)

Producto de esta decisión surge, también en 1952, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Obra que explora el mito de la competencia de libre mercado y la enfrenta a la imperante concentración del poder económico por las grandes industrias. Al contrario del enfoque neoclásico que condena la concentración de los mercados, en esta obra Galbraith “niega rotundamente las graves repercusiones económicas y políticas que deberían acompañar a un sistema dominado por el oligopolio” (Estapé, 1986, pág. 20). De hecho, el progreso exige la

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

concentración de los mercados, dado que es en estos dónde la innovación tecnológica se lleva a cabo, al igual que Schumpeter, Galbraith alegó que un monopolio, disponiendo de fondos para investigación y desarrollo, era particularmente apto para la innovación, que es el motor del progreso, por ende, las nuevas tecnologías desarrolladas por el poder monopolístico compensan con creces los efectos desfavorables de las imperfecciones del mercado. (Silk, 1976). Por su parte, el poder nocivo de las prácticas monopólicas se ve limitado, frenado y reducido por un poder de igual especie que surge en el lado opuesto del mercado, de la demanda. Es en estos términos que Galbraith define el concepto del *Countervailing Power* (el poder compensatorio).

En el modelo de libre competencia la fuerza de los oferentes se ve limita por la existencia de otros muchos oferentes, esto impide que una sola firma obtenga algún tipo de poder de mercado, por el contrario, la moderna industria se caracteriza por la gran concentración de mercado en manos de un número reducido de empresas, para preservar un sistema de pesos y contrapesos es necesaria la aparición de un poder compensador, pero en esta ocasión, el poder compensador no tiene origen en la competencia entre los oferentes, por el contrario, el poder compensador surge desde la demanda. Una demanda aglutinada en grandes compradores tiene la capacidad, frente a mercados concentrados, de bajar los precios de mercado, y con esto, contrarrestar el poder de fijación de precios de las grandes empresas. Galbraith consideró que el poder compensatorio era una “fuerza importante que compensaba el aumento del poder de mercado de los proveedores como resultado de la tendencia general del aumento de la concentración en las industrias de los Estados Unidos” (Snyder, 2005, pág. 1). Ejemplo del poder compensatorio recae en la acción de los sindicatos, los cuales buscan imponer a los industriales unas condiciones salariales que no podrían alcanzar por separado cada uno de los obreros.

Por su parte, en las esferas económicas en la que el poder compensatorio se encontrara limitado, sería responsabilidad del Estado asumirlo o alentar el crecimiento de dicho poder compensador:

Su misión principal estriba en asegurar que el poder monopólico conferido por la estructura oligopólica de muchos mercados sea limitado por la existencia de poder compensador en manos de los grupos sociales afectados. Así queda asegurado el equilibrio económico compatible, simultáneamente, con la estructura industrial

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

requerida por la tecnología del siglo XX y con el imperativo de una distribución justa y racional de rentas (Estapé, 1986, pág. 22).

En sus memorias. Galbraith, afirmó haber sobrevalorado en un principio los factores que conducían al equilibrio por fuerza del poder compensador, pero no recula en la importancia que dicho poder tiene en la sociedad. Con esta obra se abre la llamada “trilogía de Galbraith” obras dedicadas a estudiar la economía norteamericana y que juntas construyen una visión completa de su funcionamiento.

Dos obras centrales en su trayectoria también son producidas en la década de los cincuenta: *The Great Crash 1929* (1955), y *The Affluent Society* (1958).

The Great Crash 1929 es quizás su obra más leída, en esta analizó el gran crac bursátil de 1929. A partir de reconstruir día a día los hechos que desembocaron en el jueves negro de octubre de 1929, Galbraith construye una crítica completa al sistema financiero basado en la especulación de valores, exhibe la incapacidad que tuvo la teoría neoclásica para dar respuesta a la crisis, y exhibe la voracidad del agente especulador. De su estudio, es posible desprender una anatomía del auge especulativo, tanto en el sector real como dentro del sistema financiero. Sobre el impacto de esta obra, Galbraith recuerda una anécdota que sirve para reflejar la aceptación y reconocimiento de su obra. Tiempo después de su publicación, fue llamado a testificar ante el Congreso norteamericano en donde se le cuestionó si a su juicio era posible que ocurriera otra crisis parecida a la de 1929, Galbraith respondió que, bajo las condiciones de la época parecía inevitable. La bolsa de valores se desplomó ese día y muchos le reclamarían a Galbraith, culpándolo del hecho²³.

²³ Anatomía y referencias que aún siguen siendo válidas, después de su publicación y ante nuevas crisis financieras, el libro es re-editado por la demanda de los lectores. En un ejercicio de menor seriedad, el motor de búsqueda en línea Google ofrece una herramienta que muestra la intensidad y tipo de búsquedas que sus usuarios realizan, lo que permite rastrear la frecuencia con la que se busca un tema, libro o autos. Resulta que “*The Great Crash by John Kenneth Galbraith*” es un tema y libro que se buscó más en 2001, 2008 y 2009, años de crisis financieras

Por su parte, en *The Affluent Society* Galbraith llegaría a las formulaciones más influyentes de su pensamiento económico. A partir de la reseña del pensamiento económico, recorre desde Smith hasta Marshall, señala tres preocupaciones esenciales: la producción, la desigualdad y la inseguridad. Y a partir de estas preocupaciones desarrolló las tesis centrales que componen esta obra. La primera de ellas, fue su noción de **equilibrio social**, la cual marcó un antes y un después en la política de gasto norteamericana, la tesis afirmó que la sociedad norteamericana era una economía rica en bienes privados y, al mismo tiempo, pobre en bienes públicos. Esta afirmación trastocó la política de los Estados Unidos, rápidamente el llamado “plan Galbraith” vería su puesta en marcha, un programa de expansión en el gasto público determinado a mejorar los servicios públicos:

Las políticas internas de los gobiernos de Kennedy y Johnson corporizaron elementos importantes de lo que podría llamarse “programa de Galbraith” Gran ayuda a la educación, guerra a la pobreza, apoyo a la vivienda y renovación urbana, leyes de protección al consumidor, embellecimiento de rutas, caminos, protección ambiental y justicia social para todos los ciudadanos: todo esto reflejaba una nueva convicción de que era necesario y posible mejorar la calidad de la vida nacional. (Silk, 1976, pág. 113)

La segunda tesis de gran relevancia en la *Sociedad Opulenta* fue el concepto de *Conventional Wisdom* (sabiduría convencional); la sabiduría convencional representa el conjunto de ideas y formulaciones dominantes a través de las cuales la sociedad entreteje un sistema explicativo de la realidad. Para Galbraith la relación realidad – ideas es fundamental para comprender el desarrollo de la economía: “El primer requisito para una comprensión de la vida económica y social contemporánea es lograr una visión clara de la relación existente entre los hechos y las ideas que los interpretan” (Galbraith J. , 1958, pág. 50). Se requiere de una visión clara de dicha relación debido a que ambas partes, hechos e ideas, se comportan con vida propia y son capaces, a los ojos de Galbraith, de seguir cursos independientes el uno del otro, incluso por largo tiempo. Sí la relación hechos – ideas puede ser tan caótica, se debe a que las ideas son escasamente verificables, mientras que los hechos se afianzan en una realidad concreta; las ideas son escurridizas y flexibles.

Esta relación deja al criterio y gusto de la sociedad las ideas que aceptan, o no, para explicar los hechos:

Debido a que los fenómenos económicos y sociales son tan arcanos, o al menos así lo parecen, y debido a que son susceptibles de escasas verificaciones convincentes, el individuo puede permitirse un lujo que no encuentra en los fenómenos físicos. Le es dado a creer lo que quiera dentro de los amplios límites y sostener sobre este mundo el punto de vista que más agradable le resulte o más de acuerdo esté con su propio gusto. (Galbraith J. , 2002, pág. 28)

Es la aceptación de dichas creencias las que conforman uno u otro sistema explicativo, y dicho sistema explicativo es lo que Galbraith llamó: **sabiduría convencional**

Convendrá dar un nombre genérico a las ideas que son apreciadas siempre por su aceptabilidad, y éste tendrá que ser un vocablo que ponga de relieve su cualidad de previsible. De ahora en adelante me referiré a estas ideas bajo la designación de <sabiduría convencional>. (Galbraith J. , 2002, pág. 29)

La condición necesaria para la conformación de la sabiduría convencional es su aceptabilidad, sólo aquellas creencias aceptadas y aprobadas como válidas por el público se convierten en sabiduría convencional. Ahora bien, es la realidad la que en última instancia trastoca la aceptabilidad de las ideas, por lo que, “el enemigo de la sabiduría convencional no son las ideas, sino la marcha de los acontecimientos” (Galbraith J. , 2002, pág. 33). Por lo tanto, la sabiduría convencional no es inamovible, se transforma en el tiempo, en un tiempo las formulaciones keynesianas construyeron una sabiduría convencional, mientras que la corriente neoclásica, en su rostro de neoliberalismo, ha construido en nuestros días otra narrativa explicativa, otra sabiduría convencional.

Dentro de la *Sociedad Opulenta* Galbraith desarrolló uno de los conceptos que más controversia causó dentro del pensamiento económico, el concepto del **efecto dependencia**. Sobre dicho concepto Galbraith diría que: “(...), fue uno de los ejercicios más controvertidos de mi vida, por cuanto involucra la supremacía del consumidor, uno de los pilares de la economía profesional.” (Galbraith J. , 2002, pág. 39). Para la teoría neoclásica, en el fondo la economía es guiada por la

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

voluntad libre del consumidor, a través de las elecciones de mercado que el consumidor libre realiza, se gobierna lo que se produce y, por ende, la forma en que se produce, es decir, la tecnología empleada por el productor, así, el avance tecnológico, la distribución de riquezas y la asignación de recursos ocurren en respuesta a las necesidades y al servicio de la satisfacción del consumidor. Por el contrario, Galbraith argumentó que el factor determinante en la producción, es la manipulación que el productor lleva a cabo sobre las respuestas y deseos del consumidor, es decir, las necesidades que el consumidor busca satisfacer en el mercado, son creadas por las propias empresas, así, el arte de la venta, el diseño y la innovación son herramientas empleados por el productor para atraer y capturar a los consumidores. Para exponer mejor el argumento de Galbraith, se reproduce el párrafo con el que lo definió:

A medida que una sociedad se va volviendo cada vez más opulenta, las necesidades van siendo creadas cada vez más por el proceso que las satisface. Su actuación puede ser pasiva. Los incrementos en el consumo y la contrapartida de los incrementos en la producción actúan por sugestión o por emulación, para crear necesidades. Pero los productores pueden actuar también de una forma activa. Las necesidades vienen así a depender del producto. En términos técnicos, no se puede ya suponer que el bienestar sea mayor a un nivel superior de producción que a un nivel inferior. Puede ser el mismo. El nivel superior de producción posee, simplemente, un mayor nivel de creación de necesidades que requiere un nivel superior de satisfacción de las mismas. Tendremos frecuentes ocasiones de referirnos a la forma en que las necesidades dependen del proceso mediante el cual son satisfechas. Será conveniente, por lo tanto, que la denominemos el <efecto dependencia> (Galbraith J. , 1958, págs. 204-205)

Las críticas y la controversia sobre el efecto dependencia fueron diversas, ejemplo de esto es la crítica que realizó Hayek, él advirtió que el argumento de Galbraith era perfectamente cierto respecto del origen cultural de las necesidades, debido a que los deseos puramente innatos al hombre se encuentran confinados a la comida y al sexo, el resto de las necesidades y deseos tienen un origen social:

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Muy pocas necesidades son "absolutas" en el sentido de que son independientes del entorno social o del ejemplo de los demás y que su satisfacción es una condición indispensable para la preservación del individuo o de la especie. La mayoría de las necesidades que nos hacen actuar son necesidades de cosas que sólo la civilización nos enseña que existen en absoluto, y estas cosas son queridas por nosotros porque producen sentimientos o emociones que no sabríamos si no fuera por nuestra herencia cultural. ¿No son en este sentido probablemente todos nuestros sentimientos estéticos "gustos adquiridos"? (Hayek, 1961, pág. 346)

Por tanto, que las necesidades del consumidor se vean influenciadas por los productores es algo cierto, pero este hecho no cambia el sentido de la vida económica y por ende no invalida las formulaciones neoclásicas, por el contrario, la crítica de Galbraith ya había asestado un golpe a la visión tradicional, décadas después Galbraith afirmaría que los hechos parecían darle algo de razón: "(...) quizás podría decirse que la supremacía del consumidor se dejó de lado como factor dominante en el sistema económico. Según mi lectura de la bibliografía, incluidos los libros de texto, ya no ocupa su antiguo papel como centro de la verdad que modela la economía" (Galbraith J. , 2002, pág. 39).

Un elemento adicional a destacar de esta obra, fue la crítica que Galbraith realizó a los economistas por concentrarse excesivamente, bajo la influencia de Keynes, en maximizar el producto total y la ocupación de la economía ignorando los peligros inflacionarios inherentes a una estructura de mercado imperfecta, asimismo los daños y costos ambientales que una producción sin límites causaría (Silk, 1976).

En 1967 Galbraith publicó *The New Industrial State* el libro que para muchos representa su obra más controversial, en ella Galbraith completó las formulaciones realizadas una década atrás en *The Affluent Society* "este libro tiene origen con La sociedad opulenta, y su relación con esta obra es la misma que entre una casa y una ventana. Esta es la estructura completa; el libro anterior permitía echar un primer vistazo a su interior" (Galbraith J. , 1967, pág. 11). En esta obra Galbraith señala a un estado industrial como un todo coherente y unido, representado por un sistema bimodal en el que sus contornos institucionales y motivacionales (psicológicos) se encuentran bien definidos,

sostiene que son los imperativos tecnológicos y organizativos los que ordenan la amplia gama de sistemas industriales. Vuelve a sostener que las grandes firmas son cada vez más grandes, y además, se encuentran cada vez más concentradas, permitiéndoles ejercer un mayor poder de mercado, y no sólo eso, en el nuevo estado industrial, el poder de decisión dentro de la gran empresa ha dejado de ser exclusivo del alto ejecutivo, en su lugar las decisiones pasan por aquellos que cuentan con la tecnología: “No es el empresario individual, tan adorado por la economía sino una estructura más amplia, que abraza la innovación tecnológica y sus autores, que constituye la dinámica moderna emergente” (Galbraith J. , 2002, pág. 63).

Esta nueva estructura que abraza la innovación y la tecnología no es otra sino la llamada **tecnoestructura**. Siguiendo a Veblen, y su idea del *Soviet* de ingenieros, Galbraith identificó que, tras la escisión entre accionistas y administrativos en la gran empresa, un nuevo grupo de agentes se apodera de la conducción de las empresas: la tecnoestructura. Ingenieros, técnicos y en general expertos de diversas áreas son los encargados de conducir las decisiones de las empresas, a través de la innovación y el uso de la tecnología. Por su parte, cuanto más elevada es la tecnología, más se desplaza al mercado: a mayor tecnología mayor integración vertical de la firma, lo que facilita manejar varios niveles de producción. “Este proceso “internaliza” el mercado dentro de la firma. El mercado también puede controlarse por medio de vendedores, publicidad o simple poder de mercado. Finalmente, pueden usarse contratos a largo plazo para suspender la actividad de mercado” (Silk, 1976, pág. 116).

En consecuencia, afirmaría Galbraith, el gran enemigo del mercado no era la ideología comunista, sino la tecnología, y más exactamente, la gente que controla dicha tecnología: la tecnoestructura. Desde esta perspectiva, un nuevo factor de la producción surge con el poder de la tecnoestructura, antes de la revolución industrial, según Galbraith, la tierra era el factor predominante, la revolución industrial llevó el poder al capital, el capitalista y no el terrateniente ocupó el lugar central, con la aparición de los grandes sindicatos el trabajo gana espacios de poder, pero ahora, en el nuevo estado industrial es la tecnoestructura quien ocupa el lugar privilegiado (Galbraith J. , 1967).

La tecnoestructura es quien toma las decisiones sobre la producción, pero no es la propietaria de la empresa. Divorciada de la propiedad, la tecnoestructura no obtiene de primera mano los beneficios obtenidos, estos se dividen entre los accionistas de la gran empresa, de ahí que la

tecnestructura, y por tanto la industria, ya no está atada al único imperativo de maximización de utilidades. En su lugar, el objetivo central de la tecnestructura es su propia seguridad, su permanencia al frente de las decisiones, esto significa una ilimitada expansión de la producción, con resultados terribles: se violaron las normas ambientales, de salud, de seguridad y estéticas (Silk, 1976, pág. 118). De la misma forma, la inflación, así como la espiral precios – salarios son efectos inevitables del nuevo estado industrial.

Pero la seguridad de la tecnestructura no se convirtió en su único objetivo, Galbraith señaló el papel diverso e importante de otros tipos de motivación, además de los pecuniarios en la conducta la tecnestructura y de todo individuo.

*Economía y el objeto público*²⁴ (1973), apareció seis años después de *El nuevo estado industrial*, en esta obra Galbraith observa que la persistente inflación está acompañada de la negativa de los economistas a reconocer que sus raíces estaban en la estructura misma de la economía moderna, asimismo la negativa a aceptar que su control directo era una posibilidad para corregirla (Galbraith J. K., 1973). Aquí, Galbraith se propuso una meta aún más audaz: llevar al pensamiento económico, y al público letrado, más allá de las formulaciones Keynesianas. Galbraith observó que la economía “dominante” era incapaz de abordar debidamente los problemas que se desprendían de los preparativos bélicos, el enormemente costo de la guerra distorsiona el uso de los recursos público, provocando desigualdad económica, tensiones sociales, desfiguramiento y fealdad del ambiente natural (Silk, 1976).

En esta obra avanza en su comprensión del estado industrial, observa que los mercados concentrados por grandes compañías, son algo más que mercados oligopólicos, asume que el conjunto de la economía moderna se ha transformado y es posible dividirla, en líneas generales, entre un sistema planificado y un sistema no planificado, al que llamó sistema de mercado

²⁴ Para autores como (Silk, 1976) *Economía y objeto público* cierra la trilogía esencial de la obra de Galbraith, formada por *La sociedad opulenta* y *El nuevo estado industrial*, pero para autores como (Etapé, 1986) dicha trilogía se compone por *El capitalismo americano*, *La sociedad opulenta* y *El nuevo estado industrial*. En última instancia, no vería problema alguno en considerar que la trilogía de Galbraith la componen cuatro libros.

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

(Galbraith J. K., 1973). Señala que, aunque algunos miembros del sistema de mercado son exitosos, es el sistema planificador el que domina al estado y desequilibra el desarrollo social y económico.

Por su parte, enarbola una concepción del Estado con mayor participación fomentando la creación de “ligas o asociaciones de pequeños minoristas, técnicos en reparaciones, personal doméstico (ya no sirvientes), vendedores de repuestos automotores y muchas cosas más” (Silk, 1976, pág. 120), en donde el Estado tendría que garantizar una “red protectora”, para que ni siquiera los miembros más ínfimos de la sociedad pudiesen estrellarse contra el suelo (Galbraith J. K., 1973).

En 1972, Galbraith fue nombrado presidente de la AEA (*American Economic Association*) en su discurso para recibir el cargo (Galbraith J. , 1974), desarrolló una crítica a la teoría económica, en la cual se soslaya el problema del poder, considerando aún que el mercado es capaz de mitigar el poder de las grandes industrias. Con esto, afirmarí Galbraith, el análisis económico ignora los problemas centrales de las sociedades contemporáneas: la inequidad económica, el deterioro ambiental y la guerra (Pressman, 1992). Como en obras anteriores, sostuvo que las corrientes dominantes del pensamiento económico desdibujan y soslayan el papel del poder en la economía, con sus modelos de autorregulación han destruido todo nexo con el mundo real, pero fue hasta la década de los ochenta que Galbraith sintetizaría sus formulaciones acerca del poder en su libro *The Anatomy of Power* (1983).

En 1977, a petición de la cadena de televisión británica BBC, escribió y condujo una serie de 13 capítulos en los cuales presentó (y representó) la historia de la teoría y prácticas económicas, la serie lleva el título de *The Age of Uncertainty*²⁵, dos años después el contenido de la serie quedo plasmado en un libro que lleva el mismo título.

²⁵ La serie se puede ver libremente en distintas plataformas en internet, como en la página *Youtube*: https://www.youtube.com/watch?v=KGSID_Uyw7w&list=PLy0036cjpSEdumGRkGmsLEbeU6P81eceN (revisado el 18 de marzo de 2017).

Estas son tan sólo algunas de las obras económicas más representativas de Galbraith, como se menciona en el siguiente apartado, en trabajos como *Money: Whence It Came, Where It Went* (1975), *A History of Economics: The Past as the Present* (1991), al igual que en *A Short History of Financial Euphoria* (1994) y *The Economics of Innocent Fraud* (2004) es posible encontrar distintos análisis sobre el sistema financiero, las funciones del dinero, así como una interpretación acerca de la economía monetaria.

La noche de los economistas

A manera de reflexión final, se puede afirmar que en los trabajos revisados en este texto, es posible observar una evidente unidad temática y teórica, desde sus trabajos de los años 1930s hasta llegar a su concepción acerca de la transformación de las economías industriales, y en específico los cambios en la sociedad norteamericana. Sobre sus propuestas y visión del mundo, es posible suscribir lo dicho por Silk:

Su voz es en realidad las voces de un nuevo socialismo, de un sistema político y una economía más felices y más sanas, que se alcanzarán por métodos pacíficos y democráticos, sin dolor para nadie. Las obras de Galbraith han sido manifiestos sin paralelo en la historia de la reforma política y de la revolución: obras divertidas y bien escritas que curan al mismo tiempo que hieren. (Silk, 1976, pág. 125)

Y si bien, a partir de lo expuesto, no se puede arrojar una conclusión acerca del legado e importancia de Galbraith para el pensamiento económico²⁶, es necesario hacer una reflexión final acerca de la vida y obra del autor. Para este punto me valdré de una anécdota que llamó mi atención y refleja mi entusiasmo por la obra de Galbraith, la anécdota se puede leer de la propia pluma de Galbraith y de quienes han escrito de él:

²⁶ Para este punto se sugiere revisar los trabajos de (Parker, 2005) y (Dunn S. P., 2011)

Presidir la *American Economic Association* (AEA) es un alto reconocimiento del gremio norteamericano de economistas, sólo algunos elegidos pueden tener esa distinción. Y si bien no se puede afirmar que en otras disciplinas sea diferente, para el gremio de economistas los premios y los reconocimientos son la máxima expresión del éxito y prosperidad de sus ideas, incluso antes que probar la veracidad de sus afirmaciones o la utilidad de su trabajo. La valía de un economista parece medirse en los reconocimientos y premios que acompañan su nombre, premios que, además de todo, se entregan entre ellos mismos. No sorprende entonces, que dichos premios estén rodeados de polémica e intrigas. La elección del presidente de la AEA en 1972 no fue la excepción, la nominación de Galbraith no era sorpresa, su obra había alcanzado fama y había persuadido a más de uno, pero no se alineaba a la ascendente agenda liberal, por lo que su nominación encontró algo más que resistencia, el profesor Milton Friedman emprendió una cruzada para impedir que Galbraith fuera electo, provocando acaloradas polémicas entre los agremiados. Finalmente fue electo. El día de la ceremonia, en la que solemnemente es ungido como Presidente de la AEA, Galbraith atizó aún más la polémica, acusó las fallas del oficio, exhibió los abusos y torpezas de la teoría, aquella noche dejó testimonio de la necesaria reforma económica en toda su amplitud, teórica y práctica.

Algunas crónicas de aquella noche recogen distintos testimonios de la velada, uno de ellos describe una acalorada discusión en un pasillo, en la que se escuchó el siguiente diálogo:

-- ¿Es Galbraith realmente un economista?

-- Es el único economista.

III-John Kenneth Galbraith: una reseña biográfica

Figura 4. John Kenneth Galbraith. Principales obras económicas

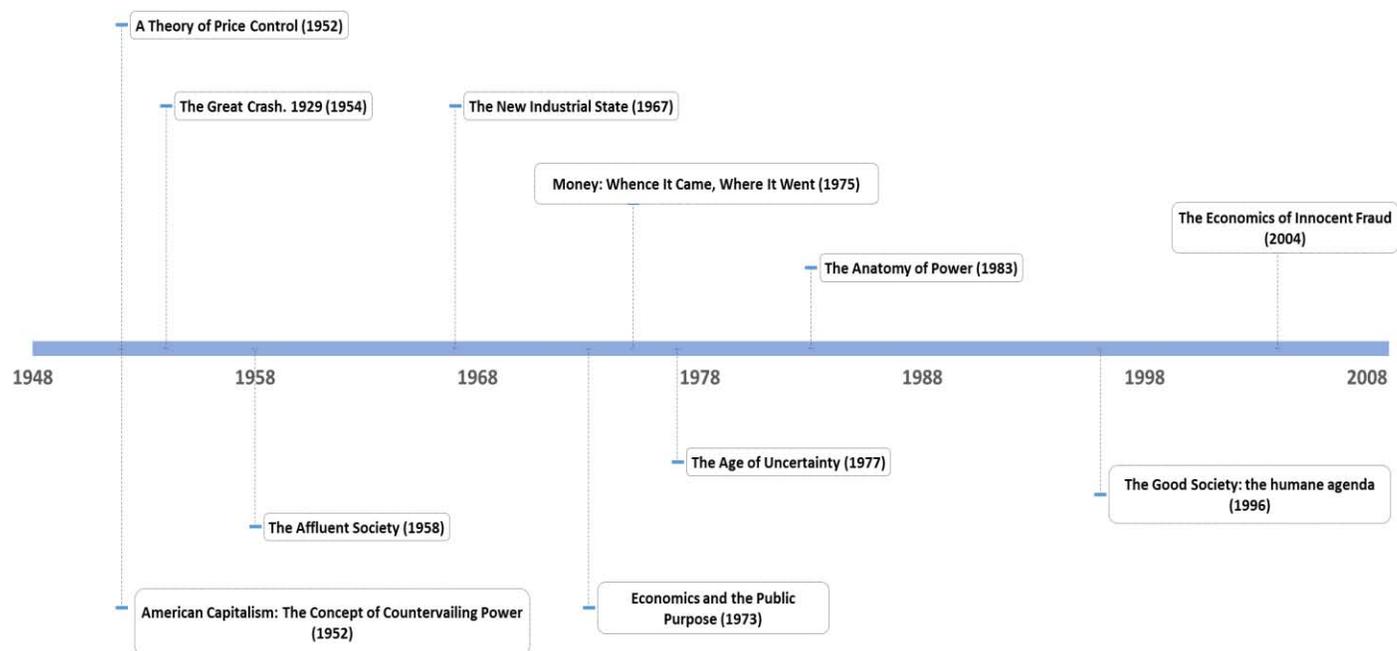


Tabla 1. John Kenneth Galbraith. Obras económicas

AÑO	TÍTULO	AÑO	TÍTULO
1952	<i>A Theory of Price Control</i>	1977	<i>The Age of Uncertainty (television series)</i>
1952	<i>American Capitalism: The Concept of Countervailing Power</i>	1977	<i>The Galbraith Reader</i>
1954	<i>The Great Crash, 1929</i>	1979	<i>Annals of an Abiding Liberal</i>
1955	<i>Economics and the Art of Controversy</i>	1981	<i>A Life in Our Times</i>
1958	<i>The Affluent Society</i>	1983	<i>The Anatomy of Power</i>
1967	<i>The New Industrial State</i>	1987	<i>Economics in Perspective: A Critical History</i>
1969	<i>How to control the military</i>	1991	<i>A History of Economics: The Past as the Present</i>
1973	<i>Power and the Useful Economist</i>	1994	<i>A Short History of Financial Euphoria</i>
1973	<i>Economics and the Public Purpose</i>	1996	<i>The Good Society: the humane agenda</i>
1975	<i>Money: Whence It Came, Where It Went</i>	2001	<i>The Essential Galbraith</i>
1975	<i>The Economic effects of the Federal public works expenditures, 1933-38 (with G. Johnson)</i>	2004	<i>The Economics of Innocent Fraud</i>

IV- Fijación de precios e inflación. Una visión desde John Kenneth Galbraith.

Introducción.

Se pueden encontrar distintos acercamientos al estudio de la fijación de precios y la inflación, estudios históricos, visto desde la empresa, desde la acción de gobierno o desde un análisis macroeconómico. Desde uno u otro enfoque teórico es posible encontrar interpretaciones y explicaciones, así lo demuestran los estudios monetaristas, keynesianos, pos keynesiano, y también institucionalistas.

Fieles a su tradición, las propuestas institucionalistas sobre la fijación de precios transitan por concepciones generales sobre el comportamiento humano, el accionar de las instituciones, así como la naturaleza evolutiva del proceso económico, hasta llegar a formulaciones y teorías específicas, relativas a instituciones económicas o tipos de economía, desarrollando múltiples niveles y tipos de análisis vinculados entre sí (Hodgson G. , 2003). Por tal motivo, el enfoque institucionalista consideró necesario elaborar teorías específicas acerca de la fijación de precios, teorías que reflejaran las distintas estructuras institucionales y de mercado imperantes, en donde ocurren una variedad de procesos institucionales de formación de precios. En contraste con la teoría económica convencional, en el institucionalismo “(...) los precios son convenciones sociales, reforzadas por hábitos e incrustadas en instituciones específicas. Tales convenciones son variadas y reflejan los diferentes tipos de producto, institución, forma de cálculo y proceso de fijación de precios” (Hodgson G. , 2003, pág. 899). Como ya se mencionó anteriormente, en el enfoque institucionalista los conceptos de hábito e institución son cruciales toda vez que permiten establecer los vínculos entre lo particular y lo general.

En este sentido, el presente apartado busca abonar al entendimiento del proceso de formación de precios y los procesos inflacionarios desde el enfoque keynesiano – institucionalista de Galbraith, el cual ofrece una interpretación de los factores que determinan la fijación de precios y, por ende, la dinámica inflacionaria. Desde ahora es posible adelantar que la visión de Galbraith parte de un enfoque histórico de la producción, en el que los factores institucionales, como la conducta

económica, son los determinantes, y, por lo tanto, las espirales inflacionarias encontrarían solución, en última instancia, influyendo directamente en la fijación de precios.

El presente apartado se divide en seis secciones, en la primera se aborda el problema teórico que ha significado el estudio y la relación entre la fijación de precios de la empresa y los movimientos generales de los precios, la inflación. En la segunda sección, se avanza en los planteamientos de Galbraith, en el cual se delinea su concepción del sistema económico, sus componentes y su dinámica. En el centro del análisis se encuentra el papel del poder, tanto el poder que ejercen las empresas en el mercado, como el poder que ejercen los individuos dentro de las empresas, y como estas relaciones, determinan la fijación de los precios y el movimiento de los precios.

Finalmente, se presenta una reflexión acerca de la interpretación del dinero desde el pensamiento de Galbraith.

El problema del estudio de la fijación de precios y la inflación.

Cada época da significados propios a fenómenos comunes, y ¿Qué fenómeno económico puede ser más común que la inflación? La inflación es un fenómeno de larga data que ha preocupado por igual a estudiosos, políticos, así como a todo aquel que se sirve del sistema de precios. Sin embargo, ¿Es la inflación el mismo fenómeno en todo momento? A lo largo de la historia la inflación ha sido la contrapartida de guerras, desórdenes civiles, desastres naturales, hambre o cualquier otro desastre de grandes proporciones. Sólo “en tiempos más recientes la inflación ha adquirido nuevas costumbres: persiste en los periodos de paz y de prosperidad elevada y creciente” (Galbraith J. , 1958, pág. 236). Más aún, para Galbraith la inflación, más que la depresión, es el peligro económico más claro e indudable de nuestra época, potencialmente más destructivo que ningún otro para los valores de la vida democrática (Silk, 1976).

En otro orden de ideas, el desarrollo económico transforma las condiciones de vida de las naciones, transforma a sus individuos, sus instituciones y con esto, las funciones y composición del Estado, por tal motivo el análisis de los procesos económicos, como la fijación de precios y la inflación, debe incorporar el estudio concreto de los fenómenos, en cambio las formulaciones teóricas, en su

intento por comprender el desarrollo, simplifican los mecanismos, omiten las transformaciones estructurales y olvidan el proceso histórico a través del cual se construyó el fenómeno estudiado. Por tal motivo, el primer obstáculo para estudiar un mundo inflacionario es abandonar su estudio desde el enfoque tradicional de la microeconomía y la macroeconomía, esquema en donde la fijación de precios se estudia desde la esfera microeconómica, mientras que el análisis de la dinámica inflacionaria es propio de la esfera macroeconómica. Keynes, en la Teoría general apuntó dicho obstáculo:

Mientras los economistas se ocupan de lo que se llama teoría del valor han acostumbrado enseñar que los precios están regidos por las condiciones de la oferta y la demanda; habiendo desempeñado papel prominente, en particular, los cambios en el costo marginal y en la elasticidad de oferta en periodos cortos. Pero cuando pasan, en el Libro II, o más frecuentemente en otra obra, a la teoría del dinero y de los precios, ya no oímos hablar más de estos conceptos familiares pero intangibles y nos trasladamos a un mundo en donde los precios están gobernados por la cantidad de dinero, por su velocidad – ingreso, por la velocidad de circulación relativamente al volumen de transacciones, por el atesoramiento, por el ahorro forzado, por la inflación y la deflación *et hoc genus omne*; y se hace muy poco esfuerzo, o bien ninguno, para ligar estas fases más vagas con nuestras ideas anteriores de las elasticidades de oferta y demanda (Keynes, 1936, pág. 281).

Por consiguiente, el segundo obstáculo a resolver es construir una explicación a partir de la dicotomía que plantea Keynes, entre la teoría de la industria o firma individual (y la respectiva distribución de recursos) y la teoría de la producción y la ocupación en conjunto por la otra (Keynes, 1936).

De este modo, encontramos en las formulaciones de Galbraith, un marco explicativo capaz de tender un puente entre ambos extremos: la fijación de precios de la firma individual y el comportamiento general de los precios. Esto, a través de explorar la naturaleza organizativa de la empresa, sus métodos de planificación industrial, su relación con la innovación tecnológica, además de observar la formación social de las preferencias individuales y su interacción con las

esferas privadas y públicas de la sociedad. Además, debemos tener en cuenta que en el enfoque de Galbraith, es crucial “crear un puente explicativo entre cuestiones específicas y aquellas de carácter general para lograr un visón más acertada de la realidad” (Galbraith J. , 1967, pág. 210).

Fijación de precios e inflación.

Desde la perspectiva de la teoría convencional el mercado asegura la interacción entre oferentes y demandantes, la cual da origen a un sistema de precios capaz de mediar e impedir que cualquier agente fije un precio que asegure sus deseos y objetivos a costa de los objetivos y deseos de los otros agentes, asegurando así, el uso más eficiente y democrático de los recursos disponibles.

En cambio, para el análisis de Galbraith, el sistema económico visto como agregación de mercados no es suficiente para explicar el comportamiento de las economías, debido a que la naturaleza organizativa y los requerimientos tecnológicos de las empresas son los determinantes para comprender su desarrollo, mientras que la sola agregación de oferentes omite las grandes diferencias entre las empresas modernas y su relación con el mercado, asumiendo que la oferta agregada es sólo la decisión impersonal de una multitud de firmas. Más aún, la agregación de la demanda omite la formación social de las preferencias individuales de consumo, asignando un único comportamiento “racional” de elección de consumo a los agentes, dejando un esquema muy limitado para entender los patrones de consumo de las economías contemporáneas. Finalmente, la fijación de precios a través de la interacción agregada de oferentes y demandantes oculta y niega las relaciones de poder existentes al interior de la empresa, asimismo la relación de poder entre cada empresa y los demandantes.

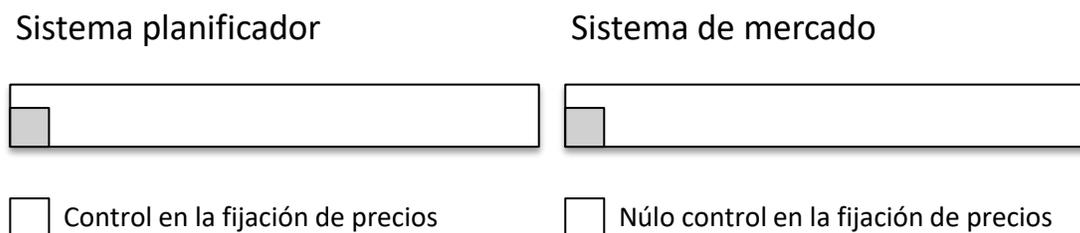
En su lugar, Galbraith construye una interpretación de sistema económico dual, en el cual existen dos sectores económicos caracterizados en función del poder de mercado que ejercen, y aquí, el centro del análisis de Galbraith: **el poder de mercado.**

El sistema propuesto por Kenneth se compone de dos sectores de naturaleza distinta, en un sector el poder de mercado se encuentra diluido entre empresas y consumidores, así, la variación de los

precios dependerá principalmente, como en la visión tradicional, de las presiones que ejerza la demanda: “los precios subirán automáticamente en respuesta a un aumento de la demanda” (Galbraith J. , 1958, pág. 241). Por el contrario, el segundo sector se caracteriza por el ejercicio discrecional de algún grado de poder de mercado, dicho sector no es otro que el mercado típicamente industrial, en el cual, a medida que se llega a una escala de producción, es posible determinar los precios de venta.

En este sentido, la posibilidad de determinar y fijar precios es la distinción primordial entre ambos sistemas: En el **sistema planificador** existen amplios grados de libertad en la fijación de precios, mientras que en el **sistema de mercado** dichos grados de libertad se encuentran cancelados o severamente limitados.

Figura 5. El sistema económico dual



El poder de mercado es la distinción última entre el sistema planificador y el sistema de mercado, sí la capacidad de la empresa para determinar sus precios no depende de factores internos y sí de las fluctuaciones del mercado, ésta se encontrará dentro del sistema de mercado, por el contrario, sí logra imponer y fijar sus precios, por factores internos, en ese caso estaremos frente a una firma del sistema planificador.

Para comprender el funcionamiento de ambos sistemas se deben delinear aún más sus componentes, definir claramente qué es el poder de mercado, su origen, la forma que adquiere, al igual que los factores que lo potencian o limitan. Así mismo es necesario realizar una caracterización más detallada del sistema planificador y del sistema de mercado para entender la perspectiva de Galbraith sobre la fijación de precios y la dinámica inflacionaria.

Poder y mercado.

Un paso inicial es definir claramente el concepto de **poder** en el planteamiento de Galbraith, esto representa un reto dado que, el “poder” es sobre lo que gira la mayor parte de su obra²⁷, para Galbraith el gran vacío de la teoría económica radica en obviar y ocultar el papel que “el poder” tiene en la economía (Galbraith J. , 2002), para fines de este apartado se opta por una definición sencilla y concreta que permita avanzar en los planteamientos, para tal caso se utiliza la definición de Max Weber, quien considero que el poder es “la posibilidad de imponer la voluntad de uno sobre la conducta de otras personas” (Bendix, 2000, pág. 323).

De esta concepción se deriva una definición de **poder de mercado** como: la capacidad de una empresa de imponer sus objetivos en el mercado. En el mercado los precios son el canal de comunicación de deseos (objetivos) para oferentes y demandantes, así que una forma de expresar e imponer objetivos al mercado es a través de los precios, por tanto, se dice que el poder de mercado se traduce en la capacidad de una empresa de imponer sus objetivos en el mercado a través de la fijación de precios. El tipo de objetivos que buscan las empresas se analizará más adelante, pero es posible adelantar que estos pueden, o no, alinearse a los objetivos del mercado competitivo.

Para ejercer el poder de mercado se deben cumplir dos condiciones, primero, se debe tener control sobre la estructura de costos, y, en segundo lugar, se requiere de una capacidad organizativa y de dirección capaz de conducir los objetivos deseados.

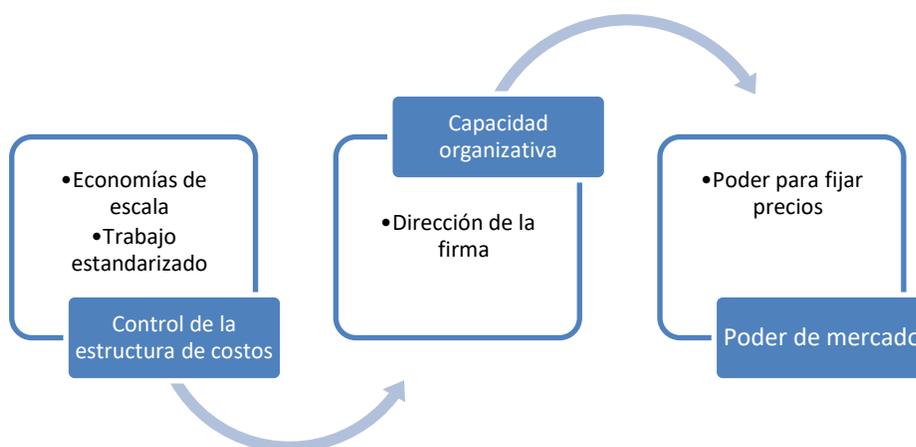
Sobre el control de la estructura de costos, se identifican dos factores que lo permiten: a) las economías de escala en la producción o prestación de servicios, y b) la cuota de mercado que posea la firma. Ambas condiciones, para Galbraith, son cotidianas en la gran industria.

²⁷ En su obra Anatomía del poder, Galbraith afirmó que, por más de cuarenta años “(...) me he visto involucrado en el tema del poder, con las ideas que él involucra y, hasta cierto grado, con la misma práctica” (Galbraith J. , 1988, pág. 11) , haciendo clara referencia a su paso por la Oficina de Administración de Precios en la década de 1940.

Por su parte, la naturaleza espacial en la producción o provisión de un bien o servicio, permite la concentración o dispersión del trabajo²⁸ lo que a su vez condiciona la posibilidad de escalar la organización de la empresa. Así, por ejemplo, la producción agrícola implica un trabajo disperso sobre un gran espacio físico, la tierra cultivable, en sentido contrario, el trabajo industrial requiere que los trabajadores desarrollen sus labores en un espacio de trabajo más compacto, como lo son las plantas manufactureras, este hecho facilita el despliegue de sistemas organizativos más complejos, en dicho sentido, los trabajadores de oficina representarían el mejor ejemplo de un sistema organizativo complejo (Galbraith J. K., 1973).

Por esta razón, se logra identificar que un mayor control de la estructura de costos y una organización más desarrollada dentro de la empresa, potencia o limita su capacidad para ejercer algún poder de mercado.

Figura 6. Factores institucionales del poder de mercado



A continuación, se presenta con más detalle la forma en que se fijan los precios en ambos sistemas.

28 En distintos documentos Galbraith refiere este hecho como el punto de partida del tipo de organización empresarial que conocemos en la actualidad, gracias a la gran concentración de trabajadores en el sistema fabril del siglo XIX

El sistema de mercado

El sistema de mercado para Galbraith se compone de toda actividad cuyas decisiones están gobernadas por el mercado, es decir, en donde el mercado determina la estructura de costos y el grado organizativo de la firma, por lo que los agentes no pueden influir, o muy poco, en la fijación de los precios de mercado. Dicho sistema correspondería al típico modelo neoclásico de competencia, con variaciones importantes.

El modelo neoclásico de competencia se compone de un gran número de productores y consumidores que interactúan armónicamente a partir del mercado, por su parte el mercado “es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores de un bien determinan conjuntamente su precio y su cantidad” (Samuelson & Nordhaus, 1990, pág. 47), al determinar “conjuntamente” el precio, el sistema de precios se convierte en el mecanismo por excelencia para transmitir deseos y objetivos entre oferentes y demandantes, dicho de otra forma, el mercado es monolingüe al sistema de precios. Por su parte, la competencia asegura que dicho sistema de precios tienda en todo momento hacia precios correctos, precios que equilibran los deseos y los objetivos de sus participantes.

¿Por qué no puede influir una empresa en el mercado? Siguiendo al modelo neoclásico, el factor determinante es la cuota de mercado que posee cada empresa; la producción de la empresa individual, es tan pequeña respecto al mercado en su conjunto, que es imposible influir en alguna dirección sobre los precios. De tal suerte que las empresas se convierten en tomadoras de precios, tanto de los productos que ofrecen como de los insumos que requiere, dado que el mecanismo de mercado ocurre simultáneamente en mercados de bienes de consumo y mercados de factores de la producción (Samuelson & Nordhaus, 1990)

Al ser tomadoras de precios, las empresas son condicionadas por el precio de los factores productivos que emplean, perdiendo todo control sobre su estructura de costos. El salario lo determina el mercado laboral, mientras que las materias primas y los bienes de capital se determinan en sus mercados correspondientes. Por ende, si los precios se determinan exógenamente, la maximización de los beneficios se convierte en el único y sagrado objetivo que la empresa persigue, ya que debe extraer lo máximo posible de lo que el mercado le ofrece.

En definitiva, “dentro del sistema neoclásico el sistema económico funciona respondiendo a las instrucciones del mercado” (Galbraith J. , 1958, pág. 33), y a su vez el mercado responde únicamente a los deseos mostrados a través del sistema de precios. En resumen, el modelo de competencia funciona de la forma siguiente:

(...) los votos monetarios de los individuos influyen en los precios de los bienes; estos precios sirven de guía para conocer las cantidades que van a producirse de cada uno. Cuando el público demanda una mayor cantidad de un bien, una empresa competitiva puede obtener un beneficio expandiendo su producción. En condiciones de competencia perfecta, debe buscar el método más barato de producción, utilizando eficientemente el trabajo, la tierra y otros factores; de lo contrario, sufrirá pérdidas y será eliminada del mercado (Samuelson & Nordhaus, 1990, pág. 62)

De manera que, dentro del modelo neoclásico, la correlación de fuerzas favorece a los votos monetarios del consumidor, votos que forma y decide en un ejercicio perpetuo de introspección sobre sus preferencias y como puede expresar estas a través del sistema de precios. El cuál es la muestra más acabada de una civilidad democrática (el sistema de precios lo determinan cada uno de los agentes del mercado, sus votos son emitidos monetariamente, a través de elecciones continuas, en donde ningún consumidor en lo individual es capaz de inducir algún deseo propio al mercado, en dicha correlación de fuerza los oferentes, muchos oferentes, se someten a las instrucciones del mercado, en lo individual son incapaces de influir su precio de venta, ¿y acaso no podrían los oferentes coludirse y actuar en conjunto para obtener un provecho? Suponiendo que lograrán saltar el obstáculo que implica organizarse, y logren convencer a más de uno que maximizar beneficios colectivos es mejor que maximizar beneficios individuales, siempre la intervención del Estado²⁹ asegurará el pulcro e impoluto sistema de competencia, rompiendo dicha

²⁹ La función del Estado en el pensamiento de Galbraith adquiere una dimensión más compleja que en la visión tradicional de la teoría económica, aquí, la acción del Estado refleja la confrontación de una multitud de intereses. A través del comentario que Galbraith realiza a un trabajo de Paul Baran podemos observar esta definición: “(...), no puedo creer que el Estado sea un instrumento tan aplastante de los negocios como cree el autor (Baran). Tampoco es un instrumento de la mano de obra o un árbitro incorpóreo o inconexo, (...). En realidad, participa de las tres y de

colusión a través de la acción gubernamental, la cual no sólo estaría justificada por razones de eficiencia económica sino también por razones de orden político:

La regulación restringe el incontrolado poder de mercado de las empresas. ¿Cuáles son las razones por las que el país de la libre empresa pone trabas a la mano invisible? Principalmente dos: En primer lugar, los economistas destacan la importancia que reviste la contención del poder de mercado. La segunda razón, deriva de las teorías de la elección pública, es el hecho de que los reguladores son <<capturados>> por los regulados. (Samuelson & Nordhaus, 1990, pág. 682)

Pero el sistema de precios no es tiránico con los oferentes, al final, todos los agentes son oferentes y demandantes, así, lo que el sistema de mercado da, el sistema de mercado quita.

Para Galbraith la tradición del modelo neoclásico no fue totalmente incompetente, al contrario, fue capaz de explicar el comportamiento de la económica del siglo XIX, para la cual el modelo respondía cabalmente. Una expansión o contracción de la demanda se transmitía completamente mediante variaciones en el sistema de precios:

(...), el modelo de la sociedad competitiva del siglo XIX en que la actividad económica estaba sujeta a un movimiento rítmico de expansión y contracción. La expansión iba acompañada por un alza de precios; en la fase de contracción, esta alza se veía sustituida por un descenso en los precios. (...) ambas direcciones se limitaban a sí mismas. (Galbraith J. , 1958, pág. 237)

En cambio, la economía no es estática, por el contrario, el crecimiento y expansión de la economía se acompañó de verdaderas transformaciones, las cuales terminaron por agotar la capacidad explicativa del modelo neoclásico de competencia. El mercado pensado como una concurrencia de oferentes quedó rápidamente fuera de la trayectoria económica, para el primer cuarto del siglo XX la gran empresa dominaba la economía norteamericana.

más. Es, como sugiere sin duda la observación diaria, foco de muchas y cambiantes presiones entre las que, la de la empresa, aunque importante desde luego, no es exclusiva" (Baran, 1970, pág. 455)

IV-Fijación de precios e inflación. Una visión desde John Kenneth

En los años treinta, esta presunción de fuerza de la competencia –de muchas empresas, necesariamente pequeñas, participando en cada mercado- se había hecho insostenible. Desde finales del siglo anterior, la corporación gigante se había convertido en un accidente cada vez más perturbador en el panorama de los negocios. Su importancia era reconocida en todas partes, salvo en los libros de texto de economía (Galbraith J. K., 1973, pág. 29)

Así, el sistema de mercado de Galbraith lo componen aquellos agentes dependientes de las fluctuaciones del mercado, en donde el sistema de precios transmite la instrucción sin que la empresa participe en la fijación de sus precios. Por ende, el sistema de mercado se compone de aquellas actividades en las que el producto no es homogéneo, no puede producirse de forma estandarizada y por lo tanto la división del trabajo no es tan profunda o extendida como en otras actividades.

La poca estandarización del trabajo imposibilita la construcción de formas organizativas más robustas al interior de la empresa, si la organización es mínima tendrá distintas repercusiones tanto en la escala de la empresa como en la dirección de la misma. Una mínima organización reduce la escala de la producción, la organización productiva potencia las capacidades de los individuos, el trabajo colectivo abre rutas que el trabajo individual tiene canceladas, en consecuencia, la mínima organización impone límites al tamaño de la empresa o unidad productiva

Para Galbraith las actividades en las que domina la dispersión geográfica del trabajo, un producto poco estandarizado y un bajo uso de tecnología, serán los sectores en los que domine la pequeña empresa:

(...) la dispersión geográfica de las tareas no estandarizadas sigue constituyendo un obstáculo general al crecimiento de la empresa. (...). [Al no intervenir la tecnología]; un aumento en la cantidad de un servicio requiere un incremento proporcional en el tiempo de aquellos que los prestan (...). Tal es el caso, más o menos, de los servicios de los médicos, de los psiquiatras, de los abogados y de las prostitutas. En todas estas industrias, sobrevive la pequeña empresa (Galbraith J. K., 1973, pág. 66).

De este modo la pequeña empresa que sobrevive³⁰ en un mundo dominado por la gran empresa, sobrevive “pequeña” por las limitaciones que imponen los factores productivos en su actividad, por el contrario, dichos factores delimitan aquellas cotas sobre las cuales puede o no crecer la empresa, no aseguran en sí mismo la expansión o no de las firmas. En dicho sentido, ¿Qué detona la expansión de la empresa? Para Galbraith la combinación de los factores productivos no es la principal limitante, o detonador del crecimiento de la empresa, es la “organización” lo que le permite alcanzar una senda de expansión o una atadura para permanecer “pequeña”

La organización es un aparato para sustituir el más especializado esfuerzo o conocimiento de varios o muchos individuos por el de uno solo. La organización es no sólo posible, sino también necesaria, para numerosas labores económicas. (Galbraith J. K., 1973, pág. 89)

La organización permite que el volumen de la producción aumente, no sólo porque el esfuerzo de muchos individuos procure un producto mayor que el producto de un individuo en soledad, sino porque “ella significa que los individuos que participan en la organización se han convencido de que debían apartar sus intenciones o finalidades individuales y perseguir las de la organización” (Galbraith J. , 1967, pág. 199), éste elemento es crucial en la configuración y expansión de la gran empresa (se verá este punto en el sistema planificador).

Entonces, es la organización el factor detonante de la expansión del volumen de producción de la empresa, de igual forma, cuando la organización es mínima o nula, el volumen de la producción siempre será bajo: “Cuando la labor no se presta a la organización, el volumen de la empresa queda limitado por la energía y la competencia intelectual de una sola persona” (Galbraith J. K., 1973, pág. 90).

³⁰ Es interesante la construcción histórica que hace Kenneth, la dualidad del sistema económico es resultado de un proceso de expansión y crecimiento económico específico, no es “natural” a la vida económica sino producto de una forma específica de expansión, en la cual algunas formas productivas sobreviven y otras desaparecen o dejan de ser relevantes.

Si el esfuerzo recae en una persona, sea en la prestación de un servicio o sea en una pequeña empresa (en la cual el empresario sea un “empresario – trabajador”), es claro que la dirección de la empresa recaerá en el mismo prestador del servicio o en el mismo empresario – trabajador ¿Qué importancia guarda este hecho? Al menos dos hechos relevantes se desprenden de tal situación. Primero, el empresario – trabajador realiza una labor que espera sea remunerada con los ingresos esperados de la empresa, a pesar de que en él recae un trabajo mayor de supervisión y un trabajo de dirección, trabajos que traen consigo una “auto-explotación” ya que la remuneración no se corresponde con el trabajo plasmado en la empresa (o el servicio):

En la mentalidad popular, la noción de explotación se refiere siempre al empleado; la auto-explotación del patrono, o empresario-trabajador, es mucho menos reconocida. Parece posible que tenga mayor importancia económica y social que la similar del trabajador empleado. Sin embargo, en la práctica, la auto-explotación y la explotación del trabajador empleado están equiparadas en la economía moderna. (Galbraith J. K., 1973, pág. 81)

Segundo, si la propiedad de la empresa y su dirección recaen en la misma persona, ésta no tendrá obstáculo alguno en lograr que sus objetivos sean los objetivos de la empresa (esto marcará una diferencia importante respecto al sistema planificador). ¿Qué objetivos persigue la empresa en el sistema de mercado? Sí la escala de la producción es pequeña, el volumen de la producción es limitado y propicia un esquema de auto – explotación y supervivencia, por lo que, el objetivo que conduce las estrategias de la empresa será mantenerse dentro del mercado, sobrevivir al mercado. La firma en el sistema de mercado no logra influir en la fijación del precio de su producción, dado que no tiene un control sobre sus costos de producción, en otras palabras, las fluctuaciones del mercado arrebatan la posibilidad de planear beneficios, por lo que la pequeña empresa buscará hacer más con lo que tiene, es decir, buscará maximizar su beneficio, no en un sentido positivo como lo plantea el modelo neoclásico, sino más bien, como un ingreso máximo que le permita permanecer dentro del mercado. La compensación pecuniaria entendida como motivación, es a su vez, la base del principio de maximización de beneficios, tomado como finalidad única de la empresa (Galbraith J. , 1967).

Mientras que, en el modelo neoclásico, maximizar sugiere el mejor de los mundos, en el sistema de mercado sugiere, en el mejor de los casos, no ser desterrado del mercado.

Se puede resumir las características del sistema de mercado a partir del tipo de división del trabajo que emplea, el grado de control sobre su estructura de costos, su organización interna, la escala de producción, el tipo de propiedad y la forma de dirección de la firma, el sistema motivador que la domina, los objetivos que persiguen sus miembros, así como el grado de poder de mercado que ejerce la empresa.

TABLA 2. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EN EL SISTEMA DE MERCADO

División del trabajo	Poca división del trabajo: dispersión geográfica del trabajo y productos no estandarizados
Organización	Poca o nula organización
Escala de la producción	Pequeña escala
Propiedad y dirección	La propiedad y la dirección recaen en la misma persona
Sistema motivador	Pecuniario (auto-explotación)
Objetivos de la firma	Permanecer en el mercado
Estructura de costos	Sin control sobre el precio de los factores
Poder de mercado	Sin poder de mercado
Actividades:	Agricultura, pequeños productores manufactureros, servicios (profesionistas, artistas, etc.)

En conclusión, el sistema de mercado es aquel sistema en donde no existe poder de mercado por parte de la oferta, en dicho sistema los precios se fijan conforme al dictamen del mercado, ¿de qué dependen las fluctuaciones en los precios? Los precios fluctuarán en función de la elasticidad de los factores, al operar en pequeña escala, para aumentar su oferta tendrán que adicionar más trabajo e insumos, lo que elevará los costos y, por lo tanto, el precio de la producción:

Figura 7. El poder de mercado en el Sistema de Mercado



El sistema planificador.

El carácter dual del sistema económico se deriva de un proceso de crecimiento y expansión industrial, siendo el sistema planificador el producto de dicha expansión. Pero, ¿la expansión industrial trajo consigo cambios sustanciales al sistema económico o sólo representó una creciente producción y acumulación de productos? Para Galbraith, el crecimiento y expansión industrial trajo consigo cambios sustanciales al sistema económico, representó un cambio respecto a la preponderancia de los factores productivos. Mientras que en la sociedad industrial de siglo XIX el capital significó el factor detonante del crecimiento económico, para el sistema planificador el factor dinámico recae en los complejos sistemas de organización industrial, representados por la tecnoestructura (concepto que se explicará más adelante)

En el curso del tiempo el poder sobre la vida económica ha pasado de su antigua asociación con la tierra a una asociación con el capital, y luego, en tiempos recientes a una asociación con el complejo conocimiento y capacidades que comprende la tecnoestructura. (...) (Galbraith J. , 1967, pág. 212)

Así, el sistema planificador³¹ contiene características propias que le distinguen de otras industrias enmarcadas en distintos periodos de crecimiento económico. ¿Qué caracteriza al sistema planificador? Una característica importante radica en el número de productores dentro de cada industria, las industrias que pertenecen al sistema planificador son dominadas por pocas empresas, grandes empresas. Este hecho es fundamental para la concepción que Galbraith tiene sobre el sistema planificador, ya que, como se recordara, para él la escisión del sistema económico radica en la capacidad de ejercer un poder de mercado dentro de la vida económica. Dicho poder, a primera vista, proviene de la concentración del mercado:

En el mercado típicamente industrial (...) un número relativamente pequeño de grandes empresas disfrutan, de uno u otro modo, de un importante poder discrecional para determinar los precios (Galbraith J. , 1958, pág. 243).

Es discrecional en la medida que puede enfrentar cambios del mercado en función de sus objetivos, a diferencia del Sistema de Mercado, el cual, por ejemplo, es vulnerable a las variaciones de la demanda. El poder discrecional del sistema planificador le permite administrar las fluctuaciones del mercado sin variar sus precios, para ser más precisos, le permite planificar el tiempo y la forma en cómo hará variar sus precios:

(...) en el mercado típicamente industrial (...) el aumento de la demanda debe ser complementado por una decisión específica de la empresa para variar su precio. Tal decisión puede ser retrasada por muchas razones: la inercia; la necesidad de establecer un acuerdo acerca de la magnitud (Galbraith J. , 1958, pág. 243)

³¹ El concepto de “planificación” generó polémica entre los economistas marxistas, para ellos la planificación es una condición que desplaza enteramente al mercado, y es propia de las economías socialistas, en las que el mercado (de bienes o de trabajo) es suprimido en aras de la planificación, la cual determina las condiciones de producción y la distribución de la riqueza. Para Charles Bettelheim, “la economía capitalista se opone radicalmente la economía socialista en la que los trabajadores son propietarios de los medios de producción. (...). La programación capitalista que a veces quiere llamarse “planificación indicativa” no puede cambiar las condiciones de la producción y el reparto: respeta las condiciones existentes entre producción y propiedad” (Lepine & Douhet, 1971, pág. 87)

¿Por qué la gran empresa puede controlar la fijación de sus precios? Una primera respuesta que ofrece Galbraith es debido a la organización existente en la gran empresa, la coordinación del trabajo simple y el trabajo especializado. El proceso de expansión de la industria se debe, principalmente, “a la capacidad de organización de la firma: ahora el conocimiento especializado y su coordinación se han convertido en el factor decisivo del éxito económico. (...)” (Galbraith J. , 1967, pág. 214). Sí la organización es el factor decisivo del éxito económico, surge una confrontación entre los intereses del individuo y los intereses de la organización, ya que los objetivos que ambos persiguen no necesariamente son coincidentes, por el contrario, es el individuo el que puede ceder en dicha disputa:

Y eso quiere decir que el individuo percibe alguna ventaja -la consecución de poder e influencia- en ese cambio de la intensa persecución de sus propios objetivos por una influencia mucho menor en el poder mucho mayor de la organización. (Galbraith J. , 1967, pág. 214)

La forma en que se resuelve la confrontación de intereses se abordara más adelante, antes queda la interrogante de cuáles son los factores que permiten la coordinación del trabajo dentro de la gran industria, dicho de otra forma, ¿por qué dentro de la gran empresa se puede consolidar una estructura organizativa compleja y dentro del Sistema de Mercado no?

Para Galbraith, como ya se mencionó, la combinación de factores productivos no es la principal limitante o el principal detonador del crecimiento de la empresa. Es el sistema organizativo el que permite alcanzar una senda de crecimiento, o es su ausencia, la vía más clara para permanecer como una empresa “pequeña”

La organización es un aparato para sustituir el más especializado esfuerzo o conocimiento de varios o muchos individuos por el de uno solo. La organización es no sólo posible, sino también necesaria, para numerosas labores económicas. (Galbraith J. K., 1973, pág. 83)

Es decir, la organización potencia las capacidades individuales del trabajo, permitiendo que el esfuerzo del trabajo individual se multiplique. Sin embargo, ¿en qué labores económicas es

necesaria? Para Galbraith cualquier actividad económica que demande la concentración de trabajadores bajo en un mismo espacio y cuya producción sea estandarizada, son capaces de desarrollar un esquema organizativo para el desenvolvimiento de dicha actividad: Automóviles, acero, energía, telecomunicaciones, alimentos procesados, etcétera, son algunos ejemplos de dichas actividades que requieren de un grado de organización mayor que otras labores, como la agricultura y algunos servicios.

La típica firma industrial se caracteriza por contener en su núcleo el trabajo de la tecnoestructura; la tecnoestructura es el conjunto de técnicos o profesionales que se encargan de la dirección de la empresa: “es un complejo de científicos, ingenieros y técnicos -especialistas en ventas, publicidad y marketing; expertos en relaciones públicas, cabilderos, abogados y hombres conocedores de burocracia” (Galbraith J. , 1958, pág. 90). Los cuales dirigen y conducen las conductas de la gran empresa, por lo tanto, las decisiones y el poder de la empresa se encuentran en los procesos y estructuras particulares de la toma de decisiones de la tecnoestructura. Esto marcará un aspecto central en el pensamiento de Galbraith, ya que la tecnoestructura da lugar a que el poder y la toma de decisiones de la empresa se separe de la propiedad formal de la misma (Dunn S. , 2001).

De ahí que la tecnoestructura es la máxima expresión del sistema organizativo, de la misma forma, sí la típica firma industrial guarda un poder discrecional para fijar sus precios, es la tecnoestructura la que ejerce dicho poder. Ejerce su poder a través de la planificación de la producción, la planificación de sus precios, los mercados que atiende (o atenderá), sus relaciones públicas, sus relaciones con el Estado, etcétera. Es claro que el ejercicio de dicho poder no es tarea de un sólo individuo, es necesaria la organización de muchos especialistas entorno a la tecnoestructura, por tanto, “es la tecnoestructura, que, en oposición al individuo, se convierte en el poder dominante” (Galbraith J. K., 1973, pág. 90), de la gran empresa, y cuyo poder dentro de la empresa se traduce en un poder sobre el mercado.

Como se ha expuesto, para Galbraith la dirección ejecutiva de la gran empresa se encuentra en manos de la tecnoestructura, lo cual plantea una ruptura dentro del marco analítico tradicional, en

el cual la dirección de la empresa se encuentra en manos del propietario de la misma, en el modelo de Galbraith, existe una escisión entre propiedad y dirección:

No cabe duda de que el poder sigue residiendo en la propiedad del capital. Pero en las enormes empresas comerciales actuales la propiedad y el control ya no están, en el caso más habitual, unidos. (Galbraith J. , 1958, pág. 31)

Este enfoque gerencial representa una calificación importante, aquí, el divorcio de la propiedad del control es distinto con el divorcio de la jerarquía del control. “La toma de decisiones en grupo no se relaciona sólo con la jerarquía, (...), sino a un conocimiento especializado (tácito) y a la revisión por pares” (Dunn S. , 2001, pág. 168).

La separación es producto del proceso de expansión industrial, a su vez, el desarrollo industrial se apoyó en la expansión del mercado de capitales y en la expansión misma de la tecnoestructura como tomadora de decisiones en la gran empresa.

Los grandes empresarios capitalistas que a la vez fueron propietarios y mandaron -los Vanderbilt, Rockefeller, Morgan y Harriman³² en Estados Unidos, y sus homólogos en otros países- han desaparecido para siempre. Su lugar lo ocupa la gigantesca y a menudo inmutable burocracia empresarial y los accionistas, con intereses financieros, pero funcionalmente ineficientes. (...) (Galbraith J. , 1958, pág. 31).

La dirección de la tecnoestructura fue necesaria a medida que los requerimientos técnicos de la gran empresa lo demandaron, de tal forma que la propia expansión de la industria fue impulsada por la especialización de la tecnoestructura y a su vez, a medida que ésta crecía ejerció mayor poder dentro de la gran empresa: “el poder es poseído por la tecnoestructura, y crece al aumentar ésta en volumen y en madurez” (Galbraith J. K., 1973, pág. 99).

³² Cornelius Vanderbilt magnate del transporte marítimo y de ferrocarriles, John Davison magnate petrolero que domino la industria petrolera a través de la *Standard Oil*, John Pierpont Morgan acaudalado banquero y dueño de uno de los principales bancos norteamericanos, Edward Henry Harriman magnate de los ferrocarriles.

¿Es importante para el estudio de la fijación de precios, y la inflación, la escisión entre dirección y propiedad dentro de la gran empresa? Sí el poder, como dice Galbraith, consiste en la imposición de objetivos, si los objetivos que persiguen los poseedores del capital difieren de los objetivos de la dirección de la empresa (los objetivos de la tecnoestructura), no será clara la conducción y los objetivos de la empresa en su conjunto.

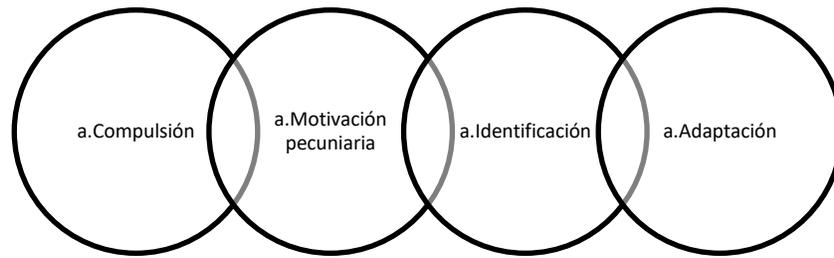
Parte del empeño que los directivos de las sociedades anónimas pusieron en tiempos en explotar a trabajadores y consumidores se vuelca actualmente en ganar, sostener o avanzar en su posición personal dentro de la empresa y, muy concretamente, en su propia remuneración. (Galbraith J. , 1958, pág. 32)

Es decir, en aquellas firmas donde la dirección radica en los poseedores del capital, los objetivos de la dirección no van más allá de aprovechar las virtudes del trabajo ajeno, mientras que, en la gran empresa, dominada por la tecnoestructura, el objetivo de la firma es el objetivo de la tecnoestructura. Y es claro que la fijación de precios es un instrumento para conseguir los objetivos de la tecnoestructura, sin embargo, ¿cuáles son los objetivos de la tecnoestructura? Para identificar los objetivos de la tecnoestructura es preciso conocer el sistema motivador en el cual se enmarcan. Para Galbraith el sistema motivador del sistema planificador va más allá de la concepción tradicional del motivo pecuniario como único o más importante motivación de la vida económica y social:

El respeto por la realidad exige que reconozcamos que los hombres sirven a las organizaciones en respuesta a un complejo sistema de motivaciones. La mezcla de motivaciones diferirá en casos diferentes (Galbraith J. , 1967, pág. 221).

Por sistema motivador debe entenderse las motivaciones que llevan a un individuo someter sus preferencias individuales frente a las motivaciones de un grupo ¿Cómo conseguir el sometimiento de las preferencias de un individuo? Galbraith identifica cuatro motivaciones:

Figura 8. Los distintos tipos de motivación en la gran industria



La compulsión es aquella motivación asociada a un castigo por no cumplir el mandato de un superior. Un grupo puede imponer la aceptación de sus objetivos. No acatar los objetivos del grupo traería consigo una sanción negativa. Cuando la aceptación de los objetivos del grupo acarrea una sanción positiva (y nada tan positivo como el dinero) la motivación se convierte en pecuniaria, es decir, el grupo puede comprar la aceptación de fines comunes:

La motivación pecuniaria puede asociarse con la compulsión en mayor o menor medida. La relación dependerá del nivel de la compensación y de la amplitud de las alternativas que tenga el individuo (Galbraith J. , 1967, pág. 204).

En cambio, al asociarse el individuo a un grupo puede estimar que los objetivos del grupo son superiores a sus objetivos personales, es decir, “dentro de su marco de valores el individuo llega a la conclusión de que los fines de aquél [el grupo] son superiores a los suyos personales” (Galbraith J. , 1967, pág. 221), a dicha motivación Galbraith denomina “Identificación”. Una motivación que agrega Galbraith a su análisis es aquella que llama “Adaptación”, dentro de la organización el individuo puede considerar factible alinear los objetivos del grupo a sus fines personales, se apreciará que la adaptación tiene mucho que ver con el deseo de poder, en el mundo de la organización (Galbraith, 1967 pág. 221)

De hecho, dentro de la sociedad anónima empresarial, cuyos consejeros se preocupan primariamente de los beneficios, la motivación pecuniaria puede ser intensa en toda la empresa (Galbraith J. , 1967), mientras que, en la empresa madura, o típicamente industrial, serán la identificación y la adaptación las que dominen el sistema de motivaciones. Ahora bien, no implica

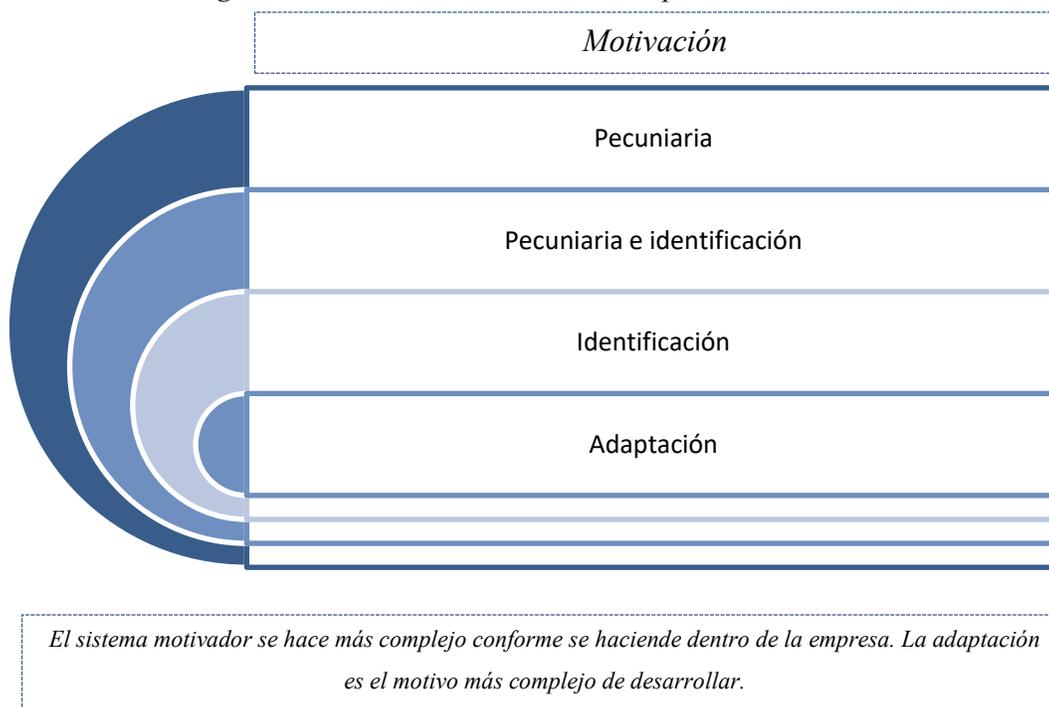
que sólo prevalezcan dichas motivaciones tanto en la sociedad anónima como en la empresa madura, en su lugar se da una mezcla de motivaciones. Así cuando el trabajador asalariado consigue mejorar su posición material, disminuyó el elemento de compulsión al que estaba sometido (Galbraith, 1967 pág. 206) y se impone una motivación pecuniaria, es decir, la compulsión y compensación pecuniaria se combinan de distintas formas, al igual que la identificación y la adaptación logran combinarse de formas varias. No obstante, existen motivaciones que no pueden combinarse:

La motivación pecuniaria no puede combinarse con la identificación y la adaptación cuando el elemento compulsivo es importante -cuando no existe una alternativa tolerable al trabajo del que provienen los ingresos- pero puede combinarse con ellas cuando la compulsión es pequeña. Eso quiere decir que el sistema de motivación será diferente en el país pobre que en el país rico (Galbraith J. , 1967, pág. 208)

En el fondo existe un proceso de acumulación de riqueza, en la medida que existe una libertad de elección respecto al trabajo y/o una compensación monetaria elevada, así, es fácil desplazarse dentro del sistema motivador al motivo identificación y adaptación: el actual nivel de renta de los directores ejecutivos de los negocios posibilita la identificación y la adaptación

¿Cómo identificar las distintas combinaciones de motivaciones dentro de la empresa madura? Para Galbraith es más útil imaginar a la empresa madura como una serie de círculos concéntricos dentro de los cuales se identifica las motivaciones que dominan cada grupo de trabajadores dentro de la firma (en lugar de un tradicional organigrama de funciones en el cual la motivación depende del lugar dentro del organigrama):

Figura 9. El sistema motivador en la empresa madura



Cada círculo representa un grupo de participantes dentro de la firma, a su vez cada grupo guarda una motivación dominante. Dentro de los círculos externos se concentra el mayor número de participantes, mientras que en los círculos centrales se componen de grupos compactos. El centro o compone la Dirección de la empresa. Así, para los círculos externos la motivación pecuniaria es la que domina dentro del sistema motivador, en este círculo se identifican a trabajadores de planta o campo, pero también se incluye al grupo de accionistas de la firma:

Los accionistas corrientes se encuentran en el círculo más externo de la gran empresa madura. Se trata básicamente de una asociación pecuniaria. El accionista típico no se identifica con los fines de la empresa; y no pretende tampoco influir en ellos (Galbraith J. , 1967, pág. 223).

Para Galbraith la relación entre el grupo de accionistas y la firma, es el mejor ejemplo de la motivación pecuniaria dentro de la gran empresa, debido a que, para el accionista corriente le es

indiferente la Identificación o la Adaptación, mientras sus activos sean rentables, el resto es irrelevante³³.

El círculo siguiente, progresando hacia el interior, es el ocupado por los obreros de la producción. Aquí la motivación se hace mixta. Es clara la importancia de la compensación pecuniaria de este círculo. (Galbraith, 1967 pág. 222). Los obreros, a diferencia del accionista, viven en asociación cotidiana con la firma y la organización de la misma, lo que engendra una motivación por Identificación. Por lo que para el obrero de la típica industria su sistema motivador se compone, en gran medida, por una combinación entre una motivación pecuniaria y aquella motivación derivada de la Identificación:

Si el salario es alto, el trabajo interesante y la seguridad del nivel de vida grande, y si parece plausible que la empresa se ocupe de alguna finalidad distinta y añadida al ganar dinero para los accionistas o para los gerentes, la identificación llegará a ser importante (Galbraith J. , 1967, pág. 226).

¿Qué implicaciones existen si la Identificación es intensa? Si la Identificación es intensa, la influencia del sindicato se verá acotada, ya que como primera tarea el sindicato vela por el interés pecuniario del trabajo, pero frente a la Identificación el sindicato pierde campo de maniobra. Para Galbraith, mediante la automatización de los procesos industriales la Identificación como motivación tiende a aumentar dentro de las capas de obreros, hecho que significa un triunfo de la firma frente al poder del sindicato.

Siguiendo hacia adentro de los círculos, se encuentra el grupo de capataces, el personal supervisor, los empleados, los vendedores y demás personal con corbata afectos a trabajos rutinarios. Dicho

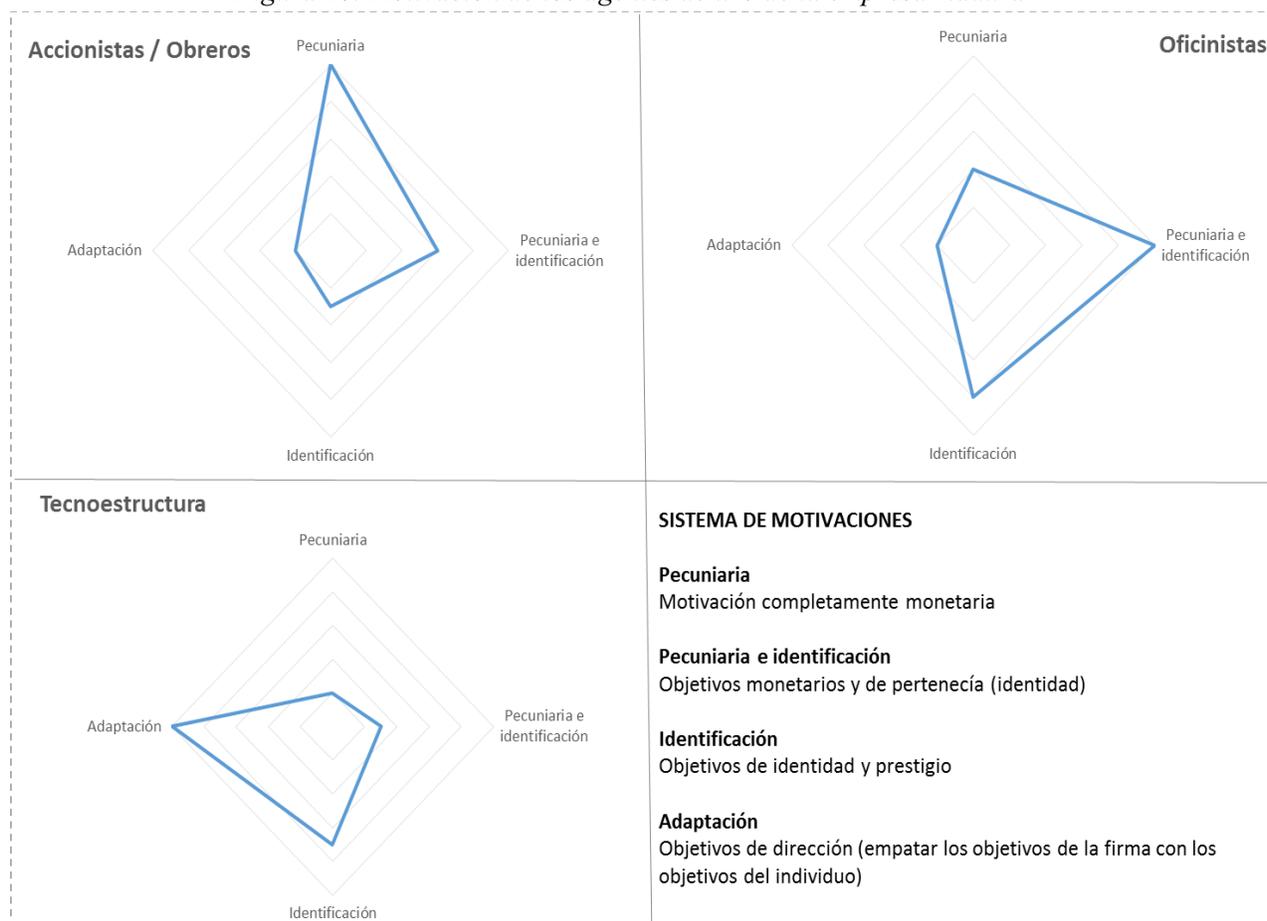
³³ Al respecto, Kaldor señaló que los accionistas se benefician en forma de ganancias sobre capital, y no solamente en forma de incrementos en los dividendos. Ahora bien, los valores de las acciones reflejan invariablemente los pagos esperados por dividendos. Un control a largo plazo sobre los incrementos de dividendos reducirá por lo tanto la tasa de acumulación de las ganancias del capital, así como de la renta por dividendos (Kaldor, 1971, pág. 17)

círculo se confunde por la parte interna con el de los técnicos, ingenieros, ejecutivos de ventas, científicos, proyectistas, diseñadores y demás especialistas (Galbraith, 1967 pág. 227). El sistema motivador se hace más complejo conforme se acerca a los círculos centrales, ya que los objetivos de la tecnoestructura, más ambiguos y menos visiblemente egoístas, entran menos en conflicto con la identificación del obrero.

Como puede observarse, el sistema motivador en Galbraith ocupa un lugar central dentro de su modelo explicativo, por ello en este estudio es fundamental la incorporación de dicho sistema como eje articulador de una teoría sobre la fijación de precios. A través de los objetivos que persiguen cada grupo de agentes dentro de la firma se puede inferir el tipo de fijación de precios, así como la regla para modificar al alza o baja los precios de la empresa.

¿Qué objetivos persigue la firma industrial? Para Galbraith, si lo que desean los hombres de una sociedad anónima es principalmente dinero, la empresa se dedicará principalmente a conseguir dinero de la sociedad. Si lo que les interesa es la seguridad económica o el prestigio personal, la empresa no dejará de reflejarlo en la clase de actividades que realice (Galbraith J. , 1967, pág. 199), y esto incluye la fijación y administración de los precios de la firma.

Figura 10. Motivación de los agentes dentro de la empresa madura



Como se ha mencionado ya, la dirección de la empresa recae en manos de la tecnoestructura, por lo que, los objetivos de la tecnoestructura se verán reflejados en la planificación y fijación de los precios de la firma, y por ende los precios de la industria. ¿Qué objetivos persigue la tecnoestructura? No es clara la respuesta, toda vez que el sistema motivador que domina a la tecnoestructura, en el modelo de Galbraith, es el más complejo del sistema.

La tecnoestructura, por su parte, tiene otros intereses más importantes, distintos de la realización del beneficio máximo. Ciertamente su primer objetivo es asegurar un mínimo de beneficios para asegurar su independencia. Pero a partir de ahí su interés es mucho más el de asegurar el crecimiento de la empresa que el de aumentar los beneficios, porque las ganancias revierten en los accionistas, de quienes no depende

IV-Fijación de precios e inflación. Una visión desde John Kenneth

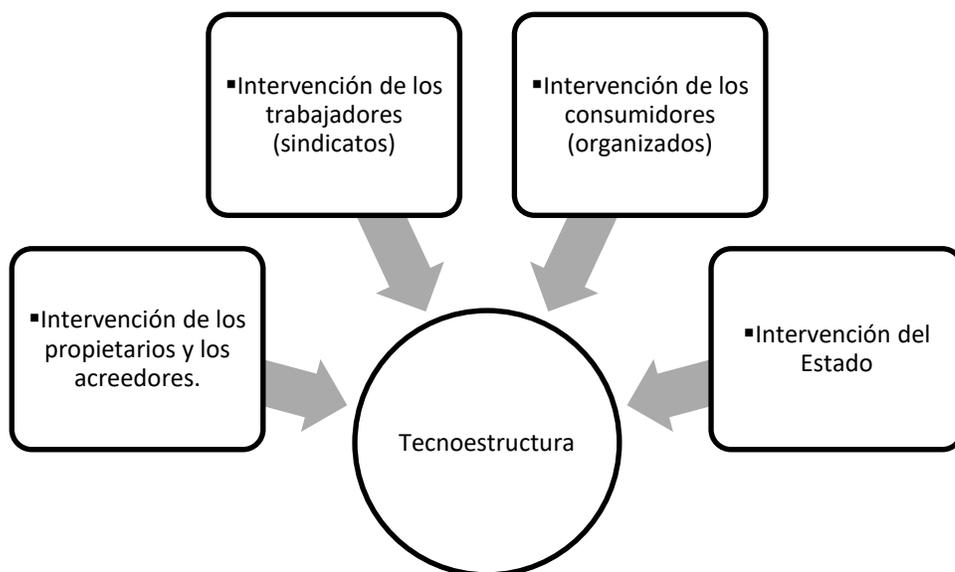
la tecnoestructura. El desarrollo de la firma, por el contrario, aumenta las responsabilidades y, por consecuencia, los salarios y los gastos marginales de que se benefician los miembros de la tecnoestructura. (Galbraith J. , 1971, pág. 41)

Por lo tanto, el desarrollo de la firma será la prioridad de la tecnoestructura y para alcanzar, ésta se plantea dos grandes tipos de objetivos: a) objetivos de **protección**, y b) objetivos **afirmativos**

La tecnoestructura tiene la necesidad de protección: “debe, como el pequeño empresario, asegurar su existencia; debe impedir que alguien -un accionista contrario, un acreedor no pagado- la ponga en peligro” (Galbraith J. K., 1973, pág. 100). Es decir, la tecnoestructura debe proteger su lugar dentro de la firma, debe impedir que sea removida y sustituida por otro grupo, para ello debe reducir al mínimo el riesgo de una intervención del exterior (exterior al grupo de la tecnoestructura), intervención que cuestione su desempeño y menosprecie sus resultados, para ello debe aumentar el volumen de ventas de la firma, hacer más complejas sus decisiones.

La intrusión puede tener su origen en cuatro agentes:

Figura 11. Actores con poder para intervenir a la tecnoestructura



¿Cómo contrarrestar posibles intervenciones? Primeramente, mientras cuenten con cierto grado básico de beneficios, los accionistas se muestran sumisos. (Galbraith, 1973 pág. 100). Además de complacer a los accionistas, un nivel mínimo de ganancias proporciona a la firma una fuente de financiamiento interna, con lo cual pueden enfrentar las obligaciones frente a los acreedores y no verse sometidos a cualquier tipo de control que buscaran imponer dichos acreedores, es decir, un nivel mínimo de ganancias limita la intervención de accionistas y acreedores en las decisiones de la tecnoestructura:

Éste es el primer objetivo de protección de la tecnoestructura. Con él trata de asegurar un nivel básico e ininterrumpido de ganancias. Todo lo que sirva para este fin - estabilización de precios, control de costos, orientación de la respuesta del consumidor, control de las compras públicas, neutralización de tendencias adversas en los precios, los costos y el comportamiento incontrolable del consumidor, consecución de políticas oficiales que estabilicen la demanda o absorban riesgos indebidos- es primordial en los esfuerzos de la tecnoestructura y de la corporación (Galbraith J. K., 1973, pág. 102).

Por otra parte, la fijación de precios que permitan el flujo continuo de ingresos y ganancias servirá a los objetivos de la tecnoestructura. Por su parte, sí la demanda y los precios fluctúan, y los costos son fijos, las ganancias son vulnerables, por consiguiente, la empresa tiene, en el sistema de planificación, un ulterior y más poderosa incentivo para controlar los factores -precios, costos, demanda, acciones del Estado- que aseguran aquellas ganancias. (Galbraith, 1973 pág. 103)

Por su parte, el objetivo afirmativo central de la tecnoestructura es el crecimiento de la empresa, el crecimiento constante se convierte en un objetivo central del sistema de planificación y, en consecuencia, de la sociedad donde domina la gran empresa. Ahora bien, esta necesidad de mantener un flujo constante obliga a que el sistema económico en su conjunto “opere a un volumen de producción que no es estable, en el que la continuada subida de precios no es sólo probable, sino normal” (Galbraith J. , 1958, pág. 239).

Regresando al origen del objetivo de protección, ¿Qué diferencia existen entre éste y el objetivo afirmativo de crecimiento de la firma? Mientras que el objetivo de protección entraña una

estrategia a la defensiva, el objetivo afirmativo guarda una estrategia de expansión industrial en sí misma³⁴.

Una empresa en crecimiento garantiza que más puestos de trabajo sean creados por la expansión: “La promoción deja de ser un juego de equivalencias, donde uno gana lo que pierde otro. Todos pueden ascender. Todos pueden prosperar” (Galbraith, 1973 pág. 108)

Por consiguiente, dentro del sistema planificador la fijación de precios, el control sobre costos y, en conjunto, el poder de mercado, es la característica primordial del sistema. Esto es determinante, dado que, ante un aumento de la demanda, la firma debe tomar una decisión específica sobre la variación de sus precios. Tal decisión puede ser retrasada por distintas razones, una la inercia de mantener el flujo de ingresos constante al desconocer si el aumento de la demanda es temporal, con esto el objetivo de protección se ve cubierto; un segundo motivo para retrasar un aumento de sus precios, es por el temor a las consecuencias que éste hecho atraiga a la firma; elevar los precios puede acarrear al menos tres consecuencias negativas claras, la primera una reacción adversa de sus consumidores y con esto disminuir el flujo constante de recursos. El segundo temor se encuentra en perder competitividad en el mediano o largo plazo al ser el único que eleve sus precios, finalmente, si decide elevar el precio se enfrenta a que los trabajadores, a través del sindicato, exijan aumentos salariales al observar que el flujo de ingresos de la firma aumentó por el aumento de sus precios (Galbraith J. , 1958).

Por consiguiente, la fijación de precios y la regla para su variación se encuentra ligada completamente a la persecución de los objetivos de la tecnoestructura.

³⁴ Una crítica importante al sistema motivador y en específico al tipo de objetivos perseguidos la realizaron Sweezy y Baran, para quienes, “la relación del capital a la tecnoestructura queda fuertemente determinada por la inclinación de la firma, lo que significa que la estructura, en realidad forma parte del capital y le pertenece. La firma, dicen, en cuanto fuente de futuro beneficio, es el fin en sí mismo al que se sacrifican todos los otros objetivos, incluido el beneficio inmediato” (Lepine & Douhet, 1971, pág. 86)

TABLA 3. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA EN EL SISTEMA PLANIFICADOR

División del trabajo	Trabajo homogéneo y estandarizado
Organización	Organización compleja
Escala	Gran empresa (industrial)
Propiedad y dirección	La propiedad en manos de accionistas y la dirección en manos de una tecnoestructura
Sistema motivador	Complejo sistema motivador
Objetivos de la firma	Objetivos de la tecnoestructura: Autonomía
Estructura de costos	Planificación de costos
Poder de mercado	Ejercen poder de mercado
Actividades	Industria del acero, telecomunicaciones, automotriz, sistema bancario.

Dinero e inflación

Se reconoce que las aportaciones y planteamientos más importantes de Galbraith giran en torno al comportamiento de la gran empresa, el poder de mercado que ejercen, así como la relación de esta con la tecnoestructura, ahora bien, los planteamientos de Galbraith también tocan a la economía monetaria y a la naturaleza del dinero. Si tradicionalmente se reconoce su trilogía *The Affluent Society*, *The New Industrial State*, y *Economics and the Public Purpose* como depositarias de sus aportaciones sobre el funcionamiento del sector real, autores como Stephen Dunn (2011) o Davidson y Dunn (2008) consideran que en *The Great Crash*, *Money* y *A Short History of Financial Euphoria* se encuentra una visión clara del pensamiento de Galbraith sobre el sector financiero y la economía monetaria.

Los escritos de Galbraith sobre el dinero abordaron distintas temáticas y responden a distintos cuestionamientos, sin embargo, para el presente estudio nos centraremos en la perspectiva de Galbraith sobre la naturaleza del dinero³⁵ y su relación con la inflación.

El dinero ha sido durante mucho tiempo un elemento a discusión entre las escuelas de pensamiento económico, cada enfoque matiza o replantea la definición, significado, naturaleza y funcionamiento del dinero en la economía. Para Galbraith, el enigma del dinero y su naturaleza sólo pueden entenderse a partir de su historia, desde ella es posible construir un análisis económico, antropológico y político del dinero, identificando en ella las fuerzas que le dieron origen y han marcado y conducido su evolución.

El análisis histórico, revela que a lo largo del tiempo diferentes “mercancías” han cumplido con el papel del dinero:

Durante unos cuatro mil años anteriores hubo el acuerdo de utilizar para los intercambios uno o más metales, entre tres que eran la plata, el cobre y el oro (...). Hay que advertir que, por breves períodos también se utilizó el hierro. Y mucho más tarde, (...), el tabaco tuvo una circulación limitada pero notable. (Galbraith J. , 1975, pág. 17).

Se desprende de este análisis, que la definición (o definiciones) del dinero deben delinear tanto sus funciones como sus transformaciones en el tiempo, buscando, a partir de ellas, las propiedades esenciales del mismo y no sólo una definición que relate sus características³⁶.

Frente a esto, Galbraith identificó que el dinero debe contener ciertas características, entre ellas, debe ser escaso, todo aquello que funcione como dinero debe ser escaso socialmente y no

³⁵ La perspectiva de Galbraith sobre el dinero generó cierta polémica en torno a si estas se encontraban más cercanas a los postulados institucionalistas o los planteamientos post – keynesianos.

³⁶ “(...) históricamente los teóricos monetarios han usado ejemplos más que explicaciones para definir el dinero, refiriéndose a agregados monetarios como M1, M2, etc.” (Dunn S. P., 2011, pág. 296)

fácilmente reproducible. Regularmente se distinguen tres tipos de moneda, refiere Galbraith, 1) la que debe su valor a una deseabilidad inherente derivada de ella (como el oro y la plata), 2) aquella que se puede intercambiar fácilmente por algo de mayor deseabilidad o que lleva la promesa de un intercambio eventual; y 3) La moneda que intrínsecamente es inútil, no tiene ninguna promesa de intercambio eventual por cualquier cosa útil o deseable y que sólo se sostiene por la garantía del Estado (Galbraith J. , 1975)

Es decir, técnicamente el dinero debe ser no reproducible, adicionalmente otras mercancías, reproducibles, no pueden sustituir al dinero en su función como medio para liquidar obligaciones: “(...) el dinero tiene, tanto a la larga como a la corta, una elasticidad de producción de cero, o en todo caso una muy pequeña, (...), el dinero no se puede producir fácilmente” (Keynes, 1936, pág. 226).

Del sistema económico elaborado por Galbraith se desprende que “la inflación surge de la economía real, refiriéndose al alza de los precios en los sectores no financieros” (Dunn S. P., 2011, pág. 320). En este sentido, para Galbraith, enfrentar la inflación requiere algo más que controlar la cantidad de dinero en circulación, por el contrario, para detener el proceso inflacionario es necesario influir en el proceso de fijación de precios, ya sea de forma directa por medio de políticas de control de precios e ingresos, o de forma indirecta, a través de cambios en las tasas de interés, los créditos o la liquidez.

De esta forma, la aparición de la gran empresa y su posterior encumbramiento, significó un cambio en la naturaleza del proceso inflacionario, esto dado que, para la gran corporación, como se ha visto, el poder de fijar sus precios es fundamental para ejercer su poder de mercado. Aquí, la formulación de Galbraith se acerca a lo que Keynes denominó: inflación de “mercado” o “capital”. La inflación de mercado es una elevación de los precios impulsados por un aumento de la demanda frente a una oferta inelástica, un suministro fijo de bienes. En cambio, lo que para la demanda es una pérdida de poder adquisitivo, para la oferta es aumento de sus beneficios, una mejora en sus expectativas empresariales y “lubricante” para el comercio (Galbraith J. , 1975).

La inflación guarda un profundo componente redistributivo, la inflación de los siglos XVI y XVII tuvo un:

(...) profundo efecto en la distribución del ingreso, con una tendencia particular a castigar a la mayoría de los que menos tienen. La pérdida de los que recibieron los salarios fue, a su vez, la ganancia de los que los pagaron y recibieron los precios altos y crecientes. El resultado fue una alta rentabilidad y el resultado fue una aceleración general de las manifestaciones comerciales y, en una manifestación más elemental, del capitalismo industrial (Galbraith J. , 1975, pág. 66)

La lección histórica y el peligro de la inflación es el que se sustenta en la expansión de la actividad empresarial; alimenta las expectativas empresariales y repercute negativamente en la distribución del ingreso, siempre hay quienes obtienen beneficios materiales con la inflación.

En el sistema económico dominado por la gran industria, la inflación es latente a todo momento.

Un gato que trate de cazar su propia cola puede, mediante un extraordinario acto de destreza felina, llegar a cazarla. Superar la inflación mediante un aumento de la producción, a pesar de que sea una tarea aparentemente semejante, no tendrá éxito con tanta frecuencia. (Galbraith J. , 1958, pág. 242)

Como se ha visto, el movimiento de los precios, y el sistema de precios en su conjunto, responde a una amplia gama de objetivos dentro de la industria, por tanto, son distintos los culpables sugeridos en la generación de un alza en los precios, estos son: el poder de mercado, la especulación, el miedo y los rumores. Todas estas causas las identifica Galbraith como resultado del desarrollo y naturaleza de las economías industriales maduras (Laguerodie & Vergara, 2008).

Por lo tanto, enfrentar las fluctuaciones de los precios a través de la política monetaria, como sugiere la sabiduría convencional de la teoría neoclásica, no es eficaz, por el contrario, la política monetaria, sólo tiene una influencia secundaria en el problema de la inflación. Sobre este punto, Galbraith observa que, si el origen de la inflación tiene lugar en la producción, la política monetaria tiene poco que hacer.

La sabiduría convencional atribuye a la política monetaria la capacidad de contener la inflación a través de un aumento en las tasas de interés, las cuales influirían directa o indirectamente en la demanda, obligando a los consumidores a dejar de consumir y con ello a las empresas a detener las alzas en sus precios. Directamente un aumento en las tasas de interés encarece el crédito dirigido a los consumidores, y en menor medida, altas tasas de interés reducen la inversión física y con ello la demanda de factores productivos, y por consiguiente una reducción en el alza de los precios. En cambio, Galbraith remarca que cualquier medida dirigida a reducir la petición de créditos y por consiguiente la compra de bienes, se verá automáticamente enfrentada con el mecanismo de creación de demanda del consumidor, con el efecto dependencia que la gran industria utiliza para asegurar la demanda de sus bienes. Una contracción del crédito dirigido a los consumidores constituirá únicamente una advertencia para que la tecnoestructura redoble su esfuerzo para **crear** nuevas formas de creación de demanda y con ello anular el efecto en la demanda derivado del aumento en la tasa de interés (Galbraith J. , 1958). El conflicto entre el imperativo de la producción y la política monetaria restrictiva encaminada a reducir las inversiones industriales, generalmente se decanta en favor del imperativo del crecimiento.

En cambio, si la política monetaria llega a impedir a las empresas en lo individual realizar las inversiones que desea, se generaría un conflicto abierto con la firma.

Por lo tanto, la política monetaria actúa sobre el plano más movedizo de la actividad económica, (Galbraith J. , 2002). Aquí se encuentra la razón de la ineficacia del instrumento monetaria, a lo que Galbraith llamaría la ilusión monetaria.

En cambio, la estabilidad de los precios depende de que el ritmo de crecimiento de la demanda este en relación con el ritmo de crecimiento de la capacidad productiva. “La diferencia entre estos ritmos será la causa de la debilitación de la actividad económica de la que depende la estabilidad de los precios” (Galbraith J. , 1958, pág. 257).

V- Fijación de precios e inflación: algunas visiones

Introducción

El pensamiento económico se ha encargado de construir diferentes argumentos teóricos encaminados a analizar y explicar los mecanismos de fijación de precios, así como los procesos inflacionarios. Cada vertiente analiza aspectos de su interés, estableciendo relaciones causales y en algunos casos, sugiriendo líneas de política económica para enfrentar las presiones inflacionarias. A continuación, se describen algunas de dichas interpretaciones, si bien es una selección discrecional de postulados, estos sirven de ejemplo para enmarcar la discusión y el debate respecto a los postulados de John Kenneth Galbraith.

El apartado se compone de seis secciones en las que se aborda el problema de la fijación de precios e inflación, en la primera sección se aborda el problema desde el pensamiento clásico, después se ofrece un planteamiento desde la teoría cuantitativa del dinero, haciendo énfasis en las diferencias existentes entre la visión cuantitativa de Irving Fisher y la visión cuantitativa de la escuela de Cambridge. Derivado de la visión cuantitativa se llega a las formulaciones hechas por los monetaristas. En las tres secciones restantes, se desarrollan algunas de las formulaciones heterodoxas que mejor pueden relacionarse con las formulaciones de Galbraith, con ellas se busca ejemplificar el dialogo existente entre la interpretación de Galbraith y algunos de los planteamientos keynesianos más representativos.

El pensamiento clásico

La tradición clásica no fue ajena al estudio y explicación de los fenómenos inflacionarios, dentro de dicha tradición el liberalismo económico de Adam Smith atribuyó la variación en los precios a la relación entre el precio natural y el precio de mercado.

En el esquema tradicional de Smith el precio de cualquier bien se desdobra en un precio natural y un precio de mercado, los precios naturales varían en función del trabajo, el capital y la renta de la tierra, mientras que el precio de mercado responde a la relación entre oferta y demanda, es decir, varía en función de la escasez y los cambios en la demanda.

La igualdad entre el precio natural y el precio de mercado entraña el equilibrio en el cual los factores perciben una compensación deseada o justa y los mercados son eficientes en tanto son eliminados los excedentes, en dicho equilibrio la inflación es el menor de los problemas (Smith, 1958).

Por el contrario, las desviaciones entre el precio natural y el precio de mercado son las responsables de la variación en precios. Los cambios en el precio natural responden a las condiciones de la producción y a la relación salarial entre el trabajo y el capital, dicha relación, para Smith, siempre será desfavorable para el trabajo, por lo cual, en lo general, las presiones inflacionarias vía salarios serán reducidas. Por su parte, el capital buscará un piso mínimo de rentabilidad que motive sus acciones, rentabilidad que será rígida hacia la baja (Smith, 1958). Por lo tanto, el precio natural es estable en el tiempo.

En cambio, las fuerzas que rigen al precio de mercado son de otra naturaleza y para este estudio son el origen de las presiones inflacionarias. Por parte de la oferta, cualquier indicio de escasez de un bien, se traducirá en una elevación del precio de mercado, una desviación hacia arriba del precio de mercado respecto al natural llevará a que otros oferentes miren dicho mercado y concurren en él, esto tendrá dos efectos, primeramente, sostendrá el precio de mercado y posteriormente, dada la mayor producción, presionará la reducción del precio.

Mientras, los determinantes de la demanda son gobernados por las necesidades y los deseos, cualquier presión por demandar un bien, llevarán a una elevación del precio de mercado.

Así, para el modelo clásico de Smith las presiones inflacionarias, de existir, provienen de la demanda, ahora bien, el funcionamiento mismo del mercado tenderá a desaparecer la distorsión de precios.

Dentro de la tradición clásica las formulaciones de David Ricardo avanzaron en, al menos, dos direcciones en la interpretación del fenómeno inflacionario. En primer lugar, tomando el modelo tradicional de Adam Smith (respecto al desdoblamiento del precio en precio natural y precio de mercado), Ricardo incorporó dos teorías a dicho planteamiento, a saber, su teoría diferencial de la renta de la tierra y el Principio de Población de Robert Malthus.

Malthus planteó su Principio de población en tres proposiciones (Malthus, 1998):

- La población está necesariamente limitada por sus medios de subsistencia.
- La población aumenta, invariablemente, en donde sus medios de subsistencia aumentan, a menos que no esté contenida por algunos frenos muy potentes y fáciles de percibir.
- Estos frenos, así como los que reprimen el poder superior de la población, pueden reducirse a la abstención moral, al vicio y a la miseria

El Principio de Población permitió a Ricardo incorporar las presiones salariales dentro de la formación de precios, además, permitió conceder a la variación de precios de aquellos bienes necesarios (alimentos y vestido) la cualidad de variable de ajuste, es decir, la variación de precios permite ajustar el mercado laboral (y a la población en sí misma desde la visión de Malthus). En cambio, y quizás más importante, el Principio de Población ofrece un límite superior en la demanda de aumentos salariales, es decir, limita la participación de los salarios como factor de presión en el fenómeno inflacionario.

Por su parte, la teoría diferencial de la renta de Ricardo, le permitió esgrimir una hipótesis central en el estudio de la inflación: Una economía en crecimiento demandará la explotación de tierras cada vez menos fértiles, lo cual permitirá la generación de rentas diferenciales que se traducirán en un alza de precios de alimentos y materias primas. Con esto, se pone un piso inflacionario “natural” asociado a toda expansión económica. (Ricardo, 1959)

La segunda dirección en la que Ricardo avanzó fue la incorporación de la moneda en el estudio de la variación de precios. Si bien Ricardo mostró confianza en los mecanismos equilibradores automáticos del patrón oro, llevó al debate la importancia de la naturaleza del dinero, el crédito y la banca en los procesos de formación de precios (precios naturales) y sus variaciones en el mercado (precios de mercado). (Ricardo, 1959)

La teoría cuantitativa

La teoría cuantitativa del dinero podría remontarse a las observaciones de David Hume sobre la relación entre la cantidad de dinero y las fluctuaciones de los precios en el siglo XVI. En cambio, para Schumpeter sería Bernardo Davanzati quien formularía en primera instancia una teoría cuantitativa (Schumpeter, 1971). Para la Teoría Cuantitativa el poder adquisitivo del dinero se encuentra en relación directa con la cantidad que de dinero que circula. Un incremento en la masa monetaria provoca la devaluación de la moneda, esto porque un aumento del dinero en manos del público se traduce directamente en un aumento en la demanda, lo que, a su vez, presiona a un alza en los precios. Por este motivo, para la teoría cuantitativa la inflación es ante todo un problema monetario.

$$P = f(M)$$

De esta visión se derivaron dos versiones, aquella postulada por Irving Fisher llamada método de transacciones, y aquella postulada por la escuela de Cambridge llamada, la ecuación de Cambridge o la teoría de los saldos monetarios.

En la visión de Fisher, además de la masa monetaria, su ecuación incorpora la velocidad de circulación del dinero y el número de operaciones de compra y venta realizadas en los mercados:

$$PT = MV$$

Dónde, P es nivel de precios, T el volumen de transacciones, M la masa monetaria y V la velocidad de circulación del dinero. A pesar de que la ecuación de Fisher constituye una identidad contable³⁷ es tomada como verdadera la conclusión sobre los determinantes del nivel de precios. Sí se considera que la velocidad del dinero viene dada por factores *institucionales*, y el volumen de transacciones por el sector real y ambos son constantes en el corto plazo, entonces el nivel de precios es directamente proporcional a la oferta monetaria, la cual, a su vez, es determinada exógenamente al mercado, la oferta monetaria viene dada por una decisión de las autoridades monetarias, el banco central.

$$P = \left(\frac{V}{T}\right)M$$

Por consiguiente,

(...) el nivel de precios está en función de tres variables, dos de las cuales son constantes (la velocidad del dinero y el número de transacciones) y otra exógena. A partir de lo anterior se relaciona el incremento de la cantidad de dinero, que es determinada por un agente externo, la autoridad monetaria, con un aumento de los precios. (Levy, 2013, pág. 31)

Por su parte, la Ecuación Cuantitativa de la Escuela de Cambridge parte de una concepción distinta respecto a la demanda de dinero, esta visión considera el dinero como un medio de cambio y también como un activo financiero. El dinero forma parte de otros activos financieros que tienen características similares en cuanto a seguridad y liquidez, por lo tanto, considera que el dinero puede demandarse no sólo como un depósito temporal de valor. Según Marshall, hogares y empresas desean mantener una proporción de su renta monetaria en forma de saldos de caja (Landreth & Colander, 2002). Así, la ecuación de los saldos de caja es:

$$M_d = k(PY)$$

³⁷ El producto del volumen de transacciones por el nivel de precios es necesariamente igual a la cantidad de dinero en circulación.

Donde, M es el dinero más los depósitos a la vista, PY es la renta monetaria, mientras que k , es la proporción de la renta que desean tener hogares y empresas en forma de dinero.

Al igual que para Fisher, Marshall y la escuela de Cambridge consideran que la masa monetaria es exógena y determinada por una autoridad monetaria, la cual se presenta como una oferta planada \overline{M}_S . Suponiendo que el mercado monetario se encuentra en equilibrio

$$\overline{M}_S = Md = M$$

Así, en equilibrio, la oferta determina a la demanda de dinero M_d

La teoría cuantitativa de Marshall buscó integrar la conducta microeconómica de empresas y hogares con la dinámica macroeconómica del nivel general de precios. (Landreth & Colander, 2002). Construyendo, así, una teoría “en base a la cual se postula que el nivel absoluto de precios está determinado por la oferta de los saldos monetarios nominales, *ceteris paribus*” (Levy, 2013, pág. 34).

En ambas visiones la inflación es explicada exclusivamente por factores de demanda, dejando de lado la inflación provocada por variaciones en los costos de la empresa.

Tabla 4. Diferencias entre la visión de Fisher y la escuela de Cambridge sobre el dinero

	FISHER	ESCUELA DE CAMBRIDGE
Dinero	Medio de pago	Medio de pago y activo financiero.
Composición	Compuesto por billetes y monedas metálicas	Billetes, monedas y otros activos de características similares en cuanto a seguridad y liquidez.
Demanda de dinero	Como depósito temporal de valor	Se demanda no sólo como depósito temporal de valor.

Por su parte, los trabajos de Knut Wicksell reafirmaron que el fenómeno inflacionario se explicaría enteramente por las distorsiones en el mercado de dinero. Wicksell, desarrolló una distinción importante en la tasa de interés, considerando la existencia de dos tipos de tasas: una tasa real y una monetaria. El tipo de interés real se encontraría determinado por variables “reales” de la economía, concretamente a la productividad marginal del capital. Mientras que el tipo de interés monetario se encuentra determinado por los mercados monetarios, guardando cierto grado de independencia respecto a la tasa de interés natural. Por consiguiente, la relación entre las tasas, monetaria y real, explicarían tanto las oscilaciones cíclicas de la economía (tasa de interés real) y las presiones inflacionarias sobre el nivel general de precios (tasa de interés monetaria). Con dicho planteamiento, Wicksell “desarrolló la noción de endogenidad del dinero bajo el mercado teórico de la neutralidad de dinero³⁸” (Levy, 2013, pág. 39)

El enfoque monetarista

Siguiendo la teoría cuantitativa, algunos lustros después, la escuela monetarista continuaría la misma línea argumentativa, asignando un rol preponderante a los factores monetarios. Para los monetaristas la tasa de interés es un fenómeno real, se determina por variables reales, a saber, la productividad del capital y la frugalidad de los agentes. Igualmente rechazan que la tasa de interés dependa de la oferta monetaria.

Consideran a la oferta monetaria como dada, exógenamente determinada, la cual no puede influir en la tasa de interés real; únicamente puede llegar a afectar la tasa nominal (a través de su influencia en las expectativas de inflación). Siguiendo a la teoría cuantitativa sostienen que un aumento en la cantidad de dinero en circulación es incapaz de influir en variables reales como la producción, la inversión o el empleo, sin embargo, un aumento en la cantidad de dinero en circulación es capaz de incrementar el nivel de precios general.

38 La neutralidad del dinero refiere a la incapacidad de expandir el producto a través de una expansión monetaria: “El dinero es neutral si, luego de una perturbación del equilibrio inicial provocada por un cambio de la oferta de dinero nominal, se alcanza un nuevo equilibrio en el que todas las variables tengan los mismos valores que antes. El dinero no es neutral cuando no satisface estas condiciones (Harris, L (1981) citado por (Levy, 2013, pág. 33))

Planteamientos heterodoxos

La irrupción de los planteamientos keynesianos ofrecería una visión distinta de la naturaleza y los determinantes de la inflación. Las formulaciones keynesianas sostendrían que las expansiones de la demanda agregada serían generadoras de presiones inflacionarias sólo cuando la economía se encontrara trabajando sobre el pleno empleo. Así, dentro de su esquema general era imposible la coexistencia de inflación con recursos ociosos.

Planteamiento keynesiano

La visión de Keynes, como ya se mencionó, buscó una explicación conjunta para la fijación de precios y la inflación, dejando a un lado las visiones parciales de la microeconomía y la macroeconomía clásicas. En dicho sentido, Keynes en su Teoría General, advertiría tres factores que determinan la fijación de precios y, por ende, tres formas de inflación (Lavoie, 1985): a) Por los rendimientos decrecientes, b) Por aumentos salariales, c) Por un aumento de la demanda en pleno empleo. De igual forma, estos tres factores determinan tres alternativas de inflación, vinculadas entre sí, pero con matices característicos. A diferencia de la teoría cuantitativa, Keynes persigue una descripción histórica de los procesos, es decir, explicar el aumento de los precios no a través de una teoría universal de la inflación válida en todo lugar y en todo momento, sino a través de una explicación específica a partir de la evolución de las condiciones económicas (Lavoie, 1985).

El enfoque de Keynes incorpora distintas variantes, de las cuales se pueden resaltar aquellos modelos que centraron el fenómeno de la inflación como un conflicto distributivo. En dichos modelos, variables como el grado de concentración de mercado juegan un papel central en la determinación de las presiones inflacionarias.

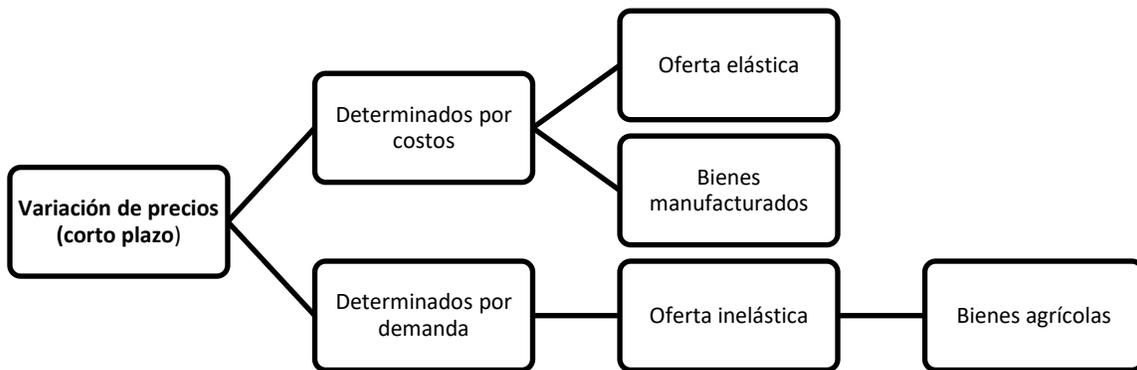
Fijación de precio y conflicto distributivo

Ejemplo de dichos enfoques, es la formulación del modelo distributivo de Kalecki. En dicho modelo, la variación de precios a corto plazo se encuentra en función de la naturaleza de la empresa, clasificando a estas en dos grandes grupos: “las que son determinadas principalmente por

cambios del costo de producción y las que se originan fundamentalmente en cambios de la demanda” (Kalecki, 1995, pág. 11).

La clasificación se encuentra en función de las condiciones de oferta de las empresas, así, la variación de precios por cambios en el costo de producción, responde a empresas cuya oferta es elástica, mientras que las presiones por demanda ocurren en aquellos sectores cuya oferta es inelástica. Típicamente cuando la demanda de bienes manufacturados aumenta, las empresas le hacen frente incrementando el volumen de su producción sin necesidad de modificar sus precios en el corto plazo, por el contrario, cuando la demanda de materias primas o bienes alimentarios básicos aumenta, las empresas requieren de un periodo relativamente mayor para aumentar la oferta de bienes agrícolas.

Figura 12. Clasificación del origen de la variación de precios en el corto plazo



Kalecki advierte que la clasificación no supone sectores separados o que no exista relación entre ambos:

No es que los precios de los artículos acabados no reciban la influencia de cualquier variación de los precios de las materias primas que haya sido “determinada por la demanda” sino que dicha influencia se trasmite vía los costos (Kalecki, 1995, pág. 11).

Identificando el origen de las variaciones en precios, la fijación de estos, según Kalecki, está en función de dos elementos, a saber, los costos primos medios³⁹ de la empresa, y los precios establecidos por otras empresas que ofertan artículos semejantes. La empresa:

Necesita asegurarse de que su precio no resulte demasiado elevado con relación a los fijados por otras empresas, ya que entonces se reducirán fuertemente sus ventas; pero también de que su precio no resulte demasiado bajo en relación con su costo primo medio, pues ello disminuiría enormemente el margen de utilidad. (Kalecki, 1995, pág. 12)

Así, la fijación del precio, p , de la empresa está determinado por su costo primo unitario, u , y el precio medio ponderado del sector, \bar{p}

$$p = mu + n\bar{p}$$

Donde m y n son coeficientes positivos. Sí el precio de la empresa es igual al precio medio ponderado del mercado se tiene que:

$$p = mu + np$$

Los coeficientes (m y n), caracterizan la política de fijación de precios de la empresa y reflejan su grado de monopolio. Un elemento a resaltar en el modelo, es el que las empresas trabajan por debajo de su máxima capacidad, “lo que posibilita que trabajen con costos variables unitarios constantes en el rango relevante de la demanda, y costos totales unitarios decrecientes” (Mántey, 2005, pág. 76)

³⁹ Por costos primos se entiende el costo de las materias primas más los costos salariales.

Para identificar aún más la representación del grado de monopolio, se continúa con la formulación de Kalecki, y se divide la ecuación por el costo primo unitario u :

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u}$$

Si, como anteriormente se consideró, el precio de la empresa es el mismo que el precio medio ponderado:

$$\frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u}$$

Se tiene que

$$\frac{m}{1-n}$$

Es el grado de monopolio, un grado mayor de monopolio se reflejará en un aumento de $\frac{m}{1-n}$ y a la inversa. El grado de monopolio refleja la capacidad de la empresa de trasladar, o no, a su precio las variaciones tanto en costos como en su margen de ganancia. De tal forma, un grado de monopolio mayor asegura un mayor control sobre la fijación de precios de la empresa, y por ende del precio medio ponderado del mercado, dada la participación de la empresa en el mercado.

Por su parte, el grado de monopolio es mayor o menor a causa de, al menos, cuatro factores:

- a) Concentración de la industria
- b) Desarrollo de la promoción de ventas (posición en el mercado)
- c) Variaciones de los gastos generales en relación con los costos primos
- d) Fuerza de los sindicatos

La concentración de la industria da lugar a la aparición de “grandes” firmas, cuya producción inunda el mercado, dando a la empresa la capacidad de influir de manera sensible en la fijación del precio medio ponderado del mercado, y con esto, aumentar su grado de monopolio.

El segundo elemento es el desarrollo de la promoción de las ventas, *marketing*, “la competencia de precios es sustituida por la competencia de campañas publicitarias, etc. Estas prácticas también harán, desde luego, que aumente el grado de un monopolio” (Kalecki, 1995, pág. 18)

Adicionalmente, se considera que, si los gastos generales aumentan en relación con los costos primos, la empresa se vería obligada a reducir las ganancias y con esto su grado de monopolio. De

la misma forma, si la fuerza de los sindicatos aumenta, los costos primos aumentarían en detrimento de las ganancias. En sentido contrario, si la fuerza del sindicato disminuye o los costos generales caen en relación a los costos primos, el grado de monopolio aumentará.

El grado de monopolio no sólo afecta la distribución de la riqueza entre el trabajo y el capital, en ciertos casos, de acuerdo a Kalecki, también afecta la distribución del ingreso entre el propio capital:

El aumento del grado de monopolio ocasionado por la expansión de las grandes empresas da lugar a que las industrias en que éstas predominan absorban una proporción mayor de los ingresos totales y las demás industrias una parte menor, es decir, el ingreso se redistribuye de las empresas pequeñas a las grandes (Kalecki, 1995, pág. 19).

Por su parte, Nicholas Kaldor consideró que al ser negociados en términos monetarios los contratos laborales, y bajo un sistema de competencia imperfecta, los desajustes entre oferta y demanda agregadas se resuelven mediante cambios en la participación de las utilidades en el producto. Por ende, los desajustes entre oferta y la demanda agregada se resuelven mediante variaciones en la participación de las utilidades en el producto (U/Y). Por su parte, cuando la inversión deseada excede al ahorro disponible, las utilidades tienden a crecer, y los precios con ellas. “El límite hasta el cual puede subir el precio está determinado por el salario mínimo real que aceptarían los trabajadores” (Kalecki, 1995, pág. 78). Por lo tanto, el equilibrio dinámico se logra sólo a través de cambios en la participación de las utilidades en el ingreso.

Por su parte, los precios se encuentran condicionados por el costo unitario de la producción, la inversión planeada, así como la igualdad entre la tasa de interés vigente y el costo implícito de los fondos internos disponibles. Una expansión del crédito, en tanto sea dirigida a financiar la acumulación de capital de las empresas líderes de precios, tiene efectos deflacionarios en la economía.

Sobre esta formulación Eichner complementó la comprensión incorporando la función del sistema financiero como determinante en la fijación del precio. Al incorporar los planteamientos de Kalecki y Kaldor, Eichner, logra explicar el margen del precio sobre el costo primo unitario “bajo

condiciones de oligopolio, como función de la inversión deseada por la empresa líder y las condiciones imperantes en el mercado financiero” (Mántey, 2005).

VI- Conclusiones

El enfoque de Galbraith ofrece una aproximación a una teoría de la fijación de precios que incorpora un examen a las instituciones y hábitos involucrados en el proceso de formación de precios. Al situar en el centro de su análisis aspectos institucionales, liga el proceso de formación de precios con la evolución de las empresas, y con los procesos inflacionarios. Desde su enfoque se verifica una conexión entre el análisis de los costos de producción y el análisis conductual de las elites gerenciales de las economías contemporáneas.

Los precios, en Galbraith, forman parte de una convención social en la cual se reflejan las relaciones de poder, los hábitos y los objetivos de la tecnoestructura. Desde su perspectiva, los precios, y su formación, forman parte de un proceso histórico, y en el caso de las economías industriales maduras, reflejan un proceso de concentración de mercados, proceso en el que conviven grandes firmas industriales con pequeñas empresas que sólo buscan sobrevivir al mercado.

El sistema económico contemporáneo se caracteriza por la interacción de dos sistemas: un sistema planificador y un sistema de mercado. Ahora bien, en cada uno operan diferentes determinantes en sus procesos de fijación de precios, mientras en el sistema planificador operan grandes firmas, en el sistema de mercado abundan las pequeñas empresas, las diferencias entre ambos sistemas son más profundas que la simple noción de grandes y pequeñas firmas; se distinguen por la escala de su producción, la estructura de sus costos, el grado organizativo que emplean y, en última instancia, **el poder de mercado que ejercen**. El sistema de mercado se caracteriza porque el poder de mercado se encuentra diluido entre los oferentes, mientras que en el sistema planificador el poder de mercado se concentra en la gran empresa.

VI-Conclusiones

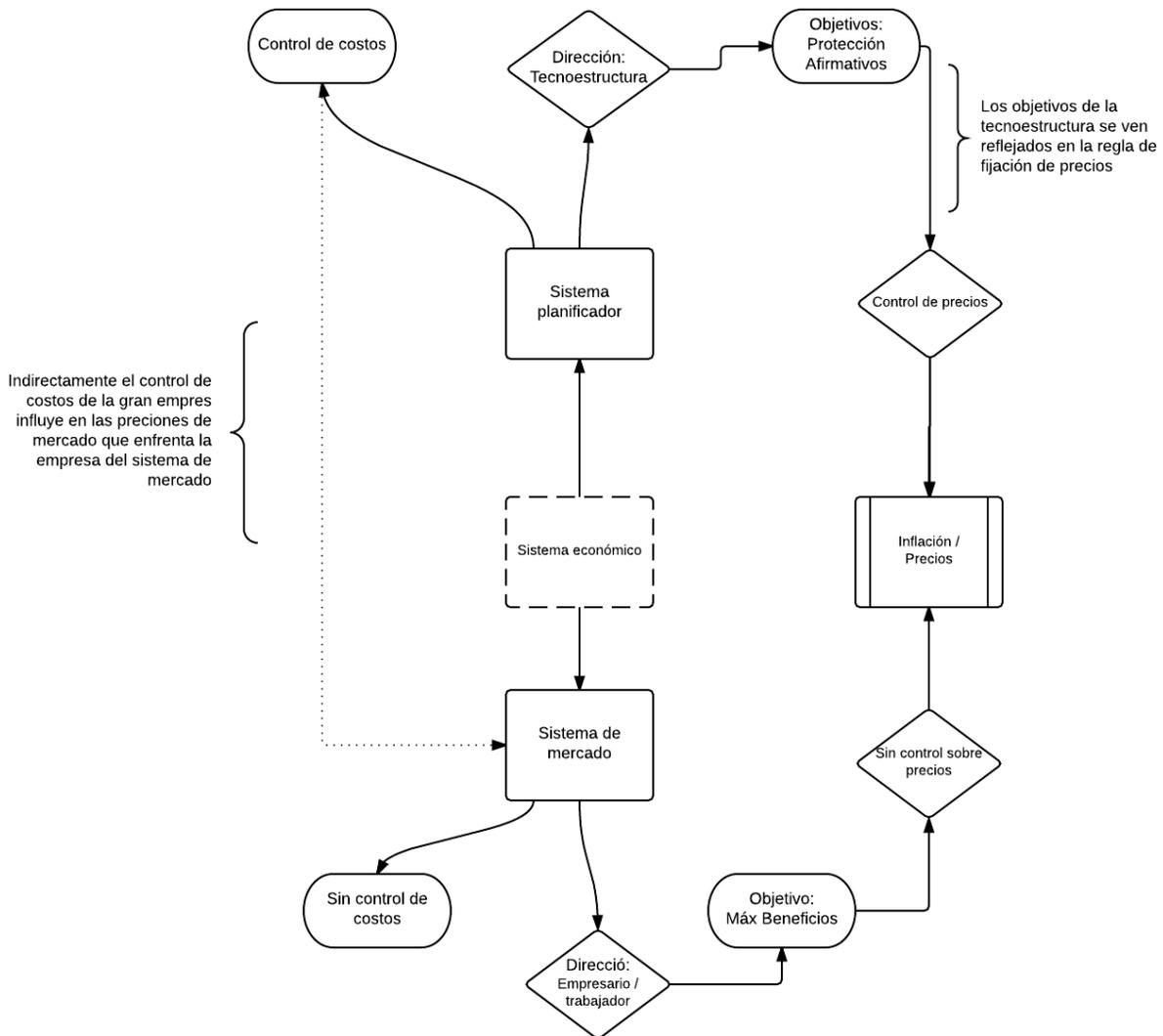
Uno de los rasgos más significativos de la gran empresa es su constitución como sociedad por acciones, esto propicia la separación entre propiedad y dirección, en donde los accionistas se retiran de la toma de decisiones empresariales, cediendo su lugar a un grupo de técnicos y especialistas que guían la dirección de la firma, la **tecnoestructura**, y es ella la encargada de determinar la regla de fijación de precios. Al controlar su estructura de costos, la gran empresa y su tecnoestructura, se permiten administrar la fijación de precios en función de un abanico de objetivos, en específico, los objetivos que persiga la tecnoestructura. Dichos objetivos pueden agruparse en dos tipos: objetivos de protección y objetivos afirmativos, es decir, aquellos objetivos que protegen su posición de mando dentro de la empresa, y aquellos objetivos que les permiten crecer dentro de la firma, y con ello ejercer mayor poder dentro de la misma. Por lo tanto, la regla de fijación de precios queda supeditada a los objetivos de la tecnoestructura. En sus manos queda la decisión de retrasar o adelantar variaciones en sus precios y en términos inflacionarios, este poder les permite retrasar o contener potenciales espirales inflacionarias, sí las consecuencias de estas son demasiado costosas a los objetivos de la tecnoestructura.

Ahora bien, para la empresa que se rige bajo el sistema de mercado, la posibilidad de fijar precios se ve cancelada por distintas razones, la más común, por no controlar su estructura de costos o la demanda de sus bienes. Ante esto, la pequeña empresa se ve obligada a seguir una regla de **maximización** de ingresos, para poder sobrevivir las constantes embestidas del mercado, por otra parte, y en muchas ocasiones, la demanda que cubre la pequeña empresa se ve influenciada directa o indirectamente por las grandes firmas.

Adicionalmente, un elemento esencial para comprender la dinámica de formación de precios e inflación en las economías modernas es la capacidad de las grandes empresas de influir en las decisiones de los consumidores, es decir, en su poder para influir en la demanda. La formación de necesidades y la creación de demanda por parte de las empresas, es otra de las características de la gran empresa, dado que el éxito empresarial va de la mano de una expansión de la producción, las grandes empresas dedican un gran esfuerzo en la promoción de nuevos productos, este **efecto dependencia**, lleva a los consumidores a un estado de consumo continuo, lo cual representa una

barrera para las políticas restrictivas de demanda (durante procesos inflacionarios). Para la **sabiduría convencional**, la inflación tiene origen en un exceso de demanda, por lo tanto, restringir ésta mediante políticas monetarias restrictivas es el único camino para enfrentarla, estrategia probablemente efectiva si la gran empresa no trabajara día a día para que su demanda no se contraiga.

Figura 14. Determinante en el proceso de formación de precios



En su pensamiento económico, Galbraith coincide con el imperativo tecnológico de Schumpeter, en el cual la relación entre la gran empresa y la innovación tecnológica es sustancial. Por lo que en el pensamiento de Galbraith, se encuentra una crítica profunda respecto al papel de la

VI-Conclusiones

concentración de mercados, y los abusos que la gran empresa propina a los consumidores (y los gobiernos). Pero la solución, a diferencia de lo que dicta la sabiduría convencional, no reace en la disolución de la concentración, como liberales o políticos de izquierda supondrían.

El poder de las grandes firmas esta enraizado en el mundo contemporáneo y para contrarrestarlo es necesario generar pesos y contra pesos. No existen vacíos de poder, así que, si la sociedad aspira a contrarrestar los abusos de la gran empresa, será a través de poner frente a frente poderes semejante. De la misma forma, construir una sociedad mejor, significa definir “mejor” los objetivos de una sociedad más igualitaria, equitativa. Y, por supuesto, asegurar que aquella tecnoestructura que buscan imponer sus objetivos en las industrias, gobierno, cultura, comparta los mismos objetivos que la sociedad.

Respecto a la relación de Galbraith con el institucionalismo y el pensamiento keynesiano es necesario realizar algunos matices. Con respecto al institucionalismo, se observa que la obra de Galbraith concentra sus aportaciones teóricas sobre la economía, parte de ella, de la economía, y a ella lleva el análisis del sociológico, político e histórico, a diferencia de la corriente institucionalista que construyó sus aportaciones más allá de la economía. Un segundo aspecto, y de gran importancia, es el programa político, como se apuntó, los institucionalistas no buscaron influir directamente en la política pública, por el contrario, el pensamiento y postulados de Galbraith, de una u otra forma, influyeron determinadamente durante décadas en la política de los Estados Unidos. Incorporar la dinámica del poder al análisis económico no fue sólo un juego teórico.

Respecto al pensamiento keynesiano, quizás el matiz más importante sea su postura respecto al imperativo de la producción. En la década de los 1960s el pensamiento de Galbraith se desmarcó del imperativo empleo – producto, y en general de los teóricos de la demanda efectiva, para quienes el objetivo de expandir el empleo se encontraba en el centro de las formulaciones (y con gran razón). La expansión del empleo sólo es posible sí el producto se expande. Sin embargo, Galbraith acusaría el costo medioambiental y estético que la expansión indiscriminada de la producción y el

VI-Conclusiones

consumo conllevan. Para Galbraith la solución al imperativo de la producción sería resuelta a través de una planificación más adecuada.

Finalmente, ¿Cómo definir la obra y personalidad del economista Galbraith? Paul Samuelson diría de Galbraith que este fue el economista para los no economistas. Con esta investigación, y jugando con las palabras de Samuelson, diría que:

Galbraith es el economista para los que no quieren ser sólo economistas.

Bibliografía

- Baran, P. (1970). La planificación económica nacional. En B. Haley , *Compendio de economía contemporánea* (Vol. II, págs. 402 - 459). España: Aguilar.
- Bendix, R. (2000). *Max Weber*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Dosse, F. (2007). *El arte de la biografía. Entre historia y ficción*. México: Universidad Iberoamericana .
- Dowd, D. (2011). The virtues of their defects and the defects of their virtues. Reflections on John Kenneth Galbraith and Thorstein Veblen. En M. Keane , *Economist with a Public Purpose. Essays in honour of John Kenneth Galbraith* (págs. 115 - 141). London: Routledge.
- Dunn, S. (2001). Galbraith, uncertainty and the modern corporation. En K. Michael, *Economist with a Public Purpose. Essays in honour of John Kenneth Galbraith* (págs. 157 - 182). London: Routledge.
- Dunn, S. P. (2011). *The Economics of John Kenneth Galbraith. Introduction, Persuasion, and Rehabilitation*. Cambridge University Press.
- Etapé, F. (1986). Introducción. En J. Galbraith, *El capitalismo americano*. Barcelona: Ariel.
- Fite, G., & Reese, J. (1973). *An Economic History of the United States*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Galbraith, J. (1958). *La sociedad opulenta*. Barcelona: Ariel.
- Galbraith, J. (1967). *El nuevo Estado industrial*. (M. Sacristán, Trad.) Barcelona, España: Ariel.
- Galbraith, J. (1968). *El triunfo* . España: Plaza & Janés Editores.
- Galbraith, J. (1971). Las astucias de la tecnoestructura. En J. K. Galbraith, M. France, M. Rocard, & R. Garaudy, *La crise des sociétés industrielles* (págs. 33 - 49). París: Club du Nouvel Observateur.
- Galbraith, J. (1974). El poder y el economista útil. *El Trimestre Económico*, 41(161), 231-247.
- Galbraith, J. (1974). Introducción a la Teoría de la clase ociosa. En T. Veblen, *Teoría de la clase ociosa* . México: Fondo de Cultura Económica.
- Galbraith, J. (1975). *El dinero. De dónde vino, a dónde fue*. España: Ediciones Orbis.
- Galbraith, J. (1979). *La era de la incertidumbre*. México: Diana.

- Galbraith, J. (1988). *Anatomía del poder*. D.F.: Diana.
- Galbraith, J. (2002). *Obra esencial*. (A. Williams, Ed.) Barcelona: Crítica.
- Galbraith, J. K. (1952). *El capitalismo americano. El concepto del poder compensador*. Barcelona, España: Ariel.
- Galbraith, J. K. (1973). *Economía y objeto público*.
- Galbraith, J. K. (1982). *Memorias. Una vida de nuestro tiempo*. Barcelona: Grijalbo.
- Harris, A. L. (December de 1932). Types of Institutionalism. *The Journal of Political Economy*, 40(6), 721 - 749.
- Hayek, F. (April de 1961). The Non Sequitur of the "Dependence Effect". *Southern Economic Journal*, 27, 346-348.
- Hodgson, G. (Octubre de 2003). El enfoque de la economía institucionalista. *Comercio Exterior*, 53(10), 895-916.
- Hodgson, G. (2011). From Veblen to Galbraith. What is the essence of Institutional Economics? En M. Keaney, *Economist with a Public Purpose. Essays in honour of John Kenneth Galbraith* (págs. 95 - 114). London: Routledge.
- Hodgson, G. M. (2002). Varieties of capitalism and varieties of economic theory. En E. Edward, *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics*. Inglaterra: Association with the European Association for Evolutionary Political Economy.
- Hodgson, G. M. (Diciembre de 2005). "Institution" by Walton H. Hamilton. *Journal of Institutional Economics*, 1, 233 - 244. doi:10.1017/S1744137405210202
- Kaldor, N. (1971). *Ensayos sobre política económica*. Madrid: Tecnos.
- Kalecki, M. (1995). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Keaney, M. (2003). El institucionalismo crítico. En D. Dowd, *Entender el capitalismo: Un análisis crítico de Karl Marx a Amartya Sen*. España: Bellaterra.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (2010 ed.). México: Fondo de cultura económica.
- Killick, J. P. (1988). La revolución industrial en los Estados Unidos. En P. A. Willi, *Los Estados Unidos de América*. DF, México: Siglo XXI.

- Kirkland, E. C. (1947). *Historia económica de Estados Unidos*. DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Kyle, B. (2001). The making of a heterodox economist: the impact of Henry S. Dennison on the economic thought of John Kenneth Galbraith. En M. Keane, *Economist with a Public Purpose. Essays in honour of John Kenneth Galbraith* (págs. 25-50). London: Routledge.
- Laguero, S., & Vergara, F. (2008). The Theory of Price Controls: John Kenneth Galbraith's Contribution. *Review of Political Economy*, 569 - 593.
- Landreth, H., & Colander, D. (2002). *Historia del pensamiento económico*. (E. Rabasco, Trad.) Madrid: McGraw-Hill.
- Lavoie, M. (1985). Inflation, chômage et la planification des récessions : la Théorie générale de Keynes et après. *L'Actualité économique*, 61(2), 171-199.
- Lepine, B., & Douhet, J. D. (1971). Las críticas a Galbraith. En M. F. J. K. Galbraith, *La crisis de las sociedades industriales* (págs. 69 - 103). París: Club du Nouvel Observateur.
- Levy, N. (2013). *Dinero, estructuras financieras y financiarización. Un debate teórico institucional*. México: Itaca, Facultad de Economía UNAM.
- Malthus, R. (1998). *Principios de economía política*. DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Mantey, G. (2005). Salarios, dinero e inflación en economías periféricas: un marco teórico alternativo para la política monetaria. En G. Mantey, & N. L. Orlik Ornah, *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*. DF, México: UNAM.
- Martínez, M. (Junio de 2001). La refundación de Suiza a mediados del siglo XIX. Un modelo vigente. *Anales de Historia Contemporánea*, 561 - 572.
- North, D. (1969). *Una nueva historia económica. Crecimiento y bienestar en el pasado de los Estados Unidos*. Madrid, España: Tecnos.
- OEA, S. . (10 de 10 de 2016). *Sistema Continuo de Reportes sobre Migración Internacional en las Américas*. Obtenido de Organización de los Estados Americanos : <http://www.migracionoea.org/index.php/es/sicremi-es/17-sicremi/publicacion-2011/paises-es/75-canada-1-si-ntesis-histo-rica-de-la-migracio-n-en-canada.html>

- Parker, R. (2005). *John Kenneth Galbraith. His life, His politics, His economics*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Percides, L. (2003). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Síntesis.
- Pressman, S. (1992). Galbraith, John Kenneth. En P. Arestis, & M. Sawyer, *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists* (págs. 202 - 208). UK: Edward Elgar.
- Retchkiman , B. (Agosto - Octubre de 1977). David Ricardo y la teoría fiscal. *Problemas del Desarrollo*, 29-40.
- Ricardo, D. (1958). *Principios de economía política y tributación*. DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Roa Rosas, J. (2001). *El institucionalismo de Thorstein Veblen*. DF, México: Facultad de Economía UNAM.
- Roncaglia, A. (2006). *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*. España: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Ross M., R. (1955). *Historia de la economía norteamericana*. Buenos Aires, Argentina: Bliibliográfica.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (1990). *Economía*. Madrid, España: McGraw Hill.
- Sanz, J. (2006). *Esquemas de historia del pensamiento económico*. Sevilla: España.
- Sawyer, M. (2005). Inflación y desempleo: una interpretación estructuralista. En G. Mantey, & N. L. Orlik , *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*. México: FES Acatlán, UNAM.
- Schumpeter, J. (1971). *Historia del análisis económico*. (M. Sacristán, Trad.) Barcelona: Ariel.
- Screpanti, E., & Zamagni, S. (2005). *An Outline of the History of Economic Thought*. UK: Oxford University Press.
- Silberner, E. (1954). *La guerra en el pensamiento económico*. (J. Forns, Trad.) Madrid, España: Aguilar.
- Silk, L. (1976). *Los economistas* (1980 ed.). Buenos Aires: Marymar.
- Skousen, M. (2001). *La formación de la teoría económica moderna. La vida e ideas de los grandes pensadores*. (J. A. Aguirre, Trad.) España: Unión Editorial.

- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. DF: Fondo de Cultura Económica.
- Snyder, C. (2005). Countervailing Power. En *New Palgrave Dictionary*. Washington DC: Palgrave.
- Stanfield, J., & Wrenn, M. (2005). John Kenneth Galbraith and original Institutional Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 28(125), 25 - 45.
- Todd, O. (1971). Retrato de un agitador. En J. Galbraith, M. France, M. Rocard, & R. Garaudy, *La crise des sociétés industrielles* (págs. 1 - 22). París: Club du Nouvel Observateur.
- Veblen, T. (1995). *Teoría de la clase ociosa*. DF: Fondo de Cultura Económica.
- Wicksell, K. (1947). *Lecciones de economía política*. Madrid, España: Aguilar.