

DOCUMENTOS DEL CIECE

# Mercado, Organización y Coordinación

Faruk Ülgen

## **Staff**

Director  
Eduardo Scarano

Subdirector  
Gustavo Marqués

Secretaría  
Hernán Ruggeri  
Cynthia Srnec

## **Editor Responsable**

Centro de Investigación en Epistemología de las  
Ciencias Económicas

Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Buenos Aires

Av. Córdoba 2122 1º p. Aula 111  
(1120) Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Argentina  
Tel. (54-11) 4370-6152  
Correo electrónico: [ciece@econ.uba.ar](mailto:ciece@econ.uba.ar)

ISSN: 1851-0922

Esta publicación se terminó de compaginar e imprimir en el mes de diciembre de 2007 en la imprenta de la Facultad de Ciencias Económicas

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o medio electrónico, mecánico u otros medios, sin permiso del editor.

# ÍNDICE

<b>Mercado, Organización y Coordinación</b> .....	5
<b>Prólogo</b> .....	7
<b>Introducción</b> .....	9
<b>Capítulo I: Una introducción metodológica</b> .....	13
I. 1. Pluralismo: complementariedad / sustitución de las teorías .....	13
I. 2. Variedad de teorías económicas y la noción de economía de mercado .....	18
<i>El individuo representativo y el mercado libre</i> .....	19
<i>¿Hayek y el mercado libre construido?</i> .....	22
<i>Enfoque marxista y economía de mercado</i> .....	23
<i>Institucionalismo y variedades del sistema capitalista</i> .....	25
<b>Capítulo II: Coordinación por el mercado anónimo</b> .....	29
II. 1. Equilibrio neo--walrasiano y bienestar .....	29
<i>Competencia como estructura impuesta</i> .....	30
<i>Pasividad individual e información centralizada</i> .....	33
II. 2. Proceso de mercado en la teoría austriaca .....	39
<i>De los planos no coordinados al resultado consistente</i> .....	39
<i>De la coordinación del mercado a la dinámica de desequilibrio</i> .....	43
<b>Capítulo III: Instituciones y cambio económico: evolución y regulación</b> .....	49
III. 1. Las instituciones como marco de coordinación .....	49
III. 2. Las instituciones como mecanismos de orientación y de regulación .....	54

<b>Capítulo IV: Información asimétrica, mercado imperfecto y coordinación por la organización</b> .....	59
IV. 1. Información asimétrica y mercado defectuoso.....	61
<i>Contratos imperfectos y/o incompletos</i> .....	61
<i>Pérdida de confianza en el mercado y equilibrio revelador</i> .....	64
<i>Derechos de propiedad y relaciones de propiedad/gestión</i> .....	67
IV. 2. Mercados imperfectos versus organización interna eficaz .....	70
<i>Organización versus mercado</i> .....	71
<i>Jerarquización y control fuera de mercado</i> .....	76
<b>Capítulo V: Estrategias anticompetitivas y formas de organización dinámica</b> .....	81
V. 1. Estrategias de las empresas contra el mercado.....	81
<i>Dominación sobre el mercado</i> .....	82
<i>Extensión del poder anticompetitivo</i> .....	86
V. 2. Evolución dinámica de las formas de organización.....	91
<i>Redes y organizaciones integradas flexibles</i> .....	92
<i>Dinámica de la innovación y organización</i> .....	94
<b>Capítulo VI: Economía de mercado y coordinación monetaria</b> .....	101
VI. 1. Dinámica de innovación y acceso a los medios de financiamiento.....	102
VI. 2. Una economía de mercado monetaria .....	108
<i>Mecanismo de descentralización en una economía de mercado</i> .....	108
<i>Coordinación por asignación contra coordinación por la moneda</i> .....	111
<b>Bibliografía indicativa</b> .....	116

# Mercado, Organización y Coordinación\*

Faruk Ülgen

---

\* Traducción: Afra Alegría Hermosa y Cynthia Srnec  
Revisión Técnica: Lucas Becerra



## PRÓLOGO

Este libro es el resultado de un seminario de Master/Doctorado, dado en la Facultad de las Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA) con apoyo del Centro Franco-Argentino de Altos Estudios (CFA) de la misma Universidad, entre abril y mayo de 2007<sup>1</sup>.

La versión final pudo así gozar de la participación activa de los estudiantes que siguieron este seminario. Agradezco a todas y todos por el interés que llevaron a este seminario.

Quiero también expresarles mi agradecimiento a todas las personas que intervinieron en la preparación y el desarrollo de este seminario, particularmente al profesor Eduardo Scarano de la UBA, al profesor Patrice Vermeren, a la señora Dominique Guthmann y a la señorita Anna-Livia Susini del CFA por su agradable recibimiento pero también por la eficiencia de su organización.

Desde luego, soy el único responsable de errores e insuficiencias que pueden existir en el presente trabajo<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Este seminario contó con el apoyo financiero del CFA.

<sup>2</sup> Así como este trabajo quiere ser una presentación de una problemática muy vasta en economía, las numerosas referencias pueden ser omitidas en la bibliografía. Traté de reunir y de citar el conjunto de las obras y los artículos a los cuales quedo agradecido en la preparación de este trabajo. Si todavía subsisten algunos omisiones, que los autores que se reconocerían en los desarrollos ulteriores sin verse citados me lo perdonen.



## INTRODUCCIÓN

El objeto de este seminario es estudiar la problemática relacionada con la coordinación de las decisiones individuales tomadas por separado en una economía descentralizada a través de la presentación de las concepciones sobre la competencia de mercado.

Bajo el efecto de las notables modificaciones políticas y económicas que sobrevinieron en el tablero mundial los últimos veinticinco años (transición de las economías, las olas de apertura y de liberalización generalizada, etc.), la función de los tipos de organización de los mercados (a través de las instituciones, reglas y organizaciones) es cada vez más importante para el funcionamiento y el desempeño económico. Parece entonces pertinente preguntarse sobre el alcance y los límites de las diferentes aproximaciones que estudian las estructuras económicas a través del problema fundamental de la coordinación entre las decisiones y los comportamientos de individuos reconocidos como libres e independientes. Esta problemática concierne no sólo a la capacidad de las economías de mercado para alcanzar un óptimo social sino también a la capacidad de las políticas económicas para corregir o mejorar las fallas o las insuficiencias de los mercados, cada vez más libres bajo el peso de los paradigmas liberales.

En la teoría económica de referencia (la teoría del equilibrio general), la coordinación es realizada supuestamente por el mercado competitivo. Sin embargo, otras aproximaciones, conceptual y

metodológicamente distintas, subrayan los límites de esta visión. Consideran que las actividades económicas realizadas por separado se coordinan través de organizaciones e instituciones específicas; ordenadas en un medio ambiente imperfecto o incompleto. Por ejemplo, las cuestiones estudiadas por la teoría de la firma y la economía industrial traducen la importancia de los tipos de coordinación interna de las decisiones de los agentes en una economía de mercado. El mercado está entonces considerado como el lugar y el momento de confrontar *ex post* las decisiones individuales, lo que modifica fundamentalmente nuestra concepción de la economía a favor de una visión más dinámica pero también más problemática en términos de equilibrio.

Se estudiará el problema de la coordinación en seis capítulos. El primer capítulo presenta una gama de teorías económicas sobre la noción de la economía de mercado desde la óptica del pluralismo metodológico. El segundo capítulo está dedicado a los modelos de coordinación basados en el mercado anónimo (aproximaciones walrasiana y neoclásica). Aunque situándose en una tendencia distinta, la teoría austríaca también considera al mecanismo de precios de mercado como un medio de coordinación consistente. El capítulo tres brinda un bosquejo sucinto de las aproximaciones que ponen mayor énfasis en las instituciones y los mecanismos de regulación de la evolución económica. Las imperfecciones de mercado y el carácter asimétrico de la información de la que disponen los agentes los hacen acudir, en el cuarto capítulo, a la realización de organizaciones específicas que se ubican como

medios de coordinación por fuera del o paralelamente al mercado. Estas organizaciones cumplen también un papel de control de las actividades económicas en un marco jerarquizado y no anónimo. El capítulo cinco considera hechos estilizados no competitivos. Los principales ejemplos lo constituyen las estrategias anticompetitivas y las formas de organización dinámica que los agentes realizan con miras a afectar la estructura del mercado en su favor. El último capítulo desarrolla la propuesta según la cual la dinámica económica es a la vez real y monetaria. El dinero aparece como el medio de coordinación específico de decisiones individuales realizadas por separado en una economía de mercado. La misma presenta una característica doble: es externa a los individuos porque representa las reglas de coordinación generales, e interna a su decisión particular, porque hace posible las acciones descentralizadas de los agentes en los mercados.



# **CAPÍTULO I: UNA INTRODUCCIÓN METODOLÓGICA**

Este capítulo no es una presentación exhaustiva sobre los elementos y los problemas metodológicos de las ciencias económicas. Pretende, en primer lugar, recordar la cuestión de la sustitución y/o de la complementariedad entre modelos diferentes. Esto permite, luego, presentar una variedad de teorías económicas sobre la noción de economía de mercado.

## **I. 1. Pluralismo: complementariedad/sustitución de las teorías**

El discurso económico está globalmente constituido por numerosas aproximaciones que pretenden arrojar luz sobre cuestiones semejantes de una realidad económica considerada como dada. No obstante, la posibilidad de la existencia de numerosos matices y de configuraciones diferentes de la realidad económica, en el sentido de Kuhn, hace problemática la búsqueda de la unidad de la economía en tanto que dominio del saber específico y la reenvía al pluralismo. Según la definición de S. Dow (2002), el pluralismo es una posición filosófica que considera que la última realidad del universo consiste en una pluralidad de entidades. Es una posición ontológica. El pluralismo significa también la acepción de la diversidad de pensamiento y puede considerarse en varios niveles: - epistemológico (el saber desarrollado por el discurso económico, la manera de justificar racionalmente las teorías); - metodológico

(métodos y criterios utilizados para comprender la realidad); - pragmático (objetivos y problemas estudiados).

En el plano ontológico, podemos pensar que el mundo es plural en la medida en que está constituido por numerosos elementos que tienen propiedades y comportamientos diferentes. Podemos también suponer que el mundo es único pero que está compuesto de pluralidades que dan origen a una multitud de teorías. La existencia de varias teorías no implica trivialmente que existan varios mundos sino más bien la posibilidad de concebir teorías diferentes sobre el mismo mundo. De una manera general, las teorías existentes pueden ser complementarias o sustituibles. Complementarias para contribuir en la explicación de los diferentes aspectos de la misma verdad o sustituibles (competidoras) para explicar el mismo fenómeno a partir de verdades diferentes, incluso opuestas. La sustitución y la complementariedad de las teorías dependen del carácter de sus aserciones respectivas: aserciones centrales y aserciones secundarias. La distinción entre estos dos niveles depende de numerosos factores y puede ser debida en una elección metodológica de tratar ciertos componentes de manera diferente o en una creencia que concierne al dominio estudiado. Si seguimos a Mäki (2002) y consideramos que la distinción es ontológicamente fundada, podemos clasificar las aserciones centrales en el *núcleo óntico* (*ontic core*) y las aserciones secundarias en la

*periferia óptica (ontic periphery)*<sup>3</sup>. Podemos establecer entonces la clasificación siguiente:

- Sustitución fuerte: cuando las teorías comprenden aserciones centrales rivales sobre el núcleo óptico (*sólo la verdad*);
- Sustitución débil: cuando tienen aserciones secundarias competidoras sobre la periferia óptica;
- Complementariedad fuerte: cuando contienen aserciones centrales complementarias sobre una parte de la verdad del núcleo óptico;
- Complementariedad débil: cuando tienen aserciones secundarias complementarias sobre una parte de la verdad sobre la periferia óptica.

La pluralidad depende también del tipo de análisis realizado. Cuando se considera la cuestión desde el punto de vista ontológico, es difícil de admitir el pluralismo con teorías competidoras ya que si el mundo es uno, dos o varias teorías que presentan aserciones mutuamente excluyentes no pueden ser verdaderas al mismo tiempo. Existe entonces un conflicto verdadero entre tales teorías. Por ejemplo, el enfoque real y el enfoque monetario de la economía son sustitutas fuertes y fundamentalmente excluyentes la una de la otra. Señalemos también que, siguiendo la interpretación de Hicks o de los nuevos keynesianos, la teoría keynesiana y la teoría neoclásica son aproximaciones complementarias débiles, la segunda, pensando poder integrar la primera teniendo en cuenta aserciones secundarias que se refieren al mercado de dinero o aún al mercado de trabajo.

---

<sup>3</sup> Esta distinción es muy próxima de la distinción de J.S. Mill entre las causas mayores y las causas menores.

Contrariamente a las exigencias del razonamiento ontológico, desde el punto de vista epistemológico, la incertidumbre característica de las economías de mercado puede llevarnos a pensar que puede haber allí un verdadero pluralismo de teorías. A la vez, debido a la imposibilidad de tener pruebas objetivas irrefutables y de evaluar sin ambigüedad las afirmaciones teóricas, la exclusión de las teorías rivales puede presentar riesgos mayores en la búsqueda de la verdad. La actividad de búsqueda acostumbrada en economía se focaliza en general en las posibilidades de ajuste entre las complementariedades débiles mientras que la síntesis de las complementariedades fuertes o el reemplazo de una teoría por otra (cambio de paradigma) constituyen progresos científicos mayores. Podemos distinguir el pluralismo transitorio y específico en una situación histórica determinada del pluralismo permanente, independientemente de toda situación histórica particular. En este orden, la estructura de las revoluciones científicas de Kuhn concierne al pluralismo transitorio sobre los sustitutos fuertes.

Cuando las numerosas teorías existen y son defendidas por un número importante de teóricos, el grado de pluralismo se vuelve elevado. Desde luego, aquí no se trata de decir que la producción teórica mejora cuando el grado de pluralismo es elevado en la medida en que el pluralismo depende tanto del contexto académico dominante como del contexto político y económico considerado. Según los períodos, pero también según los problemas encontrados en las economías, los comportamientos y las estrategias de los economistas en cuanto a la recepción, la utilización y la difusión de

las teorías pueden ser diferentes. Por ejemplo, en los años de las décadas de 1950 y 1960, el paradigma keynesiano se vuelve dominante en su versión hicksiana y se lo impone sobre el paradigma walrasiano. Del mismo modo, el modelo monetarista marca los años de la década de 1970 sustituyéndose el paradigma keynesiano y dando origen a los modelos de las *expectativas racionales*. Así aparece en los años de las décadas de 1980 y 1990 un consenso dominante que capta los problemas económicos en el marco de la visión neoclásica, la coordinación de las decisiones particulares que son supuestas de efectuarse, en forma óptima, por los mecanismos de libre mercado.

Por consiguiente, podemos decir que en la segunda mitad del siglo XX, la teoría keynesiana y la teoría monetarista se perciben como teorías alternativas mientras que las corrientes de los nuevos keynesianos y la liberal se revelaron en su lugar como complementarias en los años de la década de 1990. En efecto, en respuesta al fracaso de los programas de ajuste, el primero permitió enmendar (y no reemplazar) ciertas afirmaciones del segundo; es el pasaje del consenso liberal a la discreción forzada (Bernanke y Mishkin, 1997). También, los elementos de las aproximaciones evolucionistas son utilizados hoy como los complementos de un nuevo consenso. Este último considera la concepción neoclásica/monetarista pertinente para comprender el funcionamiento óptimo de las economías. Pero sugiere que las reformas tomen en consideración las características institucionales y relativas al entorno de las economías en desarrollo. El debate

entonces está colocado al nivel del enfrentamiento complementario entre la terapia de shock y la apertura gradual (Marangos, 2002). Observaremos sin embargo que esto no significa la aceptación por el *establishment* de un pluralismo teórico en el sentido de sustitución sino solamente de una complementariedad pragmática. Porque el método de las aproximaciones dominantes en economía es un sistema de pensamiento cerrado que trata las cuestiones según un conjunto de axiomas dados. Veremos sobre este punto el alcance limitado del modelo competitivo y las alternativas propuestas. En un sistema ontológico cerrado (metodología neoclásica), hay sólo un conjunto de posibilidades: los axiomas de la competencia pura y perfecta y las desviaciones que pueden ser observadas con relación a esta norma. Al contrario, en un sistema abierto, pueden existir varios conjuntos de posibilidades para comprender el mundo, un mundo en evolución, impregnado de incertidumbre (*non - ergodic*). En este último caso, el razonamiento analítico se vuelve dinámico pero plantea el problema de la determinación de un óptimo económico.

## **I. 2. Variedad de teorías económicas y la noción de economía de mercado**

En la teoría de referencia, el mercado competitivo constituye el arquetipo (el referente) del análisis de funcionamiento de las sociedades humanas. La economía de mercado es el entorno considerado por excelencia. Por consiguiente, toda forma de

sociedad es evaluada con relación a un conjunto de criterios, supuestos que traducen las características económicas esenciales de este arquetipo. En esta línea, el siglo XX ha sido dominado por una oposición ideológica entre el capitalismo y el socialismo. Después de la caída del bloque soviético hacia el fin de los años de la década de 1980, algunos (como Fukuyama) hablaron del “fin de la historia”, el capitalismo liberal-democrático siendo considerado como el estado 'natural' del mundo. Aquí, el punto de vista dominante es la creencia en la unidad de un sistema capitalista puro, desarrollado entre otras cosas por autores como Marx y Hayek. Paralelamente, aproximaciones institucionalistas desarrollaron una visión opuesta subrayando que podrían existir formas diferentes del sistema llamado “economía de mercado”.

### ***El individuo representativo y el mercado libre***

El problema económico estudiado en la teoría neoclásica, a través de la imagen de un individuo representativo racionalmente definido, es la asignación de recursos escasos entre usos alternativos disponibles para un fin dado (Robbins, 1935). Se suponen individuos que intercambian unos recursos por otros con miras a maximizar su respectiva utilidad individual. Esta visión se volvió dominante en otras disciplinas de las ciencias sociales, la universalidad de las ideas como la escasez, la competencia y el interés individual racional fueron admitidas como criterio de

razonamiento científico, cristalizaron en los trabajos de economistas como G. Becker (1976).

Se han propuesto diferentes ideas alternativas. Autores como el Sr. Sahlins (1972), procuraron mostrar que economías primitivas difieren del capitalismo en la medida en que no están sometidas a los mismos criterios de decisión y los recursos no son considerados escasos. En términos más convencionales, otros trabajos consideraron el conocimiento como factor determinante en la evolución de las economías, tanto desde el punto de vista de las posibilidades de producción que disponen como desde el punto de vista de las estrategias de los agentes económicos. En este caso, la escasez y los rendimientos a escala decrecientes no parecen seguir constituyendo hipótesis básicas del programa de optimización individual. El conocimiento (la información, las capacidades, etc.) no es dado ni limitado, evolucionan en el tiempo con el aprendizaje y la producción de ideas nuevas que no son bienes típicos<sup>4</sup>.

Sin embargo, es necesario observar que hoy el concepto neoclásico del individuo que maximiza su utilidad en un mundo de escasez es a menudo extendido a todas las formas de sistema socioeconómico. Esto tiene dos consecuencias importantes. La primera, es que el individualismo metodológico ha devenido en el modo universal de pensamiento y de análisis. La segunda, es la creencia casi generalizada hoy en día de que los mercados libres contienen el modo de coordinación social más eficiente entre las

---

<sup>4</sup> No rivales, parcialmente excluyentes y con coste de transmisión casi nulo.

alternativas posibles. Sin embargo, sabemos también que el modelo neoclásico tiene muchas dificultades en considerar las cuestiones del dinero, del mercado y de la firma en términos satisfactorios. También, las relaciones sociales son consideradas como si fueran totalmente sujetas a los contratos y al intercambio sin tomar en consideración explícitamente los aspectos institucionales. Esta elección teórica impide a esta corriente pensar los límites de los mecanismos de mercado y de los contratos, lo que dio lugar a, entre otras cosas, a aproximaciones neoinstitucionales en la línea de R. Coase<sup>5</sup>. Así como Schumpeter lo subrayó bien (1947), ningún sistema social, que esté exclusivamente fundado sobre una red de contratos libres entre partes contratantes y supuestamente guiadas solamente por su propio interés, puede funcionar. Ahora bien, el funcionamiento del modelo neoclásico depende de la limitación de las elecciones individuales y de los mecanismos de mercado descentralizados (véase capítulo siguiente). Esto aparece así porque el agente representativo neoclásico es confinado a una función de preferencias previamente dada por los axiomas del equilibrio competitivo anónimo que está lejos de procurar un procedimiento adecuado de coordinación para la demostración de un resultado consistente.

---

<sup>5</sup> Véase las diferentes contribuciones en Ménard, 2000, Ménard y Shirley, 2005.

## ***¿Hayek y el libre mercado construido?***

En la escuela austríaca, una concepción particular del individuo con arreglo a fines y conocimientos es el punto de partida del análisis. El mercado es el entorno general en el cual la competencia tiene lugar. Como Hayek también trata al mercado como un principio de abstracción, las instituciones no son explicitadas en el análisis. En el mundo hayekiano, los mercados libres constituyen el corazón de la economía y deben ser extendidos con el fin de aumentar la eficiencia económica y la libertad individual. La extensión de los contratos y de los derechos de propiedad privada es deseable para este fin superior. El papel del Estado y de las instituciones en el logro de este objetivo es solamente implícito aunque Hayek precise en *Camino de la servidumbre* (1943) que no hay sistema racionalmente sustentable sin el Estado. Aquí aparece bien el problema central del discurso económico: libertad de acción de los individuos y la coordinación necesaria de estas mismas acciones por un elemento globalizante (Mouchot, 2003).

En efecto, cuando se considera la evolución histórica del capitalismo, desde la revolución industrial en Gran Bretaña, la extensión inicial del mercado fue un proceso que manifestaba una implicación fuerte de los poderes públicos que obraron, mediante las legislaciones y las presiones sobre las diferentes clases de la sociedad, por el establecimiento y el fortalecimiento de las libertades de empresa individual. La introducción de los mercados no parece emerger de modo espontáneo sino a través de las intervenciones de

la mano visible del poder político. Así como Karl Polanyi lo subrayó (1944), la creación y la conservación de los derechos de propiedad y el funcionamiento de las instituciones de mercado requirieron una intervención constante y continua del Estado tal como las políticas a favor del libre mercado han conducido a los sistemas económicos a aumentar la centralización del poder económico y político. Esto traduce el hecho de que el individualismo puede ser concebido sólo con su contrario, la intervención, algunas veces autoritario, del poder central. Por consiguiente, cuando los mercados desempeñan un papel central en las economías, los mecanismos extra-mercado existen porque contribuyen al establecimiento de reglas de funcionamiento de libre mercado.

### ***Enfoque marxista y economía de mercado***

En la metodología marxista, las categorías económicas son abstracciones de las relaciones reales con la condición que estas relaciones continúen existiendo. Desde este punto de vista, la teoría marxista pretende ser una aproximación histórica apropiada de una sociedad geográfica e históricamente dada. En esta visión, las categorías ahistóricas como la utilidad, la elección individual o la escasez no pueden captar las particularidades esenciales del sistema económico. En el prefacio de *El capital*, Marx precisa que su objetivo no es examinar las economías en general sino el modo de producción capitalista. Su fin último es revelar la ley económica que riga la evolución de esta sociedad. Desde entonces, Marx analiza las

relaciones sociales esenciales del modo de producción capitalista a partir de las siguientes categorías: la mercancía, el intercambio, el dinero, el capital y la fuerza de trabajo. Dentro de este objetivo, establece una estructura conceptual general correspondiente al mundo que quiere estudiar; una teoría del capitalismo con las nociones específicas del modo de producción capitalista, fundada sobre arquetipos que son abstracciones de los fenómenos reales. El capitalismo entonces es definido como el modo de producción generalizado de mercancías: la inmensa mayoría de los bienes y servicios son producidos para ser vendidos en los mercados, lo que determinaría una relación específica entre el capital y el trabajo. De todos modos, entre el objetivo y los medios teóricos desarrollados hay un abismo. La fuerza de trabajo está considerada como una mercancía, lo que invalida la hipótesis marxiana de que una separación entre el capital y el trabajo determina el sistema capitalista de producción<sup>6</sup>. Por otro lado, el objetivo de explicar de modo general al capitalismo obliga a Marx a extender el alcance de las categorías que utiliza en su análisis a un nivel de validez universal, al adquirir el trabajo un sentido universal y natural como fuente de todo valor. También, cuando Marx piensa que la evolución del sistema económico es dependiente del entorno de

---

<sup>6</sup> Cuando se considera que lo que distingue a los capitalistas de los asalariados es el hecho de que los primeros disponen de medios de producción mientras que los segundos son obligados a someterse al poder económico de los primeros, la definición de la fuerza de trabajo como mercancía pone de manifiesto una contradicción haciendo de los asalariados también una suerte de capitalistas que disponen de un medio de producción particular, la fuerza de trabajo.

competencia que obligaría a los capitalistas a producir siempre más y mejor para sobrevivir, la competencia deviene en un tipo perfecto, característico del sistema económico. Esta evolución del pensamiento marxista pone de manifiesto una contradicción irónica según Hodgson (2002): la teoría neoclásica aspira al universalismo y produce resultados poco generales, confinados a una estructura muy particular del mundo (mercado competitivo), mientras que la teoría marxista aspira a un análisis específico del sistema pero desemboca en un resultado que pretende el universalismo (categorías producidas: la existencia de un solo tipo dominante de producción, fundado sobre los mecanismos del libre mercado competitivo).

### ***Institucionalismo y variedades del sistema capitalista***

En la escuela institucionalista, Veblen nota que Marx no logra pensar a los agentes económicos dentro de una estructura específica en un mundo bien determinado. También, considera (1919) que la imagen de un agente representativo calculador y omnisciente debe ser reemplazada por un análisis que considere a los agentes como individuos que toman decisiones en un marco histórico y sistémico específico, dado por la estructura institucional del mundo estudiado. Las instituciones, producto de la historia, dan el marco necesario para la emergencia de las costumbres de pensamiento y de los comportamientos comunes a los individuos. Permiten así establecer un marco rutinario del proceso de comportamiento como así también en tanto que reglas-restricciones, delimitando las acciones

individuales, como condiciones permisivas de la emergencia de una dinámica de variación en el tiempo. Debemos admitir entonces que el individuo racional neoclásico y el razonamiento marxista en términos de intereses de clase no permiten captar las costumbres, los conceptos y las estructuras de pensamiento que intervendrían en la formación de la realidad socioeconómica ni comprender el modo de cálculo utilizado para alcanzar un óptimo económico. Por consiguiente, la economía está considerada como una evolución a través de un proceso de cambio acumulativo que traduciría las posibilidades sistémicas de adaptación de los medios a los objetivos, entendiendo que los medios y los objetivos son cambiantes en el tiempo. Y esto a medida que los individuos intentan, consiguen/fracasan y reaccionan con arreglo a los resultados obtenidos reformulando expectativas sobre un futuro no establecido de ante mano. Manifiestamente, encontramos aquí la visión de evolución hayekiana pero en su forma opuesta al individualismo metodológico. La evolución es dependiente de la trayectoria seguida y no sigue un proceso de convergencia hacia un equilibrio previamente dado e impuesto al sistema. La economía no está más considerada como un mecanismo de ajuste espontáneo. Hodgson (2002) subraya entonces que no se puede obtener ni una trayectoria natural ni una ley universal de evolución que determine el desarrollo económico. La posibilidad de considerar variedades de capitalismo y diferentes tipos de evolución se deriva como una consecuencia analítica.

No obstante, esta posición no nos impide pretender desarrollar una aproximación conceptual susceptible de elaborar una estructura

analítica fundada sobre principios de comprensión regulares. En el enfoque institucional, las regularidades son localizadas y responden a la necesidad de concebir (mismo insuficientemente) mecanismos institucionales socioeconómicos que pretenden estabilizar el funcionamiento del sistema estudiado. Cuando las instituciones tienen la posibilidad de estabilizarse y de permitir la reproducción de las rutinas que guían las decisiones de los agentes, la reproducción del sistema se vuelve factible y son las categorías que definen esta reproducción las que son utilizadas como las categorías representativas de la economía estudiada. La capacidad de las instituciones para permitir la reproducción del sistema es analizada en un marco dinámico de acción-reacción entre los agentes y el marco social, y determina la posibilidad de una evolución dinámica no caótica. Las instituciones son definidas desde entonces como entidades invariantes socialmente construidas (Mirowski citado en Hodgson, 2002, p. 220). Desde este punto de vista, la aproximación institucionalista considera que potencialmente es posible contemplar combinaciones diferentes de sistemas variados, pero también formas variadas del mismo sistema económico dado. Así, como ejemplo, son evocadas las diferencias y las similitudes entre el capitalismo norteamericano y el capitalismo japonés o aún el capitalismo renano.

El principal aporte de esta aproximación es poner por delante explícitamente la interdependencia entre la estructura y los componentes, entre los agentes individuales tomados por separado y las instituciones que delimitan su campo de existencia. El razonamiento microeconómico (racionalidad individual) y el

razonamiento macroeconómico (reglas sistémicas y estabilidad del agregado) co-intervienen entonces en el marco de esta interdependencia. Las interpretaciones modernas del institucionalismo piensan poder utilizar hoy estas categorías con el fin de resolver el problema del "*no bridge*" entre el nivel microeconómico y el análisis macroeconómico. El neoinstitucionalismo pero también el nuevo keynesianismo son dos ejemplos de esta modernidad analítica, con gran perjuicio, probablemente, para los institucionalistas de principios del siglo XX.

## **CAPÍTULO II. COORDINACIÓN POR EL MERCADO ANÓNIMO**

El enfoque neoclásico, el neo-walrasiano y el austríaco, tienen como punto común la afirmación según la cual el mercado libre y anónimo, entendido como la competencia perfecta, es capaz de orientar la economía hacia un resultado final globalmente consistente y superior a otras formas de coordinación. No obstante, los modelos de equilibrio parcial o general, que tienen su fuente principalmente en la teoría walrasiana, se distinguen de los modelos austríacos por el método determinista que emplean con vistas a demostrar la optimalidad del funcionamiento de la economía de mercado.

### **II. 1. Equilibrio neo-walrasiano y bienestar**

La teoría neo-walrasiana constituye el fundamento conceptual y analítico de los modelos dominantes de la economía de mercado. La hipótesis de competencia desempeña allí un papel esencial ya que la definición de la competencia se identifica con la misma definición de la economía de mercado.

La competencia aparece bajo formas muy diferentes según las corrientes de pensamiento. En la tradición clásica, la competencia es un estado de competición evolutiva, una rivalidad entre individuos. En la tradición austríaca también (Hayek, 1948), la solución del problema de la eficiencia económica es una exploración de lo

desconocido aunque la cuestión de la coordinación deviene en la cuestión crucial. A diferencia de las aproximaciones clásicas y austríacas de agentes activos, la teoría neo-walrasiana (Debreu, 1996, McKenzie, 1987), establece una representación de la economía fundada sobre una estructura particular (competencia pura y perfecta) con agentes apaciguados, que permiten evitar todo problema de coordinación descentralizada.

### ***Competencia como estructura impuesta***

El mecanismo de coordinación general de las actividades particulares es el mercado, supuesto que permite el establecimiento de un vector de precios (paramétricos) de equilibrio competitivo. El modelo normativo de competencia perfecta desemboca en dos teoremas de la economía de bienestar donde el primero estipula que todo equilibrio competitivo es un óptimo de Paletó. Esto ocurre bajo dos condiciones: la existencia de un gran número de mercados en la economía y el comportamiento competitivo de los agentes en estos mercados. Esta segunda condición supone que cada agente sigue un comportamiento de optimización en función de precios dados. Se trataría de la expresión formal de la mano invisible de Smith, conduciendo a un orden económico eficiente (Mas-Collel y otros 1995).

Los orígenes de este modelo normativo se encuentran notablemente en L. Walras. El mercado de tipo Walras es aquel donde “las compras y ventas se hacen por el intermedio de agentes

que reciben las órdenes de los compradores y de los vendedores y operan sólo después de haber determinado, como precio corriente, el precio para el cual la oferta efectiva y la demanda efectiva son iguales” (1898, p. 390). En un mercado perfecto walrasiano, el valor de cambio, abandonado a sí mismo, se produce “naturalmente en el mercado bajo el efecto de la *competencia*” (Walras, 1874, p. 70). No obstante, Walras, contrariamente a Pareto (1909), no define la competencia como un proceso eficiente y selectivo que empujaría a las empresas a efectuar las adaptaciones necesarias respecto a la desviación entre la oferta y la demanda. Considera más bien una estructura normativa del mercado, estableciendo así las bases de la interpretación neo-walrasiana del siglo XX: “Los mercados mejor organizados bajo el punto de vista de la competencia son aquellos donde las compras y ventas se realizan mediante subasta, por intermedio de los agentes (...) que las centralizan, de tal modo que ningún cambio se efectúe sin que las condiciones sean anunciadas y conocidas y sin que los vendedores puedan ir a la rebaja y los compradores a la puja” (1874, p. 70). La regla general de comportamiento define un procedimiento de tanteo que prohíbe todo intercambio fuera del precio de equilibrio. Esta hipótesis de trabajo ha sido preciosamente conservada por la teoría neo-walrasiana. Las variaciones de los precios por tanteo impiden la conclusión de un contrato cualquiera antes del equilibrio (Arrow y Hahn, 1971). Debreu (1993) considera al mercado como una suerte de mano visible (un agente ficticio cuyo papel es escoger un vector de precios que cumple el papel de equilibrador de los mercados), el

carácter bilateral del intercambio no llega a intervenir. El mercado es pues altamente organizado y hay poco lugar para actividades competitivas (Hayek, 1948).

Desde este punto de vista, entre los economistas neoclásicos y neo-walrasianos, la evolución de la noción de mercado fue tal que el uso que hacemos de ella se corresponde más bien a una expresión particular: ponerle a alguien el mercado en la mano. El modelo de equilibrio coloca a los agentes delante del equilibrio sin admitir más discusión. Son los axiomas de la competencia pura y perfecta que definen más precisamente las condiciones de funcionamiento de tal equilibrio. Estos axiomas forman una norma de comportamiento impuesta *a priori* a los individuos con vistas a asegurar un cierto equilibrio económico y no de mostrar el modo en el que la economía realmente funciona. La competencia es generalmente supuesta aumentando al número de agentes en los mercados. El gran mercado caracteriza entonces la competencia tal que “las relaciones de mercado son impersonales (...). El sentido de la “competencia” es que los [agentes] son numerosos y actúan individualmente; “atomizada” es la mejor palabra para esta idea” (Knight, 1946, p. 102). En la teoría neo-walrasiana, una situación competitiva es entonces definida como una estructura de mercado en la cual los precios se imponen a los agentes (Arrow y Hahn, 1971, Debreu, 1993). Por consiguiente, en una economía perfectamente competitiva, el número de agentes es bastante grande para asegurar que los individuos sean incapaces de afectar el proceso de determinación de los precios. No obstante, es posible mostrar

que el número efectivo de individuos presentes en un mercado considerado no es un dato necesario para la competencia perfecta, ya que tal información no está disponible para los agentes del modelo competitivo.

### ***Pasividad individual e información centralizada***

Lo que es esencial para que los comportamientos individuales no interfieran en el sistema de precios es el modo en el que la competencia es concebida como estructura institucional, determinando cómo los individuos deben comportarse en los intercambios. Esta estructura está vinculada a una regla de intercambio anónimo que impide las relaciones individuales independientes y descentralizadas. En un modelo de equilibrio, el tamaño de un individuo con relación al mercado no es una información de la que los individuos disponen ya que no conocen más que sus propias ofertas y demandas, y desconocen las de otros participantes, aunque no les es posible modificar los precios. Dos consecuencias principales se derivan de eso.

La primera consecuencia es que cuando se supone que no hay encuentros efectivos entre los individuos antes de alcanzar el equilibrio general, el papel del rematador del mercado reviste una importancia capital pero molesta (Arrow y Hahn, 1971). El rematador constituye una pantalla entre las proposiciones individuales anónimas, pero esto proporciona una representación

poco satisfactoria del funcionamiento de una economía de individuos libres.

La segunda consecuencia es sobre la importancia de la cantidad. Lo que hace que un mercado sea perfectamente competitivo no es el gran número de agentes sino más bien la imposibilidad para los individuos de afectar los precios, es decir la obligación de quedar *pasivos*. No basta que los agentes sean numerosos para que ninguno pueda pensar que es posible modificar el precio del mercado por acciones individuales. Hasta sobre un mercado muy amplio, cada individuo (o grupo) racional puede entrar en contacto con otros con el fin de establecer contratos específicos bilaterales. Por consiguiente, un mercado competitivo neo-walrasiano, incluso cuando existe un número elevado de participantes, necesita un procedimiento generalizado de organización de las actividades económicas respetando la regla del intercambio anónimo y pasivo. Tal procedimiento es logrado con establecer *de jure* la competencia perfecta neo-walrasiana cualquiera que sea el número de de los participantes. Este resultado depende de una hipótesis particular de información perfecta.

El mercado como dispositivo competitivo es globalmente reducible a una estructura de información surtida y controlada. El papel que juega esta estructura particular en el corazón de la teoría es neo-walrasiana. La información requerida es en general limitada a los precios públicamente observados en los mercados. Cuando se supone que la información individual es de una importancia reducida en atención al conjunto, los agentes casi no perderían nada

comportándose de modo competitivo, es decir *pasivo*. Pero esta hipótesis debe tomarse con algunas reservas. En términos absolutos, los agentes pueden ser de tamaño despreciable con relación al conjunto del mercado. Pero si consideran que pueden influir sobre el mercado utilizando información particular, no adoptarán estrategias miopes y tomarán unilateralmente o bilateralmente ciertas decisiones efectivas. Por otra parte, incluso cuando toda la información está disponible para el mercado, si las capacidades, las posiciones y los poderes respectivos de los agentes no son idénticos, la transparencia del mercado no permitirá el establecimiento de condiciones competitivas.

Hoy conocemos mejor las consecuencias sobre los mercados de una modificación de la hipótesis de información compartida por los agentes que abren la vía a la posibilidad de pensar en estrategias anticompetitivas por parte de agentes racionales (Tirole, 1993-95). En este caso, los mercados, organizados de otro modo que los del modelo de equilibrio general, son insuficientes, sobre todo con relación al futuro lejano. Comprobar esta cuestión “conduce a ciertos economistas a concluir que el funcionamiento de los mercados no está sólo destinado a la responsabilidad de coordinar la asignación de los recursos. Habría lugar para una coordinación más directa de ciertos precios estratégicos” (Malinvaud, 1993, pp. 113-4).

En el mundo neo-walrasiano, la demostración del equilibrio es pues fundada sobre una estructura normativa que delimita los espacios individuales. Las hipótesis de agentes miopes y de información transparente bastan para circunscribir bien los límites

de las acciones particulares. Los agentes son supuestos conscientes de la interdependencia de sus decisiones, pero sobre el plano individual, no disponen de ninguna información para evaluar los efectos de las interacciones sobre su decisión. Las interacciones, consideradas desde este punto de vista ingenuo, definen la organización de *transacciones pasivas*. Más precisamente, en este universo, la información, que debe ser perfeccionada en ciertos dominios, debe ser limitada, incluso prohibida, en otros dominios con el fin de garantizar la pasividad de los agentes económicos. Así, la hipótesis de homogeneidad de los bienes, que supone que los agentes saben distinguir con precisión entre los diferentes bienes y servicios, está inscrita en la nomenclatura de los bienes. Esta nomenclatura es una información pública disponible para el mercado. Asimismo, la entrada libre es una consecuencia de la hipótesis de atomización que depende ante todo del nivel de la información que el modelo atribuye a los agentes. Los individuos, mismo si son pocos, pueden quedar fundamentalmente pasivos por "ignorantes", no pudiendo o sin poder obtener alguna información sobre su participación respectiva en el mercado. Podemos entonces imaginar que cuando los agentes se consideran, al contrario, capaces de afectar los comportamientos de otros porque tienen una información específica sobre sus interdependencias, establecerán estrategias con el fin de establecer barreras y también de modificar la imagen de su producto que ya no es más homogéneo con respecto a otros productos. Al contrario, supongamos que los agentes detentan recursos importantes pero que no conocen la posición de otros

agentes. Entonces, no podrán comportarse como agentes no competitivos, sin ser conscientes de su importancia sobre el mercado. Por consiguiente, el tamaño de los agentes no es de ningún interés mientras no dispongan de información pertinente sobre la oferta y la demanda de los mercados a los que concurren.

Podemos aplicar el mismo razonamiento sobre la hipótesis de movilidad perfecta de los factores que supone una ausencia total de obstáculos delante de la elaboración, la ejecución y la modificación de los planes individuales. Para que una libertad total de ofrecer y de demandar sea garantizada a los agentes, hace falta que la información requerida (sobre las posibilidades disponibles y la eficiencia de producción y de organización) le sea comunicada continuamente y sin retención al conjunto de los mercados. En este caso, reencontramos nuestros dos problemas recurrentes. Uno está vinculado a la controversia sobre la cuestión de la recolección de información para la planificación (directiva o indicativa) de la economía. El otro problema es que si tal procedimiento es factible, está en contradicción con un funcionamiento descentralizado y privado de la economía ya que es un organizador central quien debe informar a los individuos sobre los mejores comportamientos que hay que adoptar. Por consiguiente, en el modelo competitivo neowalrasiano, la transparencia significa que la información es simétrica y limitada. Es perfeccionada en lo que concierne a la lista de los bienes y las diferentes utilidades que podemos darle *pero* inexistente sobre las interdependencias y las posiciones individuales respectivas. Esto asigna a los agentes un tipo particular de comportamiento

quitándoles la libertad de acción y de estrategia individuales en la búsqueda de los medios para aumentar su satisfacción personal. Cuando la información no es de la forma del modelo neo-walrasiano, el precio no es más información suficiente. Comprendemos entonces que no hay sitio para la información asimétrica en los modelos del tipo Arrow-Debreu ya que la asimetría significa el fracaso del mercado competitivo.

Conviene precisar que en los casos distintos al mercado competitivo neoclásico, la información no es forzosamente inferior o imperfecta, pero distribuida o adquirida de otro modo según los individuos, lo que vuelve a estos últimos heterogéneos y desiguales. En otros términos, esto no es debido a una imperfección generalizada de la información sino más bien a causa de una organización asimétrica de la información entre los agentes que hace perder al mercado su carácter perfecto. Se revela así, como en la teoría neo-walrasiana, que los agentes no desembocan en el equilibrio porque son libres y omniscientes. El equilibrio es dado por una estructura precisa de información resumida por el precio dado y por algunas especificaciones técnicas (conjuntos de consumo y de producción) precisando las reglas generales (impuestas) de comportamiento. Esto determina un procedimiento formal particular de coordinación social llamada “mecanismo de mercado competitivo”. Los individuos “libres” deben tener asignados información homogénea y limitada para comportarse de modo pasivo (Ülgen, 2005). Este dispositivo, en contradicción con la idea de una economía particular y descentralizada, asegura la existencia

de un equilibrio general, pero plantea la cuestión del alcance de los modelos competitivos en la comprensión del funcionamiento de una economía de mercado.

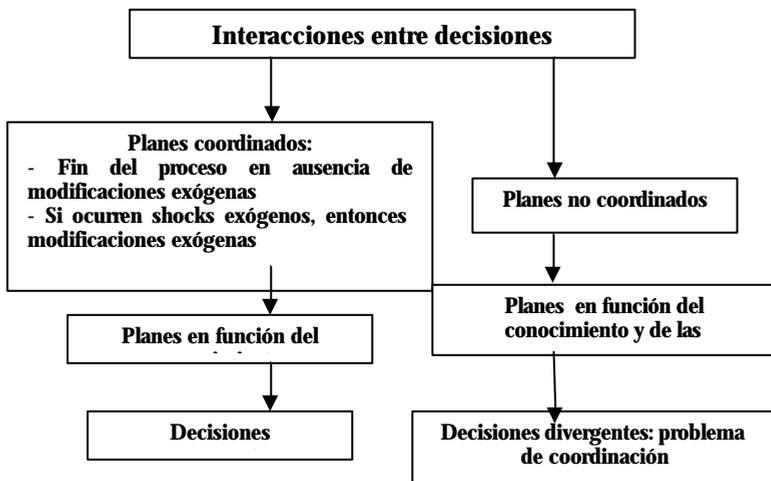
## **II. 2. Proceso de mercado en la teoría austríaca**

En la aproximación austríaca, el mercado es visto como un proceso de interacciones entre los planes individuales. Los agentes son considerados como actores dinámicos y el mercado es el resultado de tres secuencias de acciones: - confrontación de los planes individuales que determina la configuración del mercado en un momento dado; - revisión de los planes individuales con arreglo a las incompatibilidades observadas durante la evolución de los mercados, lo que considera la posibilidad de los errores de coordinación; - consecuencias de los ajustes que determinan una nueva configuración del mercado.

### ***De los planes no coordinados al resultado consistente***

Si se sigue el razonamiento de Kirzner (1973), el proceso de mercado puede ser fundado sobre una teoría del empresariado. El empresario es definido con relación a una calidad de monitoreo y de vivacidad respecto a la capacidad de búsqueda y de explotación de nuevas oportunidades de beneficio de los individuos. Desde luego, en competencia perfecta, todas las oportunidades de arbitraje fueron agotadas, esta función no cumple el papel que determina la

evolución del mercado. Entonces, en un mundo de desequilibrio (información incompleta/ imperfecta), existiría para ciertos individuos (los empresarios) una posibilidad de obtener beneficios adicionales. No obstante, el agente “despierto” (*empresario alerta*) de Kirzner no es forzosamente el que dispone de más conocimientos o información que los otros sino es el que está al acecho de nuevos conocimientos con vistas a realizar nuevos beneficios. Las oportunidades son descubiertas a través de la atención permanente y afectan la evolución económica y en consecuencia la configuración del mercado. El grado de coordinación depende entonces del nivel de conocimientos disponibles para los agentes. Siguiendo a S. Gloria-Palermo (2002, p. 64), es posible esquematizar este proceso de interacciones de la siguiente manera:



Si las condiciones iniciales del mercado dependen de la ignorancia, entonces los planes individuales no son coordinados, lo

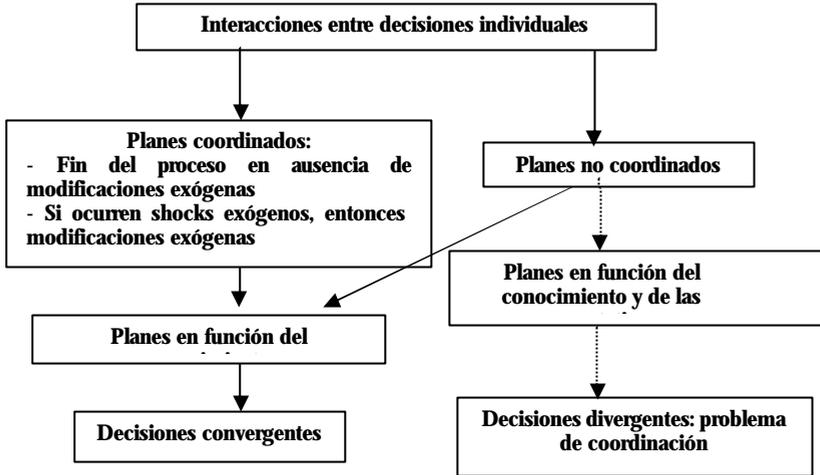
que se traduce por la presencia de oportunidades de beneficio no explotadas por los individuos. En este caso, los individuos “despiertos” observan y procuran explotar estas oportunidades utilizando las disparidades de precio sobre diferentes mercados. Se supone que este comportamiento conducirá el proceso de mercado al establecimiento de una convergencia final de las decisiones individuales. Obtendríamos entonces un equilibrio a través del proceso de descubrimiento de información sobre las oportunidades todavía no utilizadas por los agentes. El elemento determinante de la trayectoria que debería llevar al equilibrio es el empresario “despierto” que evoluciona de la ignorancia hacia el conocimiento perfecto.

Con relación a esta concepción kirzneriana del mundo, Hayek tiene una concepción más problemática de la competencia desde el punto de vista de la estabilidad del sistema económico. En efecto, Hayek considera que la búsqueda de un equilibrio de largo plazo es un no sentido en la medida en que con arreglo a los cambios en las variables exógenas, las nuevas expectativas forman y modifican constantemente el nivel de las variables económicas. Es un proceso de adaptación permanente en el tiempo que está fundado sobre los descubrimientos de nuevas oportunidades y sobre la modificación de los planes de los agentes. El sistema de precios de un mercado no obstaculizado abastecería de señales pertinentes con destinación a los agentes que podrían así modificar y reajustar su plan. Los precios no son precios de equilibrio pero el proceso de mercado constituye el mecanismo adecuado de reacción de los agentes. Sin embargo, los

problemas de coordinación provienen del carácter difuso de la información que los individuos pueden modificar y ajustar gracias al sistema de precios que forma un proceso de descubrimiento y de difusión de los conocimientos y que desempeña el papel de un mecanismo de coordinación descentralizada. Para Hayek, este proceso de competencia aseguraría un mejoramiento continuo de los desempeños económicos. Esta afirmación se revela sin embargo como una hipótesis *ad hoc* fuerte porque aparte de una interpretación arbitraria de la realidad observable, no es posible afirmar que un equilibrio general estable pueda existir. El esquema hayekiano siguiente traduce la creencia de que el resultado de los planes no coordinados es el mismo que el de los planes coordinados en la medida en que las decisiones no previamente coordinadas tenderían también, de modo espontáneo y libre, hacia una compatibilidad general sobre los mercados<sup>7</sup>:

---

<sup>7</sup> Las flechas no punteadas señalan el progreso efectivamente seguido por el mercado.

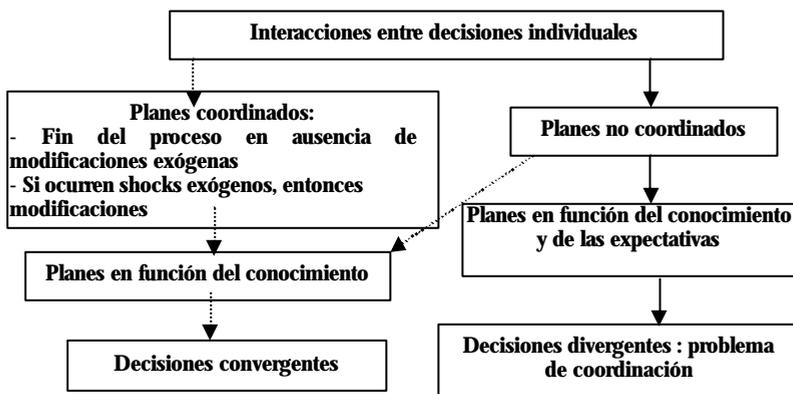


Encontramos entonces el segundo teorema de la economía del bienestar: el resultado del mercado competitivo es (al menos) tan bueno como el que un dictador/planificador benévolo habría podido obtener, disponiendo de todas la información pertinente y asegurando la coordinación centralizada de las decisiones individuales.

### ***De la coordinación del mercado a la dinámica del desequilibrio***

La aproximación desarrollada por Lachmann (1986) se diferencia de las de Kirzner y de Hayek en la definición de los planes individuales, vistos como el producto del conocimiento que es un diagnóstico de la situación presente a partir de una interpretación de la experiencia, y de las expectativas que son interpretaciones de

situaciones futuras que dependen de la imaginación. El mercado es descrito como un proceso continuo, caracterizado por cambios no anticipados y por errores en los planes de los agentes individuales. Los planes son divergentes en la medida en que las expectativas son subjetivas y fundadas sobre las conjeturas de los agentes sobre un futuro desconocido pero sin embargo considerado como imaginable. La competencia permite la difusión de los conocimientos pertinentes. Pero estos conocimientos constantemente son llamados a ser revisados con arreglo a las modificaciones que sobrevienen en el entorno. Un criterio objetivo del éxito no existe desde entonces ya que el mercado es un proceso no determinista que evoluciona bajo el efecto de las interacciones entre las fuerzas del equilibrio y del desequilibrio. El esquema lachmanniano devine:



Por oposición a las visiones hayekiana y kirzneriana, en Lachmann, la dimensión subjetiva de las decisiones individuales es

fundada sobre el carácter incierto de los resultados de las decisiones y las imaginaciones separadas de los individuos. El grado de coordinación de los planes de los agentes, es decir la eficiencia del proceso de mercado, depende de las existencias de conocimientos individuales que les permiten a los individuos descubrir y utilizar la información. Es la competencia que permitiría a este proceso de descubrimiento producir efectos positivos sobre la economía. No obstante, Lachmann (1976) subraya que la noción de equilibrio general debe abandonarse en beneficio de la de equilibrio individual, que simplemente significa que los agentes procuran tomar sus decisiones de un modo racional. El proceso de mercado es una serie de secuencias de interacciones individuales, cada una traduce un encuentro entre los planes privados que, consistentes sobre el plan individual (pues racionales), pueden revelarse inconsistentes cuando son agregados al nivel del conjunto de la economía. Por consiguiente, la salida del proceso en términos de equilibrio eficiente no está presupuesta en Lachmann mientras que es implícita en Hayek y en Kirzner.

Esta diferencia funda también la especificidad del análisis schumpeteriano de la dinámica de evolución, fundado sobre el empresario-Janus, a la vez el agitador-perturbador y el coordinador de las magnitudes económicas. Esto es verdad sobre todo cuando se considera el carácter monetario de la economía y de sus posibilidades de financiamiento mediante el crédito bancario. En efecto, en Hayek, las fluctuaciones económicas son debidas inicialmente a la reducción del tipo de interés debajo de su valor de

equilibrio a través del sistema de financiamiento por crédito bancario (creación de dinero) independientemente de las disponibilidades de ahorro (fondos prestables). Esta reducción (artificial, según Hayek, pero también según Wicksell) genera una señal falsa sobre los mercados y los empresarios se comprometen en inversiones adicionales. La crisis que seguiría justamente sería debida al alargamiento del período de producción mientras que las preferencias intertemporales de los agentes (fundadas sobre sus expectativas que conciernen a variables reales) quedan igual<sup>8</sup>. Los bancos interfieren entonces en las señales de precios de mercado perturbándolos notablemente. Por oposición, en Schumpeter, es justamente esta posibilidad de financiar la economía sin depender de fondos prestables que les da la oportunidad a los agentes para explotar nuevos horizontes. El elemento motor de la economía, el empresario, puede crear la dinámica de cambio y de adaptación sólo si puede encontrar un medio de financiar sus expectativas subjetivas (su imaginación sobre el futuro) por medio de los bancos. Hacerlo salir de las estructuras establecidas sólo es concebible para Schumpeter (1961) si el empresario puede endeudarse en el sistema de crédito bancario. El empresario endeudado, financiado por los bancos, es la posibilidad de realizar la destrucción creadora, provocando una trayectoria de evolución dinámica. El empresario deviene en la fuerza del desequilibrio mientras que para Kirzner “el

---

<sup>8</sup> Es evidente que cuando se hace la hipótesis que las preferencias de los agentes se modifican en el tiempo, bajo el efecto de las relaciones de financiamiento de la producción, esta explicación debe ser rechazada.

empresario es la fuerza equilibrante de la cual la actividad responde a las tensiones existentes y proporciona las correcciones vueltas necesarias por la revelación de oportunidades no explotadas” (1973, p. 127). El empresario kirzneriano descubre solamente las oportunidades existentes mientras que el empresario schumpeteriano crea las nuevas oportunidades de beneficio (Gloria-Palermo, 2002, p. 71). En Lachmann (1986) también el esquema de coordinación está fundado sobre la evolución de las magnitudes económicas a partir de las decisiones y las expectativas subjetivas individuales. Desde entonces, la eficiencia de los mecanismos libres del mercado no puede ser establecida como una hipótesis *ad hoc*, sino que debe ser estudiada al contrario, cuestionando las condiciones específicas que acuden a una estructura institucional precisa. Las instituciones concurren a la determinación de una estructura de mercado sobre el cual la dinámica de las acciones particulares pueda ser pensada desde el punto de vista de la viabilidad del sistema económico.



## **CAPÍTULO III. INSTITUCIONES Y CAMBIO ECONÓMICO: EVOLUCIÓN Y REGULACIÓN**

Una cuestión central en economía es saber cómo las instituciones aparecen, forman o afectan los comportamientos y las expectativas de los agentes en los mercados. En otros términos, se trata de pensar en el estatus de las instituciones con respecto a la cuestión de la coordinación en la economía. Se consideran en este capítulo dos aproximaciones específicas con el fin de responder a esta cuestión, la aproximación evolucionista y la aproximación regulacionista.

### **III. 1. Instituciones como marco de coordinación**

Los enfoques evolucionistas procuran establecer una explicación dinámica de la existencia de los fenómenos económicos en un contexto de incertidumbre y consideran agentes heterogéneos que tienen información y conocimientos imperfectos/incompletos. La evolución económica es estudiada tomando en consideración las interacciones colectivas dentro y fuera de los mercados descentralizados, siguiendo una lógica de cambio permanente de las decisiones, a través de un proceso de descubrimiento, de reorganización y de reajuste que modifica el sistema. Existe un parentesco entre

esta visión y las visiones austriacas en la medida en que todas consideran a la economía en términos dinámicos y poco deterministas, contrariamente a los modelos de obediencia neoclásica. No obstante, en oposición a los modelos austriacos, los enfoques evolucionistas (Dosi y Nelson, 1994) otorgan explícitamente a las instituciones un papel preponderante en el funcionamiento de la economía. Las instituciones comprenden tanto las organizaciones formales<sup>9</sup> como las reglas de comportamiento<sup>10</sup>. Aunque en diversos grados esta forma de considerar el problema de la coordinación es común a todas las escuelas: institucionalista, neo--institucionalista y evolucionista. Se supone que las instituciones determinan los parámetros de las variables del entorno (costos, jerarquías, tecnología, derechos de propiedad) y que restringen/regulan las posibilidades de acción de los individuos. De un modo más general, determinan los dominios y las posibilidades de las acciones y de las interacciones y constituyen la base colectiva de la coexistencia de individuos separados. Por esto afectan también la información y el conocimiento individual.

---

<sup>9</sup> Empresas, gobiernos, estructuras educativas, diversas sociedades, etc.

<sup>10</sup> Que pueden ser estudiados a través de las rutinas, las convenciones sociales, las normas éticas, etc. O las obligatorias como las leyes formales o las prohibiciones morales.

Según las escuelas, las instituciones son vistas ya sea como el resultado de una constitución colectiva que se impone a los individuos o como el resultado de un proceso de organización espontánea por parte de los individuos. Por consiguiente, la cuestión de saber si las instituciones existen como el resultado de la historia o si los individuos las establecen o eligen en función de su respectiva eficiencia en relación con los criterios económicos encuentra respuestas sensiblemente diferentes. Por ejemplo, en las modalidades de liberalización de las economías en desarrollo, encontramos dos aproximaciones evolucionistas que se oponen. Para la primera, las instituciones serían el producto de las fuerzas del mercado más bien que el resultado de políticas autoritarias; mientras que para la segunda, la emergencia de las instituciones dependería de acciones colectivas conscientes y voluntarias (Ülgen, 2007). Podemos también establecer divergencias de concepción siguiendo a Coriat y Dosi (2002, p. 100) que ponen más de relieve la oposición entre una visión individualista y una visión holista de la evolución:

	<b>Institucionalismo restringido</b>	<b>Institucionalismo amplio</b>
<b>Papel de las instituciones</b>	Determinar los límites del sistema y la lista de estrategias posibles	Determinar los modelos cognitivos y de comportamiento y estructurar los comportamientos individuales
<b>Racionalidad de las instituciones</b>	A partir de las decisiones de maximización racionales individuales	Formas fundamentales de racionalidad, decisiones individuales, que son su resultado
<b>Formación</b>	Resultado intencional	Procesos no intencionales y espontáneos de auto-organización
<b>Eficiencia</b>	Mejorar la coordinación y la gestión con vistas a un equilibrio final	Resultado histórico dependiente de las trayectorias específicas e independiente de la eficiencia funcional

Las rutinas (costumbres, reglas implícitas de comportamiento, tipos de formación de expectativas, etc.) desempeñan un papel importante en la evolución de los comportamientos y son formadas por la historia de las organizaciones. Por ejemplo, las diferencias entre los comportamientos y las producciones de las empresas de la era victoriana, del capitalismo americano y de la sociedad japonesa moderna se comprenden, en parte, por estas diferencias en las respectivas rutinas de las sociedades consideradas. Desde el punto de vista de la teoría de las organizaciones (véase el capítulo siguiente), la eficiencia de las organizaciones, además de la de los mercados, se comprende a partir de las variables que determinan las particularidades de las organizaciones internas paralelamente con las características de los mercados libres.

Por su parte, la aproximación de la regulación es una construcción derivada de la teoría de los sistemas, tal que las partes constitutivas de un conjunto dado se ajustan mutuamente en el marco de una dinámica ordenada que no puede ser considerada como el producto de acuerdos individuales. Pueden existir diferentes configuraciones de regulación en las relaciones económicas. En los salarios y en el empleo, los análisis se fundamentan en los mecanismos de gestión (gobierno) de los conflictos en la economía entre los sindicatos y el empresariado. La forma de la competencia dominante en los mercados se explica a partir de las reglas de formación de precios y de las estructuras oligopólicas. El funcionamiento de los mercados financieros y de las reglas monetarias vigentes, a través de las intervenciones de las autoridades monetarias y financieras, se piensan en relación con la estructura administrativa e institucional dominante. La intervención de los poderes públicos impregna al conjunto de los dominios económicos. En tanto que árbitro o en tanto que forzado en favor o en contra por grupos de intereses específicos, las intervenciones modifican la distribución del valor agregado, las condiciones de producción y las modalidades de resolución de conflictos. Desempeñan también un papel determinante en la formación de las estructuras jerárquicas tanto en el nivel nacional como en el

plano internacional. Los análisis de la era fordista, particularmente en los Estados Unidos, y las especificidades del capitalismo renano y francés en el período de la posguerra constituyen explicaciones que identifican esta corriente, nacida principalmente en Francia en los años 1980 (Aglietta, 1997, Boyer y Saillard, 1995).

### **III. 2. Instituciones como mecanismos de orientación y de regulación**

La perspectiva evolucionista constituye un fondo conceptual fecundo en el estudio de las relaciones de mercado que estudian hoy la economía industrial y la economía de las organizaciones. Como se mostrará a propósito de las organizaciones privadas de mercado, los comportamientos y las producciones se explican en función de la estructura organizacional establecida. Los resultados de las investigaciones (tanto bajo la forma de I+D como en lo que concierne a las modalidades de organización y de acción de las empresas) dependen de las especificidades organizacionales de las entidades estudiadas. Los mecanismos del mercado tienen lugar entonces en el interior de las estructuras organizacionales extra-mercado y las estructuras institucionales remiten a modalidades y reglas que establecen el marco

administrativo, legal, técnico, económico, etc. de las acciones de los agentes.

No solamente las oportunidades, después de su descubrimiento, dependen de la infraestructura institucional que hoy toman en consideración los enfoques neoclásicos (cf. Barro y Lucas, paralelamente con los trabajos de Romer sobre el crecimiento endógeno). No obstante, contrariamente a estas últimas que dependen de una visión utilitarista y funcionalista de las instituciones, el enfoque regulacionista estudia los factores que producirían un régimen particular de acumulación viable: ¿En qué tipos de mecanismos encuadra la formación de los salarios y cuales se destinan a la demanda agregada? ¿Cómo interviene el Estado en la economía (sostén de la demanda o sostén de la oferta)? Brevemente, se trata de ver que es lo que determina (y cómo) la evolución económica, con relación a las instituciones, a la organización y a la gestión colectiva del modo de reproducción vigente. Por ejemplo, Nelson y Wright (1992) explican el crecimiento del capitalismo americano a partir de la conjugación de fenómenos como las industrias de producción en serie con abundancia de recursos, un mercado interior muy grande y una alta tecnología fundada en inversiones que están sostenidas en infraestructuras educativas y de I+D. Estas especificaciones se traducirían entonces en una producción tecnológica elevada y en sólidos niveles de

crecimiento. En paralelo con estas comprobaciones, el enfoque regulacionista resalta las características del sistema productivo: estandarización-automatización de los procesos productivos; desarrollo de la producción/consumo de masas; gestión colectiva del mercado de trabajo (del tipo *insider*) fundados más en convenios que sobre enfrentamientos; organización oligopólica de los mercados; políticas fiscales y estados keynesianos; jerarquía internacional a favor de los Estados Unidos en un entorno estable (acuerdos de Bretton Woods), etc.

El supuesto central de estos enfoques es que los mercados son construcciones institucionales cuyas características organizacionales afectan los resultados colectivos. Los mercados entonces no son más considerados como lugares exclusivamente privados (como una modalidad de coordinación espontánea y eficiente entre decisiones privadas) ni como una modalidad alternativa respecto a su opuesto que sería la organización interna (la empresa del modelo neo-institucionalista). La hipótesis del anclaje de los comportamientos individuales sobre un marco institucional y social dado, no debe ser considerada sin embargo como una funcionalización de las instituciones. Los arquetipos como la empresa fordista, los asalariados sindicalizados o los agentes representativos funcionalizados deben ser considerados como

ejemplos pedagógicos y no como prototipos representativos de las susodichas corrientes.

Un régimen o un modo de regulación es una modalidad dominante de garantizar, en un momento dado, la compatibilidad de las acciones individuales separadas sin que se suponga que los individuos, considerados de a uno, sean conscientes de las dinámicas sistémicas que modelan sus acciones (Boyer y Saillard, 1995). Este modo de aproximación al problema de la coordinación en una economía de mercado no prohíbe pensar también en los comportamientos del plano microeconómico. No obstante, todo el análisis institucionalista de los comportamientos microeconómicos considera los comportamientos de los agentes (preferencias, formas de negociación, estrategias, etc.) no como los fundamentos del modelo analítico sino como los resultados, en gran parte, de una estructura institucional dada. Desde ese punto de vista, se trata de pensar en la economía investigando los fundamentos macroeconómicos de los comportamientos individuales y no los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Es decir: las consecuencias macroeconómicas de las decisiones individuales separadas, consideradas como decisiones puramente privadas y aisladas de toda consideración social restrictiva.



## **CAPÍTULO IV. INFORMACIÓN ASIMÉTRICA, MERCADO IMPERFECTO Y COORDINACIÓN POR LA ORGANIZACIÓN**

El primer cuarto del siglo XX ha acogido profundos debates sobre la cuestión de la determinación de las cantidades y los precios sin despilfarro de recursos con vistas a obtener un óptimo económico general<sup>12</sup>. En el fondo del problema de la asignación óptima de los recursos se encontraba una variable clave, la información: ¿cómo debe ser organizada y dirigida una economía determinada para disponer de toda la información requerida a fin de permitir cálculos económicos racionales?

Las decisiones de los agentes económicos dependen fuertemente de la información que posean en un momento dado. En una economía descentralizada, las decisiones son realizadas en un contexto general de incertidumbre<sup>13</sup>. A este título, Shackle (1979) señala que la lista de los estados eventuales del mundo puede ser incompleta y puede variar a cada instante cuando los agentes encuentran nuevos estados.

---

<sup>12</sup> Son los trabajos de Pareto, Mantillas, Barone y Hayek, por citar algunos. Véase Bensimon, 1996.

<sup>13</sup> Siguiendo a Knight, la incertidumbre concierne a situaciones a las que no se puede asignar probabilidad *a priori* mientras que el riesgo corresponde a casos en los que sí se puede asignar probabilidad.

Esto introduce en la prospección un sesgo de tendencia que puede ser caótica<sup>14</sup>. Los agentes económicos toman sus decisiones en forma independiente unos de otros; los espacios privados individuales se revelan en general opacos, lo que crea diferencias cuantitativas y cualitativas entre la información poseída o recolectada por los individuos. La consecuencia directa de esta *opacidad diferenciadora* es que los contratos cerrados en los mercados son imperfectos (comportamientos no observables) o incompletos (características desconocidas). A partir de esta observación, el estudio de una forma organizacional eficaz se plantea como un tema fecundo de investigación. La teoría de las organizaciones estudia esta cuestión a través de la confrontación de dos formas de coordinación, el mecanismo de precios (el mercado) y la organización (la firma), mientras que la teoría económica de referencia piensa poder demostrar la eficiencia del mercado.

---

<sup>14</sup> Al estudiar los comportamientos de los agentes a través de los cuestionarios que les son propuestos, Kahneman y Tversky (1979) subrayan que cuando el tiempo es tomado en cuenta, el carácter transitivo de las preferencias ya no es respetado y el cambio de las preferencias sobreviene cuando los interrogados sobrevalúan las ganancias ciertas. Este *efecto reflexión* se debe al hecho de que las personas que tenían aversión al riesgo frente a oportunidades de ganancias tienden a volverse *risk-lovers* frente a las probabilidades de pérdida. Desde este punto de vista, las preferencias dependen del modo en el que el problema es presentado y/o percibido por los individuos y no de una regla de utilidad anticipada y definida de una vez y para siempre.

## **IV. 1. Información asimétrica y mercado defectuoso**

El estudio de la problemática de los contratos incompletos/imperfectos se efectúa en general a través de las relaciones de agencia. Una relación de agencia es un informe de la delegación de poderes de decisión en el cual la realización de una parte depende de las acciones o características de otra parte mientras que el contrato que las ata puede ser incompleto/imperfecto.

### ***Contratos imperfectos y/o incompletos***

Existen dos casos de figuras que traducen el desfallecimiento del mercado: el riesgo moral (acción escondida) y la selección adversa (cualidad o defecto escondido).

El riesgo moral *es un problema de información imperfecta* que interviene en el momento de la ejecución de un contrato firmado entre dos (o varias) partes. Al delegar un poder a un mandatario A, (el agente), el mandante P (el principal), encuentra dos tipos de problemas: 1) Imposibilidad de conocer la acción escogida por el mandatario (P conoce sólo el resultado); 2) Para una acción conocida, imposibilidad de

distinguir su adecuación a las circunstancias<sup>15</sup>. Cuando hay riesgo moral, el problema para P es incitar a A a tomar una decisión óptima para él. Frente a este tipo de problema, las soluciones contractuales incitativas engendran costos adicionales. En la interpretación de este tipo de relación en términos de un juego no cooperativo de dos personas, una de las soluciones propuestas es considerar un juego repetido en el tiempo. La situación que resulta de eso puede ser modelizada como un supra-juego en el cual se supone que las acciones de los jugadores dependerán de la historia (de la experiencia) vivida. El mandante establece entonces una lista de comportamientos observados por el mandatario en el tiempo y con arreglo a esta observación, procura prever y controlar sus decisiones. Sin embargo, una solución definitiva puede ser considerada sólo cuando el universo de lo posible es limitado, lo que puede ser contemplado sólo si se hace caso omiso de la incertidumbre<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> El resultado de la acción de A da un producto final. A es remunerado por esta tarea por P que recibe una ganancia residual (la diferencia entre el producto final y la remuneración de A).

<sup>16</sup> Se subrayará también que cuando el agente revela toda la información que dispone, resulta evidente que los resultados de las acciones dependen también de acontecimientos aleatorios que afectan los comportamientos individuales. Pero como estos acontecimientos son considerados como shocks no anticipables, son asimilados a errores que no intervienen en la definición de un mercado perfecto. La pertinencia de tales modelos depende entonces del carácter excepcional o no de los shocks aleatorios que engendran errores de especificación.

En cuanto a la selección adversa, aparece cuando el mandante no posee toda la información sobre la calidad del bien que hay que intercambiar o sobre el mandatario que hay que contratar. Este último utiliza entonces su superioridad informativa con el fin de aumentar su ganancia. Este es *un problema de información incompleta* sobre una o sobre todas las cualidades intrínsecas del objeto del contrato. Se consideran dos tipos de solución: 1) Soluciones fuera del mercado (medidas represivas y reglamentación por los poderes públicos); 2) Soluciones de mercado (establecer un mecanismo incitativo de revelación de la información faltante por señales enviadas en el mercado)<sup>17</sup>. Cualesquiera sean la situación y las soluciones consideradas, la capacidad del precio de mercado para expresar de manera adecuada el conjunto de información disponible o requerido es extremadamente reducida (Úlgen,

---

<sup>17</sup> Consideremos, por ejemplo, las relaciones de un seguro con dos tipos de asegurado potencial, individuos de alto riesgo e individuos de riesgo bajo, que no son distinguibles *a priori*. Cuando los aseguradores le aplican la misma prima de riesgo al conjunto de los asegurados con vistas a cubrir por término medio las pérdidas sobre los asegurados de alto riesgo por las primas recibidas de los asegurados de bajo riesgo, estos últimos saldrán del mercado considerando que el costo del seguro es demasiado elevado. El mercado selecciona entonces en forma inversa eliminando a los asegurados de riesgo bajo. Con el fin de evitar este efecto de eliminación, los aseguradores pueden proponer *contratos reveladores o separadores* que permiten distinguir las diferentes categorías de agentes. Por ejemplo, contratos con franquicia elevada y prima débil para los bajo-riesgo y contratos con franquicia baja pero prima elevada para los alto-riesgo. El mismo problema es factible en el caso de las relaciones prestamistas-prestatarios en el mercado de crédito.

2002). Resulta que en un mercado con información incompleta/imperfecta, la relación entre el precio y la demanda no es la que se supone que existe en un mercado competitivo.

### ***Pérdida de confianza en el mercado y equilibrio revelador***

Consideremos un mercado de bienes de experiencia y supongamos que no hay garantía<sup>18</sup>. Cuando los compradores no observan perfectamente la calidad de los bienes que desean comprar, los vendedores pueden sobreestimar la calidad de sus productos y aumentan el precio. En tal situación, los bienes de calidad superior se confundirán con los bienes de baja calidad. En este caso, el mecanismo de competencia no funciona. En

---

<sup>18</sup> En el caso de los bienes de experiencia, la calidad es conocida sólo después de la compra del bien (un alimento, por ejemplo). Las compras repetidas pueden ofrecer un cierto control *ex post* a los consumidores. Existen también bienes de búsqueda y bienes de confianza. Los bienes de búsqueda plantean el problema de selección del producto e incluyen los bienes garantizados. Pero en general, el sistema de garantía no es completo. Además del problema de la selección adversa sobre la calidad del bien, hay un problema de riesgo moral del lado de los consumidores (cuando la calidad del bien depende en parte del modo en el que el comprador lo consume. Los bienes de confianza requieren a menudo la intervención de los poderes públicos. Ciertos aspectos de su calidad son raras veces conocidos aún después de haberlos consumido. Los debates sobre los productos genéticamente modificados constituyen ejemplos de esto (*principio de precaución*).

el ejemplo de Akerlof (1970) concerniente al mercado de coches de ocasión, cuando se piensa en un solo período, el problema de selección adversa se plantea de un modo radical. El caso de compra única, escogido por Akerlof, es un caso de pérdida de confianza *vis-à-vis* con el mercado ya que el precio de mercado no se encuentra en situación de reflejar la calidad. Las compras repetidas pueden ofrecer a los consumidores la posibilidad de controlar la calidad bajo ciertas condiciones. El productor debe entonces incitar a los consumidores a tratar de probar su producto utilizando un precio promocional como una señal que anuncia su compromiso de producir en el tiempo un bien de calidad. Esto supone que en una relación repetida, los consumidores pueden reaccionar ante una calidad inferior no renovando su compra. Esta reacción no constituye una sanción para el productor a no ser que la calidad superior permita una ganancia suplementaria positiva. Esta ganancia es llamada *prima de calidad* y está ligada a la posibilidad de que los rendimientos surgidos de la formación de una clientela sean mayores para un producto de buena calidad que para un mal producto. Pero para que esto sea un equilibrio, el productor de mala calidad no debe poder imitar esta estrategia. Por consiguiente, en el período de prueba, el precio promocional debe ser igual al costo de producción del bien de mala calidad para que su productor no tenga ningún interés en producir el

de mala calidad. Hace falta también que la suma de las ganancias actualizadas de la producción de un bien de calidad<sup>19</sup> sea superior a la diferencia entre el costo de producción de un bien de calidad ( $c_1$ ) y el de un bien de mala calidad ( $c_0$ ). En economía industrial, se establece entonces que el equilibrio revelador existe si *el efecto Nelson* (efecto reputación: un producto de alta calidad engendra compras repetidas de un valor  $x$ ) es superior al *efecto Schmalensee* (una demanda dada genera un diferencial de costo ( $c_1 - c_0$ ) a favor del productor de mala calidad).

La relación de agencia es generalmente utilizada con vistas a captar los costos engendrados por la asimetría de la información en la organización interna de la empresa, en las relaciones entre los que detentan la propiedad y los que toman las decisiones y entre estos últimos y los que las ejecutan. La cuestión es entonces determinar el tipo de estructura contractual que minimizaría estos costos.

---

<sup>19</sup> Diferencia entre el precio de venta y el costo de producción de un bien de buena calidad, multiplicado por una tasa de descuento,  $1/(1+r)$  (siendo  $r$  la tasa de interés).

## ***Derechos de propiedad y relaciones de propiedad/gestión***

Un derecho de propiedad es un derecho asignado a un individuo y alienable por el intercambio de derechos similares sobre otros bienes. Si se acepta que el control del uso de un activo físico significa indirectamente el control de activos humanos (Hart y Moore, 1990), la teoría de los derechos de propiedad permite reducir toda relación entre individuos a una relación entre bienes. La teoría de los derechos de propiedad considera entonces que toda relación entre agentes económicos puede ser captada como un cambio de derechos de propiedad entre bienes y servicios. Los derechos de propiedad (divisible, separable y alienable) permitirían introducir sistemas de control precisos y proporcionarían a los individuos estímulos para crear, conservar y valorar activos. La definición de las formas organizacionales depende entonces de la manera en la que son delimitados y afectados los diferentes derechos agregados a los activos. Una empresa puede ser considerada en este marco como un conjunto de contratos que establecen una cierta estructura de derechos de propiedad y en consecuencia de control del equipo de producción con vistas a hacer frente a los comportamientos oportunistas. Alchian y Demsetz (1972) proponen como solución la introducción de

un agente, el monitor, que se especializaría en el control de los comportamientos de los miembros del equipo al administrar la utilización de los insumos comunes. La cuestión que se plantea en este caso es saber cómo se debe controlar al monitor si él mismo puede obtener ganancias suplementarias recurriendo a formas diversas de oportunismo. Sería necesario entonces otorgarle un estatuto particular, por ejemplo, el del *acreedor residual*. El monitor tendrá entonces el derecho de controlar el desempeño del equipo, de cambiar su composición, de establecer contratos con terceros y el derecho a vender esos derechos. Estos derechos definen el estatuto del empleador y del propietario de la empresa dirigida por un propietario único<sup>20</sup>. Milgrom y Roberts (1997) precisan que el poder de estímulo de los derechos de propiedad reside en el acoplamiento de dos tipos de derecho: el derecho del acreedor residual y el derecho de control residual. En estas condiciones, no habría más oposición entre el mercado y la organización, la segunda, a través de una estructura de derechos de propiedad bien definida, presentándose como una relación contractual de mercado. Ahora bien, esta visión cae bajo la crítica general

---

<sup>20</sup> Cuando el estudio trata sobre la separación entre la propiedad (los accionistas) y la gestión (los dirigentes), la solución que consistiría en atribuirle el estatuto de acreedor residual al gerente, como en el caso de *stock-options*, parece muy frágil. Esto es lo que en todo caso han revelado en estos últimos años los diferentes escándalos observados en el mundo de los negocios (desde Vivendi hasta EADS pasando por Enron).

según la cual los contratos, aun los voluntarios, están sujetos a los problemas de información imperfecta/incompleta e implican costos de negociación, de organización y de control. La organización en la empresa no es sólo una elección individual en términos de arbitraje entre diferentes costos según la modalidad de intercambio elegida. Es ante todo una obligación que emana de un problema general de coordinación, debido al carácter descentralizado de las decisiones económicas.

Los problemas de asimetría aparecen con agudeza en las relaciones que mantienen entre ellos los componentes de la empresa. La divergencia de preferencias en las relaciones de propiedad y de gestión y la particular distribución de la información entre diferentes agentes engendran contratos incompletos/imperfectos. Los distintos actores (los que aportan el capital, los gerentes, los asalariados) tienen objetivos diferentes. Las diferentes formas de organización pretenden entonces establecer un control efectivo sobre las actividades. El problema que aparece en este caso es saber en qué medida la información necesaria podrá circular de una esfera a otra sin deformarse y en qué medida su control puede ser eficaz.

## **IV. 2. Mercados imperfectos *versus* organización interna eficaz**

Según la teoría neoclásica, el mercado contiene los mecanismos adecuados de confrontación (anónima) entre los deseos individuales de intercambiar bienes y servicios. Toda organización es considerada como un dato del entorno; las condiciones de equilibrio están claramente establecidas por los axiomas neo-walrasianos de competencia pura y perfecta. No obstante, con respecto a los problemas planteados hasta aquí, resulta que es necesaria una especificación más precisa y explícita del agente productor representativo, la empresa.

La empresa es una organización económica cuyo objetivo es una valorización mercantil de sus actividades a partir de una alianza entre individuos que conservan sus propios objetivos e intereses. La practicabilidad de esta reunión es unida al establecimiento de reglas de comportamiento comunes, de derechos y deberes controlables con vistas a reducir el anonimato del mercado. La internalización de las actividades en el seno de las empresas aparece como un medio de reducir la incertidumbre sometiendo la ejecución de las operaciones requeridas al control de una autoridad interna.

## ***Organización versus mercado***

La teoría de los costos de transacción analiza la empresa-organización y el mercado competitivo como dos modalidades alternativas de coordinación de las relaciones económicas<sup>21</sup>. Este enfoque considera que la utilización de los mecanismos de mercado suscita costos que pueden ser evitados internalizando ciertas actividades en el seno de la empresa<sup>22</sup>(Coase, 1937). Se supone sin embargo que fuera de la empresa, las variaciones de precios orientan la producción cuya coordinación se hace a través del mercado. Por consiguiente, se supone que el modo en el que las actividades se organizan está determinado por el principio de economía del costo de transacción. No obstante, el enfoque de Coase plantea por lo menos dos problemas. Por una parte, la hipótesis de elección voluntaria y consciente de los agentes entre el mercado y la organización interna, reduce

---

<sup>21</sup> No obstante, como lo señala Hellwig (1998), aunque parezca que uno descuida el análisis de la micro estructura de los contratos en el modelo walrasiano, los individuos establecen los contratos con el mercado, personificado en la figura del rematador del mercado, cuando existen implícitamente instituciones que sirven para “hacer los mercados”. Desde este punto de vista, la oposición entre el mercado y la organización es una comparación entre dos sistemas de intermediación más bien que una diferenciación entre una modalidad de coordinación sin intermediación y una modalidad de coordinación con intermediación.

<sup>22</sup> En lugar de comprarlos o de alquilarlos a terceros en el mercado.

sensiblemente el grado de coacción que se supone que crean las imperfecciones del mercado. Este arbitraje en términos de costos de transacción implica con toda lógica que los agentes son capaces de hacer tal elección fundamental, es decir que disponen de información suficiente, capacidades y libertad con el fin de efectuar esta elección. Por otra parte, el criterio de elección, los costos de transacción, no permite distinguir el arbitraje a la Coase de los modelos neoclásicos estándar ya que toda actividad económica genera, normalmente, costos. Esta crítica (Fischer, 1977) llevó a ciertos economistas a aclarar la noción de costo de transacción pero también los arreglos institucionales y organizacionales a través de los cuales se organizan las transacciones. Por ejemplo, Williamson (1985, 1996) justifica la organización de la empresa a partir de los atributos conductistas de los agentes y de la naturaleza de las transacciones.

En un medio imperfecto/incompleto, la racionalidad limitada y el oportunismo son los dos atributos que definen los comportamientos:

- 1) H. Simón (1982) subraya que los agentes efectúan elecciones racionales *a priori* pero su capacidad de recopilación, de tratamiento y de utilización de la información es limitada. El contrato no puede por lo tanto definir *ex ante* el conjunto de las obligaciones de las partes para los diferentes

posibles estados del mundo. Esto modifica la concepción de decisión óptima y opone la noción de racionalidad limitada o *procedimental* a la de la racionalidad perfecta<sup>23</sup>. La racionalidad procedimental se refiere a los procedimientos de toma de decisiones y considera los objetivos y los medios como objetos de investigación en el tiempo. Opuestamente, la racionalidad perfecta se refiere directamente a los resultados de las decisiones y considera los objetivos y los medios como datos;

2) El oportunismo consiste en investigar su interés personal adoptando comportamientos que pueden perjudicar los intereses de otros contratantes. Cae en el oportunismo *ex ante* al contrato (la selección adversa) y el oportunismo *ex post*, en la fase de ejecución del contrato (el riesgo moral).

En cuanto a la naturaleza de las transacciones, esta depende de tres elementos:

1) Cuando un activo durable se debe utilizar en una transacción particular y no es susceptible de ser asignado a otra transacción, se realizan inversiones específicas. Esto da lugar a la internalización que permite someter este activo a un sistema de control interno y reducir los costos de uso y de oportunismo;

---

<sup>23</sup> Omnisciente o aún sustantiva.

2) La incertidumbre se refiere en los estados futuros del mundo pero también a la acción de los agentes como lo muestran los casos de riesgo moral y de selección adversa;

3) La frecuencia significa que la asignación de una inversión específica para realizar una transacción dada implica costos que sólo pueden ser sostenidos si se renuevan a menudo las transacciones.

Leibenstein (1976) subraya la importancia de la organización en la eficiencia de la empresa porque observa que, contrariamente al modelo neoclásico, empresas en apariencia idénticas logran resultados diferentes, lo que se explicaría por diferencias en un factor no tomado en cuenta en la aproximación neoclásica (el factor X) que es la calidad de la organización llevada a cabo en cada una de las empresas consideradas: es la teoría de Eficiencia X. Esta idea ha sido repetida también por Aoki (1984) en una veta neo-institucionalista con el fin de mostrar que diferentes estructuras internas de gestión-dirección afectan las producciones en presencia de oportunidades económicas idénticas.

Estos diferentes elementos traducirían la racionalidad de las organizaciones económicas (las firmas) que se comportan siguiendo una coordinación central y un sistema de control, capaces de dirigir los comportamientos de los miembros de

una manera globalmente coherente. Sin embargo, si bien la aproximación neo--institucionalista clarifica más la noción de costo de transacción, no permite responder a la primera crítica formulada más arriba. En efecto, la empresa siempre está considerada como una coalición de individuos diferentes a partir de las hipótesis habituales del tipo: - las empresas comprenden elementos (individuos) con órdenes de preferencia variados; - con el fin de realizar una alianza, los participantes entran en coaliciones a través de negociaciones, lo que se considera que permite el establecimiento de un orden de preferencia común al conjunto; - a partir de este orden común, puede ser posible estudiar la empresa como un solo agente. Es por este orden que Alchian y Demsetz (1972) consideran a la empresa como una red de contratos. Este enfoque *contractual* pone el acento en la naturaleza voluntaria de los compromisos en función de intereses divergentes. Sin embargo, la jerarquización en las organizaciones y los sistemas de control engendran lógicamente una distribución asimétrica de los poderes entre los agentes económicos y determinan su status relativo en los contratos. Estos últimos son establecidos jurídicamente entre individuos libres y voluntarios pero son aplicados siguiendo una estructura jerárquica definida e impuesta previamente.

## ***Jerarquización y control fuera de mercado***

La composición de la empresa y sus objetivos son el fruto de negociaciones, de una determinación procedimental pero también de las relaciones de fuerza (jerárquicas, pecuniarias u otras). Cada participante potencial tiene exigencias frente al sistema (el precio de su participación en la coalición) que pueden consistir en pagos monetarios o en ventajas no monetarias. Se trata para el gerente de seleccionar una coalición que tenga un costo bajo de conservación y un rendimiento elevado. El criterio de arbitraje queda en las respectivas eficiencias, en términos de satisfacción, de las soluciones concurrentes. No obstante, las soluciones no son únicas. Puede haber varias posibles coaliciones viables.

La institucionalización de los compromisos en el seno de la empresa por acuerdos presupuestarios y por la definición del campo de control establece coacciones que definen y delimitan los términos de la coalición y de la resolución de los conflictos. En esta búsqueda, conviene otorgar al sistema un objetivo superior que servirá de mediación en el conflicto. Los objetivos siguen estrategias que, en el sentido general del término, constituyen el conjunto de las decisiones y de las acciones que tienen por finalidad asegurar la coherencia en el funcionamiento de la empresa. La gestión consiste en realizar

objetivos definidos a partir de la utilización eficaz de un conjunto de medios y se extiende desde la recolección de información hasta la ejecución de las decisiones. Un medio de controlar los objetivos comunes pasa por la asignación de las funciones precisas a los agentes. Limitar el campo de acción de tal o cual grupo no es solamente un criterio técnico sino que depende también del modo de gestión interna elegido por la organización con el fin de elaborar y de alcanzar los objetivos bajo un control jerarquizado. Se puede explicar siguiendo una lógica de eficiencia económica la introducción de los sistemas de control, que permitan verificar los comportamientos de los individuos desde el punto de vista de su conformidad con las reglas establecidas en la organización. Esta lógica es también una lógica de jerarquías. La heterogeneidad de los individuos y de la información genera diferencias entre las preferencias individuales y, en consecuencia, divergencias de intereses, lo que desemboca en comportamientos oportunistas. Esta eventualidad empuja a los agentes a buscar formas de coordinación más centralizadas a través de las estructuras de gestión integradas y el establecimiento de objetivos comunes. Las formas jerárquicas específicas emergen entonces y pretenden asegurar una coordinación a la vez coercitiva y estimuladora. Los sistemas de control de los objetivos y de los resultados son destinados así a reforzar tales mecanismos de

coordinación centralizada. El control puede efectuarse bajo dos modalidades, externa (control de regularidad-conformidad con la regla) e interna (seguimiento del desempeño). Cuando los resultados de las operaciones aparecen, el sistema de control debe evaluar las desviaciones con relación a los objetivos y proceder a las correcciones. La empresa recurre a dos tipos de control, un control *ex post*<sup>24</sup> y un control *ex ante*<sup>25</sup>. El análisis del proceso de decisión, de la modificación de las acciones y de las estrategias que hay que seguir se inserta en el marco de las estructuras jerárquicas que pueden tomar diferentes formas.

La estructura más simple, la forma U, está caracterizada en la empresa individual cuyo propietario controla todo personalmente y toma todas las decisiones en un medio poco complejo. Es una estructura organizada sobre la base de líneas funcionales de las cuales tiene el control total la oficina ejecutiva. En este tipo de organización centralizada y verticalmente jerarquizada, vemos aparecer límites en el mecanismo de control del conjunto cuando el número y/o la extensión de las actividades aumentan. Otro problema

---

<sup>24</sup> Utilizar la información pasada con el fin de corregir para los períodos venideros los medios y los objetivos: Acción→Observación→Reacción→Corrección→Acción Adaptada.

<sup>25</sup> Se trata del control proactivo que consiste en prever los acontecimientos susceptibles de ocurrir y de afectar los resultados.

proviene de límites de la capacidad de la dirección para obtener toda la información disponible, para hacerla circular con la suficiente rapidez entre los diferentes niveles jerárquicos y controlar eficazmente el uso.

Se supone que la forma M economiza en la racionalidad limitada y en el control del oportunismo. Esta estructura está fundada sobre una disociación entre las decisiones estratégicas y las decisiones operativas. El control no es fundado sobre una base funcional sino más bien sobre una base operativa. La dirección general determina una estrategia de conjunto que fija las grandes líneas del marco dentro del cual las decisiones específicas deben colocarse. Las divisiones operativas son unas unidades encargadas de responder a las necesidades de diferentes mercados. Determinan estrategias de segmento y controlan las operaciones que conciernen a su respectiva zona de actividad. Las subdivisiones determinan las estrategias de dominio que se refieren a las células de base del sistema.

Aunque la Forma M reduzca considerablemente los costos de transacción en las organizaciones de actividades múltiples, no constituye la única forma eficiente posible de funcionamiento de los grandes grupos. Las tareas de coordinación y de operación, que están separadas en la forma M, van juntas en la Forma J (modelo japonés). Los estímulos no están ligados a categorías técnicas de trabajo

predeterminadas sino motivan, al contrario, una experiencia profesional polivalente<sup>26</sup>.

Orléan (1999) clasifica en dos grupos los diferentes sistemas jerárquicos: el sistema abierto (países anglosajones) y el sistema cerrado (Alemania, Japón). En el segundo tipo, la estabilidad interna es un objetivo central mientras que el sistema abierto tiende hoy hacia un modo de gestión fundado en el gobierno de la empresa, establecido sobre la supremacía de accionistas numerosos<sup>27</sup> cuyo principal objetivo es una valorización financiera rápida de los títulos que detentan. Entonces la forma organizacional no sólo afecta el desempeño de las empresas como mini-estructuras internas jerarquizadas sino también a los mercados en tanto que agrupaciones globales y a menudo institucionalizadas por estas mini-estructuras de planificación.

---

<sup>26</sup> Para una comparación más detallada de estas diferentes formas, véase Ülgen (2002).

<sup>27</sup> Es el modelo de gobierno *outsider*.

## **CAPÍTULO V. ESTRATEGIAS ANTICOMPETITIVAS Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN DINÁMICA**

Bajo el supuesto de la hipótesis de comportamiento racional de los agentes, las acciones de las empresas en mercados libres develan lógicamente un objetivo que entra en conflicto con la idea de la competencia como mecanismo de coordinación espontánea. La dinámica empresarial corresponde ante todo a una lógica de mejoramiento de las posiciones de las firmas en un entorno fundamentalmente conflictivo. Los comportamientos estratégicos traducen la búsqueda de estabilidad, previsibilidad y control de las acciones económicas en un medio descentralizado e incierto y finalizan en estructuras de mercado no competitivas como medios de coordinación consistente.

### **V. 1. Estrategias de las empresas contra el mercado**

Las estrategias de las firmas, que pueden ser de naturaleza defensiva u ofensiva, pretenden mejorar las capacidades y posiciones de las firmas con vistas a no sufrir los avatares del mercado y son fundamentalmente anticompetitivas. Son destinadas no sólo a reducir la incertidumbre de la evolución

sino también a darles a las firmas los medios de control activo de las relaciones de mercado.

### ***Dominación sobre el mercado***

Se pueden establecer posiciones dominantes o estables si las firmas pueden evitar o reducir la competencia en el mercado. La estrategia de las firmas puede consistir en aumentar sus ganancias sobre actividades de base. La diferenciación de los productos, que ocasiona la constitución de sub-mercados particulares según las características variadas de productos globalmente idénticos, genera estructuras de competencia monopolística y una multiplicación de los productos. También, la estrategia de concentración les permite a las firmas obtener o reforzar una posición dominante en su sector.

La diferenciación<sup>28</sup> constituye uno de los obstáculos mayores de la competencia. Según las hipótesis de competencia pura, es preciso que los productos ofrecidos por numerosos vendedores sean considerados idénticos por los consumidores. Así, si dos empresas ofrecen en el mercado dos

---

<sup>28</sup> En un sentido general, la diferenciación proviene del conjunto de los servicios asociados a un producto (como el servicio de posventa). Un producto o un servicio es definido entonces como un conjunto de atributos o de características (Chamberlin, 1933, Lancaster, 1966).

productos sustituibles, por muy pequeño que sea el diferencial de precio entre estos productos, la elección de los consumidores se realiza exclusivamente en función del producto que es vendido al menor precio. Pero cuando los consumidores no disponen de información suficiente para decidir su elección solamente en función de los precios, se revela inadecuado el arbitraje del mecanismo competitivo. La ignorancia de los compradores sobre las características exactas del producto (el caso de la selección adversa) se refuerza por políticas de publicidad y de promoción de las firmas que pueden constituir medios de interferencia con la información disponible del mercado. Esta ignorancia es afectada también por consideraciones sobre la localización de los productos. La difusión, por medios diversos, de una información modificada les permite a las empresas distinguir sus productos con relación a los de los competidores y vuelve al precio incapaz de ser vehículo de una información fiable.

Es posible distinguir dos tipos de diferenciación:

- 1) La diferenciación objetiva, que provienen de diferencias reales de las características de los bienes, puede tomar dos formas: a) Horizontal cuando los bienes tienen características diferentes. Las elecciones de los consumidores dependerán de sus clasificaciones respectivas (preferencias heterogéneas). A igual precio, diferentes consumidores escogen a diferentes

vendedores. La diferenciación por localización (o con dirección) es un ejemplo representativo en este dominio; b) Vertical cuando todos o casi todos los consumidores prefieren de manera unánime el producto si ambos productos tienen el mismo precio (preferencias homogéneas).

2) La diferenciación subjetiva corresponde a la modificación de la percepción que tienen los consumidores de un bien determinado. Generalmente está ligada a la publicidad que permite a los oferentes influir en la elección de los consumidores entre productos semejantes.

La interpretación estándar de la diferenciación en los manuales plantea sin embargo problemas: 1) La diferenciación por localización entre bienes casi idénticos no constituye un caso particular del modelo competitivo ya que este último define un conjunto de bienes homogéneos que son los productos que se ofrecen en el mismo mercado; 2) La diferenciación vertical por calidad corresponde a una comparación entre dos bienes distintos. De este punto de vista, la diferenciación estudiada en la economía industrial no permite establecer una crítica del modelo competitivo. El interés se sitúa en otros tres niveles:

1) El primer nivel corresponde a la clarificación de la definición del mercado. En la teoría de referencia el mercado es anónimo. Todos los mercados (los diferentes bienes en

términos de sus calidades físicas, de lugar y del tiempo) afectan de una manera interdependiente las elecciones de los consumidores sujetas a la restricción presupuestaria. Ahora bien, los diferentes mercados de las empresas, estudiados aquí, son lugares precisos y particulares con características distintas *en función a la información disponible*. Desde este punto de vista, el mercado competitivo del equilibrio general y el mercado de las empresas activas son dos categorías diferentes;

2) El segundo nivel es el surgimiento de las diferencias en la imaginación (o la percepción) de los consumidores para dos bienes en realidad idénticos (diferenciación subjetiva, efecto de publicidad, etc.). Esto reduce mucho el papel del precio como el conjunto de información suficiente para establecer elecciones racionales. Los consumidores pueden seleccionar de modo arbitrario los productos más caros debido a una falta o debido a una diferencia de percepción de la información que concierne a los diferentes bienes/servicios ofrecidos. La convexidad de las preferencias de los consumidores no es respetada *a priori*;

3) El tercer nivel concierne a la multiplicidad de las marcas y a las consecuencias sobre el bienestar de los consumidores. Los modelos de competencia monopolística permiten presentar este punto. Los trabajos de E. Chamberlin (1933) y de J. Robinson (1933) fundan este tipo de modelos que consideran

los mercados sobre los cuales los productos ofrecidos por las empresas son diferenciados. Cada productor se esfuerza por diferenciar su producto para hacerlo único (por la publicidad, la imagen, la forma, etc.) y en conseguir un nivel de ganancias elevado. Sin embargo, *contrariamente a Chamberlin*, la inmensa mayoría de los modelos de competencia monopolística se basan en la hipótesis de ganancia nula en equilibrio. Ahora, la existencia de un número de productores potencialmente competidores con bienes ligeramente diferenciados no implica forzosamente la supresión de la ganancia. Cuando los productores son diferenciados a nivel de su imagen y las tecnologías que utilizan, cada productor tendrá una franja de consumidores. Además, la diferencia en las tasas marginales de sustitución (entre calidad y precio) de los consumidores<sup>29</sup> les permitiría a los productores no bajar su precio hasta el nivel del costo medio, al responder cada tipo de productor a una petición particular sobre un nicho particular.

### ***Extensión del poder anticompetitivo***

Con la estrategia de concentración y de crecimiento, las empresas procuran aumentar su participación en los sectores

---

<sup>29</sup> Suponiendo que se hallen en situación de evaluar con precisión la calidad de los bienes ofrecidos.

donde están o quieren estar presentes. Una tendencia hacia el monopolio del mercado, a partir de acuerdos tácitos o implícitos entre grandes grupos, es la consecuencia. La concentración de un sector significa implícitamente que existen grandes firmas capaces de afectar los hechos sectoriales (como el precio del mercado). Cuando una firma se concentra, su precio aparece ampliamente como referencia en la determinación del precio del sector, lo que aumenta también su grado de monopolio. Esta idea puede relacionarse con la definición de un duopolio de Stackelberg de liderazgo en el precio en el cual una firma líder define un menú de precios y las firmas seguidoras se posicionan con relación al precio del líder. Esta tendencia define una estructura del mercado no competitiva.

La concentración se efectúa bajo formas diversas con consecuencias diferentes en la estructura del mercado. La concentración puede aplicarse de modo interno, por la acumulación de capital en torno a actividades y establecimientos existentes, o de un modo externo, por la adquisición de unidades que pertenecen a otras empresas. La concentración puede tender hacia el crecimiento que puede estudiarse a nivel geográfico y a nivel sectorial. La concentración es financiera cuando se trata de la polarización

de los capitales alrededor de grandes grupos bancarios o industriales<sup>30</sup>.

Según la dimensión del mercado considerado y la tecnología requerida, un gran tamaño puede presentar ventajas en términos de costos. Con las economías de escala debidas a la dimensión de las empresas, los costos se reducen, lo que aumenta a la vez la competitividad de las empresas y su posición dominante en el mercado. Con la política de crecimiento externo, las empresas aumentan sus participaciones de mercado o consolidan sus posiciones, mientras que con la política de concentración vertical (por ejemplo, la política de ramas), las empresas controlan estadios diversos del proceso económico procurando reducir la competencia (potencial o efectiva). Junto con la búsqueda de eficiencia técnica de las unidades de producción o la disminución de los costos de producción, la lógica financiera, que consiste en dominar una masa creciente de capital y que les da a las empresas un peso mayor en el mercado, las empuja también a concentrarse.

---

<sup>30</sup> Las diferentes formas de concentración pueden ser reagrupadas bajo dos tipos principales: - la concentración horizontal (crecimiento al nivel de las mismas ramas de actividad) que puede ser homogénea cuando las unidades existentes y las unidades añadidas producen el mismo tipo de bienes o servicios; - la integración vertical cuando los procesos existentes y añadidos son complementarios.

Las empresas pueden extender su dominación también por la diversificación de sus actividades y constituirse “carteras de mercados” repartiendo así los riesgos y las ventajas de actividades diferentes. La diversificación les asegura a las empresas no sólo una presencia sobre mercados diferentes y numerosos sino también una disponibilidad de recursos diversos que pueden ser reasignados de un dominio a otro con arreglo a las modificaciones estratégicas previstas. Las empresas pueden también aumentar su poder económico al entrar a mercados nuevos más allá de las fronteras nacionales a través de la multinacionalización y procurando explotar las diferentes oportunidades y estructuras (técnicas, reglamentarias, etc.) entre diferentes países. En esta perspectiva, la diversificación puede estar situada alrededor de la actividad de base y consiste en dirigir dominios que se encuentran aguas arriba o abajo de la actividad principal. Corresponde en este caso a una estrategia vertical. La diversificación directamente puede también inscribirse en la panoplia de actividades existentes de la empresa. A la inversa, cuando las nuevas actividades emprendidas no tienen lazo con la actividad de base, la diversificación se denomina horizontal. La diversificación, contrariamente a la especialización,

considera entonces el desarrollo de varios productos o servicios con o sin lazos entre sí<sup>31</sup>. La estrategia de diversificación puede presentar varias ventajas como la reducción de los costos y la capacidad no utilizada, la diversificación de riesgos con cobertura ante cambios de situación<sup>32</sup>, la explotación de los éxitos comerciales existentes, etc. En general, las estrategias de concentración y de diversificación generan la constitución de grandes grupos cuya forma particular es el conglomerado que traduce de modo extremo la lógica de las estrategias anticompetitivas extendidas. Un conglomerado es un conjunto de establecimientos que producen, bajo el control de una

---

<sup>31</sup> La diversificación puede ser aplicada al nivel del proceso de producción (las materias primas, la tecnología de producción, etc., caracterizando la base productiva) o al nivel del proceso de venta (la red de comercialización, los clientes, la distribución, etc., caracterizando la base comercial). Puede tomar la forma de colaboración (concesión de licencias a terceras empresas). Es el sistema de *master franquicia* que le permite a la empresa consagrarse a su actividad principal delegándole a un socio o concesionario de una franquicia la adaptación a las circunstancias locales de los mercados concernientes. También, la co-empresa (*joint venture*) puede corresponder a una forma de diversificación particular con autonomía de decisión para la nueva entidad creada.

<sup>32</sup> General Motors, el primer fabricante mundial de automóviles, registró un resultado neto de 1,5 mil millones de dólares en 2001 mientras que el sector automotriz atravesaba dificultades. Este resultado positivo se debió en gran parte a las ganancias récord de 1,8 mil millones de dólares de la rama financiera, *GMAC*, de General Motors. *GMAC* otorga préstamos inmobiliarios pero lanza también campañas de financiamiento a tasas bonificadas con el fin de sostener la actividad del sector automotriz del grupo.

autoridad, bienes y servicios no sustituibles. Los conglomerados se distinguen en general por la constitución de un mercado interno de capitales y por el crecimiento de su capacidad de endeudamiento<sup>33</sup>, pero también por la mejor utilización de los recursos disponibles<sup>34</sup>. Ellos solos constituyen grandes mercados ordenados por una estructura jerárquica. Cuando los mercados están dominados por tales estructuras, revisten implícitamente un carácter centralizado.

## **V. 2. Evolución dinámica de las formas de organización**

Las formas de organización interna/externa que las empresas elaboran y ponen en ejecución evolucionan de acuerdo a la evolución de los mercados pero también con arreglo a la evolución de los objetivos de los agentes. La racionalidad de las formas anticompetitivas continúa dominando pero puede tomar formas más flexibles de coordinación entre las decisiones de las diferentes empresas.

---

<sup>33</sup> Así como una respuesta a las imperfecciones del mercado de capital en la obtención de la información y en el control de las operaciones de las empresas independientes.

<sup>34</sup> Producción conjunta, economías de gama, economías de envergadura.

## ***Redes y organizaciones integradas flexibles***

Al lado de las formas integradas-internalizadas, observamos también formas particulares de coordinación de las actividades que se sitúan entre el mercado anónimo y la organización jerarquizada integrada. Son formas híbridas que corresponden a una estructura bilateral de dirección/gestión (de *gobernanza*) que son las redes. De esa manera las empresas externalizan una parte de sus actividades y las estructuras pesadas y de gran tamaño se convierten en estructuras más flexibles y adaptativas. No obstante, esta forma relativa de externalización implica una reestructuración controlada de las actividades. Los movimientos de concentración, que se crean por fusión o por absorción de grandes grupos industriales o financieros, se determinan alrededor de las actividades de base y las actividades periféricas se cumplen dentro de acuerdos productivos o comerciales entre varias firmas jurídicamente independientes. Estas relaciones crean redes a partir de la reagrupación de empresas vinculadas entre sí por acuerdos particulares de coordinación no anónima en forma de sub-mercados estables y duraderos.

La red presenta dos ventajas, una con relación a las imperfecciones del mercado y la otra con relación a los costos del internalización. En efecto, la red es destinada a evitar el

mercado impersonal con vistas a una mayor estabilidad y visibilidad de las operaciones requeridas por la actividad de la firma. Tiene también ventajas con relación a las formas perfectamente integradas por su adaptabilidad y distribución de costos entre varios miembros. Una red dinámica es una agrupación de firmas especializadas colocadas alrededor de una firma líder, la coordinadora. La empresa líder puede hacerse cargo de una o varias actividades o ser sólo un líder que asegura la articulación de las actividades entre los oferentes de los productos componentes, las empresas de acompañamiento, los ensambladores y los distribuidores. Las empresas no están obligadas a sostener solas el conjunto de los costos de inversión de la actividad aguas abajo. Las inversiones específicas son hechas por empresas focalizadas en su especialidad, las organizaciones son menos pesadas y más flexibles y ciertas decisiones son más descentralizadas (redes de I+D, finanzas). Las relaciones entre los miembros permiten al mismo tiempo no sufrir el azar de los mercados anónimos<sup>35</sup>. La evolución de las actividades de los grandes grupos hacia estructuras en red es una observación formal de la dinámica

---

<sup>35</sup> La red dinámica se apoya en tres componentes, los actores (las firmas), las actividades y los recursos. Las actividades son administradas en el marco de una planificación, por arriba de la producción, la identificación y la programación de los recursos y por abajo llamando a las piezas con arreglo a las necesidades de conjunto en tiempo real.

económica principalmente establecida sobre las innovaciones. En economía industrial, el estudio de las innovaciones se centra más sobre las condiciones de su aparición al nivel de las empresas del sector privado. Paralelamente al sector privado, los grandes centros públicos de investigación producen también saber y conocimientos que permiten crear externalidades positivas en la economía<sup>36</sup>.

### ***Dinámica de la innovación y organización***

El interés de tomar en consideración la innovación a través de las estrategias de I+D de las firmas manifiesta, en primer lugar, el carácter particular de la innovación que no se integra en el modelo usual. En efecto, cuando se habla de la innovación como fenómeno económico, no se pueden considerar los comportamientos de las empresas bajo la única perspectiva de la asignación óptima de recursos dados<sup>37</sup>. La función de producción, que integra a la vez a la técnica y la organización, se vuelve una variable determinada endógenamente por las decisiones estratégicas de las empresas. En los modelos de crecimiento endógeno (Aghion y Howitt, 2000), la tecnología se distingue de otros factores de

---

<sup>36</sup> Para los sistemas nacionales de innovación, véase a Amable y otros 1997.

<sup>37</sup> Es el caso de los modelos de crecimiento neoclásicos a la Solow.

producción por la existencia de economías de escala en la producción de conocimientos. Esta característica termina en rendimientos crecientes a causa de las ventajas vinculadas al tamaño, fuente de destrucción de la competencia. Así como el conocimiento está considerado como no rival, parcialmente exclusivo y la circulación de la información se hace a un costo de transmisión casi nula, no se puede suponer competencia por parte de los tomadores de precio.

En la evolución de la firma, las innovaciones corresponden a una *destrucción creadora* (innovaciones bajo el peso del medio ambiente y la modificación necesaria -defensiva- de las formas). Pero siguiendo la vía abierta por Schumpeter<sup>38</sup>, parece coherente decir, sin hacer juegos de palabras, que las innovaciones pueden también significar un proceso de *creación destructora* en la medida en que las estrategias de innovación pueden ser ofensivas y anticipativas dirigidas a modificar las estructuras establecidas. El factor innovación se añade al

---

<sup>38</sup> Siguiendo a Schumpeter, la innovación puede ser definida a través de tres tipos principales: 1) La innovación de productos permite extender el mercado y favorecer el crecimiento del sector. Puede también reforzar la diferenciación de productos; 2) La innovación comercial: modificaciones en la utilización de los canales publicitarios, la puesta en marcha de nuevos circuitos de distribución, etc., permitiendo alcanzar a nuevos consumidores extendiendo la demanda o reforzando la diferenciación; 3) La innovación de procesos: modificaciones en los procesos o los métodos de fabricación. Esto tiene por resultado una variación de la intensidad del capital en el sector, una modificación de las economías de escala, etc.

factor organizacional como variable endógena determinante para distinguir a la firma del mundo descentralizado y a la firma representativa del equilibrio general. Al lado de Eficiencia-X, se debe entonces incluir también la *Eficiencia-I* en la medida en que las diferencias entre firmas semejantes provienen de factores organizacionales y de su capacidad de evolución por el sesgo de innovación. De acuerdo al enfoque evolucionista (Nelson y Winter, 1982), podemos considerar el proceso de innovación y su difusión en el sistema económico a partir del siguiente encadenamiento. Las empresas adoptan comportamientos en un contexto de incertidumbre. Su capacidad de innovación determina la trayectoria de evolución que podrán seguir. Esto les permite presentarse en el mercado de nuevos productos o presentarse en nuevos mercados. Así, una renta de situación puede aparecer por detentar un saber científico y tecnológico de punta<sup>39</sup>.

Entonces, una cuestión fundamental que se plantea a los economistas es saber cómo las firmas y los mercados deben organizarse para generar un desempeño económico óptimo. La hipótesis schumpeteriana es que la innovación crece con la

---

<sup>39</sup> Encontramos dos tesis sobre la aparición de las innovaciones: - innovaciones lideradas por la demanda: La fuente de las innovaciones se encuentra en las oportunidades creadas por el mercado; - Innovaciones lideradas por la tecnología: son las empresas que, con arreglo al conocimiento científico disponible y las posibilidades de desarrollo, deducen los dominios de investigación prometedores y se lanzan al I+D.

concentración del mercado. Las imperfecciones de los mercados de capital les confieren a las grandes empresas una ventaja a nivel de la seguridad del financiamiento de los proyectos de I+D. Además, suponemos que el rendimiento de las actividades de I+D es más elevado cuando el innovador tiene un volumen importante de producción y de venta. La amortiguación de los costos iniciales elevados entonces se aseguran por la aparición de las economías de escala en la tecnología de I+D. La existencia de las complementariedades entre I+D y otras actividades de las grandes firmas (el marketing, la planificación financiera, la *know how* acumulado) facilita la realización de las innovaciones. En general, son las grandes firmas las que introducen las innovaciones determinantes para la estructura del mercado (Pavitt, 1996). Inversiones en I+D implican costos elevados difícilmente alcanzables para las pequeñas firmas y son proyectos de largo plazo que obligan a las firmas a sostener una larga espera. Las operaciones de innovación contienen riesgos en cuanto a los resultados y las grandes firmas tienen más medios de hacer frente a los resultados inesperados de proyectos inciertos. No obstante, el papel del tamaño de las firmas en las innovaciones depende de condiciones de la rama productiva. Las grandes firmas son mucho más innovadoras en industrias concentradas con barreras importantes de entrada mientras que las pequeñas

firmas innovan más en ramas menos concentradas y más nuevas que son relativamente renovables. Cuando la industria es débilmente capitalista, la I+D puede ser realizada por firmas medias.

Las innovaciones modifican la configuración de las industrias y se hacen un vector estratégico de cambio. Los gastos de I+D, que le confieren a la firma una posición líder en el mercado, constituyen también una amenaza creíble para disuadir a los competidores potenciales y para volver permanente (o para crear) una estructura no competitiva. Es posible considerar la ventaja de las estrategias de I+D a partir de una estrategia de precio-límite y de comportamiento depredador. Se trata, para una firma instalada, de desalentar la entrada fijando un precio bajo. Podemos considerar que a causa de sus inversiones en I+D y de sus avances en materia de innovación, la firma depredadora dispone de una tecnología superior a las tecnologías de los que potencialmente pueden entrar. En este caso, si los costos son inferiores a los costos de estos últimos, la utilización de un precio suficientemente bajo permitiría a la empresa instalada disuadir toda nueva entrada<sup>40</sup>. Esta superioridad del depredador continúa hasta que las

---

<sup>40</sup> Esta posibilidad constituye un obstáculo superior a la aceptabilidad de los modelos de mercados competitivos como casos representativos de las economías modernas (véase Ülgen, 2002).

condiciones de producción de los competidores potenciales se vuelvan semejantes a las suyas, esto que la estrategia de desarrollo de las tecnologías genéricas pretende evitar con el objetivo de crear o de mantener una posición de monopolio sobre el mercado. Pero estas estrategias organizacionales anticompetitivas, como toda otra actividad económica, deben ser financiadas para volverse efectivas.



## **CAPÍTULO VI. ECONOMÍA DE MERCADO Y COORDINACIÓN MONETARIA**

La ausencia del dinero o de las formas particulares bajo las cuales diferentes tentativas procuraron integrar al mismo en los modelos reales de equilibrio constituyen una notable constante de la teoría económica. Mientras que todos los grandes autores de la disciplina intentaron “encontrar un lugar” pertinente para el dinero en sus teorías y que cada vez más trabajos consideran hoy la importancia de las condiciones de financiamiento de las economías en la búsqueda de una mayor eficiencia de los mercados, la consideración del dinero encuentra problemas importantes en la teoría de referencia (Arrow y Hahn, 1971). Este problema aún no está resuelto y parece encontrar un principio de respuesta en lo que Schumpeter había llamado en su *Historia del análisis económico*, la confrontación entre el *Enfoque real* y el *Enfoque monetario*<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> Para una presentación de esta problemática, véase Cartelier, 1995.

## **VI. 1. Dinámica de innovación y acceso a los medios de financiamiento**

La dinámica económica es a la vez real y monetaria. Ninguna firma, por muy innovadora que sea, puede formular proyectos económicos sin financiamiento. La dinámica es monetaria, no sólo porque intervienen redes de financiamiento como el sistema bancario, sino también porque es afectada por las innovaciones bancarias y financieras. El apoyo del sistema financiero, del cual el sistema bancario forma parte, aparece como una condición *sine qua non* para la realización de las innovaciones. En la perspectiva schumpeteriana, al proceso de destrucción creadora no se lo puede considerar sin tomar en cuenta el aspecto real y el aspecto financiero de las operaciones productivas juntos (Ülgen, 1996, 2001).

Pueden existir varias modalidades de financiamiento. Una primera modalidad contemporánea es la constitución de una sociedad de capital de riesgo (o capital de inversión)<sup>42</sup>. No

---

<sup>42</sup> El financiamiento de las operaciones de innovación es considerado como altamente arriesgado con una información estratégica que no puede ser fácilmente divulgada a los prestamistas (dificultad de hacer un llamado a los mercados financieros). En consecuencia, en la modalidad de financiamiento a partir de una sociedad de capital de riesgo, el innovador participa con sus propios fondos en la empresa. El resto del capital es proveído por un fondo especial alimentado por inversionistas externos y administrado por un intermediario llamado el capital de riesgo. Las sociedades de capital de riesgo se sirven también de innovadores que no

obstante, esta modalidad de financiamiento hace más propensa a fluctuaciones a los sectores nuevos que representan más incertidumbre en los mercados. Otra modalidad, que es común a toda forma de inversión es la autofinanciación. La capacidad de la firma para disponer de los activos líquidos de sus actividades anteriores se añade a las ventajas de tamaño y de situación monopolística y le permite financiar sus operaciones de innovación. Desarrollaremos aquí la tercera modalidad que es el financiamiento bancario en la medida en que permite destacar mejor el carácter fundamentalmente monetario de la coordinación en una economía de mercado.

Las relaciones entre las firmas y los bancos (o el sistema financiero, en general) constituyen un momento determinante en el funcionamiento económico. La aptitud del empresario para crear una dinámica evolutiva está vinculada en gran parte con las condiciones de financiamiento de las operaciones de producción o de inversión. La respuesta de los bancos a las necesidades de financiamiento de los empresarios impide o refuerza la realización de los proyectos. Así como Schumpeter lo subrayaba (1961), la acción económica no puede explicarse sin tomar en cuenta al dinero y a las relaciones monetarias. El

---

tienen apoyo financiero, técnico o administrativo bien establecido. Estos son los *business angels*.

sistema económico que se estudia es esta forma de economía de propiedad privada en la cual las innovaciones se realizan gracias a los medios de financiamiento que, en general, implican creación de dinero en forma de crédito. El empresario necesita medios de financiamiento de sus proyectos para conseguir nuevas combinaciones productivas (Úlgen, 1996). El acceso a los medios de financiamiento es el poder de determinar el nivel de actividad económica en un momento dado. Este poder es dado en parte por la obtención del crédito bancario que autoriza al empresario a ir más allá de los medios existentes.

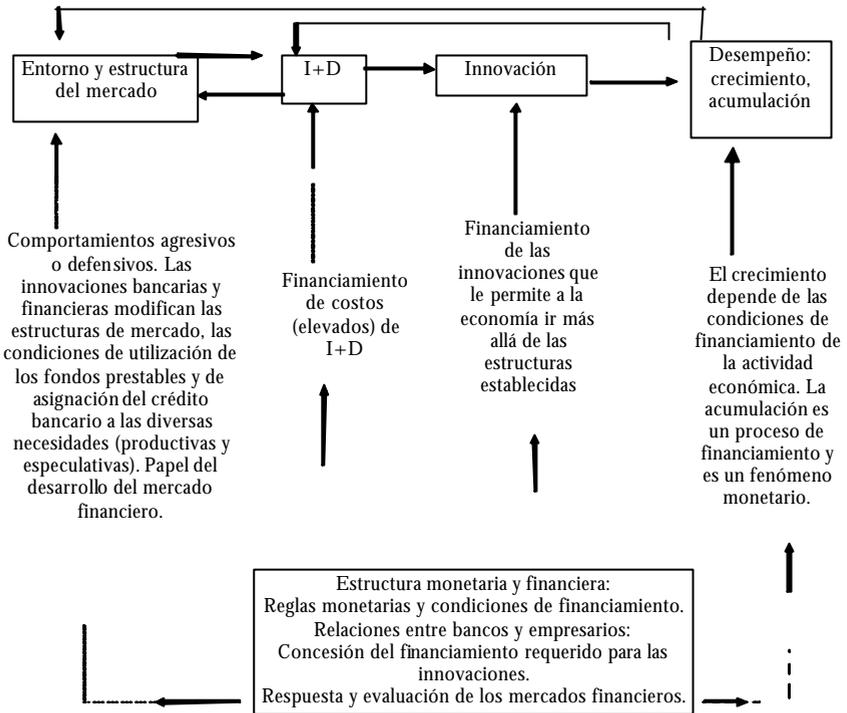
El sistema bancario desempeña un papel doble en la economía. Los bancos son intermediarios financieros que aseguran la reasignación de los fondos de ahorro acumulados por los agentes en capacidad de financiamiento. En este papel, se presentan como especialistas que recolectan, tratan y utilizan la información requerida al servicio de los ahorristas. Los ahorristas están frente a un problema de selección adversa y tienen interés en pasar por los bancos en la medida en que la obtención de la información de modo separado e individual sería demasiado costosa (incluso imposible) en relación con los rendimientos estimados. Los trabajos recientes sobre los vínculos entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico traducen la renovación del interés prestado a este

tema (Bencivenga y Smith, 1991). Pero, además de la necesidad de tener un sistema financiero eficaz, capaz de asegurar reasignaciones de los recursos de ahorro acumulados, resulta que el sistema bancario desempeña un papel determinante cumpliendo una tarea particular que le es propia: la creación de dinero en forma de crédito. Los bancos tienen el papel particular y distintivo de otorgar créditos a partir de la operación de creación monetaria, permitiéndoles así a las firmas no depender de fondos propios disponibles (Úlgen, 2001). La estructura de crédito amplía las posibilidades de evolución económica más allá de las condiciones existentes. No obstante, los bancos pueden no hallarse en situación de satisfacer toda petición de crédito. Los proyectos que hay que financiar contienen riesgos diversos y los bancos procuran normalmente financiar los proyectos que presentan, desde su punto de vista, mayor posibilidad de proporcionar los rendimientos requeridos. Por consiguiente, cuando los bancos racionan el crédito, los proyectos propuestos por las empresas no pueden hacerse efectivos y el nivel de crecimiento se encontrará de allí negativamente afectado.

Los bancos intervienen también como innovadores creando productos de ahorro o modalidades particulares de financiamiento. Las innovaciones financieras, que permiten tipificar los riesgos según los términos y los importes, ofrecen

nuevos productos/instrumentos a través de los cuales los inversionistas pueden transferir el costo del riesgo sobre posiciones financieras variadas. Con la creación de nuevas posibilidades de diversificación de las posiciones de los inversionistas, el número de los compromisos de financiamiento puede crecer y volver disponibles nuevas fuentes de financiamiento para los proyectos de innovación. La evolución de los mercados financieros y el comportamiento del sistema bancario que destina las condiciones de financiamiento de la economía determinan en gran parte la trayectoria de evolución. El esquema sintético siguiente muestra el funcionamiento de la economía en sus dinámicas reales (estructuras de mercado, comportamientos anticompetitivos) y monetarias (relaciones de financiamiento, intervención activa del sistema bancario):

## La interdependencia entre la esfera real y la esfera monetaria



La parte superior de este esquema es bien conocido en economía industrial. Es una versión dinámica del esquema 'estructura-comportamiento-desempeño' que se transforma en un esquema de interacciones. Integramos a este esquema la parte inferior (monetaria/ financiera) sin la cual la realización efectiva de los proyectos no parece concebible en una economía de mercado monetaria.

## **VI. 2. Una economía de mercado monetaria**

Desde el punto de vista de la teoría económica, el estudio de los diferentes tipos de economía es ante todo la de sus respectivos modos de coordinación específica, concerniente al procedimiento de toma y validación de las decisiones. Por consiguiente, la generalización de la consideración del carácter monetario de la economía de mercado y del papel del dinero como mecanismo de coordinación de las actividades económicas separadas puede fundarse en una comparación entre dos sistemas económicos diferentes, una economía centralizada y una economía descentralizada.

### ***Mecanismo de descentralización en una economía de mercado***

En los modelos neo-walrasianos, el mercado competitivo es visto como el mecanismo de coordinación de las acciones individuales. Pero el establecimiento de que las transacciones ocurren exclusivamente en equilibrio prohíbe toda acción local descentralizada, lo que correspondería difícilmente a una estructura de mercado descentralizado. Según esta constatación, los enfoques monetaristas ponen el énfasis en la

moneda como el nivel intermediario entre el individuo y la sociedad. El dinero tiene una característica doble (Cartelier, 1998): i) es general y presenta una dimensión social. Puede ser definida como un conjunto de reglas e instituciones compatibles con el mercado; ii) es utilizada de modo descentralizado, lo que la hace un medio de acción individual. Los procedimientos de acceso al dinero y las reglas monetarias les permiten a los agentes actuar individualmente sin sufrir una restricción global de equilibrio previo. La validación de las acciones se efectúa *a posteriori* en el mercado. Dos momentos son esenciales en esta economía: - la restricción financiera (acceso al dinero/medios de pagos): las transacciones se hacen en términos monetarios y de modo local (privado y descentralizado) y - La restricción de repago: los saldos no nulos deben ser regulados en dinero con el fin de respetar el principio de equivalencia, si no la relación financiamiento-endeudamiento, que se encuentra en el origen de la creación endógena de los signos monetarios, no puede tener ninguna validez social.

Más precisamente, la restricción de acceso al dinero significa la obligación para los individuos de disponer de signos monetarios con el fin de realizar sus planes. Desde punto de vista conceptual, el acceso al dinero principalmente se efectúa a través de las relaciones de deuda entre empresarios y bancos.

La particularidad esencial de los bancos es poder otorgar dinero en crédito a agentes que desean financiar proyectos económicos a partir de sus solas expectativas individuales. Por consiguiente, la primera relación, la creación de dinero, está vinculada a los contratos privados de deuda. Sin embargo, las deudas asentadas en las cuentas bancarias de los prestatarios circulan como dinero que es puesto a disposición de los individuos sólo por una duración determinada. Cuando los saldos netos de los agentes no son nulos, la compensación no permite a las cuentas privadas cerrarse simultánea y espontáneamente. Reencontramos entonces la restricción de repago que se representa por las modalidades de cierre (regulación) de las cuentas.

Así, en la economía de mercado, las reglas de creación, circulación y anulación de los signos monetarios definen las modalidades de coordinación (de organización) de las transacciones particulares y su resultado. El resultado de conjunto es una consecuencia de las acciones monetarias que en absoluto son guiadas por un objetivo colectivo preestablecido. El sistema de pagos funciona como una estructura intermediaria, exterior a los individuos que son un elemento que sirve para definirlos. El carácter descentralizado y la naturaleza monetaria de la economía aparecen como sinónimos para definir el mismo espacio económico.

## ***Coordinación por asignación contra coordinación por la moneda***

Por oposición a la economía de mercado, la economía planificada corresponde a un mecanismo de mediación fundado en una determinación previa de los sitios individuales en un conjunto especificado por los índices de un plan colectivo previo. En la economía centralizada, la adquisición de las riquezas se establece en base a un esquema de dependencia y de transferencia entre diferentes unidades y niveles de planificación de los que dependen. La relación de asignación es la forma económica de la organización del sistema planificado que corresponde a una relación de mando y de subordinación. Esta relación se funda sobre la fijación obligatoria del individuo a una célula que representa un conjunto de relaciones de dependencia. Todo individuo está fijado a una célula por la obligación de trabajar de una manera oficialmente reconocida.

Podemos comparar la estructura de atribución y de mando con la estructura de derecho de propiedad y de libertad de los contratos. Según la teoría de los derechos de propiedad, la empresa de la economía descentralizada puede considerarse como un conjunto de contratos entre sujetos libres según una cierta estructura de derechos de propiedad. Por el contrario,

en una relación de asignación, la atribución y el reparto de los recursos y de los productos se efectúan según un esquema de dependencia y distribución planificado según la nomenclatura. Por consiguiente, el lenguaje de coordinación utilizado en economía planificada es el de las nomenclaturas que definen los objetos de la asignación mientras que en la economía de mercado la coordinación se funda en las reglas y los mecanismos que caracterizan las relaciones monetarias descentralizadas. Esto hace que la economía centralizada no aparezca como una economía monetaria en el sentido en que la coordinación entre sus partes resultaría de señales monetarias y de reacciones a estas señales. Los individuos reciben signos de estado según la decisión de sus superiores jerárquicos. Estos signos constituyen el mecanismo de circulación en la economía y reemplazan el medio de circulación, el dinero, en la economía de mercado. Así, Berliner (1976) califica esta economía como “documonetaria”, las órdenes/documentos regulan las relaciones entre diferentes individuos.

En la relación de asignación, un superior asigna un bien a un subordinado. No hay ninguna decisión independiente de las partes que necesitaría que detenten signos monetarios previos. La creación y la circulación de los objetos se efectúan teniendo como base el esquema de dependencia y de mando sin carácter

individual autónomo. Los órganos centrales de planificación son los que suministran el dinero a los ministerios que la reparten entre las empresas que se encuentran bajo su responsabilidad. Los planes de producción y de reparto están dados, también los precios y las tarifas (como los salarios), la asignación de los medios de pago por los órganos centrales de planificación a los ministerios está establecida a partir de las necesidades de las firmas, definidas según un sistema de normas. Los pagos entre las firmas pasan por las transferencias de los asientos contables del banco de quien lo utiliza al banco del proveedor. Los bancos controlan, en principio, la efectividad de las decisiones de asignación y de dependencia de los superiores de quien lo utiliza y del proveedor. En esta relación no hay circulación monetaria propiamente dicha. Los signos están allí para mostrar que los agentes que los detentan actúan conforme al plan inicial y traducen una relación de sumisión. El sistema soviético de pagos, que se puede considerar como el ejemplo representativo, revela que la determinación centralizada de las relaciones económicas a través del plan y la coordinación por la moneda son excluyentes una de la otra. La centralización es una modalidad totalmente administrada en que la fuerza del plan (¿de equilibrio?) sustituye a la fuerza monetaria descentralizadora. Los asientos monetarios de las cuentas sirven para expresar las

relaciones en una unidad contable común que podría además considerarse en términos de volúmenes físicos ya que es sólo la transcripción contable de una relación preestablecida por los índices del plan y no desemboca en una verificación monetaria de las expectativas privadas iniciales descentralizadas en los mercados abiertos<sup>43</sup>.

La existencia de la firma, tanto al nivel de la realización de una actividad de producción específica como al nivel de la continuidad de sus operaciones económicas, se determina por el plan y por las decisiones jerárquicas centralizadas de las que depende. De modo centralizado se asignan objetivos de producción, se atribuye medios de producción y se imponen métodos de trabajo. Desde este punto de vista, el modo de coordinación de una economía planificada excluye que se la pueda considerar como una economía monetaria en la cual los agentes actúan por y reaccionan a las señales monetarias de modo independiente. El lenguaje económico es el de los índices de la nomenclatura del plan central.

La importancia que las relaciones de trueque revisten en la economía post-soviética (Commander et al. 2000) traduce la naturaleza particular de las relaciones mercantiles que

---

<sup>43</sup> Evaluación de las desviaciones entre expectativas y realización efectiva que desemboca en una sanción eventual del mercado.

comienzan a apoderarse de las relaciones económicas de la sociedad rusa. Durante el largo período de transición, el carácter débilmente monetario de la economía rusa es notable; esta economía se presenta como un sistema ampliado de trueque en red en el que las relaciones todavía no son aún organizadas por mediación del dinero. El sistema ampliado de trueque permite a las empresas internalizar los procedimientos de financiamiento a través de los créditos interempresas dentro de las redes que organizan con una manera casi centralizada los cambios y los procedimientos de regulación de las deudas entre sus miembros. De aquí se deriva que no sólo la necesidad de medios de pago y de regulaciones está reducida sensiblemente sino que además, la incertidumbre en cuanto a la circulación de la producción está minimizada. Esta organización aparece *como una respuesta en la ausencia de los mecanismos (monetarios) de mercado* y corresponde muy curiosamente a las relaciones anteriores del plan de ayer.

## BIBLIOGRAFÍA INDICATIVA

- AGHION, P. y HOWITT, P. 2000, *Théorie de la croissance endogène*, Dunod, traducción francesa.
- AGLIETTA, M. 1997, *Régulation et crises du capitalisme*, O. Jacob.
- AKERLOF, G. 1970, "The market for 'lemons': quality, uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84, pp. 488-500.
- ALCHIAN, A. A.yDEMSETZ, H. 1972, "Production, information costs, and economic organization", *American Economic Review*, 62, pp.777-795.
- AMABLE, B., BARRÉ, R. y BOYER, R. 1997, *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica.
- AOKI, M. 1984, *The Economic Analysis of the Japanese Firms*, Amsterdam: North-Holland.
- ARROW, K. J. y HAHN, F. H. 1971, *General Competitive Analysis*, Holden Day Inc.
- BECKER, G. S. 1976, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: University of Chicago Press.
- BERLINER, J. S. 1976, *The Innovation Decision in Soviet Industry*, MIT Press.

- BENCIVENGA, V. R. y SMITH, B. D. 1991, "Financial intermediation and endogenous growth", *Review of Economic Studies*, 58, pp. 195-209.
- BENSIMON, G. 1996, *Essai sur l'économie communiste*, Paris: L'Harmattan.
- BERNANKE, B. S. y MISHKIN, F. S. (1997), « Inflation targeting: A new framework for monetary policy », *NBER WP N°5893*.
- BOYER, R. y SAILLARD, Y. (éd.) 1995, *Théorie de la régulation : L'Etat des savoirs*, La Découverte.
- CARTELIER, J. 1995, *La monnaie*, Flammarion.
- CARTELIER, J. 1998, « Monnaie et comportements au marché : de l'interdépendance à la viabilité », en A. Vinokur (ed.), *Décisions économiques*, *Economica*, pp. 129-144.
- CHAMBERLIN, E. 1933 (1953), *La théorie de la concurrence monopolistique*, PUF, traducción francesa.
- COASE, R. H. 1937, «The Nature of the Firm», *Economica*, 4, pp. 386-401.
- COMMANDER S., DOLINSKAYA, I. y MUMMSEN, C. 2000, "Determinants of Barter in Russia: An Empirical Analysis", *IMF*, WP/00/155.
- CORIAT B. Y DOSI, G. 2002, « The institutional embeddedness of economic change: an appraisal of the

- 'evolutionary' and 'regulationist' research programmes", in G. M. Hodgson, pp. 95-123.
- DEBREU, G. 1993 « Existence of Competitive Equilibrium », in K. J. Arrow et al. (eds.) *Handbook of Mathematical Economics*, Elsevier, vol. 2, pp. 697-743.
- DEBREU, G. (ed.) 1996, *General Equilibrium Theory*, E. Elgar.
- DOSI, G. y NELSON, R. R. 1994, 'An introduction to evolutionary theories in economics', *Journal of Evolutionary Economics*, 4, pp. 153-72.
- DOW, S. 2002, "Methodological pluralism and pluralism of method", en G. M. Hodgson, pp. 136-146.
- FISCHER, S. 1977, "Long-term contracting, sticky prices, and monetary policy: comment", *Journal of Monetary Economics*, 5, pp. 317-322.
- GLORIA-PALERMO, S. 2002, "Discovery versus creation: implications of the Austrian view of the market process", in G. M. Hodgson, pp. 62-75.
- HART, O. D. y MOORE, J. 1990, "Property rights and the nature of the firm", *Journal of Political Economy*, 98(6), pp. 1119-1158.
- HAYEK, F. Von 1948, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press

- HELLWIG, M. 1998, "Banks, Markets, and the Allocation of Risks in an Economy", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154(1), pp. 328-345.
- HODGSON, G. M. (ed.) 2002, *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics*, E. Elgar.
- LACHMANN, L. M. 1976, "On the Central Concept of Austrian Economics: Market Process", en E. G. Dolan (ed.) *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City: Sheed&Ward Inc., pp. 126-132.
- LACHMANN, L. M. 1986, *The Market as an Economic Process*, Oxford: Basil Blackwell.
- LANCASTER, K. J. 1966, «A new approach to consumer theory », *Journal of Political Economy*, 74, pp. 132-157.
- LEIBENSTEIN, H. 1976, *Beyond Economic Man*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. 1979, "Prospect theory: an analysis of decision under risk", *Econometrica*, 47, pp. 263-291.
- KIRZNER, I. M. 1973, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- KNIGHT, F. 1946, "Immutable Law in Economics: Its Reality and Limitations", *American Economic Review*, 36(2), pp. 93-111.

- MALINVAUD, E. 1993, *Equilibre général dans les économies de marché. L'apport des recherches récentes*, Economica.
- MÄKI, U. 2002, "The one world and the many theories", en G. M. Hodgson, pp. 124-135.
- MARANGOS, J. 2002, "Alternative methods of institutional development for transition economies", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 158, pp. 483-513.
- MAS-COLELL, A. et al. 1995, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press.
- MCKENZIE, L. 1987, "General equilibrium", in John Eatwell et al.(eds.) *The New Palgrave*, The Macmillan Press, Vol. 2, pp. 498-512.
- MÉNARD, C. (ed.) 2000, *Institutions, contracts, and organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Cheltenham: E. Elgar.
- MÉNARD, C. y SHIRLEY, M. M. (eds.) 2005, *Handbook of New Institutional Economics*, Dordrecht: Springer.
- MILGROM, P. y ROBERTS, J. 1997, *Economie, organisation et management*, PUG-De Boeck, traduction française.
- MOUCHOT, C. 2003, *Méthodologie économique*, Editions du Seuil.
- NELSON, R. R. y WINTER, S. G. 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.

- NELSON, R. R. y WRIGHT, G. 1992, « The rise and fall of American technological leadership: the post-war era in historical perspective », *Journal of Economic Literature*, 30, pp. 1931-1964.
- ORLÉAN, A. 1999, *Le pouvoir de la finance*, Editions Odile Jacob.
- PARETO, V. 1909, *Manuel d'Economie Politique*, Librairie Droz.
- PAVITT, K. 1996, "Key characteristics of large innovating firms", in M. Dodgson y M. Rothwell (eds.), *The Handbook of Industrial Innovation*, E. Elgar, pp. 357-366.
- POLANYI, K. 1944, *The Great Transformation*, New York: Rinehart.
- ROBBINS, L. 1935, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan.
- ROBINSON, J. 1933, *The Economics of Imperfect Competition*, London: Macmillan.
- SAHLINS, M. 1972, *Stone Age Economics*, London: Tavistock.
- SCHUMPETER, J. A. 1947, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, London: George Allen & Unwin Ltd.
- SCHUMPETER, J. A. 1961, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press.
- SHACKLE, G. L. S. 1979, *Imagination and the Nature of Choice*, Edinburgh University Press.
- SIMON, H. A. 1982, *Models of Bounded Rationality*, MIT Press

- TIROLE, J. 1993-1995, *Théorie de l'Organisation Industrielle*, Traduction française, Economica, 2 vol.
- ÜLGEN, F. 1996, « Économie monétaire et dynamique schumpétérienne d'évolution économique », *Cahiers d'économie de l'innovation*, N°4, pp. 61-93.
- ÜLGEN, F. 2001, "The Monetary Dynamics of Growth: Credit Economy and Stability", en S. B. DahiyayV. Orati (eds.), *Economic Theory in the Light of Schumpeter's Scientific Heritage*, Spellbound Publications PVT. LTD, Vol 1, pp. 119-133.
- ÜLGEN, F. 2002, *Théories de la firme et stratégies anticoncurrentielles. Firme et marché*, L'Harmattan-Innoval.
- ÜLGEN, F. 2005, « Concurrence pure et parfaite et nature des agents », en G. Bensimon (ed.) *Histoire des représentations du marché*, Michel Houdiard Editeur : Paris, pp. 392-409.
- ÜLGEN, F. 2007, « Libéralisation et structures institutionnelles : transformations dans le système bancaire turc », Colloque international : *Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient*, Rabat, 19-20 octobre.
- VEBLEN, T. B. 1919, *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*, New York: Huebsch.

- WALRAS, L. 1874 (1988), *Eléments d'Economie Politique Pure*,  
Edition comparée sous la direction de C. Mouchot,  
Economica.
- WALRAS, L. 1898 (1992), *Etudes d'Economie Politique Appliquée*,  
Edition comparée sous la direction de J. P. Potier,  
Economica.
- WILLIAMSON, O. E. 1985, *The Economic Institutions of  
Capitalism*, N. Y.: Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (ed.) 1996, *Industrial Organization*, E.  
Elgar.