

Trayectorias Históricas de Desarrollo

Teoría, análisis y aplicación a casos nacionales

Miguel Ángel Rivera Ríos



**TRAYECTORIAS HISTÓRICAS
DE DESARROLLO**

Teoría, análisis y aplicación
a casos nacionales

**TRAYECTORIAS HISTÓRICAS
DE DESARROLLO**

Teoría, análisis y aplicación
a casos nacionales

Miguel Ángel Rivera Ríos

Universidad Nacional Autónoma de México

José Narro Robles	<i>Rector</i>
Eduardo Bárzana García	<i>Secretario General</i>
Leopoldo Silva Gutiérrez	<i>Secretario Administrativo</i>
Francisco José Trigo Tavera	<i>Secretario de Desarrollo Institucional</i>
Enrique Balp Díaz	<i>Secretario de Servicios a la Comunidad</i>
Luis Raúl González Pérez	<i>Abogado General</i>

Facultad de Economía

Leonardo Lomelí Vanegas	<i>Director</i>
Eduardo Vega López	<i>Secretario General</i>
Porfirio Antonio Díaz Rodríguez	<i>Secretario Administrativo</i>
Ricardo Iglesias Flores	<i>Coordinador de Publicaciones</i>

Diseño de interiores y portada: Jimena Olguín Blanco

D.R. © 2014, Universidad Nacional Autónoma de México,
Facultad de Economía,
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.

Primera edición: 26 de noviembre de 2014

ISBN: 978-607-02-6029-2

"Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales"

Impreso y hecho en México/Printed and made in Mexico.

Contenido

Agradecimientos | 9

Introducción | 11

Primera parte

Capítulo 1

El pensamiento económico en el contexto
de la gran transformación global del capitalismo | 39

Capítulo 2

La teoría institucionalista. De Veblen a North.
Metodología y tratamiento analítico | 79

Capítulo 3

Del institucionalismo a la economía política del poder | 111

Segunda parte

Capítulo 4

Crecimiento económico moderno
y la institucionalización de la innovación | 141

Capítulo 5

El cambio institucional “ineficiente”.
La discusión sobre la fuerza que originó la trayectoria histórica | 161

Tercera parte

Capítulo 6

Trayectorias históricas de desarrollo,
atraso socio-económico y sistemas complejos | 181

Capítulo 7

Aplicación general al caso de cuatro países:
Corea del Sur, Brasil, China y México | 211

Bibliografía | 257

Agradecimientos

Tuve la gran oportunidad de presentar avances de este libro en varios seminarios, habiendo recibido valiosas observaciones. En especial quiero mencionar tres: el seminario sobre procesos globales, del Latin American Studies, coordinado por el Dr. James W. Wilkie y realizado en la División de Posgrado de la Universidad de California en Los Ángeles, a inicios de noviembre de cada año, desde 2010 a 2013. Igualmente en el Latin American Studies Association (LASA), del 23 al 26 de mayo de 2012, en San Francisco, California; en seguida el seminario de Actualización y Superación Docente, organizado por la Subdirección de Apoyo a la Docencia, DGAPA, impartido del 11 al 22 de junio de 2013 en la Facultad de Economía de la UNAM.

Concluí una primera versión de este libro a mediados de 2011 y lo entregué al Departamento de Publicaciones de la Facultad de Economía en agosto de ese año. Diez meses después, para mi gran inconformidad e incluso enojo, inexplicablemente no había sido dictaminado. Lo retiré y trabajé en otra versión, que envié de nuevo a dictaminar a comienzos de 2014. Esta segunda vez el proceso de dictaminación culminó; la atención a los cambios y correcciones solicitados me demandó unos tres meses más y en agosto de 2014 entregué una versión que cumplió los requisitos editoriales de la UNAM. Estoy particularmente agradecido con el Lic. Porfirio Antonio Díaz Rodríguez, Secretario Administrativo, quien comprensivamente allanó el camino para vencer las dilaciones burocráticas.

La Mtra. Magdalena Mejía, colega y amiga leyó el original y efectuó sugerencias para una corrección de estilo, además de muy útiles

señalamientos sobre pasajes que debían clarificarse. Mis ayudantes de investigación, Andrea Pérez, Fernando Vicenteño, Galia de la Rosa y Roberto Badillo me ayudaron en la revisión del texto, corroboración de bibliografía y preparación de cuadros y gráficas.

Un dictaminador anónimo me hizo muy valiosas críticas, haciendo ver la conveniencia de una introducción amplia que facilitara la lectura; me solicitó también mejorar la exposición de los capítulos 1 y 3, junto con la propuesta de una bibliografía adicional que me fue, en su mayor parte, muy útil. Sus observaciones me ayudaron, creo, a mejorar mi concepción de la relación de Douglass North y un grupo amplio de autores de filiación institucionalista.

También mi agradecimiento al personal del Departamento de Publicaciones de la Facultad: Eladio Periañez, Beatriz Soto, Jimena Olguín Blanco y Adriana Mendieta.

La publicación de este libro se efectuó con recursos de Conacyt, como parte del proyecto de Ciencia Básica: 2009-133251.

Introducción

Alcances y problematización

Gran parte de las ciencias sociales modernas, escribe Kenneth Pomranz (2000), se originaron en los esfuerzos efectuados desde fines del siglo XIX, el XX y lo que va del actual, para responder a las preguntas sobre la especificidad de la vía de desarrollo seguida por Europa Occidental, que dio origen a la “gran bifurcación” respecto a Oriente (*op. cit.*, Introducción). A partir de mediados del siglo XX se cobró conciencia de que esa interrogante se ramificaba y crecía en complejidad, porque no sólo se trata de explicar que hizo supuestamente “únicos” a los europeos, sino más en general la superioridad económica de Occidente, que se ha mantenido por cerca de dos siglos, puntuada por la persistencia generalizada del atraso económico en la mayor parte de los países. En otras palabras, por qué la propagación del capitalismo como potencia productiva fuera de Europa ha sido tan limitada.

La capacidad de innovación tecnológica que explicaría la “unicidad” europea dejó de ser su monopolio, al menos en el sentido que lo fue durante la revolución industrial inglesa y lo que restó del siglo XIX; a partir de la década de 1950 se ha observado grados crecientes de difusión internacional de la tecnología y han aparecido medios novedosos para adquirir recursos productivos generados en los países líderes. No obstante esas nuevas condiciones no han llevado a la convergencia, porque persiste el atraso en la mayor parte del mundo, lo que ha vulnerado varias hipótesis y teorías, generado nuevos interrogantes.

Para el *mainstream* la respuesta siempre ha estado clara. Su marco referencial es el consabido funcionamiento eficiente de los mercados, entendido como el ambiente natural de la inversión y la innovación.

Este argumento ha experimentado un refinamiento posterior derivado de quien llamaremos North I, que alega, inspirado en Coase, que las garantías legales a la propiedad privada (derechos estándar de propiedad en sentido neoclásico) expandieron la eficiencia del mercado y fueron el factor eje que explicaría la superioridad europea y después Occidental (ver en North y Thomas, 1977, Introducción, pp. 8 y 9, el ingenuo ejemplo sobre una hipotética patente para calcular la altitud en la navegación antes del siglo XVIII).¹ La contraargumentación al *mainstream* ha sido muy amplia, pero puede agruparse para efectos generales en dos categorías y algunas subcategorías: de un lado tenemos el argumento de la mera explotación colonial: el sometimiento de otros pueblos le habría brindado a Europa, primeramente a España, Holanda, luego a Inglaterra y al conjunto de las “potencias” de ese continente, el acceso a valiosísimos recursos como mano de obra y materias primas, con los cuales sentó las bases para dejar posteriormente atrás a China, la india y Japón después del siglo XVI. Una subcategoría de esta tesis fue elaborada por los marxistas clásicos (teoría del imperialismo) y otra por Braudel (en particular, 1984) y su escuela, pasando en seguida a una diversidad de autores que la transfirió al contexto de la segunda mitad del siglo XX y posteriormente. Con estos últimos, la explotación neocolonial o postcolonial quedó ligado de manera perenne a la supuestamente asimétrica prosperidad de Occidente.

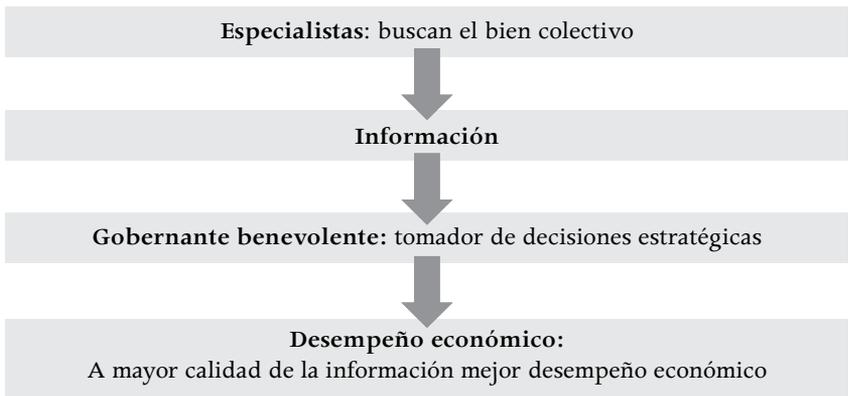
La contra-argumentación más específica referida a los países que fueron colonias, después llamados periféricos a los que se referirán aquí como *tardíos*, la brindó la Economía del Desarrollo (ED), llamada por algunos teoría *clásica* (ver Ros, 2004). Su mayor aportación no radica en la recuperación de la teoría clásica de la acumulación (en sí un mérito), sino en formulación misma del concepto de atraso económico o subdesarrollo (previamente inexistente). Antes de la ED regía lo que se formalizó en la teoría pura del comercio internacional y en su vástago, el teorema Heckscher-Ohlin, o sea, que los países, aun con sus llamadas diferencias en

.....

¹ El modelo de derechos de propiedad inspirado en Coase, su teorema, que se traspa a North I, se discute en el capítulo 2. En el siguiente apartado al analizar los niveles de la teorización de North, se critica la prescripción de garantías a la propiedad y se propone una concepción alternativa inspirada en North *et al.*, 2009.

la dotación de factores, tienen semejante prosperidad potencial. Desde el punto de vista prescriptivo, la ED, ha tenido también una influencia duradera al formular el modelo “racional” de toma de decisiones estratégicas, adoptado también por los neoclásicos y por lo que podría ser la mayoría de científicos sociales, interesados en los procesos y las estrategias del desarrollo. La gráfica siguiente ayuda a explicar los principios operativos del modelo de desarrollo racional. El centro de dicho modelo es el Estado o gobernante, que toma las decisiones fundamentales, determinantes del desempeño de una economía. Para tomar las decisiones fundamentales, por ejemplo, sobre el régimen de propiedad (y por ende de competencia), el gobernante se auxilia por los expertos, que brindan la información necesaria para la toma de decisiones. Lo distintivo del gobernante y los expertos en este modelo, es que actúan por motivos “benevolentes”, o sea, buscando el bien colectivo. La calidad de la información determinaría en este modelo la toma correcta de decisiones, lo que permitiría lograr un desempeño económico superior.

Gráfica 1
ESQUEMA DEL MODELO RACIONAL
DE TOMA DE DECISIONES



Fuente: inspirado en el concepto de desarrollo racional propuesto por Hoff y Stiglitz, 2002, p. 418.

Los procesos económicos en todas las circunstancias, en países desarrollados o atrasados, implican la toma de decisiones basadas en información y los expertos, suponiendo que buscan el bien colectivo, frecuentemente se enfrentan al dilema de decidir entre políticas alternativas o incluso excluyentes; frecuentemente por limitaciones cognoscitivas no se tiene acceso a la información completa o de alta calidad. Pero lo distintivo del modelo racional son precisamente los móviles benevolentes atribuidos a gobernantes y expertos, noción que los economistas del desarrollo tomaron de los estudios de la experiencia Occidental y la transpusieron a los países periféricos, sin aplicar criterios contra-factuales para determinar la validez de esa transferencia; la contra hipótesis es que el gobernante, como regla, antepone su interés personal o el de su facción al interés colectivo. La debacle de la ED, de acuerdo a Hirschman (1984), estuvo relacionada con la invalidez de la transposición del modelo racional. Empero la interpretación de Hirschman que le llevó a escribir su famoso libro *Las pasiones y los intereses* (1978), no fue dominante, sino la que sostuvieron Vela Balassa (1988), Ian Little *et al.*, (1975) y muchos autores, quienes argumentaron que el rezago de los países de América Latina persistió debido a que no contaron con la información apropiada para la toma de decisiones, conducentes a superar el atraso económico. Las políticas idóneas supuestamente redefinidas por el milagro asiático, se les llamó pro exportadoras (o de libre comercio). Dejando de lado la compleja discusión de si el eje de la estrategia (basada en información de calidad superior), debe estar en exportar o adherirse al libre comercio, la cuestión relevante es si los tomadores de decisiones se guiaran espontáneamente por lo que se considera la mejor información. Esa información puede estar disponible y de manera intencional no utilizarse. Por ende el nudo problemático es explicar por qué se daría esa situación, explicación que no podría lograrse en el marco teórico economicista de ED y dentro de las transposiciones del modelo conductual Occidental.

El hecho de que las políticas pro-exportadoras ya convertidas casi en recetarios, sólo por excepción hayan dado en otros países (los asiáticos) los resultados esperados, debió ser una señal de alarma que evidenciara las fallas de enfoques y tratamientos teóricos, propios del modelo racional. Desafortunadamente la discusión se desvió hacia el debate entre Estado y mercado, en sí un epifenómeno. La reforma neoliberal en

América Latina y otros países puede considerarse una forma extrema de prescripción basada en el modelo racional. Tuvo que producirse una verdadera conmoción en el edificio del pensamiento económico para que se integrara una interpretación alternativa al modelo racional dominante. El objetivo de este libro se ubica en el marco de esa interpretación alternativa.

La conmoción derivó del fin del llamado “auge de posguerra” que sustentó la edad de oro del capitalismo. Desde fines de los 1960 empezaron a ponerse de manifiesto una serie de fenómenos que en la terminología de Kuhn (1971) se llaman “anomalías”, aunque no todas eran en principio adversas; esas anomalías quedaban muy insuficientemente explicadas por la ciencia “normal”.² La organización productiva de masas, o sea, el fordismo, cuya durabilidad nunca se puso previamente en duda, comenzó a mostrar signos terminales de agotamiento, manifestados en desaceleración de la productividad laboral y más adelante en trastrocamiento del *trade off* inflación desempleo, uno de los pilares de la macroeconomía “sintética”, o sea, del consenso neoclásico-keynesiano. En contraste con los procesos de estancamiento e inestabilidad que afectaron principalmente a Estados Unidos, se produjo el extraordinario ascenso tecnológico de Japón, seguido por el milagro asiático, procesos que requerían también herramientas explicativas, en varios sentidos mucho más allá de lo estatutos vigentes.

Como se sabe, el pensamiento económico en el siglo xx ha tenido tres pilares: la escuela neoclásica, el marxismo y el keynesianismo, que aunque discrepantes a diverso grado, definían la normalidad de la ciencia económica de la edad de oro. Empero los procesos de crisis, ruptura de los patrones regulares de desempeño económico, reestructuración y aceleración del cambio tecnológico, colocaron a tales teorías ante una fuerte tensión que se tradujo en una fractura interna de sus núcleos

² Se retoma el concepto de ciencia normal como la define Kuhn en su libro fundamental (“investigación basada... en uno o más logros científicos pasados ... que una comunidad científica reconoce como fundamento de su práctica ...”, ver 1971, p. 70, ver también 1970), así como la crítica de Popper (1970), quien subraya que la ciencia “normal” a diferencia de la ciencia revolucionaria, es un dogma corrientemente aceptado por indolencia y se ha convertido en rutina que obstaculiza en avance de la ciencia (*op. cit.*, pp. 51-54); ambas definiciones quedan refrendadas en la teoría neoclásica.

explicativos. Las nuevas investigaciones y paulatinamente las respuestas que requerían la ciencia y las opciones estratégicas, comenzaron a surgir en gran parte de disidentes y críticos de las teorías hasta ese momento consolidadas. Los nuevos planteamientos fueron dispersos, formando un verdadero mosaico explicativo; un efecto muy saludable fue el cuestionamiento a preceptos y postulados ya agotados, llevando la investigación y discusión a nuevos terrenos.

Hay dos vertientes de esa renovación del pensamiento económico que merecen una referencia más directa. Una de las vetas más importantes fue el redescubrimiento del papel de la tecnología en el proceso económico, que tenía que chocar con el concepto de equilibrio general y con la economía de la demanda propia de Keynes. Irónicamente la revaluación del papel de la tecnología chocó con el marxismo, que seguía apegada a la noción de crisis general del capitalismo y por ende rechazaba la hipótesis de ondas largas de crecimiento, fuertemente asociada a las revoluciones tecnológicas. De otro lado, tenemos el llamado problema de agencia identificado en las nuevas discusiones al momento de abordar la pregunta qué determina el comportamiento colectivo o el agregado de los comportamientos individuales. Uno de los aspectos más vulnerables de la teoría del siglo xx fueron las suposiciones temerarias que simplificaron en exceso la interpretación del comportamiento humano, o lo que cabría llamar dinámica social. Se adoptó el supuesto de la peculiar racionalidad apriorística (*homo economicus*) o diferentes variantes del estructuralismo, que desembocaban en determinismo o teleología.

Las respuestas a los problemas asociados a las disrupciones tecnológicas o los de agencia provinieron de una amplia variedad de nuevas corrientes de estudio, sub escuelas y líneas autorales, en las que se reconoció la necesidad de enfrentar, bajo nuevos planteamientos, las crecientes “anomalías” en el funcionamiento de los sistemas económicos. La insuficiencia de las teorías generales del siglo xx hacía indispensable darle la espalda a lo Hodgson (2001, p. 10) llama unificación lógica o derivacional, o sea el método científico consistente en extraer más y más postulados del mismo conjunto de axiomas, metodología que se identifica sobre todo con la escuela neoclásica y el keynesianismo (*Ibid.*). Las nuevas condiciones del mundo hacían necesario abrir una nueva agenda basada en lo que el citado autor define como unificación

ontológica (*Ibid.*). Este es el procedimiento de renovación de la ciencia e implica la investigación de los nuevos fenómenos e hipótesis acordes para su estudio, en lugar de la simple replica de postulados y supuestos. Como resultado de tales investigaciones surgió el referido mosaico de sub-teorías enfocadas en la tecnología, el conocimiento, la producción, las instituciones, las organizaciones y el territorio. Los estudios institucionales dejaron de ser complementos de los postulados dominantes para expandirse a nuevos terrenos y ofrecer la perspectiva de un tratamiento general de los procesos económicos.

Pero aunque hubo una muy importante renovación hay también confusión, propia de la enorme variedad de planteamientos, en contextos de persistencia inercial de las viejas formulaciones teóricas. Hay también una lucha de poder que permea la formulación de los estatutos teóricos; como lo había advertido Lakatos:

“Si incluso en la ciencia no hay otro medio de juzgar a una teoría que no sea soportando el número, fe y capacidad de vociferación de sus adherentes, entonces, lo que es más notorio en las ciencias sociales, la verdad está en el poder” (1970, p. 93).

A partir de los 1980 se alcanzaron ciertos grados de consolidación teórica inducida por la búsqueda de hegemonía encuadrada en el viejo modelo que emergió a fines del siglo XIX, con León Walras, ahora bajo el nuevo nombre de equilibrio general estocástico dinámico (EGED). En contra de la predicción de algunos autores entre ellos Hodgson (*op. cit.*) de que las condiciones de fines del siglo XX estaban dadas para escapar de las generalizaciones neoclásicas, reapareció la unificación derivacional, concretándose en las expectativas racionales asociadas al EGED. Pese a la intensidad de la campaña sustentada por la pseudo economía política del *public choice theory*, la consolidación de los nuevos planteamientos demostró ser precaria, ya que casi quedó desbaratada por la crisis financiera de 2007-2008, pero tiene visos de resucitar, lo que ha llevado a John Quiggin a llamarla economía zombie (ver 2010, en especial cap. 3).

Los estudios sobre tecnología y crecimiento quedaron insuficientemente integrados al nuevo *mainstream*. Una corriente promisoriosa, la llamada nueva teoría del comercio internacional, que arrancó como un movimiento con visos disidentes quedó plegado a la noción de equilibrio general, como lo explica Dosi, *et al.* (*op. cit.*, pp. 32-35); algo semejante

ocurrió con la “nueva” teoría del crecimiento (ver Scherer, 1999, pp. 32-36). Como alternativa o como herejía, surgió el evolucionismo moderno, identificado con las analogías biológicas (Nelson y Winter, 1982). Algo similar ha sucedido con los estudios institucionalistas: se escindieron, quedando una parte plegada al equilibrio general y otra fuera de él. Como se verá más adelante, el institucionalismo no neoclásico no es una estructura unificada.

Sustentados parcialmente en los estudios heterodoxos de la tecnología se han abierto agendas de investigación multi-lineales. Una de las más fuertes es probablemente la que relaciona tecnología, conocimiento, organizaciones y territorio; otra relaciona instituciones, crecimiento, desarrollo, con conexiones a la tecnología y al conocimiento. Una más, con implicaciones centrales para este libro, es la que tiene como núcleo la recomposición del geo-espacio del capitalismo y está vinculada a los anteriores objetos de conocimiento, especialmente los estudios tecnológicos. Para efectuar un proceso de recuperación y unificación dentro de esas líneas habría que tener presentes, no obstante, ciertas limitaciones de los planteamientos surgidos gracias a la unificación ontológica. Las viejas teorías tuvieron el acierto de formular y trabajar con unidades de estudio nacionales y hasta cierto punto supranacional como en el marxismo clásico. Los nuevos planteamientos frecuentemente han acotado la unidad de estudio hasta situarla al nivel de la organización, perdiendo en buena medida la noción más amplia del entorno nacional y sus determinantes. Lo anterior es notorio en los estudios sobre innovación y territorio, inclusive en una vertiente heterodoxa del institucionalismo.

Aunque la unidad de estudio es nacional, los procesos tardíos están inmersos en relaciones de alcance mundial o global que fueron tratados de manera insuficientes por las viejas teorías. De los modelos centro periferia se pasó a las nociones de “beneficio mutuo”. Empero, más allá de los planteamientos extremos como los tercermundistas o los estudios empíricos centrados en casos individuales, se careció de claridad teórica para interpretar la relación general entre los países desarrollados y los tardíos. Suponiendo que los países desarrollados ejercieran una influencia ambivalente sobre los menos desarrollados ¿en qué medida se combina los efectos facilitadores con los restrictivos? Cuando la pregunta pareció perder importancia, Alice Amsden (2001) brindó una clave importante de una respuesta: esa relación está determinada por el

poder y distorsionada por fallas de coordinación. Independientemente de lo que hagan los gobiernos, las empresas extranjeras aprovecharán las ventajas inmediatas que ofrece un nuevo mercado y cerrarán el paso a las empresas nacionales, provocando lo que Amsden llama *crowding out* (*op. cit.*, p. 191). El apoyo de un país desarrollado a otro atrasado como regla general pertenece a la esfera geopolítica e implica una evaluación que va más allá de las ganancias económicas. De lo anterior se desprende que ese apoyo es una excepción, no llegando a más de unos ocho casos en el siglo xx y lo que va del actual.

La teoría institucional: una breve deconstrucción

Lo señalado en los párrafos anteriores hace evidente la necesidad de tomar de diversas fuentes y proponer unificaciones teóricas para estudiar las trayectorias históricas de desarrollo y el atraso económico. En relación a los lineamientos metodológicos básicos se requieren combinar renovación con recuperación. Por ejemplo, es necesario descartar el postulado de homogeneidad de los elementos del universo estudiado, en este caso los llamados países en desarrollo, que llevan a la idea, hoy desacreditada, que se podía trabajar a nivel analítico y prescriptivo con un país modelo. Es crucial en cambio trabajar con la noción de diferenciación, similar al concepto de población heterogénea elaborada por los evolucionistas. La unificación ontológica tiene necesariamente como punto de partida una reclasificación de las unidades en estudio, para abrir la posibilidad de tipologías novedosas, reconociendo sobre todo la especificidad de las unidades, junto con la existencia de casos atípicos.

La heterogeneidad no equivale a negar diversos factores unificadores, entre ellos los que están en el origen del proceso, como las huellas culturales del dominio colonial (instituciones extractivas de Acemoglu, Johnson y Robinson, ver 2001), que a su vez prolongan la preponderancia de las actividades primarias y otros rasgos de subdesarrollo. Un elemento más en común es la condición tardía, pero de allí no deriva como regla general el desarrollo tardío, porque la mayoría de los países pueden estar atrapados en el subdesarrollo. Tan pronto cambió el entorno internacional, esto es, cuando se colapsó la vieja división internacional del trabajo algunas de las unidades nacionales “tardías” tuvieron la posibilidad de “detonar” el desarrollo, en tanto gozan de ciertas ventajas “objetivas” (tamaño de

la economía nacional, dotación de recursos, ubicación geográfica), pero sobre todo de ventajas institucionales; es a partir de ese punto cuando las diferencias de desempeño comienzan a manifestarse de manera insistente y los investigadores tienen que recurrir a nuevos criterios explicativos. En el límite de la nueva tipología tenemos casos fallidos (tardíos “B”) y casos exitosos de desarrollo (tardíos “A”). Si se juzga por los principios del modelo racional, que dicta que el éxito depende de la buena información, no se alcanza a explicar por qué unos países con mejores expectativas fracasan y otros, en apariencia, “sin esperanzas” sorprenden por su desempeño excepcional.

Estas orientaciones básicas para abordar las trayectorias históricas requiere el soporte de la teorización institucional proyectado en la nueva teoría del desarrollo (NTD); en la exposición del proyecto de investigación de la NTS Hoff y Stiglitz (2002) se apoyan en lo que llaman North II; se trabajará adicionalmente con el marco teórico de North III, ligado a la economía política del poder. El North maduro (II y III, de 1993 en adelante) es inspirador de una amplia corriente, que se diferencia del institucionalismo de Williamson, que más bien es una teoría de los costos microeconómicos de transacción o Nuevo Institucionalismo. Frecuentemente se omite esta delimitación fundamental y se atomizan a los autores que estudian las instituciones o agrupándolos con criterios cuestionables, sobredimensionando a la par discusiones sobre problemas o conceptos colaterales o subordinados.³

Para clarificar el problema anterior es preciso establecer cuál es el núcleo propositivo de North, que origina el amplio movimiento que llamaremos institucionalismo histórico; esquemáticamente tenemos:

- a) La conducta humana está estructurada por un conjunto de restricciones formales e informales embebidas en el lenguaje, los

.....

3 Por ejemplo, Grief (2006, p. 13) clasifica a Williamson y North como autores afines porque ambos utilizan el concepto de costos de transacción, soslayando que ambos usan ese concepto en contextos y con proyectos de investigación diferentes. En cambio Ayala (1999) propone una clasificación en la que distingue la especificidad del institucionalismo histórico, aunque en la discusión de la relación entre instituciones y desempeño económico, se adhiere a North I (*op. cit.*, ver pp. 57-62 y 350).

- artefactos y las creencias. El objetivo de dichas restricciones, que se definen como instituciones, es reducir la incertidumbre y focalizar la acción de individuos y grupos de individuos en la tarea de controlar su entorno (ver North 2005, cap. 1).
- b) Las instituciones así concebidas son determinantes del desempeño económico, por tanto el estudio del cambio institucional es el estudio del desempeño de las unidades económicas (North, 1984).
 - c) Dado su papel según se define en el punto anterior, las instituciones pueden ejercer una influencia positiva o al contrario negativa sobre el desempeño económico. Debido a la dificultad para abatir costos sociales de transacción y la incertidumbre que permea las acciones sociales, sólo por excepción podrán crearse arreglos institucionales que impacten positiva y duraderamente el desempeño económico (*Ibid.*).
 - d) El diseño institucional arquitectónico o matriz institucional está concebido para favorecer a los que detentan el poder y estos tienen control sobre tal arquitectura a través de la estructura de la propiedad (North, 2005 y North *et al.*, 2009).

Todos los institucionalistas históricos (o historiadores con influencia institucional) adoptan al menos los tres primeros postulados, como es el caso de Grief, Acemoglu y co-autores, Haber, Sokoloff, Engerman, Bowles y muchos otros; aunque la mayoría de ellos definen las instituciones superiores apegados a Coase-North I. Ese institucionalismo histórico se enfoca en dos temáticas: De un lado, la relación entre instituciones y desempeño económico en sociedades precapitalistas, preferentemente comparando las instituciones occidentales y las no occidentales, para explicar lo que Pomeranz (*op. cit.*) llama la gran divisoria o bifurcación (lo que remite al inciso c). Un buen ejemplo de tales estudios es el Grief (2006) que compara a los musulmanes del norte de África con los genoveses en el comercio marítimo, a fines de la Edad Media.

De otro lado están las investigaciones sobre instituciones y desempeño económico enfocadas a experiencias pasadas o actuales de los países tardíos actuales. Esta subcorriente ha ganado recientemente mucha influencia y se identifica en títulos como: ¿por qué América Latina quedó atrás? o ¿Por qué fracasan las naciones?, o las instituciones

importan. Los autores más conocidos son Acemoglu, Robinson, Haber, Sokoloff y Engerman.

En oposición al institucionalismo histórico no encontramos solamente a los discípulos de Williamson (micro-institucionalistas), sino también a los seguidores de North I, que son neoliberales o políticamente conservadores. Su postulado y prescripción central está apegada al llamado teorema de Coase e identifican el desempeño económico óptimo con los derechos de propiedad según la definición de Coase y una de las dos que proporciona North y Thomas, (*op. cit.*, p. 5 y nota de pie 1) y ejemplifican con las patentes en el siglo XVIII, entendida como la que equipara costos y beneficios sociales y privados. La otra definición (distante de Coase) se refiere a los arreglos institucionales que permiten el impulso sostenido del producto por encima del crecimiento de la población (*op. cit.*, p. 6). Esa segunda definición de instituciones que se adopta aquí, implica que las reglas, normas y creencias, que modulan la conducta social están fuera de la definición del *homo economicus* e implican soluciones *ad hoc*, dictadas por el poder, frecuentemente en contra de la pretendida eficiencia del mercado.

Un autor que se inscribe parcialmente en el Nuevo Institucionalismo, pero lleva la influencia no reconocida de North es Masahiko Aoki. En su artículo de 2013, en el que compara las trayectorias históricas de desarrollo de Japón, República de Corea y China, utiliza la teoría de juegos y declara que concibe las instituciones como endógenas, pero en realidad el Estado está concebido exógenamente.⁴ Al centrar su atención en esos tres países, sólo define las instituciones en su dimensión “eficiente”.

Hay otra línea de estudio institucionalista que se ocupa del problema de los procesos de reproducción social en el sistema capitalista por consideraciones en gran parte metodológicas. Entre los autores más representativos

⁴ Aoki concibe el Estado como resultado de un equilibrio proveniente del intercambio con la sociedad. Luego se sitúa a nivel de la organización gubernamental, cuya contraparte son los agentes privados, que siguen, ante el Estado, estrategias de teoría de juegos para alcanzar sus propios intereses, pudiendo cooperar u oponerse al gobierno (*op. cit.*, ap. 3); en su análisis ambos, gobierno e individuos, tienen en última instancia el mismo interés (predefinición conductual y estratégica), ya que en los tres países Aoki asume (sin explicar por qué) que hay consenso en lograr el avance económico cualitativo, no malthusiano.

de esta corriente se encuentran Granovetter (las relaciones entre individuos y organizaciones están embebidas en las estructuras sociales, ver 1985) y Bowles (2006); este último estudia, para el capitalismo avanzado, la incidencia de las instituciones en el comportamiento individual y el efecto que sufren como resultado del cambio tecnológico y de otras fuerzas. No puede dejar de mencionarse el extraordinario estudio de Hall y Soskice (2001) sobre variedades de capitalisms, en los que aplica herramientas de la teoría del cambio institucional para explicar diferencias en las capacidades de innovación entre, de una parte Estados Unidos (innovación radical) y por otro Alemania y Japón (innovación subradical, adoptada bajo estándares de consenso social).⁵

Un autor “duro” es Hodgson, quien toma como inspiración a Veblen, adoptando sólo el primer postulado de la teoría del cambio institucional de North, sin mayor interés en el estudio comparativo del desempeño económico. Hodgson indaga sobre la naturaleza de la existencia social, moldeadora de la conciencia y la actividad humana. El referido autor toma como punto de partida los hábitos de pensamiento, definidos como base de la vida económica. Su definición de instituciones es análoga a la que proponen los que efectúan estudios históricos comparativos y la que da North en 2005: “... esencialmente las instituciones son sistemas duraderos constituidos y embebidos en leyes sociales y convenciones que estructuran la interacción humana” (Hodgson, 2001, p. 295; también 1993, cap. 9; y 1999).

No debe perderse de vista que varios autores que se inscriben en la *Nueva Historia Económica* tienen afinidad o proximidad con el institucionalismo histórico (ver Haber, 1997, p.15). Sin embargo hay ciertas diferencias en la interpretación última del análisis sobre el desempeño económico de los países tardíos B. Un autor de especial relevancia es Carlos Marichal. El foco de algunos de sus principales estudios es el subdesarrollo del sistema financiero en México tras la independencia. En su publicación de 1997 Marichal señala que las políticas del Estado limitaron el desarrollo del crédito y fueron por ello un formidable obstáculo el avance económico del país en el siglo XIX. Por ejemplo, la tendencia del Estado a desconocer su deuda y no respetar los acuerdos

⁵ En una línea similar, aunque menos elaborada, se encuentra Michel Albert en *Capitalismo contra capitalismo* (1992).

con los acreedores, incluso extranjeros, fue fuente de inestabilidad política y limitaron las actividades productivas. La principal preocupación del gobierno fue auto financiarse en detrimento del financiamiento a la pequeña empresa, lo cual alentó el rentismo entre los compradores de bonos.

Tales hechos que son verificables documentalmente, ¿se produjeron por incompetencia gubernamental, incluyendo la carencia de información de calidad, como sugieren los historiadores?, o fue porque el foco de los intereses de los gobernantes no fue, por cierto tiempo, el desarrollo del sistema financiero para impulsar la industrialización. Para abrir la línea de investigación en torno a la segunda respuesta tendría que estudiarse al Estado no como un agente u organización exógena, sino una extensión política del poder económico de la coalición dominante, entre quienes se encontraban los grandes financistas del Estado. Haber (*op. cit.*) señala en su estudio comparativo Brasil-México, que en el primero floreció a fines del siglo XIX un activo mercado de valores que favoreció el desarrollo de la industria textil. Del mismo modo, las diferencias de desempeño tendrían que interpretarse de acuerdo a factores institucionales relacionados con la estructura de poder. También la mayoría de los historiadores económicos estudian, reflexionan y discuten los síntomas del crecimiento y desarrollo, como por ejemplo el aumento de la inversión, la modernización de la infraestructura, la banca moderna y mejores legislaciones, pero lo que interesa aquí (la base del proyecto de North), es el sustrato institucional, entendida no como garantías de propiedad, sino el uso del poder para determinar la asignación y usufructo de los recursos productivos.⁶

En este itinerario se descarta la bibliografía del llamado Nuevo Institucionalismo y se hace uso limitado, pese a sus méritos, de lo que llamaremos el institucionalismo de la gran divisoria o bifurcación.

.....

⁶ Debe quedar claro que lo que podría llamarse la fenomenología del crecimiento y desarrollo (inversión, ahorro, educación, cambio tecnológico y otros) no pueden quedar fuera del estudio, pero se debe construir la base institucional explicativa, ya que en caso contrario se desemboca en el modelo racional como expresión del economicismo.

North II y North III, la nueva teoría del desarrollo y la economía política del poder

El institucionalismo histórico ayudará a explicar el funcionamiento de la sociedad a dos niveles: la interacción social y el ejercicio del poder; el ejercicio del poder determina los procesos productivos a través de la definición, conductiva o no conductiva, de la estructura de la propiedad. Esos dos elementos permiten identificar lo que Hodgson (*op. cit.*) llama la especificidad de los sistemas socio-económicos. Universalmente esos sistemas económicos deben funcionar para producir y la pregunta es si ¿existe una fuerza o inducción universal que lleve a la diversidad de sistemas o unidades a lo que llamaremos convergencia productiva? como se desprende, por ejemplo, de la ley de la acumulación capitalista de Marx o de la función de producción de Solow. La nueva respuesta a esta pregunta, que es afín a la pregunta que retoma Pomeranz, es que hay excepcionalidad (pocos o escasos casos de alto desempeño) y bajo desempeño generalizado, con la posibilidad de cambio de trayectoria.

Partiendo de Veblen sabemos que la interacción social no se rige por un raciocinio apriorístico, sino por formas mentales instauradas por medio de la habituación, para generar instituciones dictadas por el poder, como explica el citado autor en su famoso libro, *Teoría de la clase ociosa*, cuando subraya la diferencia entre hazaña e industria (1963, p. 19). Un sustrato o nivel de las instituciones se pueden considerar formas prácticas de pensamiento y acción que adopta tradicionalmente el pueblo, pero en su sentido fundamental se derivan, aunque no mecánicamente, de las necesidades del poder. Las reglas del poder dictan como se organiza la producción, fundamentalmente quien tiene el control de los medios de producción, como utilizarlos y bajo qué criterios se da la asignación del excedente económico. Naturalmente el poder no escapa al imperativo de la producción (si no se produce no hay sobrevivencia), pero el poder puede perpetuarse fuera del principio de expansión productiva, en tanto la coalición de élites logre retener la parte mayoritaria de lo que se produce. Como dice North en la historia sólo por excepción los Estados han conseguido desarrollar a largo plazo la capacidad productiva (1984, p. 38). La regla histórica ha sido aprovechar las posibilidades inmediatas de producción y acaparar por medio de la violencia esos frutos limitados. La barrera institucional a una producción

sostenida, que técnicamente deberá basarse en métodos intensivos, son los elevados costos sociales (transacción, medición, negociación) que se requiere para coordinar la acción colectiva; además de lo anterior, está la incertidumbre de sus resultados, que en ningún caso pueden ser inmediatos, sino de largo plazo (*Ibid.*).

Entendiendo que hay dos casos límite de uso de la propiedad (eficiente/no eficiente) ¿qué papel se le asigna aquí a las garantías estándar o neoclásica a la propiedad inspirado en Coase? Partiendo de North *et al.*, 2009, la garantía estándar se asocia a un orden institucional muy avanzado (propios del mundo Occidental), aunque de facto puede aparecer antes, cuando las élites acuerdan no expropiarse mutuamente, siendo el Estado un mero intermediario o instrumento. Cuando se da el paso anterior, o sea, cuando las élites, formalizan la no expropiación mutua, la garantía a la propiedad es viable y se extiende a “los comunes”, que así acceden al derecho de crear organizaciones. En el proceso histórico, en los escaños inferiores del orden social, es ingenuo pensar que la garantía que se otorgue a la propiedad será tipo Coase, ya que no existen los elementos institucionales complementarios para hacer posible que ese arreglo funcione. Se otorgarán garantías, muy frecuentemente para resolver problemas emergentes, como los que describen North y Thomas (*op. cit.*, principalmente pp. 152-157), al referirse a la emergencia de los Estados modernos en Europa o las peculiares normas que se otorgaron para dotar de atributos monopólicos a la Compañía de las Indias Orientales (ver Pomeranz, *op. cit.*). En general los derechos de propiedad garantizados, aun en el mundo Occidental, tienden a ser imperfectos, ya que implican algún grado preferencial o restricción de competencia, monopolios naturales, externalidades, o sea, lo que frecuentemente se define como *no convexidad*. El avance institucional está, entonces, en el auto-control del poder lo que implica la paulatina conversión de los privilegios en derechos y la eliminación gradual de las restricciones sobre “los comunes”.

Desde el punto de vista tardío sucede algo parecido: no se puede empezar por el final; inicialmente sólo las élites tienen, y ello hasta cierto punto, garantías de propiedad, con un fuerte contenido depredador. La detonación del desarrollo, implica ampliación de los espacios de movilización social y menores restricciones de acceso, pero por vías nacionales específicas. El caso de China (ver cap. 7) es aleccionador por-

que después de 1978 se conceden derechos de propiedad ambiguos y limitados, con fines de experimentación para incentivar el aprendizaje tecnológico.

Los párrafos precedentes exponen una identificación general del problema y una respuesta esquemática, aplicable sobre todo a la discusión de la experiencia de Occidente y los casos tardíos actuales. Para abordar el estudio de lo que llamaremos el atraso económico moderno y los contados casos de éxito tardío, el planteamiento de North de 1984 (que prefigura a North II) es un buen punto de partida, pero es insuficiente. Se necesita identificar e incorporar aportaciones dispersas en el mosaico teórico, que serían aptos para sostener una teorización con mayor capacidad explicativa, pero sujeta a los principios de la unificación ontológica.

Primeramente el marco referencial en cuanto a método de estudio se encuentra en la economía política por su orientación histórico-social. Empero la concepción marxiana está vulnerada por problemas de agencia que se reflejan en las dificultades propias del concepto de superestructura. Por lo anterior se requiere el aporte de Veblen, lo que conduce a las concepciones modernas de instituciones; sin embargo estas últimas son problemáticas por las múltiples interpretaciones del concepto y de sus variados contextos referenciales. El objeto central de estudio, los procesos en los países tardíos, requiere un institucionalismo social e histórico, lo que implica dejar de lado, como se dijo, el micro-institucionalismo ahistórico que lleva el análisis en una dirección que con frecuencia resulta problemática. Tanto la metodología como el enfoque deben privilegiar el concepto de poder social, que se encuentra mejor sustentado por algunos estudios sociológicos como el de Barnes y en lo que llamaremos la economía política del poder, asociada a Earle, Henderson Mann y otros. Esa integración permite llegar a la formulación similar a la efectuada por Castells (1999, p. 41): "... las sociedades están organizadas en torno a procesos humanos estructurados por relaciones de producción, experiencia y poder." Este último lo define así: "El poder es la relación entre los sujetos humanos que basándose en la producción y la experiencia, impone el deseo de algunos sujetos sobre los otros mediante el uso potencial o real de la violencia" (*Ibid.*).

North II es útil porque disocia las instituciones de la entelequia del mercado eficiente (ver 1993, 2005) y abre, por ende, el camino a la

noción de atraso económico e instituciones depredadoras. Tales concepciones llevaron a la nueva teoría del desarrollo o NTD (ver Hoff y Stiglitz, 2002), que propone conjugar la teoría institucional, la historicidad de los fenómenos sociales (estados originarios y efectos inter-generacionales) y el nexo entre riqueza y poder (nexo entre distribución e instituciones). En esta concepción el atraso puede ser un estado persistente que no deriva de la carencia de capital, sino de la forma como funciona la sociedad.

Se advierte entonces que en la formulación de la NTD la superación de atraso o sea la reducción duradera de la pobreza y la desigualdad social requieren alterar el curso histórico. Aquí subyace el concepto de trayectoria, noción central en este libro. La alteración del curso histórico suele requerir una crisis de grandes proporciones que invalide los patrones conductuales y los mecanismos subyacentes de poder. Dado que las sociedades atrasadas son proclives a las crisis, el problema no es la detonación, sino la continuidad de los efectos de perturbación hasta llegar a la esfera política; en ausencia de esa durabilidad, profundidad y conexión persistirán las fallas de coordinación en la acción colectiva. Hoff y Stiglitz sintetizan lo anterior al señalar:

“... aunque cada individuo pudiera conocer que existe otro equilibrio en los cuales todos estarían mejor, los individuos no pueden coordinar los necesarios cambios complementarios en sus acciones para alcanzar aquel resultado” (*op. cit.*, p. 390).

La clave de lo anterior, siguiendo a Hoff y Stiglitz, se encuentra en el proceso político. Robinson es consciente de esto al igual que Acemoglu (*et al.*, *op. cit.*) al señalar en referencia a la filosofía de Mobutu, que los que tienen el poder ven con recelo una sociedad más productiva y en consecuencia tenderán a bloquear las reformas (citado por Hoff y Stiglitz, *op. cit.*). El callejón sin salida teórico es en consecuencia este: una gran conmoción social puede arrebatar el poder a los actores tradicionales, pero ¿quien tomará la batuta para iniciar o sostener la construcción de una sociedad más productiva e igualitaria? La respuesta que siga los lineamientos de Marx, de que una clase social tomará el control esgrimiendo un proyecto histórico superior, resulta difícil de conjugar con la experiencia histórica del siglo xx.

Para una respuesta alternativa es crucial el concepto de coalición dominante, que pertenece al dominio de North III (ver *et al.*, 2009). La coalición dominante de North no tiene como objetivo desarrollar las fuerzas productivas, sino acaparar la riqueza y los activos disponibles. Para ello debe superar un obstáculo; controlar la violencia entre las élites, siempre deseosas de una participación mayor y excluir a los “comunes”. Ese es el punto de partida del orden social y su organización central, el Estado. Es importante, no perder de vista que en este análisis, aunque los comunes quedan “excluidos”, hay una cierta comunidad de intereses entre ellos y las élites; para explicar esa relación North (*et al.*, 2009) propone el concepto de relación patrón-cliente, que se ramifica a toda la sociedad. Por medio de esa relación los comunes logran hacer prevalecer ciertos derechos, pero están subordinados a los intereses de los patrones, en sí representantes de los miembros de la coalición.

En ese contexto no es difícil advertir que el planteamiento lleva implícita la idea de que la clave del cambio social como cambio institucional radica en los actores promotores. Si pertenecen a la coalición dominante, la interrogante es por qué cambian de papel, es decir, por qué militarían a favor de un avance del orden social. Casi sin excepción los institucionalistas “históricos” se han hecho esta pregunta y hay una controversia entre North *et al.*, (2009), Acemoglu y Robinson (2006). Hoff y Stiglitz adoptan en principio el supuesto Mobutu, llegando a la conclusión que quienes tienen el poder de decisión política anticiparán el efecto adverso de las reformas y tratarán de neutralizarlas. A su vez los comunes (o la mayor parte de ellos) están subordinados ideológicamente y culturalmente, lo que limita severamente su capacidad para concebir estrategias autónomas de cambio. En este último sentido lo evaluó Veblen, al plantear el concepto de cultura pecuniaria, que domina la mentalidad de los subalternos (principio de emulación pecuniaria, *op. cit.*, ver cap. 2).

La respuesta que se propone aquí está enmarcada en la economía política del poder y toma elementos de North 1984. Los que detentan el poder no tienen la misma mentalidad que los comunes, de modo que conciben el cambio de otra manera, por ejemplo, en lo que se refiere a su visión de las consecuencias futuras, como señala Hoff y Stiglitz. Esta conclusión posiblemente sería rechazada por muchos institucionalistas como Grief (*op. cit.*) que ven las instituciones como

formas cognoscitivas que sirven a todos los miembros de la sociedad por igual. En ese sentido si las élites tienen una gran capacidad de resistir el cambio, este sólo podrá producirse si al menos parte de las élites participan en la ruptura del viejo orden, una vez que hayan aceptado su inminente caducidad.⁷

Se advierte entonces que los procesos de cambio en los países tardíos son altamente complejos, lo que coloca el análisis fuera del marco de la causalidad lineal. De este modo tenemos factores determinísticos y no determinísticos, en particular en lo que se refiere a “la ruptura de la trampa del atraso”.

Plan expositivo

Los objetivos del libro son ambiciosos, más que por los alcances que por la originalidad de las ideas y tesis expuestas. Lo que se expone, con el fin de entender de forma alternativa los procesos socio-económicos en los países tardíos, es, como se explicó, una diversidad de avances en el análisis y la teoría, tomando como base planteamientos fundacionales de la economía política. Efectuando una crítica selectiva, se hace una propuesta de unificación, ya que los elementos que se toman como punto de partida tienen un importante grado de dispersión, como se ha intentado poner de manifiesto en la parte precedente. Se proponen ciertos conceptos originales, como el de espacios de movilización social, que intentan unificar la teoría del poder y el tratamiento de los procesos en los países tardíos.

El punto de partida tiene que ver con el lugar que ocupa el institucionalismo histórico en el pensamiento económico actual. El punto de llegada es la aplicación del concepto de trayectorias históricas de desarrollo a cuatro países, a fin de efectuar un ejercicio comparativo. Para unificar los dos extremos es esencial mostrar la amplitud del cambio en el pensamiento económico, derivado del proceso histórico (la gran transformación global); una de las repercusiones fue la fractura de las

⁷ Como se discutirá más adelante, Acemoglu *et al.*, (2001) adoptando la metodología del agente representativo, ven a las élites unificadas, aceptando ceder parte del poder ante el peligro de perderlo. Más bien el cambio institucional, implica que las élites podrían unificar sus intereses incrementalmente (vía endógena) o dividirse ante una crisis profunda. Ver más adelante capítulo 3.

tres teorías que dominaron el siglo xx. La complejidad de la relación entre la teorización y el cambio histórico requiere una aproximación cuidadosa, que sea capaz de poner de manifiesto la relación entre la problemática que afectó a las tres grandes teorías establecidas y el surgimiento de una gama de subteorías, corrientes de estudio, líneas de investigación y propuestas autorales.

El libro se divide en tres partes. La primera es teórico analítica, con ubicación histórica, tratando los problemas relativos a los cambios en las teorías desde una perspectiva amplia, comenzando por la fragmentación de las macroteorías y el advenimiento del mosaico explicativo, con el fin de especificar aquellas contribuciones que puedan ser de mayor valor a la solución del problema central de investigación. Conforme se avanza en la discusión teórica, el tratamiento se acota a la teoría institucionalista en la perspectiva del North y co-autores de 2009. En páginas anteriores se justificó este tratamiento.

La segunda parte tiene enfoque histórico, primero para establecer las diferencias institucionales u organizacionales en los patrones de desempeño del mundo desarrollado y del tardío, incluyendo la definición de trampa del atraso. La tercera parte se efectúa una primera discusión más a fondo de la situación de los países tardíos, empezando por el aparato conceptual ampliado que se requiere para estudiar sus trayectorias históricas, a fin de avanzar después a una propuesta más elaborada, apoyada en algunos elementos de la metodología de los sistemas complejos. Al final se aterriza en la aplicación de este herramental teórico-analítico a cuatro experiencias nacionales.

El capítulo I analiza y discute el agotamiento de las macroteorías del siglo xx. Tanto la escuela neoclásica como el keynesianismo y el marxismo fueron los tres grandes baluartes del pensamiento social y en diferente modo fueron la expresión de la producción fordista de masas y su incidencia en las estructuras sociales y políticas. El agotamiento de la capacidad explicativa de las tres estructuras ha sido ampliamente analizado y discutido, haciendo hincapié sobre todo en la emergencia del evolucionismo moderno como reacción a las limitaciones y rigidez de la escuela neoclásica; ha sido ampliamente tratada la crisis del keynesianismo y la emergencia de la revolución en su contra. La fractura interna del marxismo suscitó amplias discusiones, quedando en evidencia la diversidad de corrientes disidentes y el señalamiento de grandes temas

a debate. Después de un breve tratamiento del tema anterior, se incursiona en la emergencia de lo que se llama el nuevo mosaico explicativo, resultado de la fragmentación de las macroteorías. Bajo un ejercicio de derivación ontológica, surgieron a partir de los 1980 diferentes subescuelas, corrientes de estudio y líneas autorales nucleadas principalmente en torno al legado de Schumpeter e influencia de Hayek y otros autores; las nuevas investigaciones orientadas también hacia terrenos novedosos, como el conocimiento, las organizaciones, el territorio y las instituciones. Hay, no obstante, un grado importante de fragmentación que perdura hasta la fecha, evidente en la falta de integración e incluso incomunicación de esas novedosas líneas de estudio.

El institucionalismo, que se percibe ya sea como un conjunto disímil de aproximaciones al mismo problema o un bloque unificado por algunos conceptos subyacentes, es probablemente una de los productos más relevantes del proceso aun inacabado de recomposición en la ciencia. Su influencia es enorme en muchos planos y niveles entre ellos la teoría del desarrollo.

El capítulo 2 tiene como objetivo trazar la línea de continuidad, pero también las rupturas entre cuatro autores referenciales de la teoría institucional: Veblen, Coase, Williamson y North. La concepción originaria de instituciones se le debe a Veblen; esa concepción la formuló en una crítica directa a Marx y a la economía neoclásica, especificando que la conducta humana no se rige por un raciocinio *a priori* o teleológico, sino que las habituaciones mentales y conductuales resultan de las exigencias materiales y de los dictados del poder, pero que vuelven a actuar sobre los determinantes que le dieron origen. Coase, fiel al objetivo de apuntarla la teoría neoclásica, le da una forma entre jurídica y contractual a ciertos condicionantes al uso de los medios de producción, normatividad que puede considerarse una variante limitada de las instituciones que formuló Veblen. La aportación de Coase es su así llamado *teorema*, se analiza cuidadosamente dada su gran influencia. En seguida un paso enorme lo da Williamson quien modifica la aproximación jurídica de Coase para enfocar la relación contractual entre organizaciones; la concepción de la firma como organización es quizá una de las principales aportaciones de Williamson, eje del Nuevo Institucionalismo. La obra de North, partiendo también de Coase, se diferencia de la de Williamson en el sentido previamente explicado.

La discusión del poder como relación histórico-social fundamental, determinante de la organización social territorial (el Estado) es el tema del capítulo 3. En la medida en que es erróneo abordar el estudio de los procesos tardíos a partir del Estado basado en una transposición del concepto Occidental, se recurre al institucionalismo avanzado de North III, emparentado a la economía política del poder. Después de una presentación del proceso histórico que determina la conversión del liderazgo en poder, se adopta el concepto de coalición dominante, como grupo que detenta el poder y dicta la construcción del orden social. Siguiendo la tipología de North *et al.*, (2009) se diferencia entre orden social de acceso restringido (estado natural), que comprende a la casi totalidad de los países tardíos y se asocia a su atraso, en contraposición al orden social de acceso abierto, que es propia de las economías industrializadas. Se dejan patentes las dificultades socio-políticas y económicas que impiden que el avance del orden social sea un proceso automático. Para concluir el capítulo se aborda brevemente la discusión sobre el pasaje del orden social de acceso restringido al orden abierto, equivalente a la detonación del desarrollo económico.

Enseguida el capítulo 4 tiene como objetivo diferenciar lo que Kuznets (1973) llamó crecimiento económico moderno, lo que Amsden llama desarrollo tardío y lo noción ampliada de atraso económico, propuesta aquí. Un primer paso es clarificar el origen y papel del soporte organizacional de las instituciones conductivas al aprendizaje. Fue hasta fines del siglo XIX, cuando el soporte organizacional se comenzó a gestar en la Alemania Imperial y pasó luego a Estados Unidos. La organización para la innovación continua unifica ciencia, tecnología e industria, dentro de una matriz institucional que premia la experimentación y utiliza el poder acotado legalmente (orden abierto) para propiciar la destrucción creativa, atenuando sus costos. En este sentido se enfatiza el papel positivo de la conducta enmarcada organizacionalmente, proporcionando una alternativa a la visión de Williamson, quien enfatiza el oportunismo y niega el papel de la confianza en la relación de los agentes económicos.

Se analizan y discuten, en el capítulo 5, los conceptos base que sustentan la concepción sobre trayectorias históricas; se trata de la influencia de eventos determinantes del pasado, con un efecto duradero en la configuración institucional y por ende en el desempeño económico a muy largo plazo. Como evento originador en el desarrollo tardío/atraso

se ha propuesto la dominación colonial y los mecanismos de explotación de recursos naturales y habitantes. Varios autores han efectuado contribuciones centrales, entre ellos Daron Acemoglu y colaboradores. Bajo el rubro de *origen colonial de las divergencias de desempeño económico*, proponen el concepto de instituciones extractivas, como estructuras duraderas que inciden adversamente en la trayectoria histórica. Otros autores, como Engerman y Sokoloff, proponen una interpretación similar, que unificada con los autores primeramente citados permite especificar la tipología entre países tardíos A y B. El capítulo concluye con la discusión del concepto de depredación natural, derivado de North II (tendencia histórica al predominio de instituciones ineficientes). El capítulo concluye con un esbozo de las fuerzas con potencial de cambio de la trayectoria histórica.

En el capítulo 6 se efectúa una crítica a la teoría tradicional o clásica del desarrollo, principalmente a su economicismo (considerar el Estado como exógeno). Retomando algunos elementos de la aportación teórica de Hirschman, se perfilan las principales líneas de recomposición que surgieron en respuesta a la debacle de la ED, empezando por los estudios del milagro asiático, para llegar a las innovaciones metodológicas y analíticas propuestas principalmente por Karla Hoff y Joseph Stiglitz; tales innovaciones se apoyan en North II y hacen el gran y necesario avance consiste en reconocer que el atraso socio-económico puede ser una condición persistente, que se asocia a un determinado patrón de funcionamiento de la sociedad. Este planteamiento abre el camino a la visión de los procesos sociales como procesos complejos, dependientes de la trayectoria histórica, tal como comenzó a argumentarse en el capítulo 5. Después de presentar la evidencia histórico factual básica del desarrollo tardío y del atraso socio-económico actual, corolario de la dicotomía países tardíos A y B, se procede a explicar la propuesta metodológica de trayectorias históricas de desarrollo. Su base principal es la noción de dependencia del sendero formulado por David y Arthur. Se discuten, finalmente algunos antecedentes para su aplicación a los procesos económicos.

Para finalizar en el capítulo 7 se aplica el concepto de trayectorias históricas a la experiencia de 4 países: Corea del Sur (o República de Corea), Brasil, China y México. En el capítulo anterior se analizó la trayectoria histórica tardía en función de la amplitud de los espacios de

movilización social e institucionalización del poder, como concepción general. Se presentaron dos situaciones límite: *a*) exclusión social con tendencia al *lock-in*; *b*) tendencia a la inclusión social y estructuración de una trayectoria alternativa (ruptura del *lock-in*). Sobre todo, se hizo hincapié que debido a la dependencia del sendero, hay fuertes impedimentos al paso de la situación *a*) a la *b*) en el corto plazo y aun en el mediano; es más, el *lock-in* podría subsistir y aun cuando se actúe políticamente, el margen de acción social está acotado, precisamente, por la *carga histórica*.

De acuerdo a lo planteado, podemos asumir con fines de simplificación que en sociedades caracterizadas por la inclusión social, la coalición dominante está encabezada actualmente por élites proclives al aprendizaje social. Sin embargo las experiencias nacionales difieren en cuanto al momento en que la coalición dominante comenzó a ampliar de manera irreversible los espacios de movilización social (los intereses cupulares en pro del aprendizaje y la innovación tienen poder de representación en el aparato gubernamental y por ende un peso determinante en la toma de decisiones). Los tres casos tardíos A (Corea del Sur, Brasil y China) difieren en cuanto a la superación del Estado natural y al pasaje a la ampliación de los espacios de movilización social. Corea del Sur y China experimentaron un cambio drástico de trayectoria inducida por una virtual hecatombe social; Brasil en cambio ha avanzado de manera incremental a lo largo de más de un siglo. México es un caso B, por dos características: la depredación natural tiene una fuerza extraordinaria con raíces históricas y las élites tienen un débil incentivo a acotar su poder y ampliar los espacios de movilización social; pero además la coalición dominante se ha fragmentado frecuentemente, dificultando la gobernabilidad de fondo. Ante los divisionismos de la CD, tiende a imponerse el faccionalismo, es decir, las élites tienen amplio margen para políticas depredadoras, en tanto no entren en confrontación abierta unas contra otras.

Primera Parte:
Metodología y Teoría

El pensamiento económico en el contexto de la gran transformación global del capitalismo

Ubicación

Se comenzará primero examinando el efecto general de la transformación global del capitalismo en los estatutos teóricos dominantes del siglo xx. En la medida que las tres principales teorías, la neoclásica, marxista y keynesiana, no pudieron afrontar los nuevos retos explicativos y manifiestan señales de agotamiento, tendió a romperse su unidad y apareció un verdadero mosaico de subteorías, que abordan las múltiples manifestaciones del cambio histórico mundial. Tomando como base la diferencia entre unificación lógico-derivacional y unificación ontológica, propuesta por Hodgson, se aborda los dos procesos antitéticos: la reintegración axiomática de la teoría neoclásica y las líneas tecnologistas e institucionalista constituidas como aproximaciones teóricas de frontera. Dada la insuficiencia del proyecto tecnologista para explicar las trayectorias de desarrollo, se trazan algunas de las líneas originarias de la constitución de la teoría institucionalista a través de la crítica de Veblen a Marx.

Los tres puntales del pensamiento económico en el siglo xx y su agotamiento

En las tres últimas décadas del siglo xx comenzó lo que Held *et al.*, (1999) llaman la transformación global del capitalismo, aunque las primeras manifestaciones fueron más destructivas que creativas. Como parte de un proceso inducido primero por la obsolescencia y luego por la aceleración del cambio tecnológico, virtualmente todas las esferas de la reproducción social se han visto paulatinamente afectadas, con frecuencia de

modo caótico, combinando lo radicalmente nuevo, con la refuncionalización de lo viejo e incluso con la preservación de aspectos aparentemente anacrónicos del fordismo, el régimen de producción precedente. Los anteriores factores han dotado al capitalismo de nuevas capacidades de expansión y valorización, lo que constituye el centro gravitacional de esta transformación histórica.

La transformación global ha significado un desafío formidable para las ciencias sociales, particularmente para la Economía, ya que pone a prueba sus capacidades explicativas y predictivas. Se requiere específicamente reunir, clasificar e interpretar datos e información a fin de formular nuevas hipótesis sobre los motores del crecimiento que han comenzado a operar y naturalmente sobre sus repercusiones sociales. En torno a este problema eje, giran una multitud de interrogantes sobre el significado y repercusiones de la renovación del régimen de producción, el geo-espacio, la gestión estatal, la tecnología, la empresa, las relaciones laborales y el nuevo sujeto obrero, el conjunto de las clases y grupos sociales, las relaciones territoriales, el ciclo y las crisis económicas. El cuadro 1.1 sintetiza los principales cambios en la estructura social (A) y el régimen de producción (B), comparando el fordismo, con el nuevo régimen informático o flexible. Para los autores que reconocen la historicidad de los fenómenos sociales, todos esos fenómenos, que se adelantaron a su explicación científica, están en proceso descriptivo y clasificatorio y para varios de ellos se han adelantado hipótesis y abierto importantes debates. Es precisamente el intento de abordarlos bajo la metodología y los instrumentos analíticos de la etapa histórica anterior, lo que explica la tensión que pesa sobre las ciencias sociales.

CUADRO 1.1
COMPARACIÓN ENTRE EL REGIMEN FORDISTA
(PRODUCCIÓN DE MASAS) Y EL INFORMÁTICO GLOBAL
(PRODUCCIÓN FLEXIBLE)

A		
Estructura Social		
Concepto		
Fordista		Informático
Lento, estable	Cambio tecnológico	Cambio acelerado
Internacionalización	Dimensión geoespacial	Globalización
a nivel nacional	Organización de la producción	globalmente
Intervencionista	Gestión estatal	Neo-liberal
Reprimidas	Finanzas	Liberalizadas

B	
Producción, Organización y Tecnología	
Producción de masas	Producción flexible
-Gestión centralizada	-Gestión descentralizada
- <i>Know how</i> explícito	-Conocimiento explícito y tácito
-División trabajo simple/complejo	-Unificación de calificaciones

Fuente: Sección A: Carlsson, 2004; Held, *et al.*, 1999.
Sección B: Rycroft y Kash, 1999.

Las líneas de investigación más importantes sobre la gran transformación global, se han desviado de las tres principales estructuras teóricas sobre las que se edificó la ciencia económica en el siglo xx: la escuela neoclásica, el keynesianismo y el marxismo. En consecuencia, tan pronto como empezaron a aparecer, a fines de los 1960, las primeras manifestaciones inequívocas del agotamiento del dinamismo fordista, la teoría y el análisis económico experimentaron una fuerte tensión que apuntaba a una debacle teórica, pero igualmente a la renovación (ver Dosi *et al.*, 1993). Esta situación comenzó a llamar la atención de numerosos

estudiosos y observadores, algunos de los cuales compararon lo que empezaba a suceder en la ciencia económica con los acontecimientos correspondientes al último cuarto del siglo XIX; a fines de ese siglo comenzó un cambio del paradigma económico, inducido por transformaciones históricas que se han bautizado de varias maneras: segunda revolución industrial, imperialismo, *belle époque* o auge final del liberalismo. Fue significativo que el intento subsecuente por crear una estructura monolítica, una ciencia económica única, a partir del marginalismo, siguió un curso accidentado en los siguientes cien años, pero logró el estatus de corriente “principal” o dominante hacia la tercera década del siglo XX con el nacimiento de la modelística económica (ver Niehans, 1990, principalmente cap. 18).

No enteramente inscritas en el marco de las tres macroteorías, destacan ciertas figuras intelectuales, que aunque forman o formaron corrientes de seguidores, no llegaron a ser el núcleo de escuelas de pensamiento de amplitud e influencia equivalente a las grandes estructuras teóricas de la Economía. Entre esas figuras destacan Veblen, Gramsci, Schumpeter y Hayek. De ellos sólo Schumpeter es un economista en el sentido convencional del término.

A pesar de que su larga trayectoria histórica no estuvo exenta de conmociones, las tres macroteorías alcanzaron en la segunda posguerra la condición de ciencias estables, llegando a su apogeo en la década de 1960. La llamada síntesis neoclásica formalizada por Patinkin, Samuelson y Hicks puede considerarse un ejemplo de la progresión de la ciencia en su sentido clásico, ya que brindó una aparente solución del conflicto de métodos y postulados, provocados por el amplio cuestionamiento que sufrió el liberalismo económico a raíz de la crisis y la depresión mundial de los 1930. Sin embargo, el conflicto de fondo entre la ortodoxia y el keynesianismo nunca se solucionó, ya que cada corriente consideró a otra como el “caso especial” (ver Woodford, 1999). Sin embargo, el estatuto de teorías generales rígidas basadas en métodos axiomáticos impidió, como veremos más adelante, que al iniciarse el cambio histórico, sus procesos internos de indagación, o lo que Lakatos llama “heurística negativa” condujera a un adecuado planteamiento, análisis y, eventualmente, comprensión de las transformación que experimentaba el sistema económico (ver Hodgson 2001; Beinhocker, 2006).

Como se sabe, la escuela neoclásica fue producto de un proceso prolongado de ensamble de nociones diversas, exploración de nuevos principios y asimilación de planteamientos ya existentes, que comenzó con la debacle de los clásicos, en la segunda mitad del siglo XIX. Hacia 1860 el legado clásico había mutado, en palabras Marx, en economía vulgar (ver 1946, tomo I, cap. VII, ep. 3) y generado un vacío intelectual. El cuerpo teórico, la escuela neoclásica, que llenó paulatinamente el vacío es el producto del ensamble de tres líneas constitutivas: a) el marginalismo; b) la crítica a la teoría clásica de la acumulación y c) el equilibrio general walrasiano (Niehans, *op. cit.*). El primero tiene su origen en una degeneración de la teoría ricardiana de la renta y ha desempeñado el papel de principio metodológico rector del análisis económico (Scherer, 1999). Empero, la cosmología neoclásica se centra en el equilibrio walrasiano inspirado en la mecánica de la física newtoniana (Clark y Juma, 1988). El equilibrio general walrasiano juega el papel de instrumento de dominación intelectual, ideológico y político, elaborado o más bien reelaborado, como todas las ideologías del siglo XX, por un grupo *sui generis* de hombres de ciencia que cumplen una tarea política (Beinhocker, *op. cit.*). Tales individuos, empezando por Walras siguiendo con Irving Fisher,⁸ pretenden presentar al capitalismo como un sistema estable, equilibrado y libre de la influencia del tiempo, pero sobre todo de las crisis económicas. El propósito fundamental del proyecto walrasiano fue contrarrestar la teorización anticapitalista o incluso la de orientación crítica, en momentos en que se desmoronaba la teorización clásica (Beinhocker, *op. cit.*). Sin embargo, pese al enorme despliegue de recursos intelectuales, esta teorización no logró consolidarse según el proyecto original. A unos treinta años de su fundación sufrió un golpe casi mortal que vino desde dentro, bajo la forma de una terrible conmoción que casi “hiere de muerte al capitalismo”: la gran crisis y la depresión mundial de los treinta. El drástico reacomodo que implicó

⁸ Fisher es casi una figura emblemática del fallido esfuerzo por sustentar científicamente la hipótesis del mercado racional. En su obra magna, *The Nature of Capital and Income*, perfiló el patrón de comportamiento racional y científico que debían adoptar los participantes en el mercado de valores; irónicamente cuando Fisher pregonaba que el mercado de valores había alcanzado un alto nivel permanente vino el crack, que significó para él la bancarrota (ver Fox, 2009).

el nacimiento del keynesianismo es de hecho el punto de partida de la teoría económica del siglo xx.

Keynes estableció como cimiento de su teorización una noción ya insinuada por algunos autores clásicos como Malthus, de que el capitalismo requiere capacidades adicionales de realización o de compra para neutralizar su propensión al estancamiento (2003, p. 61). Keynes identificó la causa fundamental del estancamiento económico en el “exceso de ahorro” o insuficiencia de demanda (*op. cit.*, cap. 3); lo anterior, señala Keynes, es un rasgo propio del capitalismo “maduro”, en el cual la variable crítica es la demanda no la oferta. Ese planteamiento fue el punto de partida de una nueva forma de gestión económica que rompió parcialmente el marco de la teorización neoclásica, lo que se expresó en los estatutos de lo que se llamaron microeconomía y la macroeconomía y está última centrada a la gestión de la demanda agregada (Hansen, 1957).

Se creyó que el gasto deficitario, el eje de la gestión keynesiana de la demanda, había cerrado el capítulo de crisis recurrentes de sobreproducción, para dar lugar a un ciclo modulado, con el ejercicio de la política fiscal. Desafortunadamente, hacia la segunda mitad de los 1960, la gestión keynesiana de la demanda empezó a agotarse y los economistas se preocuparon de la relación entre el exceso de demanda y la inflación. W. A. Phillips fue quien tuvo más éxito al abordar el problema, presentando un sencillo modelo basado en observaciones históricas de un siglo que indicaban una relación definida entre el monto del desempleo y el incremento de las tasas salariales nominales (Gamble y Walton, 1977, p. 80). La llamada curva de Phillips creó temporalmente la ilusión de que la inflación era controlable a un pequeño costo: un nivel mayor de desempleo, pero aun “tolerable” (*Ibid.*).

Esas ilusiones se desmoronaron, ya que el comportamiento de las economías industrializadas empeoró al llegar la década de 1970 (desaceleración de la productividad, inestabilidad financiera y cambiaria, desempleo con inflación), provocando efectos adversos a nivel mundial; esa perturbación, o sea, la crisis mundial detonada en 1973, marca la fractura del keynesianismo y el ascenso de una gama de corrientes derivadas del núcleo neoclásico, que se disputan entre ellas la hegemonía

intelectual; siendo la que toma primero la batuta el monetarismo.⁹ El hecho de que el ataque al keynesianismo no se realice desde una sola posición sino desde varias, puso de manifiesto la fuerte tendencia a la fragmentación de la teorización dominante (ver Quiggin, 2010).

¿Cómo se ubica el marxismo en este escenario? En su calidad de teoría anti-capitalista, el clima de crisis económica, disrupción geo-política y desorientación de las teorías convencionales favoreció la ampliación de su agenda de investigación y discurso político a la par que la actividad de autores y grupos de investigación se hacía más profusa,¹⁰ pero un análisis más a fondo revela importantes problemas. El marxismo de posguerra estaba inspirado en la concepción y experiencia de lucha de clases del siglo XIX, que mantuvo como marco normativo para promover su concepción económica y socio-política en las décadas siguientes. Pero la *edad de oro*, empezó a invalidar ese encuadre, ya que el nuevo régimen de producción, el fordismo produjo una transformación de la estructura y dinámica sociales, que introdujo nuevos elementos en la reproducción de la fuerza de trabajo (ver Aglietta, 1979). La producción de masas, como se le denomina también, al incidir en el entorno social, impactó el perfil del sujeto obrero, para dar lugar a rasgos ideológicos y culturales diferentes a las que prevalecieron hasta comienzos del siglo XX. El cambio de mentalidad fue lúcidamente captado por Gramsci en *Americanismo y fordismo*. Esa transformación del régimen de producción se enmarcó en un pacto social: el Estado benefactor introduciendo el distribucionismo, hechos de una significación política fuera de

⁹ La esencia de la crítica monetarista es que el dinero no es neutral; en la medida que Friedman niega la tesis implícita en el análisis keynesiano de que no hay consecuencias monetarias de las acciones efectuadas en la economía "real", ataca en el punto vulnerable de la teoría keynesiana; la conclusión aceptada a todo lo extenso de la teoría económica posterior es insistir en la incidencia inflacionaria del expansionismo fiscal (ver Gamble y Walton, *op. cit.*). Se volverá sobre ese punto más adelante.

¹⁰ Además del regulacionismo francés, hubo una profusa producción sobre la crisis económica (Brenner, 1978; Hobsbawm, 1982; Gamble y Walton, 1977; Harvey, 1990, Boyer, 1988), el capital financiero (De Brunhoff, 1980), el Estado y las clases sociales (Poulantzas, 1972; O'Connor, 1981) y la internacionalización de las economías (Chesnais, 1999). La contracara de esos estudios innovadores era la visión convencional de capitalismo en descomposición, formulada por muchos marxistas, entre ellos Mandel (1972, cap. IV).

la concepción del marxismo clásico (ver una discusión de este tema en Gorz, 1981).

En este escenario histórico, surgido de la confluencia del cambio de régimen de producción, la transformación del sujeto obrero y el fuerte impulso al reformismo distribucionista por medios benefactores, implicaron un desafío que excedió con mucho la capacidad de respuesta de la teoría marxista, condicionada a un escenario diferente, al de la descomposición del capitalismo, según lo delineó Lenin (1971). Aunque la crisis de inicios de los 1970 provocó una ola de disturbios sociales y pareció llevar a una dislocación definitiva de la mayor potencia mundial, a la larga la población de los centros industriales aceptaron llevar sobre sus hombros los costos de la lucha contra la crisis como los recortes de los salarios, de beneficios sociales y despidos masivos (ver Gamble y Walton, *op. cit.*). Al mismo tiempo, la perturbación que sufrió el capitalismo, aunque severa, nunca fue general, ya que en tanto declinaron los grandes centros fordistas, emergieron las zonas de producción flexible principalmente Japón e Italia (Piore y Sabel 1993; Pérez, 1993; Castells, 1999). El marxismo estaba insuficientemente preparado para brindar una explicación de ese cambio histórico sin forzar sus lineamientos tradicionales.

Desintegración y reintegración teórica parcial en el nuevo contexto histórico

Teorías generales y específicas. Especificidad histórica

La gran transformación global (ver cuadro 1.1) o transición a un nuevo paradigma tecno-económico, como lo denominan los neoschumpeterianos (ver Freeman y Pérez, 1988), tuvo las consecuencias ya explicadas para las macroteorías. Como se expondrá lo que vino a continuación, a partir de inicios de los 1970, fue un intento de establecer la normalidad en la ciencia. Dicha normalidad no se ajusta al modelo de las ciencias naturales, porque las ciencias sociales estudian la sociedad, a los seres humanos. Al estudiar el comportamiento humano se debe admitir que el sujeto social es a la vez actor, es decir tiene capacidad de transformar el entorno; en la medida de lo anterior para el científico social es inseparable la visión normativa de la positiva, porque aunque es difícil

argumentar que el mundo social es el resultado directo es una intencionalidad, los practicantes de la disciplina, buscan un objetivo implícito o explícito, o sea, actúan normativamente, lo que se refleja en sus postulados e hipótesis (ver esta discusión Alexander Rosenberg, 2008, principalmente cap. 2). De hecho la propia visión de la realidad implica una interpretación o valoración, lo que da mayor peso al factor normativo (*Ibid.*).

La naturaleza del objeto de estudio de las ciencias sociales implica pues la posibilidad e incluso necesidad de dar respuestas diferentes a los problemas derivados del estudio del comportamiento humano, en función de diferentes puntos de partida. Un punto de partida lo establece la economía política y otro la teoría económica, está última en su calidad de *mainstream*, expresando intereses de poder.

Además de la diferencia entre el objeto de estudio de las ciencias sociales frente a las naturales, está el estatus de las teorías generales. Como explica Hodgson (2001, cap. 1), el principio de ley o teoría general ocupa un lugar central en la epistemología de la ciencia. Al adoptar una determinada cosmovisión, una disciplina científica tiene que apoyarse en leyes generales en el sentido de estructuras explicativas que tengan un nivel absoluto de aplicabilidad y en esa medida unifiquen la comprensión de los fenómenos que abarca dicha disciplina (*op. cit.*, p. 4). Como ejemplo de unificación universal tenemos la teoría de la relatividad de Einstein (unidad teórica entre energía y materia). Empero los límites de la teorización general son bien conocidos, ya que para ampliar las unificaciones explicativas e incluir más y más fenómenos se debe llevar la abstracción hasta límites que simplifican en exceso la realidad. En las ciencias sociales la historicidad de los fenómenos establece otro límite a la teorización general; la aparición de cambios producto del paso del tiempo histórico, exige una teorización de alcance diferente. Hodgson las llama teorías específicas que constituyen el otro nivel en que se representan las regularidades del mundo real, pero subordinado a la evolución de los fenómenos y por ende a la aparición de propiedades emergentes que modifican la estructura y el proceso social (Hodgson, *op. cit.*, pp. 12 y 34). Pasar al ámbito de las leyes específicas no equivale a negar el papel de las teorías generales. Por ejemplo, la referida tendencia a la sucesión de revoluciones tecnológicas es parte de una teoría o prototeoría general del capitalismo, pero sería necesario investigar las

condiciones específicas en las que emerge el cambio tecnológico radical, ya que el patrón universal e invariable es una abstracción útil, pero no una panacea. La forma histórico concreta o específica de cada cambio radical de las tecnologías no pueden desprenderse axiomáticamente de la ley general, sino que requieren un proceso de investigación, que no excluyen la posibilidad de replantear el estatuto de la ley general (Hodgson, *op. cit.*).

Habría, continúa, Hodgson, dos métodos explicativos por medio de las cuales se abarcarían nuevos fenómenos. De un lado, La unificación derivacional que significa que más y más postulados dentro de una disciplina se extraen del mismo conjunto invariable de axiomas (*op. cit.*, p. 10). La antítesis del método anterior es la unificación derivacional (*Ibid.*). Cualquier unificación explicativa resultará de la investigación y el descubrimiento, dando prioridad, como explica el citado autor, a las entidades no a los postulados (de allí el nombre de ontológica). El punto de partida es un principio de validez universal, por ejemplo, el materialismo histórico propuesto por Marx y eje de la economía política marxista. El problema es que bajo un nuevo contexto ese estatuto puede resultar insuficiente o contraproducente y requerir una reformulación o remplazo. En el capítulo 3 abordaremos esa cuestión, al comparar el proyecto de Veblen vis a vis el de Marx.

Resumiendo, la principal demanda que recae para la refundación de la ciencia económica es que brinde el aparato para comprender el cambio histórico, precisamente por la emergencia de caracteres “nóveles” en las estructuras de la reproducción social, así como la aparición de nuevos procesos y tendencias. Tomando el concepto de Hodgson (*op. cit.*), llamaremos a ese conjunto de caracteres nóveles *especificidad histórica* y es el producto del cambio histórico, tendiendo su eje en las nuevas fuerzas motoras y por ende en la mutación de la fuente del excedente económico. Esa preocupación está fuera del foco del debate de la ortodoxia, pero fue asumida por un conjunto de corrientes conformado en las últimas tres décadas, derivadas de Marx, Schumpeter, Veblen y otros autores. El problema es que esas corrientes tienen poca comunicación entre sí, y por ello ofrecen, salvo excepciones, un panorama de fragmentación sobre la gran transformación global.

La teoría del equilibrio general como la estructura fundamental sobre la que se sostiene el pensamiento neoclásico antes y después de

1970 corresponde a la primera variante de generalización y unificación. Las consecuencias metodológicas son diversas, pero una de las más importantes, por lo menos para los fines asumidos aquí, es la abolición del tiempo histórico. Es posible llegar a esa conclusión después de examinar varios atributos del modelo: una es restar importancia del proceso real y centrarse en un conjunto de rasgos abstractos articulados por la matriz de la mecánica newtoniana (ver Clark y Juma, 1988); esos rasgos abstractos permanecen inalterables, lo que da lugar a una replicabilidad continua de sus atributos, reconociendo sólo modificaciones circunstanciales o secundarias; finalmente no hay espacio para leyes específicas, ya que el comportamiento de los fenómenos está totalmente unificado, en consecuencia se refrenda la exclusión de la historia, aunque pueden reconocerse algún cambio circunstancial, pero por motivos tácticos.

Keynes calificó su principal obra como teoría general. Ello fue en parte un intento de refutación a la pretensión de validez universal de la teoría neoclásica, pero también puede atribuirse a la invocación de leyes psicológicas relativas al consumo y el ahorro que Keynes veía como universales (ver Hodgson, *op. cit.*, pp. 213 y ss.). Sin embargo, el carácter general de la teoría de Keynes radica en otra parte y es precisamente en el atributo de “madurez” asignado al sistema capitalista y de allí a la primacía de la demanda, que es más bien a la “realización”.

La gestión keynesiana de la demanda supone que la capacidad productiva está dada, es decir, no hay una discontinuidad fundamental del crecimiento económico, debido a que el régimen productivo siempre responderá a la demanda. En tanto, asume Keynes y sus discípulos, se neutralice lo que ellos creen que es la falla del capitalismo maduro, la insuficiencia de la demanda efectiva, habrá

un ciclo duradero de prosperidad.¹¹ Se advierte que la propuesta de Keynes fue de una falsa universalidad del capitalismo “maduro”: la propensión al estancamiento por exceso de ahorro; a la par es falsa la cura o solución universal. Por desgracia el potencial productivo tiende a agotarse después de un periodo que Schumpeter cifraba en una “generación”, o sea 25 a 30 años (ver Schumpeter, 1968); por ello la gestión de la demanda del periodo keynesiano fue insuficiente y más tarde contraproducente para prolongar los ciclos de crecimiento. El debate en las filas de la ortodoxia consistió, como veremos, en definir cómo actuar o dejar de actuar en el frente macroeconómico para restablecer el equilibrio; el restablecimiento del equilibrio logrado por los anti-keynesianos fue efímero porque se buscó en la macroeconomía, sin abarcar los sistemas de producción.

El proceso de consolidación que condujo al modelo dinámico estocástico de equilibrio general es un caso radical de derivación axiomática. El objetivo de los economistas asentados originalmente en la Universidad de Chicago, fue regresar al estatuto neoclásico establecido a partir de Walras y de la ley de Say, o sea, una concepción mecánica y ahistórica del sistema económico. Lo anterior significaba restablecer la primacía de la microeconomía como sistema de equilibrio de los mercados. Ante la imposibilidad de desaparecer a la macroeconomía, los nuevos neoclásicos y los nuevos keynesianos acordaron que el análisis macroeconómico debía basarse en el equilibrio general (ver Guiggin, *op. cit.*, cap. 3); la gestión macroeconómica acordaron, se implementaría a través de la política monetaria, cuyo único instrumento importante eran las tasas de interés a corto plazo (*Ibid.*).

.....

¹¹ Esa falacia es intrínseca a la macroeconomía keynesiana y su conexión con una teoría primitiva del crecimiento (exógena) y la función solowiana de producción con rendimientos constantes; para los keynesianos, como atinadamente señalan Freeman y Pérez (1988), no existe dimensión tecnológica o es un mero espejo de los agregados macroeconómicos; lo más cerca que llegaron los keynesianos en la identificación del agotamiento del potencial productivo de la edad de oro fueron los conceptos de inflación de costos, exceso de demanda y el límite de la capacidad productiva nacional (ver Gamble y Walton, *op. cit.*, pp. 82-84). Empero no se dio el paso concluyente hasta que se formuló la llamada nueva teoría del crecimiento (ver Dosi *et al.*, *op. cit.*).

En Marx podría encontrarse la respuesta pues su obra se basa en la primacía de la producción y las relaciones sociales edificadas en torno a las fuerzas productivas; sin embargo, Marx, debido al carácter incompleto de su obra, dejó indefinido el estatus de las fuerzas contrarrestantes a la tendencia descendente de la tasa de ganancia (ver en Harvey *op. cit.*, la discusión de este crucial tópico). De modo que también los marxistas se encontraban ante un problema difícil de explicar dentro de la concepción comúnmente aceptada, o sea, la crisis definitiva (fuera como estancamiento secular o crisis cada vez más severas). Si se centraba la atención en la crisis económica como hicieron la mayoría de los marxistas se desaprovechaba e incluso se resistía la idea de remitirse a las revoluciones tecnológicas, en decir, al legado de Schumpeter.¹²

Esta breve reseña que se refiere a problemas en las teorías reconocido por numerosos autores, pone en evidencia dos cuestiones cruciales para esta exposición. Una es la inadecuación de las macroteorías ante el cambio de tendencias históricas y otra la inevitable explosión, al suscitarse un debate primero divisivo y luego la apertura de nuevas agendas y programas de investigación.

De la vieja a la nueva ortodoxia

Como se sabe, en el terreno de la macroeconomía, el quiebre se produjo al sobrevenir el perturbador fenómeno de la inflación con estancamiento, lo que suscitó una feroz reacción contra el keynesianismo desde tres diferentes frentes. Irónicamente, aun antes del quiebre de la macroeconomía keynesiana la concepción misma de equilibrio general se encontraba crecientemente cuestionada, desde dentro de la propia teorización neoclásica; algunos de los cuestionamientos invocaban la necesidad de relajar sus supuestos más restrictivos, como el de rendimientos constantes (ver Dosi, *et al.*, 1993). De ese movimiento se originó la nueva teoría

.....

¹² Como se sabe Marx se pronuncia por el agotamiento final, que aparecerá, señala, como crisis cada vez más severas o colapso del crecimiento. Eso lo especifica al acotar que las fuerzas contrarrestantes, principalmente el aumento de la tasa de plusvalía, se van debilitando paulatinamente (ver Marx, 1946, tomo III). Los neoschumpeterianos, aunque analizan cuidadosamente el ciclo económico, se inclinan a señalar el no agotamiento (ver Freeman y Pérez, 1988).

del comercio internacional y la nueva teoría del crecimiento que, en última instancia, pretendían restituir la integridad del núcleo neoclásico (ver Dosi, *et al.*, *op. cit.*). Nos concentraremos en la primera controversia, la que gira en torno a la macroeconomía.

Hubo tres principales líneas de ataque contra el keynesianismo: el monetarismo, el nuevo clasicismo y la llamada teoría del ciclo económico real.¹³ Se revisarán los principales argumentos de cada una. Cabe advertir que lo que unifica a la nueva ortodoxia es la universalización del postulado de equilibrio general, que se extiende a la macroeconomía (Quiggin, *op. cit.*); además se consolida la concepción de que el ciclo económico es propiamente el resultado del mal manejo de la política monetaria, con lo que se niega la recurrencia o periodicidad de las crisis económicas en sentido endógeno como lo concibe la heterodoxia. Esa concepción del ciclo experimentó una nueva formulación en manos de Eugene Fama (1970), para llegar a la concepción de la eficiencia del mercado de valores. La prueba definitiva sobre la cientificidad de esa formidable edificación, vino con la crisis financiera detonada en 2007 que dejó a la deriva el proyecto macroeconómico de las expectativas racionales.

La esencia de la crítica monetarista es que el dinero no es neutral; en la medida que Friedman y sus seguidores niegan la tesis implícita en el análisis keynesiano de que no hay consecuencias monetarias de las acciones efectuadas en la economía “real”, ataca en el punto vulnerable de la teoría keynesiana; la conclusión aceptada a todo lo extenso de la teoría económica posterior es que el déficit gubernamental, llegado cierto punto, es inflacionario (ver Gamble y Walton, *op. cit.*). Adicionalmente los monetaristas criticaron a los keynesianos por hacer énfasis en las consecuencias a corto plazo de las políticas gubernamentales. El énfasis en el largo plazo estaba asociado a la idea de que, dada la imposibilidad de la sintonía fina, la mejor política era simplemente garantizar perennemente una baja inflación. Es distintivo del enfoque monetarista otorgar una importancia mayor a las expectativas, que no las conciben fijas sino que se ajustan a lo largo del tiempo y juegan un papel crucial en el equilibrio competitivo. A partir de la crítica monetarista, la idea de que las personas van a cambiar su visión del entorno económico y por ello la expectativa de una mayor inflación

.....
¹³ Lo que viene procede de Woodford, 1999, a menos que se indique otra fuente.

se auto-realizaría, independientemente de lo que hiciera el gobierno, se convirtió en una pieza clave de la teoría comúnmente aceptada.

Friedman llegó a su cumbre cuando en el mensaje como presidente de la Asociación Americana de Economistas en 1967, predijo atinadamente que vendría un periodo de inflación sostenida, sin que se abatiera el desempleo. En ese sentido, la “contra-revolución keynesiana” fue un éxito, aunque no llevó al declive del keynesianismo. Los keynesianos se adoptaron e incorporaron la crítica monetarista principalmente a través de la curva IS-LM. Sin embargo, la prescripción monetarista del uso de las metas monetarias, no tuvo aceptación entre los dirigentes de los bancos centrales. La gestión macroeconómica, de la que los nuevos ortodoxos no pudieron desprenderse, se basó en un manejo simplificado de las tasas de interés (Quiggin, *op. cit.*).

El segundo ataque a la macroeconomía keynesiana se dio a través del concepto de expectativas racionales propuesto por Robert Lucas Jr., Thomas Sargent y otros autores. A diferencia de la versión monetarista, lo esencial no es la incidencia de la experiencia pasada, sino “la racionalidad”, es decir, que la visión del sujeto coincide con lo que predice la modelación econométrica, o sea, el comportamiento optimizador (ver Lucas, 1976). Lo que está implicado en esa formulación es que las fuerzas que llevan al equilibrio prevalecen y que los planes de los sujetos se coordinan espontáneamente para llegar a ese resultado. Como lo han enfatizado los nuevos clásicos, coincidiendo con Buchanan (1984) y discípulos del *public choice theory*, es que en tal escenario la política gubernamental es inoperante y en lo específico no podrá establecer en lo esencial un nivel de precios diferente al esperado. En consecuencia, el Nuevo Clasicismo invoca más enérgicamente el principio del equilibrio general, aunque reconociendo problemas de información, que pueden provocar inestabilidad monetaria temporal. Por ello, insisten en que los desajustes temporales no se deben a una falla en el mecanismo del equilibrio general. En términos operativos, lo anterior significa que lo único que puede hacer la autoridad bancaria es apegarse a un compromiso para mantener baja la inflación, sin intentar activar el empleo.

Más allá de ese punto, que es muy general, los responsables de política son eclécticos y no se ciñen estrictamente a la visión de Lucas del ciclo económico; además se considera que los supuestos en que basa su visión del ciclo, al quedar enmarcado en un ajuste instantáneo

del mercado, son irreales. Por eso la capacidad explicativa del modelo de expectativas racionales es limitada, ya que aunque explican por qué fluctúa la actividad económica, no explican la incidencia de esa fluctuación. De allí que las prescripciones de ese modelo se volvieron indistinguibles de las formulaciones de los llamados *nuevos keynesianos* (NK), que también reconocen alejamientos temporales del punto de equilibrio óptimo, debido a la inestabilidad en los gastos agregados. Muchos economistas que trabajan en los bancos centrales y en entidades financieras públicas adoptan el modelo NK, que unifican aportación de Lucas y Keynes (Cassidy, 2009, p. 105). La diferencia con el planteamiento de Lucas es que el modelo admite algunas “rigideces” que permiten que el desempleo se desvíe temporalmente de su tasa natural (*Ibid.*). Ese “acuerdo” puede considerarse el eje de una aproximación a una nueva síntesis.

En sí, la influencia de Lucas ha sido esencialmente académica, donde se recibe de buen grado la heroicidad de los supuestos, en tanto la modelación sea sofisticada y cumpla el objetivo de convalidación teórica (Quiggin, *op. cit.*). La limitada influencia directa del autor entre los responsables de la política monetaria, no debe oscurecer el enorme impacto filosófico-normativo que tuvo entre aquellos cuya actividad está más conectada al ciclo económico, esto es, los operadores financieros. Para ellos, la idea de que las acciones de los agentes se coordinan espontáneamente y garantizan el equilibrio, fue decisiva en el auge y debacle financiera reciente (ver Tett, 2009).

El tercer ataque, más reciente, a la macroeconomía keynesiana, proviene del trabajo de F. Fyland, E. Prescott y C. Plosser, denominado *teoría del ciclo económico real* (CER). Se distingue por señalar que el ciclo económico no indica una falla del mecanismo de mercado, sino que es una respuesta eficiente a variaciones exógenas en las oportunidades de producción.

En lugar de concentrarse en el cambio en el nivel de precios (y de las expectativas inflacionarias) relacionadas con desajustes temporales de la oferta actual en relación con la oferta ideal, la CER asume que el producto actual es siempre igual al potencial. Igualmente, a diferencia de los monetaristas y los nuevos clásicos que atribuyen las fluctuaciones cíclicas a las políticas monetarias erráticas, la CER las atribuye a “perturbaciones reales” como los shocks petroleros; en este escenario

se resucita el interés en la política monetaria que puede mitigar o anular las perturbaciones “reales”.

Vistas las principales líneas de cuestionamiento al keynesianismo, habría que pasar a su incidencia en el mundo financiero. Desde un principio Friedman fijó su posición frente a las actividades financieras, al señalar que no hay especulación desestabilizadora (citado por Kindleberger, 1989), sentando, a través de su apasionada defensa del *laissez faire*, las bases para la constitución de las finanzas cuantitativas. El transmisor o mensajero fue un discípulo de Friedman en Chicago: Eugene Fama. Este autor propagó la idea de que los mercados financieros generan los precios correctos, ya que toman en cuenta toda la información disponible (ver Cassidy, 2009). Lo anterior, que se ha denominado *hipótesis del mercado eficiente* (Cassidy, *op. cit.*), se inspiró en el matemático francés Louis Bachelier, quien en 1900 obtuvo su tesis doctoral con el documento titulado: *The Theory of Speculation* (Cassidy, *op. cit.*). La esencia de la tesis de Bachelier es que el movimiento cotidiano del índice de la bolsa de valores sigue la lógica de los grandes números, esto, es que forma una curva en campana. La aplicación de este principio llevó a lo que se conoció como sigma, o sea, el promedio y la desviación estándar de los movimientos de un determinado título accionario a lo largo usualmente de un año (Cassidy, *op. cit.*). Considerando que se mantendría siempre la distribución normal, se dice que se puede estimar la probabilidad de que una acción suba o baje más de un sigma. Al disponer de un método para calcular los valores extremos de los títulos financieros, se creó la base de lo que sería una enorme industria: la de gestión del riesgo (ver Cassidy, *op. cit.*). Obviamente, se alzaron diversas voces para cuestionar la distribución normal de los movimientos del precio de los títulos financieros, pero quedaron ahogadas por el fragor de la euforia financiera que comenzó hacia 1982-83.

La globalización amplificó los efectos de las finanzas cuantitativas. La libertad para movilizar el capital alrededor del planeta se interpretó como la principal fuerza estabilizadora del capitalismo global, haciendo innecesaria la gestión keynesiana a nivel nacional, ya que el capital se desplazaría respondiendo a las condiciones de rentabilidad globales, logrando un equilibrio sistémico. Un agente fundamental del proceso de liberalización ha sido el banquero central, dotado de autonomía operativa y, supuestamente, libre de interferencia política. La liberalización

financiera fue en realidad una simplificación financiera, ya que la economía podía estabilizarse usando un sólo instrumento de intervención: la tasa de interés a corto plazo o la tasa aplicable a los fondos federales en Estados Unidos (ver Quiggin, 2010).

¿Qué se salvó de la integridad de la emergente macroeconomía una vez que vino la debacle financiera? De acuerdo con un *survey* efectuado por el semanario inglés *The Economist* y citando a prominentes practicantes, prácticamente nada. El problema fue que los macroeconomistas sobreestimaron el alcance de la política monetaria. Se consigna en el *survey* que en el verano de 2007, iniciada la crisis de liquidez, Frederic Mishkin, entonces uno de los gobernadores de la FED, presentó los resultados de una simulación obtenida del modelo FRB/US. De acuerdo con dicho modelo si los precios de la vivienda caían hasta 20% en los siguientes dos años, sólo eliminarían 0.2% del PIB y agregarían no más de 1% a las cifras de desempleo. Ese alentador resultado, agregó Mishkin, se debería a la “agresiva” intervención de la FED, recortando la tasas de fondos federales para contener el daño a niveles tolerables (ver *The Economist*, 16 de julio de 2009). Era una mera ilusión, ya que no pudo evitarse la fractura del sistema financiero (*Ibid.*).

En medio de la catástrofe, se polarizó el debate regresando a la controversia básica entre keynesianos y antikeynesianos. De acuerdo con el citado *survey*, no se visualiza una salida a la crisis teórica, como lo ponen de manifiesto las elucubraciones de los metodólogos, como David Colander, quien propone reforzar la modelación por medios computacionales (*The Economist*, *op. cit.*). Ello implica olvidar que el problema se originó porque se confundió el modelo econométrico con la realidad.

La emergencia de las subteorías: el mosaico explicativo

Se vio que el pasaje de la crisis económica de los 1970 a la reorganización y, más adelante, a la transformación global del capitalismo, no sólo llevó a la efímera re-unificación teórica representada por el nuevo clasicismo, sino también produjo un amplio abanico de nuevas propuestas teórico-analíticas asociadas a líneas activas de investigación. Algunas de ellas constituyeron desprendimientos del núcleo neoclásico, como el nuevo tratamiento sobre el crecimiento económico y el comercio internacional

(aunque después retornaron a él) o se formaron en controversia con ellas (como el evolucionismo); otras fueron el resultado de avances en el estudio de procesos considerados poco relevantes en el tiempo de la ciencia normal (teoría del conocimiento o de las organizaciones); tenemos también extensiones de tratamientos ya consolidados como la geografía económica, cuyos practicantes se vieron ante la necesidad de abordar fenómenos como la significación de la proximidad geográfica en el nuevo contexto global, ciertamente recuperando viejos conceptos.

Esas aproximaciones teóricas cabe designarlas como subteorías ya que su estatuto epistemológico aún es inmaduro; como señalan Nelson y Winter (1982) en referencia al evolucionismo, su aproximación es en alto grado "apreciativa", es decir, carece del aparato de una teorización unificadora en el sentido explicado en el apartado anterior.

Otras propuestas tienen un menor rango disciplinario y constituyen más bien corrientes teórico-analíticas; como ejemplo de estas últimas están los estudios sobre el conocimiento o los enfoques sobre las organizaciones, aunque el estudio de estas últimas tiende a enmarcarse ya sea en la teorización sobre innovación o en la de costos de transacción (Nueva Institucionalismo).

Hay varios criterios de clasificación de esta gama de subteorías, corrientes y líneas de investigación. Por un lado se pueden clasificar en ortodoxas y heterodoxas. Las primeras mantienen su filiación con el pensamiento neoclásico, al que intentan recrear proponiendo supuestos más "realistas"; a los dos ejemplos ya citados (la llamada teoría del crecimiento y la del comercio internacional) y por supuesto los costos de transacción de Williamson. La heterodoxia es la crítica al núcleo duro de la escuela neoclásica, atacando sus principales postulados, como la estática, la a-historicidad, el agente racional y la información perfecta. Su pilar actual es el evolucionismo moderno.

Dos grandes escisiones trastocaron la división entre ortodoxia y heterodoxia. Una parte de la teorización institucionalista, queda del lado de la ortodoxia y otra de la heterodoxia. La raíz del neoinstitucionalismo, anti-neoclásico, se encuentra en Veblen que resurgió en el último tercio del siglo XX pero se eclipsó para resurgir a partir de los 1970 (ver a continuación capítulo 2). Sin embargo limitar la agrupación del institucionalismo heterodoxo a los seguidores de Veblen, como se explicó en la Introducción es insuficiente. La obra de North II es conformadora de

una muy influyente corriente, que cuestiona los postulados neoclásicos, pero no se identifica formalmente con el institucionalismo americano original. Además, hay confusiones sobre la línea divisoria entre ortodoxia y heterodoxia, ya que hay conceptos comunes como los costos de transacción o el tratamiento de las organizaciones; algunos autores, como Grief hacen agrupaciones, que desde el punto de vista de los cuadros formulados en capítulo II (ver también la Introducción) pueden parecer arbitrarios (ver *op. cit.*, p. 8); Gandlgruber y Lara (2007), afirman que Coase y North (debiera decirse North I) están más cerca entre sí que con Williamson; Lara (2007) trabaja apoyándose indistintamente en la microeconomía institucional y la macroinstitucional.

En lo que concierne al cambio tecnológico se puede apreciar un replanteamiento general. Si en la vieja teoría del crecimiento, tanto keynesiana como neoclásica se consideraba que el principal determinante era la acumulación de capital, en los nuevos enfoques el énfasis recae en la acumulación tecnológica o en el capital humano. Por lo anterior agruparemos estos planteamientos, sean ortodoxos o heterodoxos, como “tecnologistas”.

Se ha constatado que hay problemas de unificación y comunicación entre los especialistas que se adscriben a estos campos, sean subteorías o corrientes, por lo que prevalece un escenario de fragmentación. Al respecto Dieter Ernst, especialista en el estudio de las redes globales de producción señala que la más importante restricción para lograr una agenda unificada de investigación en esa temática es la falta de comunicación entre los adherentes a las tres principales corrientes que confluyen en su estudio (ver 2003). Debido a ello se dificulta comprender los procesos centrales como la formación de capacidades tecnológicas locales/nacionales. Ernst señala que ante esa restricción se requiere recurrir a la “teorización apreciativa” de Nelson.

A continuación se presentará un esbozo de las teorías tecnologistas, para luego hacer referencia a la unificación en curso entre los análisis sobre innovación tecnológica y los estudios sobre el desarrollo económico aplicados a los países asiáticos. Los enfoques tecnologistas ampliados, o sea aquellos que incorporan el estudio del conocimiento, deben complementarse con los tratamientos sobre instituciones en la vertiente de Douglass North. Un núcleo que incorpore esos elementos ofrece las mejores posibilidades para abordar el estudio de la transformación

global, incluyendo la interacción entre las áreas desarrolladas y no desarrolladas del mundo. Sería difícil comprender la importancia de este proyecto científico si no se hace referencia a sus orígenes que se encuentran en la propuesta de Veblen y su crítica a ciertos aspectos de la obra de Marx. Por ello, para concluir el capítulo se compararán los dos proyectos fundacionales de la economía política. En el capítulo 2 veremos la recuperación del legado de Veblen en la segunda mitad del siglo xx y la constitución de la teoría del cambio institucional.

Las teorías tecnologistas y su aplicación a los problemas del desarrollo

Una de las principales preocupaciones de los científicos sociales de fines del siglo xx fue proponer explicaciones a la aceleración del cambio tecnológico. Del lado de la heterodoxia los discípulos de Schumpeter formaron dos corrientes: el evolucionismo de orientación microeconómica y los estudios de amplitud social sobre revoluciones tecnológicas-ondas largas identificado con sus dos autores más prominentes: Freeman y Pérez. Como se señaló, de la implosión de la escuela neoclásica surgió la nueva teoría del crecimiento y la del comercio internacional.

La llamada nueva teoría del crecimiento tuvo alcances más bien modestos. El papel que debía cumplir era descartar la función de producción de Solow, ya desacreditada, que asumía el postulado de rendimientos decrecientes. El recurso para lograr el relevo teórico, sin contribuir al resquebrajamiento definitivo de la escuela neoclásica fue “descubrir” un factor de producción cuyos rendimientos fueran crecientes: el llamado capital humano, lo que convertía su concepción del cambio tecnológico en “endógeno”. Cabe recordar que uno de los postulados centrales de tal teoría, discrepante del sostenido por los neoschumpeterianos (ver Scherer, *op. cit.*), es que el progreso tecnológico es ante todo conocimiento científico y en tal medida tiene las características de un bien público, lo que equivale a equiparar conocimiento e información (ver una crítica a tal equiparación en David y Foray, 1995). En tal caso, se interpone la interrogante de ¿por qué en la mayor parte del mundo persiste el atraso? La respuesta brindada por Romer son los derechos de propiedad, lo que unido a la capacidad previa de conocimiento científico produce en ciertas economías efectos acumulativos (citado por

Scherer, *op. cit.*). Sin embargo, no hay reflexión sobre los factores que detonaron la acumulación previa de conocimiento científico, por ejemplo ciertas características institucionales u organizativas, que afectan la actuación del Estado. Naturalmente, cualesquiera que sean los factores que indujeron la acumulación previa de conocimiento científico sólo se produjo en un grupo reducido de países y el resto del mundo sufre serias limitaciones para acceder al conocimiento tecnológico.

La teoría evolucionista se ha conformado a través de dos líneas autorales. Una proviene de Nelson y Winter y la otra de Dosi y co-autores. Una vez establecida la identidad de la propuesta teórica evolucionista en ambas versiones, tendió a atraer a numerosos autores cuyos planteamientos y programas de investigación eran incompatibles con el estatuto neoclásico, aun el reformulado por Romer y otros.

Nelson y Winter formulan un conjunto de analogías a partir de la biología y la teoría de la evolución de las especies, tomadas de Darwin y Lamarck; para lo anterior fue crucial el puente entre la ciencias sociales y la biología sugerido inicialmente por Malthus y retomada luego por Veblen (ver Hodgson, 1993, pp. 62-72; Clark y Juma, 1988, pp. 202-206).

Los evolucionistas exploran los aspectos microeconómicos del cambio tecnológico, pero, a diferencia de los neoclásicos, no parten de la empresa, sino —adoptando la perspectiva de los análisis de población— del conjunto o constelación de empresas. Este enfoque establece que ninguna empresa es idéntica a otra, por lo tanto la variedad es el rasgo colectivo central y el fundamento de la experimentación y la innovación (Metcalf, 1998, pp. 21 y ss.; Loasby, 1999, pp. 19-31). Partiendo de la variedad y situando la población empresarial y sus capacidades productivas, las teorías evolucionistas formulan una interpretación analógica de cómo se efectúa la evolución en el sentido de la selección de los genes más aptos para la supervivencia y su transmisión intergeneracional. Esta no es sino la representación del problema de la supervivencia, sea la supervivencia en la sociedad o la supervivencia en el mercado (Metcalf, *op. cit.*).

Existe una trinidad central en el planteamiento y explicación del cambio tecnológico entre los evolucionistas, que es: 1) la especie (unidad de selección) vista como empresa, en tanto portadora del gen, sean las rutinas (Nelson y Winter, *op. cit.*) o la tecnología u

organización (Metcalf, *op. cit.*); 2) el medio seleccionador es el mercado, u otras instituciones que tiene la misión de seleccionar los genes más aptos o aproximadamente más aptos; y, finalmente 3) el mecanismo de transmisión es el crecimiento de las empresas, la creación de subsidiarias, los desbordamientos o derramas (*spillovers*), y la generación de mayor riqueza social. La interacción de estos elementos puede interpretarse de la siguiente manera: partiendo de una innovación radical (exógena a la teoría), las distintas empresas compiten entre sí por establecer un diseño acorde al mercado, que actúa como medio seleccionador. En este esquema quedan representados los dos parámetros fundamentales del análisis evolucionista, que son: *a*) el enfoque poblacional o aportación de distintas soluciones al problema único de supervivencia, y *b*) la explotación u aprovechamiento del cambio tecnológico, partiendo de una innovación radical definida exógenamente, o sea la detonación o apertura de lo que Dosi y Orsenigo (1988) llaman trayectoria tecnológica.

La trinidad conformada por variedad, selección y transmisión, propuesta por el pensamiento evolucionista, aunque abrió el camino para representar el cambio tecnológico desde una perspectiva dinámica, tiene diversas limitaciones. Primeramente, la idea de Nelson y Winter de que la transmisión intergeneracional de las rutinas explica la prosperidad de la empresa, deja poco espacio a la representación directa de la innovación, que en sí es una discrepancia con la práctica establecida y por ende con la propia rutina (ver Nooteboom, 2000). La cuestión anterior remite a una segunda y más fundamental que tiene que ver con el papel del aprendizaje, subestimado en el planteamiento evolucionista. Como señala Mokyr (1992), la tecnología es básicamente conocimiento que se adquiere mediante el aprendizaje, y no a través de los genes o sea a través de un repertorio de rutinas listo para su ejecución; por lo anterior, debemos considerar el cambio tecnológico como no darwiniano (1990, p. 277). El evolucionismo epistemológico ha tratado de superar esta omisión al introducir el concepto de mutación, o sea, de nuevas ideas que se presentan ciegamente, es decir, sin que sean previstas por los participantes (Mokyr, *op. cit.*, 276). Esta visión también tiene sus propias limitaciones, porque el concepto de mutación no es totalmente apropiado para representar el aprendizaje, que por su complejidad debe ser estudiado sin mediaciones analógicas. Como veremos más adelante,

un gran paso para superar esta limitación es el aprendizaje en las organizaciones.

Para los neoschumpeterianos la preocupación central es el cambio tecnológico radical, la destrucción creadora de Schumpeter o revolución tecnológica (Pérez, 2004; Freeman y Pérez, 1988). Aunque estos autores, al igual que el evolucionismo, sitúan el cambio tecnológico radical como un hecho exógeno, difieren tanto por la amplitud del análisis como por su objeto específico de estudio. Su visión es sistémica en la medida que el objeto de estudio es el sistema capitalista y sus transformaciones históricas. En lugar de centrarse en el mecanismo de selección, dan prioridad a otros dos problemas centrales para la dinámica del cambio tecnológico: *a)* cómo cristaliza el cambio tecnológico revolucionario en práctica óptima, es decir, cómo surge el paradigma tecno-económico correspondiente a una época histórica, y *b)* cómo el desarrollo histórico-social se ve impulsado por la contradicción entre el paradigma tecno-económico y el sistema socio-institucional; definen esas dos subestructuras bajo la influencia de Veblen. A la hora de formular la relación entre tecnología y organización social, los neoschumpeterianos tienden a invertir la causalidad, ya que en lugar de que las instituciones (entre ellas el mercado) seleccionen a la tecnología, esta última selecciona a las instituciones, es decir, pugnan por su renovación. Otra diferencia se relaciona con el principio de progresividad. El evolucionismo moderno es fiel a la noción de devenir ciego de Veblen, que equivale a rechazar la idea de que la evolución es necesariamente progresiva (Hodgson, *op. cit.* p. 128). Para los neoschumpeterianos, sobre todo la teoría de las ondas largas de Freeman-Pérez, el carácter radical de las innovaciones tecnológicas induce a los grandes cambios profundos en la estructura socio-institucional; lo anterior significa que cada estadio histórico representa un avance en relación al estadio precedente (Freeman y Pérez, *op. cit.*), lo cual en cierto modo los acerca al análisis histórico formulado por Marx.

Pese a su complementariedad, existe una diferencia central de enfoque entre ambas corrientes. Mientras en el evolucionismo moderno el dinamismo tecnológico está en función del principio de variedad, los neoschumpeterianos de Sussex enfatizan la regularidad histórica y la homogeneidad del comportamiento. Por otro lado, hemos visto que los evolucionistas sitúan su análisis a nivel de población de empresas, en

tanto que la escuela neo-schumpeteriana estudia el capitalismo como totalidad, por lo que concentran su análisis en la revolución tecnológica y no en el cambio tecnológico continuo. Para avanzar en una visión unificadora, es necesario tomar la perspectiva y algunos elementos que ofrece el enfoque del aprendizaje organizacional.

El aprendizaje organizacional constituye un intento por superar las limitaciones de los enfoques previos, pero apoyándose a la vez en las aportaciones de estos últimos, aproximándose así a una perspectiva multidisciplinaria. Su objeto de estudio es el aprendizaje, el conocimiento y la innovación en las organizaciones y las economías, interrelacionando cambio tecnológico discontinuo y continuo (ver Nooteboom, *op. cit.*). Una de sus principales aportaciones ha sido recuperar y colocar en un lugar central el concepto de aprendizaje, tanto como generador de nuevo conocimiento como transmisor del conocimiento ya existente. Dadas las limitaciones del evolucionismo en el reconocimiento de papel del aprendizaje, tomaron la idea de Penrose (1962), que concibió a la empresa como entidad que desarrolla un tipo específico de competencia de la que emanan rentas económicas (Nooteboom, *op. cit.*, p. 66). La creación de habilidades específicas al interior de las organizaciones es un producto del aprendizaje como fuente de nuevo conocimiento. Habría que subrayar que, al centrar el estudio del cambio tecnológico en el aprendizaje y en el conocimiento, se logró establecer la delimitación fundamental respecto al *mainstream*, que identifica conocimiento con información.

La reconceptualización de la empresa, originada en Penrose y su integración con una teoría del conocimiento, dio origen, a su vez, a un replanteamiento central en el estudio moderno del desarrollo económico. En lugar de concebir este último exclusivamente como acumulación de capital físico, se reivindica la acumulación de conocimiento, o sea, el aprendizaje tecnológico. El desafío que queda planteado es ubicar el aprendizaje empresarial dentro de marcos sociales más amplios, o sea, llegar al concepto de aprendizaje colectivo.

Para explicar el cambio tecnológico los estudios organizacionales recurren a una teoría del conocimiento, lo que constituye otro avance en relación a las dos escuelas anteriores. Su teoría del conocimiento está basada sobre todo en la psicología del desarrollo humano de Piaget (1995) y Vygotsky (1978), que interpreta la inteligencia como acción

internalizada, construida a partir de la interacción con el medio físico y social (*op. cit.*, p. 56). Esta interacción da lugar al conocimiento y al lenguaje, que es la base de la acción y de la transformación del medio (ver Nooteboom, *op. cit.*). En esta perspectiva cognoscitiva es fundamental la aportación, la unificación y cohesión brindada por la variedad de organizaciones. Primero, reconociendo que los individuos estructuran sus observaciones y su comprensión de acuerdo con categorías, el siguiente paso es la noción de la organización como creadora de categorías sociales para posibilitar la percepción, interpretación y evaluación común (*Ibid.*). Como se advierte, el conocimiento no se define en términos puramente individuales, sino también sociales, ya que el conocimiento, incluso a nivel del individuo se constituye socialmente sobre la base de la interacción en un contexto colectivo determinado, en tanto que la organización es el marco para socializar las percepciones, interpretaciones y evaluaciones (*Ibid.*).

En lo que hace a la dinámica tecnológica, el punto de partida de esta corriente teórica es la conclusión alcanzada por los dos anteriores (el paradigma tecnológico de Dosi y Orsenigo, *op. cit.*, o tecnoeconómico de Freeman y Pérez, *op. cit.*); lo anterior significa que el conocimiento, la organización y su lenguaje específico, se han convertido en prácticas estándares y en esa medida proporcionan la base de una explotación eficiente en el sistema económico.

Aprendizaje tecnológico y desarrollo económico

Convencionalmente, en la teoría solowniana del crecimiento, el cambio tecnológico se concebía como un proceso en dos pasos. Primero, la gestación de la tecnología en los países desarrollados (ver Bell y Pavitt, 1992). En seguida viene la difusión de esas innovaciones como exportación bienes de capital y su *know how* a todo el mundo en desarrollo (*Ibid.*).

Este planteamiento no tiene cabida en la teoría de la innovación basada en Schumpeter y es inadecuada para aplicarlo a los países en desarrollo. Los evolucionistas admiten que hay un centro tecnológico mundial, pero que la difusión es necesariamente parcial o limitada y que su asimilación puede ser fallida o exitosa (Hobday, 1995). La mayor parte de los evolucionistas insisten que para que la difusión sea exitosa

debía ir más allá de la adquisición de maquinaria o productos y diseños más el *know how* correspondiente; se requieren, subrayan, cambios técnicos incrementales y continuos a fin de adaptar los equipos y procedimientos a situaciones específicas, como condición para obtener altos estándares de desempeño (Bell y Pavitt, *op. cit.*).

La principal aportación de este enfoque se encuentra en la distinción entre la capacidad de producción y la capacidad tecnológica. De acuerdo a Bell y Pavitt (*op. cit.*), la primera incorpora los recursos usados para producir bienes industriales a un nivel dado de eficiencia y una determinada combinación de insumos: equipo (tecnología incorporada), mano de obra calificada (experiencia y *know how* operativo y organizativo), especificación de producto e insumo y sistemas de organización. En contraposición, las capacidades tecnológicas incorporan los factores adicionales necesarios para generar y manejar el cambio técnico, incluyendo habilidades, conocimientos, experiencia, estructura institucional y enlaces (*op. cit.*). Esta distinción es importante para estudiar la dinámica de la industrialización y por ello en los recursos necesarios para generar y sostener el dinamismo y el desarrollo.

La distinción entre capacidad de producción y capacidad tecnológica es crucial para abordar los problemas del desarrollo. La comparación de los resultados contrastantes en materia de aprendizaje tecnológico entre las economías dinámicas de Asia y el resto del llamado mundo en desarrollo, puso en evidencia dos tipos de problemas: *a)* el aprendizaje es un proceso incierto y costoso que por lo general se detiene en sus niveles inferiores, lo que implica que los agentes productivos sólo adquieren capacidad para producir a un nivel dado de volumen y eficiencia; y *b)* las capacidades generales para la producción en una economía siguen trayectorias, es decir, procesos que se auto-fuerzan en una dirección inercial, por ello es muy difícil el aprendizaje de elementos externos a esa trayectoria; tal propiedad se define como acumulatividad en la conceptualización evolucionista (ver Dosi, *et al.*, 1993).

Otra razón para insistir en la diferencia entre ambas capacidades tiene que ver con el debate sobre estrategias de desarrollo, apuntan Bell y Pavitt (*op. cit.*). Durante dos siglos, señalan ambos autores, el debate sobre la industrialización se centró en las medidas para estimular lo que se llamó acumulación de capital (incremento de la capacidad productiva). El dinamismo tecnológico quedaba excluido de este enfoque

porque se le consideraba comúnmente como un producto automático de las decisiones de inversión en capacidad productiva (*op. cit.*). Para los promotores de las políticas de protección, el dinamismo tecnológico era visto como inherente a la propia protección e iba a surgir como derivado de la creación de un sector doméstico de bienes de capital (*op. cit.*). Igualmente, pero desde otro ángulo, se consideraba que el dinamismo tecnológico surgiría como una consecuencia inevitable de la orientación exportadora o de la presión competitiva generada por los regímenes liberalizadores del comercio (*Ibid.*).

Los evolucionistas-desarrollistas subrayan que la capacidad para usar y transformar la tecnología, o sea la capacidad tecnológica, requiere varios factores de apoyo, entre los que sobresalen:

- a) La transformación del papel de las empresas para inducir las a orientarse a la creatividad, a la experimentación y a la toma de riesgos;
- b) Efectuar, al interior de la empresa, pruebas sostenidas de insumos, plantas y prototipos a fin de lograr la adaptación y posadaptación;
- c) Acumular conocimiento tácito, esto es, no codificado, cuyos canales de adquisición difieren de los que convencionalmente y se usan para adquirir equipos y materiales.

Esta agenda de investigación aborda problemas y soslaya otros. Uno de los planteamientos más importantes se refiere a los enlaces entre capacidad productiva y capacidad tecnológica en los países en desarrollo. En los países hoy desarrollados hubo una fuerte interacción entre capacidad productiva y capacidad tecnológica, como quedó en evidencia en la industria textil en Inglaterra y Estados Unidos en el siglo XVIII y XIX. Esa interacción significa que un determinado sector posee centralidad, demandando tecnología de los otros sectores. Hoy en día, explican Bell y Pavitt (*op. cit.*), debido a la creciente especialización y desintegración vertical en las industrias como la textil, el modelo anterior ya no es viable, por lo que otros sectores deberán jugar ese papel. La industria automotriz parece haber reemplazado a los textiles como mayor inductor

de capacidad tecnológica en bienes de capital, en tanto que la inversión en telecomunicaciones se convirtió en un estímulo al desarrollo de electrónicos (*op. cit.*).

Aunque estos autores reconocen que se requiere mayor investigación sobre el tema, sugieren que no hay posibilidades de industrialización en la actualidad si se carece de un sector central que puede inducir el cambio tecnológico en el conjunto de la economía. La cuestión cobra relevancia en el contexto de la división global del trabajo que tiende a imponer patrones de industrialización altamente segmentados, lo que obliga a muchos países atrasados a especializarse en actividades aisladas, sin centralidad.

Los alcances de esta teorización son muy amplios, pero dejan una pregunta fundamental sin respuesta. Para empezar, queda claro que el proceso de aprendizaje tecnológico es costoso e incierto y por ello muy pocos países han tenido éxito. Empero, en los estudios tecnologistas no se definen las fuerzas que impulsan el aprendizaje, sino que se parte de que ya opera y se investiga cómo se transforma el sistema económico. Tampoco hay una respuesta del por qué en la mayoría de los casos queda inhibido el aprendizaje tecnológico.

Lo que queda de manifiesto en esa pregunta sin respuesta, es la insuficiencia de las teorías tecnologistas para explicar la problemática de los países tardíos. Habría que explorar el proyecto institucionalista original para lograr otro planteamiento de los problemas y avanzar en nuevas respuestas. Se procederá en etapas. Lo que viene a continuación se enmarca en el proyecto científico del institucionalismo original o americano, en comparación a la concepción materialista de la historia de Marx. En el capítulo 2, se esboza el legado de Veblen para ubicar el nacimiento de un nuevo institucionalismo, llamado con frecuencia economía institucionalista, pero que carece de unidad, ya que de su interior surgen dos proyectos que llevan en direcciones metodológicas, teóricas y analíticas diferentes. El concepto de proyecto científico se toma de Lakatos, según lo que se explicará a continuación.

Las dos líneas constitutivas de la economía política. Marx y Veblen: su evaluación como programas científicos de investigación¹⁴

Lakatos: La metodología del programa científico de investigación

Lakatos (ver 1970, principalmente pp. 132-138) no habla propiamente de teorías en el sentido convencional, sino de programa científico de investigación PCI), de modo que la ciencia es un gigantesco PCI; tal programa está constituido por una secuencia teórica unificada, cuyos postulantes se ven obligados efectuar cambios en su estatuto de hipótesis debido a la necesidad de resolver las anomalías que se presentan como resultado del cambio percibido en el mundo real.¹⁵ Ese intento puede ser fallido, en cuyo caso el proyecto podría colapsar; si es exitoso el proyecto se fortalece por un tiempo indefinido. Para identificar la lógica de ese cambio en torno a la científicidad, el autor propone los conceptos de núcleo duro y cinturón protector. El núcleo duro del programa científico contiene elementos metafísicos (libre de fundamentación o refutación), que actúan como postulados fundamentales y son el punto de partida de la investigación (el materialismo histórico y el equilibrio general). Esos postulados, que bien pueden llamarse también supuestos fundacionales, son irrefutables para los adherentes al programa. Todas las pruebas para lograr los ajustes necesarios en el estatuto teórico

.....

¹⁴ Una versión previa de este apartado se publicó en Rivera 2012, cap. 1. Los cambios consistieron primeramente en reordenar la exposición en dos subapartados. En el primero, la concepción de Lakatos del programa científico de investigación se presenta primero, de manera breve y didáctica para clarificar su aplicación a las partes más relevantes de la obra de Marx y Veblen. Las principales contribuciones de ambos autores se acotan a la especificación de su núcleo duro, cinturón auxiliar de hipótesis y heurísticas negativas y positivas. Para enfatizar la importancia del estudio de las instituciones en un nuevo programa de investigación en economía política, se pasa directamente a la propuesta unificadora de Hodgson (2001); por ello se prescinde de la discusión sobre los cambios en el cinturón protector de hipótesis del marxismo en el siglo xx, contenido en el libro de 2012.

¹⁵ Lakatos propone unificar críticamente la sociología de la ciencia (Kuhn, 1971) con la historiografía de la ciencia (Popper, 2002); ambos habían chocado y el debate quedó inconcluso (ver Williams, 1970).

tienen lugar en el cinturón protector de hipótesis. El proceso de prueba y modificación del cinturón puede tomar un periodo de tiempo relativamente prolongado e implica determinadas problematizaciones.

Como ejemplo clásico de programa exitoso de investigación Lakatos cita (*op. cit.*) la teoría gravitacional de Newton. En este caso, la heurística negativa obliga a mantenerse en el campo de sus tres leyes de la dinámica y su ley gravitacional, o sea, a preservar el núcleo duro. Así, el núcleo es irrefutable por la decisión metodológica de su autor y seguidores. Frente a la aparición de anomalías (hechos que no concuerdan con la estructura explicativa del programa), debe haber un cambio en el cinturón protector de hipótesis. La heurística positiva consiste en una serie de reglas más o menos explícitas para refutar la contra-evidencia, desarrollar o cambiar el cinturón protector de hipótesis ante un peligro de refutación del programa de investigación. En cambio la heurística negativa en un intento por evitar la refutación, situándose al margen de las teorías inconsistentes con el programa, con adhesión permanente al núcleo duro. Lakatos subraya que cuando un programa cesa de anticipar nuevos hechos, fracasa la heurística positiva; por ende su núcleo duro debe abandonarse, o sea, el PCI degenera, pero esa decisión corresponde a los autores. Empero habrá elementos objetivos por el cual se podrá determinar, al cabo de algún tiempo, esa condición degenerativa (*op. cit.*).

Teniendo presente la conceptualización de Lakatos, veremos la propuesta teórica de Marx y Veblen como dos programas de investigación sujetos a la necesidad de recurrir a heurísticas positivas y negativas para salvar, con ajustes, el núcleo duro. En consecuencia es preciso diferenciar los siguientes proyectos científicos:

- a) La crítica de la economía política clásica efectuada por Marx.
- b) El proyecto institucionalista formulado por Veblen, que replantea la relación entre estructura y superestructura, para sustituirlo por la habituación del pensamiento y la acción.

La principal preocupación de los economistas clásicos fue explicar el triunfo del capitalismo industrial ante los intereses comerciales y terratenientes. Su posición no era neutral, ya que adoptaron una determinada

posición normativa que los identificaba con los nuevos industriales librecambistas.

Sabemos que los intereses industrialistas y librecambistas se impusieron, pero el proyecto estrictamente científico de los clásicos colapsó debido a la visión de un estado estacionario, visión que chocaría con el avance tecnológico que se aceleró con la aplicación del vapor a los ferrocarriles y más tarde a la navegación. Tenemos aquí un colapso del núcleo duro por una refutación de la teoría por los hechos históricos, lo que condujo ulteriormente a la propuesta marxiana. El legado clásico subsiste, como lo atestigua el principio de la mano invisible de Smith y la concepción de la renta diferencial de Ricardo, pero actualmente, nadie se asume economista clásico por formación.

Marx fue un crítico de la economía clásica, pero la consideró una de las ramas fundacionales de su propia propuesta, por lo que entre los clásicos y Marx hay una progresión científica en sentido convencional del término. Empero, no habría que perder de vista que en el ejercicio científico crítico efectuado por Marx añadió un nuevo factor. Ese nuevo factor fue el proyecto emancipatorio de la clase obrera como indisoluble de su propuesta científica. La especificidad de esa propuesta es que va asociada a la noción clásica de progreso.

¿Cuál es el núcleo duro del programa científico de Marx? Este está planteado en el breve pero contundente artículo de Marx: *Prólogo de la contribución a la crítica de la economía política*. Como se sabe en referencia a grandes épocas históricas, Marx presenta como eje del desarrollo histórico la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones de producción, enmarcada en la acción de la lucha de clases como “partera de la historia”.

Este es el núcleo duro que los practicantes de la disciplina, adheridos a este proyecto, consideran como irrefutable. Podemos interpretar las propuestas de desarrollo de la teoría de Marx en los más de cien años siguientes como intentos por preservar el núcleo duro, por medio de un conjunto de hipótesis auxiliares, que ofrecen nuevos hechos o rectifican dichas hipótesis. Analizando algunas de las propuestas teóricas que se han presentado en las últimas décadas, hay elementos para afirmar que el núcleo duro del proyecto fundado por Marx mantiene su integridad, pero a costa de importantes modificaciones en el cinturón protector de hipótesis auxiliares y la pérdida de cohesión de su escuela de seguidores.

El cambio más importante efectuado a fines del siglo xx, consistió en trasladar las fuerzas internas en conflicto entre fuerzas productivas y relaciones de producción a la propia dinámica del capitalismo, para llegar a la noción de sucesivas fases históricas en las que recupera la capacidad productiva del trabajo, en función de la acción de fuerzas contrarrestantes, conceptualizadas por algunos marxistas (ver Boyer, 1988) como revoluciones tecnológicas (un giro hacia Schumpeter que a su vez buscó inspiración en Marx). La noción de sucesivas revoluciones tecnológicas plantea diversos problemas a la teoría marxista que explican las fisuras entre las filas de sus seguidores.

Veblen percibió agudamente las implicaciones científicas y metodológicas de la propuesta de Marx y avanzó, aunque no de manera suficiente, hacia lo que podemos reconocer como un programa de investigación alternativo. Reconociendo la audacia y gran consistencia lógica de la doctrina elaborada por Marx, efectuó una doble crítica que cuestionó su núcleo duro. En su ensayo: *La economía socialista de Karl Marx* y sus seguidores y en otros documentos incluidos en *The Place of Science in Modern Civilization*, publicado originalmente en 1919 (ver 1990), Veblen se refirió a inconsistencias, vacíos u omisiones en la explicación de la dinámica social (la relación agente estructura). En realidad, la crítica teórica de Veblen es parte de un ejercicio más amplio de crítica metodológica que forma parte de su llamado a refundar la ciencia económica sobre bases evolutivas (artículo incluido en el mismo volumen). Veblen dirige su crítica a la economía clásica, neoclásica, a la obra de Marx y el historicismo alemán, ninguno de los cuales, en su opinión, basaba su estudio en el método de lo que llamó causación acumulativa. Tomaremos varios pasajes de los ensayos comprendidos en su libro: *The Place of Science...* para ubicar las bases de lo que podemos considerar el segundo proyecto fundacional de la economía política, identificando como corolario su núcleo duro (Veblen, *op. cit.*).

Veblen observa que Marx es el originador de una escuela de pensamiento, así como el líder de un movimiento que busca un fin práctico, combinación que concibe como problemática. Agrega: aunque hay un sesgo propagandístico en su trabajo, su búsqueda de la verdad científica es muy firme para verse menoscabada; lo que sí afecta su propuesta teórica son sus concepciones metafísicas (o sea su núcleo duro). En términos de sus preconcepciones, Marx se alimenta de dos antecedentes:

a) el materialismo de origen hegeliano y b) el sistema inglés de derecho natural. Su idea propagandística se basa en los derechos naturales, pero la presentación dinámica de esa idea, su método de investigación y formulación teórica está dada por la dialéctica hegeliana (*op. cit.*). Marx parece haber tomado, dice Veblen, la noción de derecho natural de escritores ingleses de principios del siglo XIX, como Williams Thompson. La declaración de que el trabajador tiene derecho al producto integro de su trabajo (con su corolario de la teoría del valor y de la plusvalía), es en consecuencia una extensión del derecho natural y por ello es dudosa la universalidad histórica que le asigna Marx, añade Veblen (*op. cit.*).

Lo esencial, sin embargo, es como ese elemento se asimila a la concepción materialista de la historia, agrega Veblen. La formulación de la teoría está dominada, agrega, por una concepción de desarrollo, evolución o progreso, que tiene lugar a través del conflicto o lucha. El materialismo que domina la lucha de clases, se puede conceptualizar como sublimado por la presencia de la conciencia humana, pero está condicionado por la producción material de la vida. Este es un punto central de la crítica de Veblen, ya que agrega: una concepción materialista de la historia que sea consistente con los elementos anteriores, difícilmente evita la conclusión de que la lucha de clases es un mero factor accesorio y de hecho irrelevante de la acción de las fuerzas materiales brutas. Como se advierte, lo que Veblen considera más cuestionable es el supuesto de que la lucha consciente de clase es el vehículo de una auto-realización, hacia una meta final prefigurada desde el comienzo del conflicto material (en virtud de la dialéctica hegeliana invertida).

La lucha de clases procede sobre motivos de interés (con respecto a los medios materiales de vida), pero Marx no establece, dice Veblen, la conexión causal directa entre las fuerzas materiales y las líneas intencionales de conducta. Estamos ante el problema de agencia, que pone en evidencia una anomalía que exigiría considerar los hábitos de pensamiento y acción como el factor causal de la conducta humana tal como lo propone Veblen. Lo que importa ahora, para entender el proyecto que Veblen intentó crear, es referirse al marco referencial a partir del cual efectúa su crítica, esto es, a los factores que determinan la intencionalidad y la acción humana, individual y colectivamente.

Habría que tener en cuenta que Veblen considera que la campaña intelectual de la humanidad se rige por sistemas de preconcepciones,

que derivan de la práctica de la vida diaria. Argumenta que hay dos sistemas, uno el teleológico y otro el práctico. Las concepciones prácticas se enfocan a los fenómenos observables y a la relación causal de una manera impersonal y desapasionada. Para Veblen, el eje de la metodología práctica, deriva de la concepción darwiniana de causación acumulativa, que implica un proceso de selección en el cual el ser humano ejerce sus intenciones y opciones, pero sin un fin pre-determinado, sino por la interacción de actores y fuerzas, en circunstancias naturales y sociales cambiantes (Veblen, 2003; también Samuels, 2003). Veblen no disuelve la especificidad de las ciencias sociales, sino que identifica una metodología de investigación acorde.

Dice Veblen: si sometiéramos la concepción materialista de la historia a las normas del método darwiniano, el primer principio materialista (las exigencias de la vida material que controlan la conducta humana), se reduciría a un rango de hábitos de pensamiento, es decir, cómo y en qué medida las exigencias materiales moldean los hábitos de pensamiento. El problema no es si las exigencias materiales guían racionalmente la conducta humana, sino si tales condiciones actúan como causa bruta o primaria o si, por sí sola, moldea los hábitos de pensamiento.

Bajo las normas darwinianas que Veblen toma como referencia de investigación, debe concluirse que el razonamiento humano está controlado por fuerzas que no son necesariamente lógicas e intelectuales; que la conclusión a que pueden llegar los individuos que componen una clase es más una cuestión de sentimientos que de inferencia lógica; en los sentimientos que animan a los seres humanos individual y colectivamente, privan los hábitos y las propensiones originales tanto como el cálculo material. Por ello, continúa Veblen, no hay garantía en un esquema darwiniano suponer *a priori* que el interés de la clase trabajadora le opondrá necesariamente a la clase propietaria. Más bien, por su educación e inclinaciones pueden convalidar el sistema de sujeción social e inequidad de la riqueza. La conclusión metodológica es que por la naturaleza de su objeto de estudio, el científico social debe privilegiar el descubrimiento de las relaciones causales no teleológicas (véase el énfasis de ese punto en Hodgson, 2001, p. 144). Veblen deja claramente establecido que el cambio en la vida económica es un cambio en los hábitos de pensamiento. Esa es la esencia del núcleo duro que es incompatible con la noción de sujeto social racional y finalidad última.

Ambos proyectos, el de Marx y el de Veblen, tienen algún grado de inconclusividad. El proyecto de Veblen no alcanzó sus metas: quedó para su época, fallido de manera manifiesta como veremos más detenidamente en el capítulo 2. Se han ofrecido varias explicaciones entre ellas la decadencia o desconfianza en las metáforas biológicas. Rutherford (1998) sostiene que el problema fundamental fue la incapacidad de Veblen de convertir su planteamiento metodológico en una teoría viable del cambio institucional, que tampoco fue realizada por sus discípulos, incluido Commons. Hodgson coincide en el fracaso del proyecto evolutivo de Veblen, pero habla de una resurrección de la economía evolucionista después de 1945. Eso último es lo que le confiere al proyecto fundado metodológicamente por Veblen nueva vigencia. Pero es incorrecto asumir, como lo hizo Hodgson (1999), que el llamado evolucionismo moderno fundado por Nelson y Winter, constituye una continuación de al menos algunos de los elementos centrales de la propuesta de Veblen. Aunque estos autores popularizaron las metáforas biológicas, su concepción estrictamente institucionalista es más bien pobre. Nelson y Sampat (2000) definen las instituciones como tecnologías sociales y establece entre ellas y la tecnología propiamente dicha una relación en cierto modo mecánica.

La dicotomía propuesta por Hodgson de “viejo” y nuevo” institucionalismo es apropiada, pero requiere añadir las repercusiones de North II, como se explica en la Introducción. Más recientemente, Hodgson replantó el problema en torno al fértil concepto de especificidad histórica (ver apartados anteriores), no sólo revaluando el legado de Veblen, sino buscando una síntesis con elementos del materialismo histórico de Marx. Veremos a continuación algunos elementos de esa propuesta para abrir el camino hacia la teoría moderna de las instituciones.

Un nuevo programa científico de investigación en economía política: un esbozo

Hodgson merece el crédito de haber puesto en la escena intelectual la obra de Veblen, que como se verá en el capítulo 2, tendía a retomarse por diversos autores, desde los 1930, sin reconocimiento autoral (ver Hodgson principalmente 1988, 1999 y 2001). Como vimos al inicio del capítulo, Hodgson propuso lo que puede interpretarse como una

refundación del proyecto de la economía política marxista, al considerar necesario pero insuficiente el núcleo marxiano (ver 2001), resaltando a la vez los méritos de la obra de Veblen. Cabe advertir que el autor es enfático de que sólo ofrece un esbozo y líneas tentativas de esa *refundación*. A continuación se ofrece una síntesis de su propuesta para especificar algunos puntos de debate y preparar el terreno para la exposición subsiguiente.

Considerando la ya explicada relación entre teorías generales y principios específicos, cabe preguntar ¿dónde ubica los elementos comunes, pero también la especificidad de los sistemas socio-económicos? Marx, argumenta que cada sistema socio-económico se diferencia, como se sabe, por las relaciones de producción y dentro de ellas por las relaciones de propiedad. Estando de acuerdo con Marx, Hodgson reitera la crítica de que: “en Marx la naturaleza de la estructura económica no está clara.” (*op. cit.* p. 288) Continúa: “en Marx y Engels se conciben las necesidades materiales como básicas para la existencia humana y a la producción como estructuradora de la sociedad en su conjunto; pero la primacía de las necesidades materiales dice poco sobre la forma en que esas actividades condicionan la mentalidad y creencias de los agentes participantes” (*op. cit.* p. 288); continúa: “Marx argumenta que la existencia social determina la conciencia, pero no explica en qué consiste la existencia social, o el mecanismo causal por medio del cual determina la conciencia” (*Ibid.*).

El estudio de la especificidad de las relaciones sociales, agrega Hodgson, implica la identificación de las fuerzas y limitantes que actúan sobre el comportamiento humano. Continúa: como lo formularon Veblen y Commons, el énfasis en los hábitos de pensamiento proporciona un medio para trascender la dicotomía entre materialismo e idealismo; “sin ese concepto no tenemos una adecuada relación causal entre la naturaleza humana, la existencia social, conciencia e ideas”, (*op. cit.* p. 299).

En seguida, Hodgson expone la concepción de hábitos como fundamento de la razón y acción. Siguiendo a Veblen expone que hábito es una propensión a actuar de una manera determinada en una situación determinada. Los avances en la psicología moderna ponen de manifiesto que todas las ideas y creencias se sitúan en un contexto, pero lo importante es que la percepción es el resultado del proceso de habituación

(*op. cit.*) La formación de los hábitos sustenta el comportamiento, que al integrarse en la estructura social contextual, forma rutinas; la rutina es esencialmente un sistema social de hábitos compartidos (*Ibid.*). En ese sentido también los hábitos son el fundamento de la cultura.

¿Cómo se pasa de los hábitos a las instituciones? Hodgson (2001) explica que una condición necesaria para el establecimiento de los derechos de propiedad (institución central) es que se materialicen en costumbres y hábitos. Pero puede suceder lo inverso, que un estatuto legal de lugar a nuevos hábitos. Pero en ambos casos sea una causación arriba (del hábito a la ley) o abajo (de la ley al hábito), la conexión con los hábitos es fundamental (*op. cit.*). En el sentido de Veblen las instituciones son sistemas duraderos de reglas sociales y convenciones que estructuran la interacción social. La durabilidad de las instituciones está relacionada con la estabilidad y predictibilidad que le imparten al comportamiento humano. Así, el concepto marxiano de relaciones de producción puede ser vista como un complejo de hábitos y normas relacionadas con la producción. La formación de una institución a partir de las necesidades de la producción, no desestima el papel de esta última, que sigue actuando como determinante, pero su influencia se ejerce bajo el canal institucional, por así decir. En ese sentido, para Hodgson, la institución es simultáneamente una estructura como un componente subjetivo del agente, situado en su mentalidad (*op. cit.*).¹⁶

Se deduce de lo expuesto por Hodgson, que el conjunto de las instituciones que se desarrollan en un determinado sistema socio-económico, son como un complejo sistema de comunicación que mantiene la coordinación funcional de las partes de ese sistema; su base se encuentra en la producción, pero habría que añadir (cosa que no hace Hodgson) que la producción obedece las reglas de la estructura del poder. Un grupo controla la producción en virtud de haber logrado imponer y legitimar ciertas reglas, modos de vida y formas mentales, o sea, un sistema institucional. El círculo se cierra.

.....

¹⁶ En Hayek (1948) padre del individualismo metodológico, la mentalidad es un capacidad meramente individual, o sea, no existen categorías mentales colectivas; para Veblen es a la vez individual y colectiva, como lo es para el social constructivismo.

Pero es aquí precisamente donde podemos identificar una falla en la propuesta de Hodgson. Ese autor no relaciona explícitamente el poder con la estructura institucional. Al insistir pero también acotar la definición de instituciones como: “estructuras sociales emergentes basadas en hábitos compartidos de pensamiento y en tal medida son constitutivos del comportamiento social, actual y potencial...” (*op. cit.*), deja en la ambigüedad su relación con el poder. ¿En beneficio de quién funcionan las instituciones y cuáles intereses son determinantes en su constitución? Significativamente, Veblen dio una respuesta contundente a esa pregunta: a la clase que vive de los intereses pecuniarios.

Los intereses pecuniarios se fundan en la propiedad de la cual deriva la posición de clase. Como se vio previamente, en esas relaciones sociales más que “explotación” en el sentido de Marx hay “apropiación”, basadas en el ejercicio del poder y en la ideología (Veblen, 2003, pp. 364 y ss., ver también Samuels, 2003, p. xxiii).

En síntesis, un nuevo proyecto científico de investigación que integre el institucionalismo americano y los aspectos que se han considerado vigentes de la obra de Marx, requiere que el poder sea el eje de la estructura institucional. Ese requerimiento se le considera cada vez más esencial, como veremos, para el estudio del atraso/desarrollo económico (ver Hoff y Stiglitz, 2002) así como la organización de los sistemas financieros. En este punto la aportación de North (1984, pero sobre todo *et al.*, 2009) es clave, pero está envuelta en importantes problemas de especificación y fundamentación, que se han agudizado con la emergencia de, la ambiguamente llamada, Economía Institucionalista. La Economía Institucionalista tiende a poner en un mismo saco todos los conceptos, hipótesis o propuestas, sobre instituciones, sin ponderar su diferente estatus epistemológico. También el estudio de las instituciones está viciado por consabida noción de que existen instituciones *modelo* y que el cambio institucional en los países atrasados consiste en adoptar ese modelo. Eso es parte del contenido del siguiente capítulo.

El vínculo con el capítulo 2 es que la definición de instituciones legado por Veblen (pero sistematizado por Hodgson, 2001) es virtualmente el mismo que propone North en 2005, cuando acomete la postergada tarea de proporcionar una definición explícita de instituciones.

*La teoría institucionalista.
De Veblen a North.
Metodología y tratamiento analítico*

Ubicación

Se analiza la principal línea constitutiva de la teoría institucional, pasando de la aportación de Veblen a Coase, Williamson y North. Eso lleva a diferenciar el institucionalismo que se llamará histórico inspirado en North y el institucionalismo neoclásico, originado en Coase y continuado por Williamson como teoría de los costos microeconómicos de transacción. El problema más importante es clarificar la contribución fundacional de North al institucionalismo histórico quien se encuentra oscurecida por cambios en su enfoque teórico. Pese a que está claro que este autor rompe con la teoría neoclásica, muchos estudios del tema desconectan a North de los extensos estudios que relacionan las instituciones con el desempeño económico. Se subraya en la exposición que viene, que ese nexo es la esencia de la teoría de North, mediada por la crucial diferenciación entre las instituciones que impulsan el desarrollo de las que lo inhiben o limitan. Esto último lo retomaron, Haber, Acemoglu, Grief y muchos otros.

**“Viejo” y “nuevo” institucionalismo.
El institucionalismo económico**

El legado de Veblen: Breve revisión

Como se señaló en el capítulo I, Thorstein Veblen propuso elementos centrales, sin llegar a un desarrollo definitivo, de una compleja teoría

del cambio social, que usó como base para hacer un llamado a refundar la ciencia económica con ciencia evolutiva (ver 2003). Ese llamado no tuvo eco y la obra de Veblen y lo que aportaron sus discípulos, constituyen un legado inconcluso, llamado institucionalismo americano o “viejo” institucionalismo.¹⁷ A continuación se presenta un resumen del legado de Veblen tomado de la extraordinaria introducción escrita por Scott R. Bowman al *Essay in our Changing Order*, que reúne ensayos publicados entre 1907 y 1929. La superioridad de la reseña y evaluación de la obra de Veblen escrita por Bowman en comparación con la efectuada por Hodgson (2001, cap. 19), es que el primero da primacía a los instintos para llegar después a los hábitos de pensamiento, en tanto que Hodgson casi soslaya los instintos y se concentra en los hábitos.¹⁸

El objetivo último de la amplia obra de Veblen fue el estudio de la consolidación material e ideológica del sistema pecuniario de explotación y organización social, representado por la corporación financiera, el pináculo de dicho sistema. Ese orden implica la separación entre lo que llamó negocios y la industria, y es el resultado de la declinación de los dirigentes o capitanes industriales del estadio de libre competencia. El enorme avance de la tecnología y de sus fundamentos científicos desde fines del siglo XIX es el que lleva a ese cambio social. Los financistas establecen la supremacía de la explotación pecuniaria sobre la eficiencia del trabajo personificado por los técnicos e ingenieros.

Con el ascenso de la moderna corporación, el proceso mecánico y la aparición del pensamiento pragmático se completan las bases de la economía y las instituciones pecuniarias. La economía convencional fue incapaz, señaló Veblen, de explicar el fenómeno de la sobreproducción y la depresión económica que derivan de ese cambio. Gracias al edificio ideológico que sostiene a la corporación, se perpetúan las relaciones de poder existentes. La justificación ideológica, convertida en hábito de pensamiento, se encuentra en el principio de la propiedad, que se

¹⁷ Quizá el primer autor en proponer una clasificación del institucionalismo económico en “nuevo” (Williamson y North) y viejo (Veblen y discípulos) es Hodgson, ver 1993. La discrepancia con esa clasificación se explicó en la Introducción.

¹⁸ Lo que sigue procede de Bowman (1998), complementado, cuando así se indique, con referencia a los libros más importantes de Veblen.

transforma a lo largo de las grandes eras de la evolución humana que postula Veblen.

En Veblen, el elemento dominante del proceso evolutivo de adaptación es la propiedad. El proceso de adaptación, que tiene su fundamento en la lucha por la sobrevivencia colectiva, actúa sobre ciertas disposiciones humanas innatas o instintos que a su vez generan hábitos de pensamiento y las correspondientes instituciones; estas últimas se convierten a su vez en factores seleccionadores que conducen a una nueva adaptación a las condiciones sociales cambiantes.

Ese conjunto de disposiciones naturales o instintos que tiene el ser humano, posibilitan alcanzar fines superiores, o sea, fines impersonales, objetivos y prácticos. Pero las disposiciones naturales se van modificando por influencia de las circunstancias externas, predominantemente económicas, de suerte que cambian paralelamente los hábitos de pensamiento.

Veblen comenzó el estudio de la propiedad en varios ensayos que desembocaron en *La teoría de la clase ociosa* (1963). En dicha obra, el autor relaciona la emulación pecuniaria, el animismo, el instinto de laboriosidad y el consumo conspicuo, que conducen a la institución fundamental y persistente de propiedad-matrimonio. Ese cambio institucional corresponde a la segunda era de la evolución social que postula Veblen, o sea, la barbarie depredadora; esta última está antecedida por el salvajismo pacífico; las dos eras subsiguientes son la de economía de subsistencia y finalmente la era de la tecnología moderna (*op. cit.*, Introducción). Es precisamente en la transición del salvajismo al barbarismo que emerge la institución de la propiedad; emerge cuando el ser humano comprende la diferencia entre su ser orgánico y el mundo externo. En ese sentido, el deseo de acumular propiedad no es instintiva sino un principio cultural que resulta de un proceso prolongado de habituación, que inicia como emulación, llegando hasta el presente (*op. cit.*, pp. 31 y 32). La cacería y la guerra de conquista generan los primeros objetos de propiedad, de manera sobresaliente las mujeres (*op. cit.*, p. 61). Los cazadores y guerreros, antecesores de la clase ociosa, exhiben cualidades de agresión y posesión que les llevan al estatus superior. La clase trabajadora que carece de agresividad queda relegada a la inferioridad, pero con la aspiración de tomar el lugar de los depredadores.

De allí surge el principio de la emulación pecuniaria (“quieren ser como ellos”), que unifica culturalmente a ambas clases, aunque son antagónicas por motivos básicos.

El eje de la cultura pecuniaria es indivisible de la predación, que comienza con el adorno de la mujer a través de la vestimenta (ver 1998), abarca todos los aspectos y estratos, incluso las esferas populares e impone la emulación y el comportamiento competitivo, que habían aparecido en forma embrionaria en la era salvaje. La ironía de la historia humana, como dice Bowman (*op. cit.*) al comentar el legado de Veblen, es que el principal inductor del proceso de evolución es la tecnología que favorece el instinto de laboriosidad, pero al mismo tiempo contribuye al comportamiento emulativo y pone en marcha la sociedad depredadora.

En la *Teoría de la empresa de negocios* (1965), Veblen explica la estructura del poder corporativo y por extensión de la sociedad dominada por la depredación (*op. cit.*, ver cap. 3). En la cúspide están los intereses financieros que son los dominantes, en seguida vienen los gerentes. Los intereses financieros tienen sus agentes en el gobierno. El conflicto es con los representantes de la nueva tecnología: los técnicos y los ingenieros.

La teoría de la revolución de Veblen está formulada en la compilación denominada *The Engineers and the Price System*. Descartando la propuesta marxista de una revolución proletaria, puso en cambio sus expectativas en la alianza entre técnicos e ingenieros y los obreros industriales (ver 1998). Después de 1919, fecha de la publicación de ese libro, su referencia a esa alianza se fue haciendo más vaga, como expresión de su reconocimiento de la irrealidad de tal expectativa.

Veblen siempre subrayó que el poder de los negociantes deriva de su dominio ideológico conectado con la propiedad, elemento que reaparecerá con fuerza en la literatura neo-institucionalismo, en North específicamente. El dominio ideológico está apuntalado por el nacionalismo o patriotismo. La relevancia del nacionalismo, una reminiscencia del orden feudal, aparece en otros autores.

El declive temporal de la obra de Veblen queda marcado por el ensayo “*An Experiment in Eugenics*” (incluido en la compilación de 1998), que fue rechazado originalmente para su publicación. El sesgo darwinista le sugirió al lector de la época de ascenso del racismo una afinidad ofensiva con el darwinismo social.

El renacimiento de la obra del padre del institucionalismo americano se dio por dos medios. Primero, sutilmente a través de la recuperación, sin referencia autoral, de algunas de sus nociones básicas por diversos autores, entre los primeros Frank H. Knight y Herbert Simon (ver apartado sobre Williamson más adelante). Los regulacionistas franceses (ver Boyer, 1988) se inspiraron en Veblen para formular el concepto de modo de regulación, que luego experimentó cambios y reapareció como sistema socio-institucional entre autores neoschumpeterianos (Freeman y Pérez, 1988). Coase pertenecen al grupo de autores influido por Veblen, pero disfraza o impugna esa influencia, en particular en referencia al concepto de propiedad de Veblen. Douglass North escribe bajo una importante influencia de Veblen (ver cap. 1), pero tampoco manifiesta algún reconocimiento de esa deuda intelectual y formativa. La otra vía de renacimiento de la obra de Veblen es su rehabilitación formal y el reconocimiento de su enorme aportación intelectual en la construcción de una nueva teoría de la estructura y dinámica social. Un autor que ha participado más activamente en esa rehabilitación es Geoffrey M. Hodgson (ver 1988, 1993, 1999, 2001).

Vista en conjunto, la gran aportación de Veblen radica en haber formulado una concepción integral, aunque dispersa, de los factores que establecen la cohesión social; como ya se expuso arriba, es central la especificación de los mecanismos que legitiman un orden depredador, partiendo de la formación de la propiedad y la relación que establece con el dominio ideológico. Como señala Bowman (1998):

“... Veblen no creyó que la historia humana debiera verse ya fuera como una trágica pérdida de inocencia o por la traición a un pasado idílico. Más bien, él argumenta que la emulación (enraizado en el animismo) y el instinto de laboriosidad coexisten desde los orígenes y que el desarrollo de la tecnología y el advenimiento de la cultura depredadora están unidos inexorablemente... Luego entonces, la laboriosidad y la explotación están mezclados, con ambos ejerciendo influencia considerable en las instituciones sociales, o sea, en los hábitos de pensamiento” (p. xxii).

La anterior cita deja claro por qué Veblen rechazó la concepción del cambio social propuesta por Marx (ver cap. 1). La idea de una clase dotada de racionalidad y con capacidad protagónica para determinar el curso histórico y amparado por un derecho natural al producto integro de su trabajo chocaba, en opinión de Veblen, con la forma en que se

desarrolló históricamente la adaptación del ser humano a su entorno cambiante y el conflicto de fuerzas innatas y culturales que condicionaban ese proceso.

Una vez ubicada, a grandes rasgos, la aportación de Veblen, nos interesa llegar a North por ser el autor que más ha contribuido a crear una nueva teoría macro-institucionalista. Al conjunto de autores que desde fines de los 1960 han estudiado las instituciones e incorporado las mismas a su análisis económico se les suele agrupar bajo lo que convencionalmente se llama institucionalismo económico. Este último comprende las dos vertientes básica que ya se enunciaron: *a)* el neoinstitucionalismo, inspirado en Veblen, de filiación histórica, contrario al individualismo metodológico; plantea que los agentes sociales están “programados” por normas, valores y hábitos culturizados, que modulan o estructuran su percepción de la realidad y por ende su conducta (Hodgson, 2001; Nooteboom, 2000, p. 102); *b)* el nuevo institucionalismo o micro economía de los costos de transacción; su autor más representativo es Oliver Williamson, integrado a la escuela neoclásica (equilibrio, eficiencia óptima, estática y exclusión de la tecnología).

La secuencia apropiada para llegar a la obra de North es empezar por Ronald Coase, ya que es el punto de partida de la economía institucionalista neoclásica y ejerce una influencia decisiva en la mayoría de los autores subsiguientes.

La aparición de las instituciones en el marco neoclásico

En una fecha relativamente temprana, 1937, Ronald Coase publicó un pequeño ensayo que demostró ser muy influyente; se titula: *La naturaleza de la firma* (ver el material en Williamson y Winter, 1993), que puede considerarse el antecedente del Nuevo Institucionalismo. La influencia de Veblen se revela en la crítica al automatismo económico, esto es, a la idea de que el sistema funciona por sí sólo y el sujeto es un simple apéndice, sin conciencia de lo que sucede alrededor. Paulatinamente esta pre-noción de instituciones, aislada del resto de la teorización de Veblen, toma forma y se convierte en un eje de reconstrucción de la teoría neoclásica, como veremos más adelante.

Coase inicia su exposición con la observación de que la teoría económica neoclásica padece una falla al no hacer explícitos sus postulados.

Esa falla, la cual se expresa sobre todo en el concepto de firma (o empresa) es punto de partida del análisis corrientemente practicado. El problema, añade el autor, haciendo eco de la observación crítica de Joan Robinson, es que se requiere un concepto de firma que además de constituir un objeto teórico, tenga correspondencia con la realidad, tal como deriva del programa establecido por Marshall.¹⁹

Coase critica la concepción estándar del sistema económico que funciona por sí sólo gracias al mecanismo de los precios. Esa concepción se ha llevado demasiado lejos, añade, equiparándola con un organismo, dejando oculta la existencia de las organizaciones productivas. Por ende, para él, hay un doble nivel de análisis: el mecanismo de los precios dirigiendo la producción a través de un conjunto de transacciones en el mercado. Dentro de la firma, sin embargo, no hay transacciones sino actividades de coordinación efectuadas por un empresario; ese es el segundo nivel. Cómo conciliar ambos se pregunta Coase.

Su pregunta subsecuente es: ¿qué papel específico juega esa organización de coordinación? Responde: el rasgo distintivo de la firma es poder rebasar al sistema de precios para organizar la producción. “La principal razón por qué es rentable establecer una firma parece ser debido a que el uso del mecanismo de los precios o el acceso directo al mercado tiene un costo” (*op. cit.*, p. 21). El mencionado costo se deriva de recolectar información y efectuar transacciones en el mercado (llamados más adelante costos de mercado y luego de transacción). Para evadir ese costo se puede formar una organización cuyo coordinador obtiene directamente los recursos para la producción, a un costo presumiblemente inferior.

Detrás de este análisis que formalmente tiene una falla obvia (si existen productos obtenibles directamente en el mercado es porque ya existen firmas, de modo que la pregunta de por qué existen las firmas es artificioso),²⁰ hay varias e importantes contribuciones: a) la diferencia

¹⁹ Más adelante Coase se refiere a la idea de Marshall de la organización como un cuarto factor de producción (ver *op. cit.*, p. 19).

²⁰ Aunque la pregunta es artificiosa, desde el punto de vista del replanteamiento metodológico iniciado por Coase, es válida porque proporciona una nueva visión de la empresa como entidad de gobernancia que posteriormente llega a su madurez con Williamson.

entre los costos de producción y los costos de transacción (o de mercado); b) la introducción del elemento legal (o contractual) en la relación entre el empleador y sus empleados en la firma y c) el estudio de la firma como organización orientada a un fin específico, que complementa al del sistema de precios.

En las siguientes décadas, Coase avanzó en el perfeccionamiento de la concepción inicialmente expuesta en 1937, cimentando la base del Nuevo Institucionalismo. Un paso decisivo fue su ensayo de 1960, en el que interrelaciona el concepto de costos de mercado o transacción con el de derechos de propiedad (que denota también la influencia de Veblen, pero en el sentido de una validación). El concepto de costos de transacción tenía la finalidad de explicar por qué existen las empresas y que el sistema económico no es una simple sucesión de actos de compra venta en el mercado. Sin embargo, el concepto transdisciplinario de derechos de propiedad tiene implicaciones controversiales, aunque de largo alcance. El ensayo de Coase de 1960 es una respuesta a la economía del bienestar de Pigou, cuyos postulados y conclusiones se consideraban infundados e irritantes dentro del marco de las orientaciones económico-legales que se estaba edificando. Esa irritación se revela en el título del noveno apartado del ensayo de Coase titulado: *La traición de Pigou*.

Pigou en *The Economics of Welfare*, publicado originalmente en 1920 (2005) atacó a los economistas "clásicos" que afirman que el valor de la producción se maximiza si el gobierno no realizara ninguna interferencia en el sistema económico. El citado autor agrega que aun en los estados modernos hay numerosas imperfecciones que impiden que los recursos se distribuyan de manera eficiente. El problema se origina en la discrepancia entre el valor social y el privado de la producción, lo que hoy se llaman externalidades.²¹ Para explicar lo anterior Pigou discute el caso del ferrocarril impulsado por una máquina de vapor,

.....

²¹ Pigou considera ambos casos: a) cuando A presta un servicio a B por el que recibe compensación o pago; ese mismo servicio beneficia, sin que sea la intención, a uno o varios agentes más, que no tienen que pagar compensación; el objeto de la controversia se da en relación al perjuicio que A causa a B, como se explicará. b) En el primer caso se trata de lo que en la actualidad se llama externalidades positivas y en el segundo negativas.

cuyas chispas provocan incendios que afectan a los propietarios de las parcelas adyacentes. La acción del gobierno consistirá en obligar a los propietarios del ferrocarril a pagar una compensación por el daño (*op. cit.*).

Lo que se desprendía de lo anterior y Pigou, fue enfático en ello, es la incapacidad del mercado de balancear ambos valores, pero más todavía, la necesidad de tomar en cuenta lo que llamó costos sociales (como la contaminación), lo que hacen indispensable, insistió, la intervención del Estado, mediante impuestos y subsidios. Esta última conclusión es la que resultaba particularmente irritante para los miembros del círculo de Coase.

En el artículo *El problema del costo social* (Coase, 1960), señaló que la discrepancia entre el valor social y el privado, como externalidad negativa, derivaba no de la disfuncionalidad del mercado, sino de un problema jurídico, la mala especificación de los derechos de propiedad. Los lineamientos derivados de la economía del bienestar son erróneos, añade Coase, porque si A ocasiona un daño a B, la situación "social" puede empeorar si se restringe o sanciona a A; la situación debe verse como recíproca ya que no puede soslayarse que la intervención podría ocasionar un daño a A. La recomendación de Coase es que en términos de beneficio económico y considerando que el funcionamiento del sistema de precios tiene un costo (existen costos de transacción) se debe favorecer a quien ofrezca un mayor valor económico.

Coase admite que para llegar a ese resultado se requiere un cambio completo de perspectiva, pero debe empezar, se insiste, descartando los conceptos que llama erróneos de la teoría del Estado de bienestar. El primer paso es redefinir el factor de producción. Se le entiende, explica, como un objeto material cuando más bien es un derecho delimitado a hacer determinada actividad. El costo del derecho de usar un factor de producción implica una pérdida para otra parte, por ejemplo, cuando se establece la exclusividad en el uso de una tierra. Finaliza diciendo que sería deseable que las únicas acciones desarrolladas fueran aquellas que generarán un mayor valor económico que el que se pierde por la exclusión; para ello se requiere un cambio del sistema existente; uno que requiere considerar el efecto total, no sólo los beneficios sino también los costos de la asignación de derechos de propiedad, insiste.

Aunque Coase no habló específicamente de la fijación eficiente de los derechos de propiedad, esa era su intención al criticar a Pigou. Posteriormente, a propuesta de Stigler, se denominó al anterior planteamiento “Teorema de Coase” (ver Cassidy, 2009, p. 120). El teorema de Coase, que se suele confundir con su planteamiento previo de la firma como producto de una decisión de reducir los costos de transacción, implica que la determinación correcta de los derechos de propiedad, sea a través de negociación privada o por medio de los tribunales, es la base del funcionamiento del capitalismo moderno. Es más, a partir de Coase el capitalismo se debe entender como un sistema de derechos de propiedad.²²

La pregunta crucial es si es posible instaurar tal sistema en la forma como lo concibe Coase, es decir, asignar en casos de conflicto los derechos de propiedad a quienes cumplen el requisito del teorema (el o los que aportan el mayor valor económico). La respuesta a esta pregunta marca una de las grandes divisorias de la teoría y el análisis económico. Para los seguidores de Coase, no sólo existe la posibilidad, sino la necesidad de hacerlo ya que es la única vía a la asignación eficiente de los recursos productivos.²³ Para los adversarios es una propuesta ilusoria que no modifica el principio falaz del mercado racional. Se han presentado numerosos ejemplos de esa imposibilidad.

El más conocido es el de la contaminación del río Hudson debido a las descargas de desechos carcinógenos provocadas por *General Electric* (GE), a lo largo de casi treinta años a partir de fines de los 1940. De acuerdo con la descripción del caso hecha por Cassidy (*op. cit.*, pp. 121-123), la contaminación se extendió por unos trescientos cincuenta

²² Conceptualmente no es lo mismo decir que el capitalismo se basa en la propiedad privada que decir que es un sistema basado en los derechos de propiedad. Esta segunda definición hace hincapié en que la propiedad implica costos de negociación y de imposición, pero que se compensan por la generación de ganancias extraordinarias, e incluso privilegios de monopolio.

²³ Coase llevó a cabo un intenso esfuerzo por difundir sus ideas, con el apoyo de su círculo de seguidores, principalmente Posner y Easterbrook de la Escuela de Leyes de Chicago; su misión incluía re-educar a los jueces y abogados sobre el tratamiento de los derechos de propiedad. Para ello Coase se apoyó en su larga trayectoria como editor del influyente *Journal of Law and Economics* (ver Cassidy, *op. cit.*, p. 120).

kilómetros; en 1976 el Estado de Nueva York detuvo la pesca en las regiones más afectadas y un año después se prohibió el uso del cancerígeno, el PCB. *General Electric* resistió vigorosamente la demanda de cubrir los daños. Finalmente, en 2002, la autoridad, la Agencia de Protección Ambiental, actuó dentro del paradigma de Pigou, no del de Coase, ordenando a la compañía drenar parte del río y eliminar el desecho cancerígeno. Esa orden se cumplió hasta 2009.

Cassidy subraya la imposibilidad de dirimir el problema, como probablemente se intentó, en el marco del teorema de Coase. En este caso extremo, es risible, la idea de una compensación para cada uno de los miles de pescadores y residentes, para que la GE continuara operando para preservar el supuesto valor económico neto. Un ejemplo de falta de resolución en el marco del derecho eficiente de propiedad, pero por razones diferentes, fue el fallido juicio *anti-trust* contra *Microsoft* para obligarla a separarse en dos divisiones en 2000-2001. Los casos conflictivos que se verifican en el capitalismo avanzado se resuelven a través de una combinación entre intervención estatal-bienes públicos y definición legal de los derechos de propiedad. En las incontables transacciones corrientes, se especifican derechos de propiedad, pero es imposible hacerlo eficientemente en todos los casos, por las limitaciones de información que Coase trata a la ligera en los ejemplos del artículo de 1960 (que después se reconocerían con amplitud). North hizo un intento de balancear el problema argumentando la existencia de derechos de propiedad “eficiente” y “no eficiente”. Veremos en el apartado correspondiente el resultado de esa propuesta.

El discípulo más influyente de Coase es Williamson, pero rehuyó abordar el problema a nivel macroeconómico, para centrarse en la unidad empresarial. Veremos a continuación algunos de los elementos más importantes del modelo institucionalista de Williamson, para pasar después a North.

Williamson: las instituciones económicas del capitalismo y la economía de los costos de transacción

En su libro publicado en 1985, el autor estableció lo que llama una nueva concepción de las instituciones del capitalismo que son críticas para el Derecho, la Economía y las organizaciones. Esa nueva concepción, agre-

ga, difiere de los planteamientos previos que tomaban como referente los intereses de clase, la tecnología y el poder de monopolio; difiere también del planteamiento ortodoxo basado en la suficiencia del sistema de precios (*op. cit.*). El sistema institucional tiene la función de reducir los costos de transacción, costos que como vimos son adicionales a los costos de producción. El enfoque que se adopta, explica Williamson, es microeconómico; se analiza la transferencia de bienes y servicios entre partes o agentes independientes, regidos por relaciones contractuales que requieren una supervisión o monitoreo constante.

El autor declara que su obra tiene antecedentes que datan de los años 1930. Su deuda, dice, es primeramente con Frank Knight, quien estableció que el principal problema del científico social es definir como funciona la mente del ser humano, predispuesto a incurrir en “riesgos morales”, que afectan a las organizaciones; si Knight hubiera usado el término “oportunismo”, señala Williamson, hubiera cambiado los términos de la discusión en las décadas posteriores. Otro de sus antecesores, declara, es sorprendentemente Commons, por haber señalado que las organizaciones económicas tienen un objetivo que va más allá de lo tecnológico; su objetivo es más bien armonizar la relación entre partes que corren el riesgo de entrar en conflicto, conflicto mismo que no se evitaría, si esa relación quedara a expensas de los simples mecanismos de mercado. Del clásico trabajo de Coase de 1937, Williamson, reconoce la trascendencia de la noción de que el mercado y la empresa (unidad jerárquica) son dos medios alternativos de organización económica. Para este autor el problema que persiste después de Coase es como operacionalizar los costos de transacción (*op. cit.*).

Williamson reconoce otra deuda intelectual, la ley contractual, principalmente el planteamiento efectuado por Karl Llewellyn. El mérito de Llewellyn, añade, radica en enfatizar no el aspecto legalista sino normativo de los contratos legales (*Ibid.*). Otro aporte que pretende rescatar Williamson es el relacionado con la teoría de las organizaciones, no en cuanto a los principios, sino como entidad que estructura la cooperación entre sus miembros.

Pese a esos auspiciosos antecedentes, Williamson califica el periodo comprendido entre 1940 y 1970 como de estancamiento en el estudio de las organizaciones. Se puso el énfasis, dice el autor, en la tecnología y el funcionamiento del mercado. Arrow es quien rompe esa inmovili-

dad, señala Williamson, al indicar que hay condiciones de desequilibrio en las cuales la información debe llegar por medio de otras fuentes. En seguida Arrow, refrenda la visión de las firmas y el mercado como dos instrumentos alternativos de organización económica. En cuanto al manejo eficiente de la información en ese marco microeconómico, se requiere resolver su paradoja que es el origen de la conducta oportunista: el comprador sólo sabrá el valor de la información cuando la conozca, lo cual lo inducirá a no pagarla (*op. cit.*).

El restablecimiento de los marcos para el estudio de las organizaciones, señala Williamson, es el llamado orden privado, como diferente al orden judicial. El orden privado a través de la contratación colectiva complementa los instrumentos de gobernanza y promueve la cooperación y elude el litigio. Esta es una importante diferencia respecto al planteamiento de Coase.

El soporte final, sostiene Williamson, se lo debe a Herbert Simon cuando plantea que la organización genera racionalidad y capacidades cognoscitivas entre sus miembros, pero limitadamente. Este es el punto de partida del proyecto de la economía de los costos de transacción en Williamson.

Entonces, de acuerdo con el citado autor, la relación entre empresas que buscan maximizar el beneficio está mediada por tres factores cuya interrelación se vuelve compleja y puede conducir a pérdidas económicas. Se trata de la racionalidad limitada, el oportunismo y la especificidad de los activos. Esos factores llevan al contractualismo, esto es, a la especificación de derechos y obligaciones de las partes comprometidas en las transacciones, que siempre será insuficiente dada el limitado acceso a la información. De esos tres elementos el que tiene mayor incidencia es la *especificidad de activos* y deriva de la diferenciación del producto, al que se recurre para acrecentar las ganancias.

Williamson argumenta que la producción de los bienes diferenciados requiere especificidad de los activos, es decir, la fuerza laboral y la maquinaria y el equipo que acotan su uso productivo al proyecto específico y tienen nulo o bajo grado de re-utilización para una actividad diferente (*op. cit.*, p 35). Se asume que la empresa que quiere producir ese bien, al no poder mantener “unificada la propiedad” (integrarse verticalmente), tendrá que firmar un contrato con un proveedor o sus clientes. La relación contractual en los términos anteriores da lugar a

una dependencia, en virtud de que la consecución del fin productivo está sujeta a la colaboración de la otra parte; si se rompe el contrato, los referidos activos pierden valor, lo que va masivamente en detrimento de la empresa que hizo la inversión en el activo específico. Esa dependencia es la que origina en el análisis de Williamson, la conducta oportunista de parte del proveedor.

Williamson presenta un esquema simple de contratación. El punto de partida es naturalmente que las empresas relacionadas comercialmente tenderán a buscar una relación contractual bilateral, que armonice sus intereses para que la fuente del valor económico sea duradera (*op. cit.*). Los tres factores que gravitan en la relación bilateral: racionalidad limitada, oportunismo y especificidad de activos, no tienen la misma incidencia ni intensidad de caso a caso, añade el autor. Aunque Williamson insiste en que al menos lógicamente puede haber especificidad de activos sin oportunismo, el caso relevante es el que está dominado por el oportunismo de una de las partes negociadoras. En tal caso, señala, la planeación será incompleta, los compromisos son frágiles y por lo anterior, develar la identidad de las partes se vuelve relevante. Ese es el mundo de la gobernanza, subraya Williamson. El orden judicial es problemático, añade, de suerte que lo decisivo es el orden privado. Lo que emerge es una organización limitada por la racionalidad, pero obligada a protegerse del oportunismo.

Veamos un ejemplo citado para definir los riesgos anteriores. Una empresa iniciará un proyecto minero en una zona remota. Los requerimientos son estos:

- a) Se necesita una inversión significativa en activos de capital que no son re-empleables (son específicos).
- b) La fuerza laboral no es específica, pero requiere traslado y acomodamiento.
- c) El clima exige el acondicionamiento apropiado de la vivienda.
- d) El grupo de trabajadores es pequeño para justificar un tienda de víveres propia.
- e) No hay un poblado cercano.

Williamson concibe dos eras en las que se ubica la organización: la sociedad inmóvil y la sociedad móvil (automóvil, entrega por correo o

mensajería, casas prefabricadas). En la sociedad móvil las dificultades de contratación se atenúan. El problema que persiste es el *a*), ya que inmoviliza a la empresa y limita su capacidad de negociación ante los proveedores y usuarios.

La conducta oportunista toma muchas formas, pero es proclive a aparecer cuando no hay integración vertical. Imaginemos, dice Williamson, que una empresa genera un bien distintivo y lo distribuye por medio de franquicia. Hay externalidades en la promoción del bien o servicio, lo que induce la conducta oportunista entre los proveedores bajo franquicia. Unos tenedores de la franquicia intentarán beneficiarse de la publicidad de otros (pasajero gratis); los que sirven a consumidores móviles (con nula posibilidad de retornar y hacer valer un reclamo), tenderán a deteriorar la calidad del bien o servicio en perjuicio de toda la cadena de oferentes. Lo anterior lleva a que la empresa que otorga la franquicia incluya cláusulas especiales en la contratación. La anterior es la respuesta contra la conducta oportunista.

Como se advierte, Williamson transforma el legado de Coase, aunque persevera en el proyecto de definición de la empresa como organización, en lugar de ser una proyección de la función de producción, que de paso es inaplicable a la solución de problemas del mundo real. Al estudiar a la empresa como organización establece las bases para el estudio de la variedad organizativa. Empero, la adopción del concepto de racionalidad limitada constituye la ruptura más importante con Coase, ya que abren un horizonte enteramente diferente de negociación (se acota el campo de posibilidades para el posicionamiento organizacional). La necesidad de alinear los intereses de varias partes que participan en un proyecto, implica gobernancia, contribución central de la teoría de los costos de transacción. El punto débil es que se hace borroso el estudio de la organización del estudio de la institución (Nooteboom, *op. cit.*). Otra limitación es el análisis estático y la exclusión de la tecnología.

Cabe preguntar: ¿necesariamente la especificidad de los activos conducirá al oportunismo? Ciertamente la especificidad crea un problema de dependencia pero que es susceptible de solucionarse con base en la confianza, la cual es otro componente crucial de las relaciones comerciales (ver Nooteboom, *op. cit.*, p. 105) que queda fuera de la teorización de los costos de transacción.

El elemento institucional más tangible en la teorización de Williamson es el oportunismo, es decir, una creación mental que modula la conducta humana. Su planteamiento en este autor es puramente organizacional, o microeconómico, de manera que es insuficiente para explicar la dinámica social.

Ubicación de la aportación de North a la teoría institucional

Douglass North es probablemente el institucionalista más influyente, pero por diversas dificultades propias de su obra ha sido propenso a una mala interpretación o a que se subestime su aportación, incluso por autores que pueden considerarse sus seguidores. Ciertamente una parte de su producción autoral se inscribe en el “teorema de Coase” y North en co-autoría con Thomas (ver 1977, Introducción), identificado como North I, presenta lo que se puede considerar un ejemplo de dudosa utilidad (el invento para determinar la longitud en la navegación oceánica) a los fines fundamentales de su obra “madura”. En el citado ejemplo se revela una veta reaccionaria al señalar que el avance económico depende de garantizar los derechos de propiedad en un sentido que extiende y refuerza a Coase (derechos definidos universalmente). Pero aun dentro de su adhesión al modelo normativo de Coase, North examina algunos casos históricos en lo que prevalecen derechos de propiedad no eficientes (la Mesta española y en general el sistema institucional de los “segundones”, además de España, Francia, ver *op. cit.*, pp. 15 y 189 y ss.). Incluso en las primeras páginas señala que “... no existe garantía de que el gobierno considere que redunde en su interés la protección de los derechos de propiedad que estimulen la eficiencia... en lugar de aquellos que frenan decisivamente el crecimiento económico” (p. 15). El libro de 1977 se distingue porque propone una explicación histórica del surgimiento de las instituciones “Occidentales”, que se abordará brevemente más adelante.

En su libro de 1984, señala que sólo por excepción prevalecerán los derechos de propiedad eficientes. Pese a esa decisiva observación que es el eje del capítulo 3 de ese libro, sigue empleando, aunque con renuentemente, el marco teórico neoclásico. Su desafiación de la teoría

neoclásica se formalizó en su libro de 1993 y en el 2005, es propiamente un teórico anti neoclásico.

Pero aun con estas precisiones sigue existiendo un cierto rechazo y se insiste en que North está en controversia con sus discípulos y seguidores. Para superar el problema anterior es preciso establecer cuál es el núcleo propositivo de North, que origina el amplio movimiento que llamaremos histórico. El autor establece que el desempeño económico depende de lo que llama “cambio institucional”. Esquemáticamente cuatro factores que sustentan esa relación fundamental, tenemos:

- a) La conducta humana está estructurada por un conjunto de restricciones formales e informales embebidas en el lenguaje, los artefactos y las creencias. El objetivo de dichas restricciones, que se definen como instituciones, es reducir la incertidumbre y focalizar la acción de individuos y grupos de individuos en la tarea de controlar su entorno (ver North 2005, cap. 1).
- b) Las instituciones así concebidas son determinantes del desempeño económico, por tanto el estudio del cambio institucional es el estudio del desempeño de las unidades económicas (North, 1984).
- c) Dado su papel, según se define en el punto anterior, las instituciones pueden ejercer una influencia positiva o al contrario negativa sobre el desempeño económico. Debido a la dificultad para abatir costos sociales de transacción y la incertidumbre que permea las acciones sociales, sólo por excepción podrán crearse arreglos institucionales que impacten positiva y duraderamente el desempeño económico (*Ibid.*).
- d) El diseño institucional arquitectónico o matriz institucional está concebido para favorecer a los que detentan el poder, los que a su vez tienen control sobre tal arquitectura (2005 y North *et al.*, 2009).

Todos los institucionalistas históricos, o historiadores que usan los conceptos anteriores, adoptan al menos los tres primeros postulados, como es el caso de Grief, Acemoglu y co-autores, Haber, Sokoloff, Engerman, Bowles y muchos otros. Ese institucionalismo histórico se enfoca en dos

temáticas: de un lado, la relación entre instituciones y desempeño económico en sociedades precapitalistas, preferentemente comparando las instituciones occidentales y las no occidentales, para explicar lo que Pomerantz (2000) llama la gran bifurcación. Un buen ejemplo de tales estudios es el Grief (2006) que compara a los musulmanes del norte de África con los genoveses en el comercio marítimo, a fines de la Edad Media.

De otro lado, las investigaciones sobre instituciones y desempeño económico enfocadas a experiencias pasadas o actuales de los países hoy subdesarrollados. Esta subcorriente ha ganado recientemente mucha influencia y se identifica en títulos como: ¿por qué América Latina quedó atrás? o ¿por qué fracasan las naciones? Los autores más conocidos son Acemoglu, Robinson, Haber Sokoloff y Engerman. Todos ellos son estrictamente seguidores de North aunque difieran en conceptos y herramientas analíticas específicas, pero se mantienen en el marco del proyecto de investigación de North, es decir, la relación entre instituciones y desempeño económico. Curiosamente un autor muy bien informado como Nunn (2009) desestima la influencia de North en ese grupo de autores.

En oposición al institucionalismo histórico no encontramos precisamente a los discípulos de Williamson porque ellos son micro-institucionalistas, sino a los seguidores de North I, que son neoliberales o políticamente conservadores, según lo ya explicado.

Hay otra línea de estudios institucionalista que se ocupa del problema de los procesos de reproducción social en el sistema capitalista. Entre los autores más representativos de esta corriente se encuentran Granovetter (1985) y Bowles (2006; ver también Bowles y Hopfensitz. 2000); este último estudia, para el capitalismo avanzado, la incidencia de las instituciones en el comportamiento individual y el efecto que sufren como resultado del cambio tecnológico y de otras fuerzas. Otro autor es Hodgson, quien toma como inspiración a Veblen, adoptando sólo el primer postulado de la teoría del cambio institucional de North, sin mayor interés en el estudio comparativo del desempeño económico. Hodgson indaga sobre la naturaleza de la existencia social, moldeadora de la conciencia y la actividad humana. Toma como punto de partida los hábitos de pensamiento, definidos como base de la vida económica. Su definición de instituciones es análoga a la que proponen los que efectúan estudios históricos comparativos y la que da North en 2005:

“... esencialmente las instituciones son sistemas duraderos, constituidos y embebidos en leyes sociales y convenciones que estructuran la interacción humana” (Hodgson, 2001, p. 295; también 1993, cap. 9; 1999).

Este libro se apoya en el que se llamará North maduro y en sus seguidores o discípulos pertenecientes al institucionalismo histórico, enfocado al desempeño de los países tardíos. Se descarta la bibliografía del llamado Nuevo Institucionalismo y se hace uso limitado de lo que llamaremos el institucionalismo de la gran bifurcación, o sea las comparaciones históricas previas a la revolución industrial.

El institucionalismo histórico ayudará a explicar el funcionamiento de la sociedad a dos niveles: la interacción social y el ejercicio del poder; el ejercicio del poder determina los procesos productivos a través de la definición de la estructura de la propiedad. Esos dos elementos permiten identificar lo que Hodgson (*op. cit.*) llama la especificidad de los sistemas socio-económicos. Universalmente esos sistemas económicos deben funcionar para producir y la pregunta es si existe una fuerza o inducción universal que lleve a la diversidad de sistemas o unidades a lo que llamaremos convergencia productiva, como se desprende, por ejemplo, de la ley de la acumulación capitalista de Marx. La nueva respuesta a esta pregunta que es afín a la pregunta que retoma Pomeranz, es que hay excepcionalidad (pocos o escasos casos de alto desempeño) y bajo desempeño generalizado, con la posibilidad de cambio de trayectoria.

*North: su propuesta de instituciones y cambio institucional:
su modelo teórico*

En su libro de 1984 North establece los alcances de su investigación: explicar la estructura y el funcionamiento de las economías a largo plazo (p. 17). La estructura, añade, está constituida por las instituciones económicas y políticas, la tecnología (que posteriormente designa como stock de conocimiento humano), la población y la ideología de una sociedad.

Anteriormente al libro de 1993, las instituciones quedaban definidas de manera vaga o en el mejor de los casos implícita, aunque su importancia fue bien establecida desde el principio. Por ejemplo, en el

prólogo del libro de 1984, señala que las instituciones determinan la estructura del sistema político y económico. Más adelante explica cuáles son los cimientos de una teoría de las instituciones: a) los derechos de propiedad, b) el Estado y c) la percepción de la realidad, o sea, las creencias. Pero la función específica de las instituciones la establece hasta la página 32. Dice que las instituciones están ideadas para maximizar la riqueza de los gobernantes, determinando el aprovechamiento de los recursos productivos. Añade que están constituidas por un conjunto de limitaciones de la conducta en forma de reglas y principios morales y éticos para apegarse a un determinado patrón legal. En el libro de 1993, define las instituciones "... como las reglas del juego, o más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana" (*op. cit.*, p. 13). Posiblemente esa definición diluya el vínculo con el poder, pero en su discusión sobre la visión contractuista del Estado y la marxista, disipa las dudas. La constitución de las reglas informales, aunque no son el producto directo de acción de los gobernantes, derivan de los procesos de socialización primaria y secundaria, de inculcamiento de visiones de la realidad y roles conductuales como se plantea en el libro de 1984.²⁴

Como se explicó el foco de análisis del autor está en la relación entre instituciones y el desempeño económico. Conforme las especificaciones conceptuales anteriores, los gobernantes establecen un determinado estatuto de derechos de propiedad, generalmente con el fin de resolver problemas inmediatos o acrecentar su control de la riqueza en el corto plazo. La forma de imponer un estatuto de la propiedad, depende de la constitución de un cuerpo de reglamentaciones o principios implícitos y va asociado a cierta definición moral y ética, que hacen que la mayoría de los individuos respeten la legislación sobre la propiedad.

En ese análisis y hablando en sentido amplio, el desempeño económico depende de la forma como se asigna la propiedad, pero también de la cultura o sea de los aspectos informales. En otras palabras, el cambio esencial está en la estructura de la propiedad, pero esta no podrá efectuarse si no cambian las normas, valores sociales e incluso la ideología.

.....

²⁴ En lo que parece ser una respuesta a Williamson, North establece la diferencia entre las instituciones (las reglas del juego) de las organizaciones (los jugadores). Ver 1993, pp. 14-16.

El desempeño económico sería superior si las instituciones fueran eficientes, que sabemos es la excepción no la regla. Entonces, la agenda de investigación de North consiste en profundizar en torno a la relación entre el Estado y los derechos de propiedad, en particular la preponderancia de los derechos ineficientes. La investigación apunta a explicar también las dificultades para pasar de una estructura de propiedad ineficiente a otra eficiente. En ese análisis son cruciales los costos sociales de transacción y las fallas de la conducta colectiva, entendidas como pasajero gratis. Los costos de transacción no se limitan a utilizar el mercado, sino que comprenden todas las erogaciones que deben adoptar los agentes económicos y políticos para efectuar cambios en los marcos referenciales. Con derechos de propiedad ineficientes, se minimizan los costos inmediatos de transacción, aunque se sacrifica un producto social potencialmente mayor.

Nos centraremos en el papel del Estado²⁵ y de la ideología en el cambio institucional, es decir, nos aproximaremos al planteamiento integral de North, integral porque implica una relación entre instituciones, derechos de propiedad e ideología.

El problema clave, señala North es explicar el tipo de derechos de propiedad que el Estado define y hace respetar. La respuesta requiere una definición del Estado (1984, cap. 3). El Estado es una organización que posee el monopolio del ejercicio de la violencia sobre un determinado territorio y por ello está en condiciones de controlar los recursos, lo que le lleva a definir la estructura de la propiedad ¿al servicio de cuáles intereses está esa organización? North pondera dos respuestas: la contractualista (el Estado sirve a la sociedad) y la depredadora (el Estado es un agente de un grupo o de una clase). El autor se inclina a la segunda interpretación, ya que añade que sólo por excepción en la historia la actuación del Estado estará al servicio de los intereses generales de la sociedad (pp. 37-38).

.....
²⁵ Extrañamente llama a esa teoría del Estado “neoclásica”, cuando en realidad es “post” neoclásica, es decir, es posterior a la implosión de dicho paradigma, del que surgen diversas vertientes. North amalgama elementos del *public choice theory* (el Estado como maquinaria gigante de robo), de las fallas de la acción colectiva y, de la concepción marxista del Estado como “depredador”(apoyándose en Margaret Levi, marxista de la Universidad de Berkeley).

El gobernante, en su calidad de agente de un grupo tiene, por ende, como primer objetivo acrecentar la renta o ingreso que recibe ese grupo, para lo cual específica, en concordancia, los derechos de propiedad. El conflicto deriva de que esa primera definición limita el desarrollo social y en algunos casos lleva a un callejón sin salida; en otros puede perdurar como en el caso de países tardíos tipo B. Por ello, dentro del primer objetivo, si existen ciertas condiciones socio-económicas y políticas, el gobernante intentará reducir los costos de transacción para favorecer la producción social y elevar la parte del ingreso que le regresa al gobernante. Pero, subraya North, ambos objetivos (no sacrificar su renta económica inmediata y potenciar la capacidad productiva futura) están en conflicto.

La posible solución del conflicto depende de los límites que eventualmente acoten el ejercicio del poder. En este punto North introduce el concepto de rivalidad. En el modelo simplificado del capítulo 3 de 1984, la rivalidad interna proviene de un grupo competidor que pretende desplazar al que ya está situado. Hay otra rivalidad, la externa, que proviene de los estados vecinos, proclives en extender el control o apoyar al otro grupo interno en conflicto.²⁶ Considerando que hay diversas fuentes de inestabilidad, como el cambio tecnológico y la dinámica poblacional, la capacidad de negociación de un grupo rival de gobernados puede aumentar y obligar al gobernante a ceder parte de su poder. North cita el ejemplo de la transformación de las ciudades estados griegas que ante una amenaza externa, pasaron de una monarquía, a una oligarquía y en el caso de Atenas, a una democracia (1984, p. 45). La cuestión, añade North, es que el pasajero gratis tiende a debilitar el incentivo a que los rivales se unifiquen y lleven a cabo el ajuste. "El [pasajero gratis] explica la estabilidad del Estado a lo largo de la historia. El costo individual de oponerse a las fuerzas coercitivas del Estado ha producido tradicionalmente la apatía y la aceptación de sus reglas, sin importar lo opresiva que estas fueran" (p 47). Lo que quiere decir North es que la acción colectiva de los rivales se debilita por la desertión, ya que muchos pensarán que es preferible que otros actúen y una vez que

.....

²⁶ "Los derechos de propiedad relativamente ineficientes amenazan la supervivencia de un Estado cuando éste tiene unos vecinos más eficientes" (1984, pp. 44 y 45).

lo hagan, gozar del beneficio; en tal caso nadie actúa y se produce la estabilidad estatal, no importa cual opresiva sea. Pero sobre todo insiste North "... la innovación institucional vendrá de los gobernantes más que de los ciudadanos, ya que estos últimos siempre se enfrentan al problema del [pasaje gratis]" (*op. cit.*, p. 48). Debemos pasar, entonces al problema de la ideología (1984, cap. 5).

North aborda el tema señalando en el capítulo 5 que la conducta diaria de los individuos está guiada por un conjunto de hábitos, valores y códigos de conducta, que se adquieren primero en la familia (socialización primaria) y luego mediante la educación formal, la iglesia y otras entidades (socialización secundaria). Esa es la ideología dominante. En el siglo XX la ideología no surge espontáneamente, sino que se elabora por "empresarios intelectuales", que se enfocan a resolver el problema de las fisuras en las visiones del mundo (*op. cit.*, p. 67).

Se trata de un mecanismo economizador que al proporcionar una visión del mundo, simplifica el proceso de toma de decisiones. La ideología es inseparable de una visión de la justicia del mundo, de modo que si el mundo empieza a percibirse como injusto, podría comenzar el cambio ideológico.

Empero, insiste North en el mismo capítulo, si los ciudadanos consideran que el sistema es relativamente justo, el costo por hacer respetar las reglas y los derechos de propiedad se reduce enormemente y los individuos seguirán el patrón de conducta deseado por los gobernantes y se minimiza la desviación oportunista (el pasaje gratis). Por ello North dice: "... la prima necesaria para inducir a los individuos a comportarse como 'gorriones' está directamente relacionada con el grado en que las instituciones existentes se perciben como legítimas (p. 70)".

North presenta el cambio ideológico como un factor de la transformación de las sociedades, pero parece inclinarse a dos escenarios. En uno, el cambio social se produce como resultado de una alteración de los parámetros económicos: la tecnología, la población o el poder gubernamental. En tal caso, el cambio ideológico convalida el cambio de la estructura, según los nuevos valores, visiones y normas que introduzcan los empresarios de la ideología. La otra posibilidad que sugiere North es que surja una ideología alternativa o contraria, que convenza a los individuos de las injusticias del sistema y los movilice para adoptar otra visión de la realidad. En este segundo caso, la injusticia del mundo

deriva de cambios en los factores estructurales (el agotamiento de una tecnología, por ejemplo), pero no produce en sí un cambio institucional ya que los individuos siguen apegados a las normas existentes, pero que pueden empezar a verse como “injustas”.

La ideología alternativa debe cumplir una serie de requisitos para convencer a los individuos a actuar, dice North, y es aquí precisamente donde reaparece la conducta oportunista ¿cómo mover a los individuos a actuar en una dirección, si existe una fuerte tendencia a la deserción por motivos de cálculo racional? Eso nos lleva a la observación previa de North: la innovación institucional vendrá de los gobernantes más que de los ciudadanos, divididos por el problema oportunista. El gobernante tiene capacidad para adaptarse a los cambios en la estructura; adicionalmente, las revoluciones serán revoluciones palaciegas, emprendidas por los agentes del gobernante, por un gobernante rival o por unas por una pequeña élite al estilo leninista (*op. cit.*, p. 48).

El binomio derechos de propiedad eficientes/no eficientes, que unifica la obra de North de fines de los 1970 hasta los inicios de los 1990, da paso a un nuevo planteamiento en el cual el orden social territorial, o sea, el Estado se mueve entre dos extremos, uno es el orden cerrado y otro abierto. Se discutirá ese nuevo planteamiento en el siguiente capítulo.

Los hechos históricos: el origen histórico de las instituciones “eficientes”

Sabiendo que en el planteamiento de North son preponderantes las instituciones ineficientes la pregunta es: ¿cómo se originaron las organizaciones eficientes del mundo Occidental? La gran mayoría de los estudiosos del crecimiento, la tecnología o la revolución industrial, como North y Thomas dicen, soslayan o dan por hecho la eficiencia institucional y organizativa, para concentrarse en las manifestaciones de un razonamiento circular: el crecimiento deriva del cambio tecnológico o de la acumulación de capital.

El libro de North y Thomas de 1973 centrado en la investigación histórica del periodo 900-1700, brindan elementos claves para explicar

cuál fue el proceso que creó la matriz institucional que dio lugar al capitalismo dinámico que hoy conocemos como característico del grupo reducido de países de “Occidente” (más Japón).

En importante partir de Joel Mokyr (1992, cap. 4) quien describe detalladamente como a partir de 1500 la brecha entre Europa y el resto del mundo se fue ensanchando en virtud de la creciente creatividad tecnológica, que en los siglos anteriores había sido un patrimonio de China, pero se desplazó posteriormente a Europa. Mokyr (*op. cit.*) deja claro que Europa se orientó paulatinamente a partir del siglo XVI, pero sobre todo a partir de la revolución científica del siglo XVII hacia un crecimiento libre de la trampa malthusiana. En China el agotamiento de la capacidad para innovar condujo finalmente al estancamiento y finalmente al sojuzgamiento. Aunque ese país fue perdiendo gradualmente su capacidad de creación tecnológica, continuó creciendo hasta el siglo XIX, pero por mecanismos de tipo extensivo y smithiano (desarrollo del comercio).

La discusión de la trayectoria histórica que creó una matriz institucional dinámica en el mundo Occidental es un problema muy complejo que rebasa con mucho los límites de este libro. No se puede ir más lejos de la formulación de una síntesis de las tesis formuladas por North y Thomas, complementada con referencias al trabajo de los historiadores de la tecnología. Además, como señala Pomeranz (*op. cit.*, Introducción y pp. 194-207), North y Thomas soslayan la crucial contribución del excedente económico originado por la explotación colonial. Además está la discusión, también abordada por Pomeranz, de si las instituciones que surgieron en el proceso de formación de los estados nacionales europeos debe llamarse “eficientes” en sentido neoclásico, o más bien eficaces, combinando soluciones contrarias al libre mercado con soluciones políticas (ver cap. 4).

Una respuesta tentativa debe considerar un conjunto de elementos históricos, ambos relacionados con los antecedentes o precondition

inmediata a la emergencia del capitalismo industrial en Europa.²⁷ A partir del análisis de esos hechos históricos propondremos un primer esbozo de modelo interpretativo. Ciertamente la explicación causal no puede limitarse a decir que el dinamismo está en la propia naturaleza capitalista, porque ello equivale simplemente a cambiar de forma la pregunta: ¿cómo se instauró la matriz institucional del capitalismo industrial?

North y Thomas²⁸ presentan la tesis de lo que podemos llamar un choque exógeno-endógeno: un descenso demográfico absoluto provocado por una combinación de hambre generalizada con epidemias que se presentaron de manera intermitente a lo largo del siglo XIV e inicios del XV. El acontecimiento más espectacular, continúan, fue una combinación entre la peste negra, la peste bubónica y la neumónica entre 1348-1351, proveniente de Crimea. La decadencia demográfica europea parece haberse extendido casi un siglo de 1350 a 1470, señalan.²⁹ La

.....

²⁷ North y Thomas alaban a los historiadores marxistas por no desdeñar las generalizaciones, pero dicen, se encuentran en apuros al estudiar los siglos XVI y XVII. Para los marxistas el feudalismo fue sustituido por el capitalismo, pero en Europa Occidental el feudalismo se extinguió hacia 1500 y el capitalismo no nació; los marxistas han acuñado el término de capitalismo comercial como periodo preparatorio al capitalismo industrial. North y Thomas cuestionan esa idea de continuidad aceptada por los marxistas y destacan la recurrencia de la trampa malthusiana (ver notas de pie más adelante), que se rompió hasta el siglo XVI, pero sólo algunas zonas y naciones de Europa fueron capaces de adaptarse e incluso de continuar su desarrollo (1978, p. 164).

²⁸ Se citan a continuación principalmente los capítulos 2 y 7-10

²⁹ La restricción primigenia a la sobrevivencia colectiva en sociedades como las de Europa en la Edad Media, está representada por la trampa malthusiana: las mejoras transitorias en la agricultura elevaban temporalmente la tasa demográfica, que al presionar sobre un stock dado de recursos territoriales, lleva a rendimientos decrecientes, que abaten de nuevo la población. En ese contexto el poder es un factor crítico, porque la clase dominante impone exacción sobre los productores, lo que bloquea la innovación en los métodos de cultivo.

repercusión más importante fue el aumento del precio de la mano de obra en relación con el precio de la tierra.³⁰

Las instituciones y los derechos de propiedad se vieron afectados, exponen ambos autores, a partir de: *a)* el descenso en los ingresos feudales ocasionados por el aumento de los salarios reales, *b)* un aumento considerable del gasto gubernamental y *c)* el alza de los costos de transacción (costos por utilizar el mercado). La economía señorial conoció su crisis definitiva: las prestaciones laborales se vieron irremediablemente sustituidas por pagos monetarios, de modo que la tierra pasó a ser cultivada por propietarios o trabajadores que obtenían su propio ingreso o percibían salarios monetarios y eran libres para buscar el empleo más conveniente para ellos. Más adelante se verán algunas consecuencias sociales de este cambio que tiene la virtud de haber generado una apertura social a la creatividad, cuyas consecuencias se extienden hasta la revolución industrial inglesa.

El segundo de los principales cambios institucionales de los siglos XIV y XV, señalan North y Thomas, directamente relacionado con la desaparición de las obligaciones feudales, fue el desarrollo de las naciones-Estado (Inglaterra, Francia, España y los Países Bajos), que rivalizaron con las ciudades-Estado para finalmente eclipsarlas. La superación de las baronías feudales, pequeños reinados y principados locales fue dictada por la necesidad de mantener la cohesión territorial, que a su vez exigió la centralización estatal y la formación de ejércitos profesionales, señalan ambos autores.

.....

³⁰ North y Thomas insisten en que hay que explicar por qué se extendió tanto el descenso demográfico. Un descenso demográfico que se prolonga por más de un siglo, dicen, va más allá de un ajuste malthusiano. La expansión precedente que había tenido lugar entre los siglos X y XIII había originado una población que al multiplicarse fue proclive al hambre y a la peste. Esta última llegó a ser endémica durante un largo periodo provocado por una continua sucesión de brotes epidémicos. Continúan: esas repetidas epidemias impidieron que se recuperase la población cuando ya habían desaparecido desde tiempo atrás las consecuencias de la superpoblación relativa. Parece pues, añaden, que la población de la Edad Media no logró vencer a la peste y comenzar una nueva expansión hasta que no fue capaz de alcanzar una cierta inmunidad (*op. cit.*, p. 127).

La extensión y centralización territorial condujo al problema del financiamiento del gasto gubernamental,³¹ lo que marca la diferencia más importante en la constitución de la matriz institucional de las emergentes naciones europeas, simplemente por el hecho de una forma de exacción brutal y abusiva sobre el pueblo podía neutralizar la apertura social producto del declive de la economía feudal. De acuerdo con el análisis de North y Thomas cabe distinguir tres variantes nacionales: de un lado: Inglaterra y Holanda, de otra Francia y finalmente España. Las dos primeras naciones se caracterizan por una forma de exacción estatal con las siguientes características: *a)* es más uniformemente distribuida entre las clases inferiores y superiores, recayendo principalmente sobre los grupos que contaban como cierto poder político: los terratenientes y los comerciantes, lo que refleja, más nítidamente en el caso inglés la búsqueda de cierto consentimiento nacional para gobernar; *b)* el pago de impuestos tiende a adquirir la forma de una contraprestación por actividades productivas y comerciales, estableciendo así un vínculo con la innovación y el aliento a la producción de riqueza (*op. cit.*, cap. 8).

La limitación del poder de la monarquía inglesa, cabe subrayarlo, fue impuesta por imperativos materiales que condujeron a la revolución de Cromwell. Este hecho remite a uno de los postulados centrales de la teoría de North, como vimos en el apartado anterior: si no hay limitaciones al poder de los grupos que controlan el Estado, estos actuarán virtualmente como monopolistas, maximizando sus ingresos a costa de la sociedad, en particular de los grupos más vulnerables de la misma (1984, pp. 43-45). Pero si se debilita real o potencialmente ese poder monopolístico, por la presencia de una amenaza exterior para el gobernante o el desafío de un rival interno... "el gobernante [y su grupo] se enfrentan a la decisión de extinguir o modificar la estructura fundamental de la propiedad para que la sociedad pueda reducir los costos de transacción

.....

³¹ "Enfrentados a continuas crisis financieras, los nuevos estados nacionales, en constante competencia, descubrieron que su supervivencia exigía ingresos cada vez más elevados" (*op. cit.*, p. 155).

y elevar la tasa de crecimiento” (p. 45).³² La modalidad específica de respuesta social a la amenaza exterior o al surgimiento de rivales internos que aspiran al poder, se enmarca en la trayectoria histórica de esa sociedad, que tiene en sus fundamentos la relación entre el territorio, la población y sus recursos, lo que a su vez, moldea la visión de la realidad (1984. pp. 27 y 67).³³

En contraste Francia representa el extremo porque la exacción abatió el nivel de vida de los campesinos, favoreciendo a la nobleza y al clero con el consecuente empobrecimiento de la agricultura y la limitación del mercado interno. La modalidad de la tributación no es enteramente arbitraria en ningún caso y menos en Francia, como explican North y Thomas: la inseguridad y el caos en el siglo XV determinaron que los estados generales cedieran a Carlos VII el control de los impuestos a cambio de la promesa de intensificar la protección frente a las bandas de mercenarios y de invasores ingleses (p. 159). Pero también el caso francés y español ejemplifica el nacimiento de una institución ineficiente, pero funcional al problema configurado: la forma más efectiva de lograr maximizar los impuestos, imperativo en condiciones hostiles, era protegiendo los derechos de propiedad de gremios y monopolios porque eran una fuente de recaudación más lucrativa y barata (*Ibid.*).

En España se replica más radicalmente la modalidad observada en Francia, explican ambos autores: los cuerpos representativos (digamos, de los súbditos) renunciaron a participar en un control eficaz de los

.....

³² En relación a la amenaza exterior: la transformación de la ciudad-Estado griega desde una monarquía a una oligarquía y posteriormente a una democracia (en el caso de Atenas), ocurrió como consecuencia de un cambio en la tecnología militar (el desarrollo de la falange) que sólo podía lograrse con un ejército de ciudadanos: el precio que pagó el gobernante fue la disolución de sus poderes. Igualmente en la Europa moderna las modificaciones de la tecnología militar (la pica, el arco y la pólvora), llevaron en alguna instancia, a la delegación de poderes del Parlamento, a los Estados Generales, como respuesta a la necesidad de mayores ingresos para garantizar la supervivencia (1984, pp. 45-46).

³³ “Los orígenes o nacimiento de ideologías diferentes son la localización geográfica y la especialización ocupacional. En un principio fue la localización geográfica la que enfrentó a tribus que diferían en las experiencias reflejadas por lenguas, costumbres, trabas, mitos, religiones y que, con el tiempo, dieron lugar a las ideologías,” (1984, p. 67).

impuestos a cambio de orden y estabilidad, lo que implicó que la Corona obtuviera un poder monopólico en el manejo de la política fiscal, que se guió por el objetivo de explotar las vías fáciles y expeditas de recaudación (*op. cit.*, pp. 201 y ss.). La mesta, por mucho tiempo la fuente primordial de ingresos, obstaculizó el desarrollo a largo plazo de la agricultura en tanto implicaba una forma de confiscación sobre los rendimientos de los propietarios. North y Thomas concluyen la discusión del caso español así:

“Conforme aumentaban las dificultades financieras de la Corona, la apropiación, la confiscación o la alteración unilateral de los contratos se convirtió en un fenómeno habitual, que acabó dejando sentir sus efectos sobre todos los grupos dedicados al comercio, la industria o la agricultura” (*op. cit.*, p. 206).

En cuanto a las consecuencias sociales, en el estudio histórico ambos autores pone de manifiesto que el agudo y prolongado descenso de la población rompió el régimen de dominación feudal y abrió la posibilidad de rehacer la organización productiva, dependiente de la instauración de una nueva matriz institucional. Un primer paso fue la apertura de la creatividad social a medida que el cultivador se convirtió en propietario libre. Como lo documenta Mokyr (1993), a partir de 1500 tuvo lugar una sucesión continua de micro-invencciones en la agricultura que continuó por dos siglos y fue la base de la revolución industrial; la mayoría de esos avances provinieron de Holanda e Inglaterra y se propagaron a los demás países a diferente ritmo. En su libro de 2008, Mokyr, hace referencia a un ritmo continuo de innovaciones incrementales en diversidad de campos, que posteriormente fueron sistematizados por los enciclopedistas.

La exacción puede anular la apertura a la creatividad social, pero también por sí sólo el esfuerzo de los pequeños productores es insuficiente para asegurar la ruptura definitiva de la trampa malthusiana. Por lo anterior es crítico el derrame de capital acumulado en el auge derivado de la renta colonial y su impacto en el comercio internacional, que acompañó la formación de los estados nacionales. Empero, la instauración de una matriz institucional que favoreciera el dinamismo no fue ni es un hecho inevitable, de modo que al lado del capitalismo dinámico de Inglaterra y Holanda se situaron los “segundones”, Francia

y Holanda y quedó rezagado Alemania. La institucionalidad de los segundones quedó afianzada porque los métodos de obtención de ingresos fueron funcionales a los grupos dominantes. A la larga un nuevo choque rompería ese equilibrio ineficiente, al menos para Francia y Alemania y mucho más tardíamente para España. El atraso económico del siglo XX puede equiparse a ese pre-capitalismo “segundón”.

Un esbozo de modelo interpretativo

Los hechos históricos tomados de North y Thomas brindan un trasfondo para formular un modelo interpretativo, de momento puramente tentativo al que aún falta agregar la teorización sobre el orden social de 2009. Se siguen la línea del tratamiento efectuado por North 1993, pero se introducen varias diferencias de interpretación y se anticipan algunos planteamientos nuevos.

- a) El punto de partida del cambio histórico es la búsqueda de soluciones sociales a las restricciones que pesan sobre la sobrevivencia colectiva; en dicho marco la innovación -la creación de nuevas soluciones productivas- es la que proporciona el máximo efecto sobre la capacidad de crecimiento económico.
- b) Las soluciones productivas se dan en el marco de un determinado régimen de producción (capacidad de extraer excedente), dado por los derechos de propiedad y estructura de poder.
- c) El desarrollo del capitalismo en el sentido de los dos puntos previos se basa en la movilización social (incorporación masiva de la población al desarrollo económico). Existen varios factores detonantes de la movilización social como el cambio en las pautas de ejercicio del poder. Pero el detonante fundamental es la decisión del grupo que controla el poder de emitir derechos de propiedad menos restrictivos.
- d) Los grupos que controlan el poder se guían por el principio de acrecentar en lo inmediato sus propias rentas o excedente, por tanto tienden de manera natural a instaurar instituciones “ineficientes”. Una amenaza externa o una presión interna pueden debilitar su monopolio del poder, generando beneficios potenciales para la sociedad en su conjunto. Por tanto, la primera acción del cambio

socio-económico, dado el *free rider* y la sujeción ideológica, proviene del grupo en el poder. La participación popular se desencadena posteriormente a través de lo que llamaremos la movilización social. Los vehículos de la movilización son variados pero sobresale la educación y la capacitación laboral.

- e) Progresivamente la actividad de los agentes se enmarcan en organizaciones, lo que determina un avance en la complejidad de la estructura social.
- f) La reproducción social, específicamente el crecimiento económico, depende de la interacción entre matriz institucional y la organización productiva; esa relación puede ser más o menos proclive a la innovación.

III

Del Institucionalismo a la Economía Política del Poder

Ubicación

Se aborda la discusión del poder como relación histórico-social fundamental, determinante de la organización social territorial, el Estado. Siendo erróneo abordar el estudio de los procesos tardíos a partir de una transposición del Estado Occidental, se recurre al institucionalismo avanzado de North III, emparentado a la economía política del poder, para adoptar el concepto de orden social en sus diferentes modalidades. Después de una presentación del proceso histórico que determina la conversión del liderazgo en poder, se adopta el concepto de coalición dominante, como actor que detenta el poder y dicta la construcción del orden social. Siguiendo la tipología de North *et al.* (2009) se diferencia entre orden social de acceso restringido (estado natural), que en sus formas primitivas comprende a la casi totalidad de los países tardíos y se asocia a su atraso, en contraposición al orden social de acceso abierto, que es propia de las economías industrializadas. Se dejan patentes las dificultades socio-políticas y económicas que impiden que el avance del orden social sea un proceso automático. Para concluir el capítulo se aborda brevemente la discusión sobre el pasaje del orden social de acceso restringido al orden abierto, equivalente a la detonación del desarrollo económico.

Poder, sociedad y desarrollo

Estamos interesados en la economía política del poder, porque la organización y ejercicio del poder, como eje de la arquitectura institucional,

es uno de los determinantes fundamentales del funcionamiento de la sociedad y dependiendo de la manera como funciona la sociedad, se definen las opciones de desempeño o desarrollo económico. Convencionalmente las ciencias sociales y la economía en lo específico han soslayado el papel del poder o más bien su organización, el Estado, considerándolo como exógeno o viéndolo normativamente a través del modelo racional (ver Introducción), de allí se pasa, como regla, a las *manifestaciones* del crecimiento, como la acumulación de capital o la inversión. Como correctamente señalaron North y Thomas (1977, p. 7) las *causas* se encuentran en la forma de organización de la sociedad (*Ibid.*).

En el cuadro 3.1 se propone un esquema simple de tres recuadros que ilustra la conexión de entre poder, sociedad y economía que servirá de referente a la exposición que sigue. El esquema permite también ubicar las diversas corrientes del pensamiento social; las teorías económicas ortodoxas como heterodoxas, se ubican en el tercer recuadro, es decir, analizan las manifestaciones (el desempeño económico) a nivel de la acumulación de capital o el cambio tecnológico. Hay diversos estudios sociológicos que siguen la tradición Weber y de Parsons, conectando el primero y segundo recuadro, pero no el tercero.

La teoría del cambio institucional de North (con Thomas, 1977; también ver 1984 y 1993 y 2005) establece una sólida conexión entre el recuadro dos y tres. Pero el autor va más allá: su propuesta de una teoría del Estado (ver 1984, cap. 3) es un buen punto de partida para establecer la conexión del recuadro dos y tres con el uno. Ese abordaje ha abierto la vertiente institucionalista llamada histórica, analizada en el capítulo 2, e influido en la nueva teoría del desarrollo que se caracteriza por romper las antiguas barreras disciplinarias. Sin embargo, es hasta el libro de 2009 que North y co-autores profundizan en el contenido del recuadro uno y en la conexión con el recuadro dos, abriendo con ello una perspectiva inédita para el estudio integrado del desempeño socio-económico y político de las naciones. Para avanzar en la comprensión del desarrollo tardío y el atraso socio-económico desde la perspectiva de la economía política del poder es menester interrelacionar las propuestas de autores y corrientes arriba señaladas, incorporando selectiva y críticamente aportaciones de los autores que siguen a North en cuanto a la relación entre instituciones y desempeño económico, como Acemoglu, Johnson y Robinson y por otro Engerman y Sokoloff.

Los dos grupos de autores se enfocan a la conformación histórica de las instituciones, partiendo de la influencia colonial.

Cuadro 3.1
LOS TRES NIVELES
DE LA REPRODUCCION SOCIAL

Estructuración y uso del poder	Funcionamiento de la sociedad	Desempeño o desarrollo económico
Fuente: adaptación de los conceptos formulado por North <i>et al.</i> , 2009.		

Las grandes tendencias de la conformación del poder social

Un vez que aparece el Estado como parte de la revolución neolítica se transforma la organización y ejercicio del poder, ya que está constituida la base mínima para la extracción de excedente económico (la domesticación de plantas y animales). La aparición del Estado, una compleja organización, eje del orden social territorial, equivale en palabras de Johnson y Earle (2000), a la domesticación de ser humano. La historia subsecuente es un extenso drama que a través guerras y diversas formas de violencia se perfecciona la maquinaria estatal, no necesariamente como medio de mejorar las condiciones sociales, sino para alcanzar los fines de quienes lo controlan. Pero como señala North (1984), la alternativa al Estado es el caos.

Desafortunadamente con la teoría del Estado se tiende borrar la teoría del poder. En los estudios contemporáneos la omisión del poder está en cierta medida justificada para el caso de las sociedades más avanzadas; en ellos el poder está casi enteramente institucionalizado (el poder se ejerce sobre líneas estrictamente definidas). Empero, en las sociedades atrasadas en las que aún vive la mayor parte de la humanidad, el ejercicio del poder está insuficientemente institucionalizado y el Estado es una organización precaria sujeta a la influencia directa o a la manipulación de los grupos que detentan la mayor parte de la riqueza disponible en una sociedad. En estos casos las funciones del Estado pueden ejercerse con alto grado de arbitrariedad, lo que justifica estudiar el poder en su especificidad.

Lo que resulta paradójico es que pese a los avances del capitalismo central, la mayor parte de la humanidad vive bajo formas primitivas o básicas de Estado en las cuales las relaciones políticas están insuficientemente institucionalizadas, de modo que esa organización es inestable, proclive a la depredación social, a la violencia y en esa medida induce al atraso económico. Consecuentemente la pregunta es: ¿por qué prevalecen las formas primitivas o básicas de ejercicio del poder y eventualmente qué condiciones deben reunirse para el pasaje a una organización social más avanzada?

Un primer paso es estudiar el nacimiento del poder. Veremos que el poder nace como liderazgo, pero tan pronto emerge pugna por convertirse en poder, en una relación despótica. Partiendo de Barnes (1990) definimos el poder como capacidad social para la acción, radicada en la sociedad como un todo y en función del avance material de la misma. El poder social es la concentración de esa capacidad para la acción en un sector o polo de la sociedad, para dar lugar a la élite, nobleza, jefes, dirigentes y gobernantes, a la par que se sustrae una cantidad equivalente de la base de la sociedad (*op. cit.*, cap. 3). Es esencial saber por qué la emergencia del poder es un proceso inevitable del cambio histórico. Para responder se requiere centrar la atención en ciertos rasgos primigenios de la organización y dinámica sociales.

Los antropólogos señalan que en los primeros grupos humanos, la unión de familias o clases, llevaban a cabo esporádicamente asociaciones voluntarias con el fin de coordinar y realizar colectivamente ciertas actividades que requieren concentración de esfuerzo o el uso de artefactos no individuales. La evidencia antropológica indica que antes del neolítico la tendencia fue que esas asociaciones, una vez cumplidos sus fines, se disolvieran y los grupos humanos retornaran a pequeños núcleos (Henderson y Earle, *op. cit.*). El pasaje de las asociaciones voluntarias al liderazgo, se retrasó considerablemente, pero al final los miembros de las comunidades primitivas aceptaron delegar responsabilidades y atribuciones, además de trabajar tiempo adicional, para sostener a los líderes que ejecutaban funciones ciertamente esenciales. Entre tales atribuciones, menciona los citados autores, la negociación con grupos vecinos, el almacenamiento de excedentes, la coordinación de actividades estacionales con elevada movilización humana.

El liderazgo parece que representó un episodio relativamente fugaz del proceso histórico, porque con la revolución neolítica ya habían aparecido las primeras formas primitivas de Estado. El pasaje del liderazgo al poder sólo puede explicarse a partir de la pugna por controlar y acrecentar la riqueza. El grupo líder en proceso de conversión a Reyes, está constituido como explica Mann (1986, vol. 1) por la asociación de varias categorías de individuos: *a)* aquellos que se atribuyen capacidad de comunicación con la divinidad (brujos, sacerdotes), *b)* los guerreros y *c)* los que poseen los activos básicos de riqueza (terratenientes, comerciantes, usureros); entre los tres grupos concentran paulatinamente la capacidad social para la acción, a fin de controlar de manera exclusiva las fuentes de riqueza. De esta manera se establece el vínculo fundamental: poder y riqueza. El poder es el medio para controlar la riqueza y está es la base para acceder al poder. El carácter despótico del poder deriva de la imposición de barreras para evitar que se disperse el control y el disfrute de la riqueza. Esa forma de ejercicio del poder básicamente se distingue porque no hay una línea divisoria entre lo que después se llamará poder económico y poder político; en las sociedades altamente estratificadas y centralizadas, pero también en sociedades contemporáneas atrasadas existe formalmente un dirigente político-administrativo, pero es el mismo propietario o uno de sus agentes, como lo observó Gramsci (ver 2009). North *et al.*, (2009) conceptualiza esa organización como Estado básico y es la forma más extendida de ejercicio del poder en el mundo actual.

Desde la pre-historia hasta el siglo XVI prevaleció lo que podemos llamar siguiendo igualmente a North *et al.*, (2009), *poder despótico no restringido*. La restricción del poder es un proceso que derivó del feudalismo “bastardo” inglés y emergió con fuerza cuando se produjo en Europa la catástrofe poblacional del siglo XIV, que a su vez dio paso a la disolución definitiva del régimen señorial (ver North *et al.*, *op. cit.* También North y Thomas, 1977). A partir de entonces el curso histórico siguió dos caminos: *a)* la restricción relativa del poder y el desarrollo del capitalismo industrial en un reducido grupo de países y *b)* el mantenimiento del poder no restringido, o con escasas restricciones (Estado básico), que se asocia al atraso económico “moderno” (y la decadencia y extinción de las sociedades antiguas (North *et al.*, *op. cit.*, cap. 1).

En suma, la clave del desarrollo socio-económico, en el marco histórico que conocemos, tiene como condición necesaria la restricción del poder.³⁴ Para ahondar en este postulado, que constituye el eje de la economía política del poder, es preciso analizar y discutir cómo se concentra originalmente la capacidad social para la acción. Se partirá del trabajo clásico de Engels (1971) y de Karl Polanyi (1977), pero se requiere ir más allá hasta los estudios antropológicos iniciados en los 1960, basadas a su vez en los descubrimientos de Gordon Childe, de los años 1930. Se verá que Engels deja un vacío que requiere considerar figuras transitorias como los Reyes, aun entrelazados a relaciones gentilicias, o sea, consanguíneas, como el clan. Después se pasará a la tipología más recientemente propuesta por Johnson y Earle (2000) principalmente. Esa comparación tiene como fin ubicar la dimensión histórica, social y territorial del surgimiento del poder.

Cómo emerge el poder social: las condiciones preparatorias para el surgimiento del *chiefdom*

Las investigaciones antropológicas anteriores a la década de 1960 no establecen correctamente los elementos preparatorios que conducen a la constitución del poder y la organización suprema, que representa a la vez el orden social y el poder, el Estado. En el libro referencial de Engels, *El origen de la familia, el Estado y la propiedad privada*,³⁵ basado en las investigaciones de Morgan, hay una delimitación radical entre la sociedad gentilicia (organizada sobre líneas consanguíneas, como el clan) y la sociedad dividida en clase donde se han disuelto los lazos comunitarios. La perspectiva que adopta Karl Polanyi (*op. cit.*), en *El sustento del hombre* (1977), está muy próxima a la de Engels, porque explica la decadencia del orden tribal (comunal) debido al gradual desarrollo

³⁴ La condición suficiente discutirá en el capítulo 5.

³⁵ Las citas y párrafos tomados del libro clásico de Engels proceden de la edición de 1971 de la Editorial Progreso. Ver anexo bibliográfico.

de las transacciones económicas (ver cap. 5).³⁶ Asume la existencia del Estado como un hecho, resultado de que clanes y tribus requieren una formación superior de poder a fin de movilizar mayores recursos para el comercio y la guerra (p. 126). El factor que está ausente en ambos autores es el liderazgo y el *chiefdom*, antecedente del Estado (ver Earle, 2003); tal unidad política puede definirse como una jefatura consolidada, que prefigura a los Reyes, que heredan el poder.

Recordemos que Engels expone la gens germánica para identificar una sociedad organizada sobre líneas consanguíneas a punto de disolverse para pasar a una sociedad estratificada, regida por Reyes, aunque Engels afirma que no hay Estado. Esa unidad política encaja en la definición moderna *chiefdom* (ver Earle, *op. cit.*).

Engels y Polanyi admiten que el aumento de la población disuelve a la comunidad primitiva, lo que a su vez, con el paso de la tenencia colectiva a la individual, genera la cadena de cambios (diferenciación social, antagonismo de clase...) que condujeron a la opresión social. Dejando de lado el problema de si puede haber nobleza hereditaria sin Estado, se requiere en primera instancia explicar es por qué creció la población. La hipótesis que se adopta aquí, procedente de Johnson y Earle (*op. cit.*) es que el incremento a largo plazo de la población requirió aumentar la complejidad de la organización social, lo que hizo necesario el paso al poder de clase.

Cuando Engels se refiere directamente a las condiciones organizativas que permitieron el mejoramiento de los medios de cultivo, es evidente que el uso del arado de hierro y la roturación en gran escala, implican la superación de la cooperación voluntaria, expresando el afán de multiplicar la riqueza por medios compulsivos asociados no directamente al Estado, sino previamente a su antesala: una jefatura sin Estado, pero con la fuerza para establecer una relación desigual entre los

.....
³⁶ El objetivo del libro de Polanyi (*op. cit.*) radica en discutir como las transacciones económicas entraron a formar parte de las primeras sociedades, provocando la decadencia de la reciprocidad, una de las bases de la vida comunitarias; toma la perspectiva de las investigaciones antropológicas posteriores a los 1960, como Franz Boas y Bronislaw Malinowski (*op. cit.*, ver p. 114), pero no ofrece una reflexión a fondo de los hallazgos de esos autores. Henderson y Earle (citados más adelante) parte de los mismos autores, pero como antropólogos y sociólogos llevan su estudio a los reductos no abordados hasta entonces.

miembros de la comunidad regida aún, paradójicamente, por principios consanguíneos, gentilicios, sobre todo entre los jefes.

Más adelante cuando Engels analiza la gens griega minimiza el rol del jefe militar en comparación con la asamblea del pueblo. Los nuevos estudios antropológicos centran precisamente su atención en el jefe gentilicio. Esta organización social con jefatura, en la tipología que viene a continuación, es el *grupo local* que aparece a inicios del neolítico antecediendo al *chiefdom*. La producción para la subsistencia está descentralizada, en villas o granjas individuales. Los jefes o Reyes se sitúan aparte y tienen su séquito de guerreros. Libre de los nexos consanguíneos, los jefes o Reyes explotan a la comunidad mediante tributo o impuestos. Ya está formalizada la propiedad de la tierra y se desarrolla un campesinado sin tierra (Henderson y Earle, *op. cit.*).

El pasaje a la jefatura o sea a un escaño más alto en la constitución del poder se da en un *chiefdom* como en los toltecas. Integra varios grupos locales en una sola organización política unificada que está dirigida por un individuo o por un consejo. Es ya una sociedad estratificada que va de unos pocos miles a decenas de miles; curiosamente no se disuelven los lazos consanguíneos, principalmente en la clase dirigente (*Ibid.*).

Nueva tipología de la evolución humana

Los estudiosos de la evolución en el siglo XIX entre ellos Morgan-Engels, como vimos, ofrecieron una clasificación basada en elementos tecnológicos (edad de piedra, bronce, hierro), bajo un esquema de desarrollo lineal. Alejándose de esa perspectiva, nuevos estudios cuyos principales exponentes ya se citaron, se introdujo la multi-linealidad, se cuestionó la noción clásica de progreso y aunque se aceptó una tipología, las formas dominantes (grupo familiar, sistema de hombre fuerte) pueden tener diversa base productiva (recolectores, pastores, agricultores). Se trata de una aproximación con importantes diferencias metodológicas en comparación con la adoptada por Morgan-Engels e incluso Polanyi.

En la tipología de la evolución humana propuesta básicamente por antropólogos (ver Johnson y Earle, *op. cit.*, y Earle, 2003), hay tres niveles

críticos de integración socio-económica, al que las sociedades concretas se aproximan en mayor o menor grado:³⁷

- a) **El grupo a nivel de familia**, incluyendo la familia en campo abierto y en pequeñas aldeas.
- b) **El grupo local**, que puede ser acéfalo o encabezado por un hombre fuerte (*big man*).
- c) **La entidad regional**, que va del *chiefdom* al Estado.

El grupo a nivel de familia: es la unidad básica de auto-subsistencia, como parte de familias ampliadas o en aldeas. **Las familias en campo abierto** son características de las llamadas sociedades forrajeras (caza y recolección). Hay muy baja densidad de población (una persona por milla cuadrada); el grupo es de 20 a 50 personas cuando los recursos están localizados o se requiere asumir riesgos para abarcar más territorio. El grupo tiende a disolverse en segmentos menores a una familia con 5 a 8 miembros que explotan recursos muy dispersos. Los atributos más sobresalientes son:

- División del trabajo: por género.
- Liderazgo: efímero y para requerimientos específicos, como expediciones de caza que requieren la cooperación de varias familias.
- Violencia: el homicidio es común, pero, la agresión organizada o guerra no lo es.
- El ceremonialismo es *ad hoc* y poco desarrollado.
- No hay exclusividad territorial.

Familias en aldeas: la subsistencia sigue dependiendo del forrajeo, con algunos elementos de horticultura. La aldea no forma un grupo políticamente delimitado y el liderazgo es precario. Los otros rasgos socio-culturales son los mismos.

El grupo local: se trata de la unión de varias familias, llegando a rebasar al grupo familiar por factor de 5-10. El eje unificador no es muy

³⁷ Lo que sigue, a menos que se cite otra fuente, procede de Johnson Earle, *op. cit.*, Introducción y caps. 3-5.

firme: defensa o almacenaje de alimentos. Hay una subdivisión basada en la consanguinidad o gen para dar lugar a clanes.

Dependiendo del interés común este grupo puede ser:

- **Acéfalo**, en la extensión de una villa o
- **Grupo mayor** integrado por una red regional de intercambio presidida por el *big man*.

En el grupo local hay una unidad ritual y como se advierte puede haber un hombre fuerte, pero tiende a fragmentarse en gens, estacionalmente o periódicamente por disputas internas. La guerra es endémica por lo cual se requieren acuerdos intercomunitarios, pero todavía no se forman alianzas más allá de familias. El ceremonialismo es importante para los grupos definidos. Los recursos son privativos de las gens y la defensa territorial es común.

El hombre fuerte y su colectividad intergrupala se encuentran en poblaciones de diversa densidad pero las guerras ya son intensas. La **subsistencia** se basa en la **agricultura**, el pastorismo con recursos naturales más o menos abundantes. La población puede llegar a los 300-500 en segmentos consanguíneos, viviendo en una villa o dispersos en un territorio delimitado.

El llamado hombre fuerte, líder carismático que es esencial para mantener la cohesión interna, tiene la misión de resolver disputas, representar al grupo en grandes ceremonias y concertar alianzas entre grupos. El líder se ha caracterizado como una tecnología social que resuelve los problemas que rebasan a la familia. Políticamente la función de líder es organizar y representar al grupo en las ceremonias intergrupales. Su prestigio es su fuerza. Sin embargo, su capacidad para la acción depende de su iniciativa personal y sus seguidores pueden abandonarlo por otro líder. Por otra parte, sin embargo, la gente necesita al líder y éste saca ventaja de esa oportunidad para sus intereses personales; al estar ligada a los actos ceremoniales, define el verdadero carácter del grupo. Ceremonialmente crea un sustituto de los lazos familiares. La ceremonia confiere prestigio y éste es la garantía primitiva de la capacidad de movilización de recursos y personas.

El desarrollo del grupo local está ligado a la revolución neolítica asociada a la domesticación de plantas y animales, pero el avance

más importante parece ser el desarrollo de nuevas formas institucionales para encauzar la interacción social. Empero la mayoría de los grupos locales son corporativos (poseen algo, principalmente la tierra). Aquí la descendencia es crucial, ya que el derecho sobre la tierra se basa en el derecho ancestral. La pertenencia al grupo entraña obligaciones y derechos. Para superar su aislamiento, el grupo basado en su descendencia común, se interrelaciona a través de dos instituciones: el matrimonio y las deudas. Las reglas contra el incesto obligan al individuo a buscar esposa fuera de su grupo consanguíneo.

El reto es entender como la intensificación (mayor complejidad) provoca la construcción de instituciones en el grupo local. La intensificación es el motor del cambio y está inducido por el aumento de la población. Esto conduce a la integración, pero no linealmente, porque la variedad ambiental lleva a soluciones alternativas. Pero hay ciertas regularidades.

Entre los forrajeros la causa principal de la evolución a grupo local es la necesidad tecnológica. La pesca y la caza requieren organización más allá de la familia. La variación estacional de la producción requiere almacenamiento de alimentos, lo que implica cooperación. En ese contexto, los líderes exhortan a trabajar, supervisan el equipo; son también los guardianes de la producción.

El control de riesgos requiere la formación de grupos locales entre forrajeros. Los *big men* controlan el aprovechamiento de la abundancia temporal. La guerra es una preocupación menor entre los forrajeros. Entre los agricultores la causa principal del desarrollo del grupo local parece ser la guerra. Entre los pastores nómadas la causa principal de la evolución es la gestión del riesgo, la guerra y en ocasiones el comercio.

En investigaciones anteriores la emergencia del *big man* se atribuía al excedente de alimentos. Aunque la producción excedente es necesaria para sostener al *big man*, ¿por qué los productores renuncian al ocio para generar excedente? ¿Por qué aceptan el peso del hombre fuerte? Hay un factor de interacción mutua: si tal personaje pierde el apoyo del grupo pierde todo, pero al mismo tiempo su dominación limita las opciones del grupo.

Las respuestas a estas preguntas llevan a analizar la organización que se encuentra en un escaño superior al grupo local.

La organización regional: Surge de los grupos locales fragmentados. Dependiendo del grado de integración puede dar lugar a:

- *Chiefdoms*
- Estados (imperios entre ellos).

El *chiefdom*, aun de base consanguínea, se desarrolla en sociedades en las cuales la guerra entre grupos es endémica, pero dirigida a la conquista y a la incorporación, más que a la exclusión del territorio de los grupos derrotados.

La economía para la subsistencia es similar a la colectividad del hombre fuerte, pero la irrigación y el comercio externo crea oportunidades para el estrato superior, en términos de inversión y control. Con base en ese control se extrae excedente de la economía de subsistencia para financiar las operaciones del *chiefdom*.

En búsqueda de nuevas fuentes de excedente, los jefes expanden los territorios mediante conquistas. El liderazgo se convierte en jefatura y la división del trabajo de la jefatura da lugar a una élite hereditaria. El poder ha suplantado al liderazgo. La aparición del Estado depende de que ese orden social primitivo se radique, de manera más o menos permanente, en un determinado territorio.

Hay riesgos de regresión porque el poder no tiene el soporte institucional mínimo y puede suceder que a la muerte del jefe se fragmente el *chiefdom*. Pero la necesidad de que reaparezca esta entidad es muy fuerte, dada la extensión de la guerra, la conquista y los avances agrícolas.

El desarrollo del Estado e imperio implica la extensión por conquista. Como en los *Chiefdoms*, las élites manejan la economía para maximizar el excedente que alimenta el poder. La relación del grupo dirigente implica relaciones de propiedad privadas, pero se desarrollan instituciones y organizaciones más complejas como el ejército, la burocracia, la administración de justicia. El ceremonialismo legitima el acceso desigual a la riqueza.

Hay *Chiefdoms* jerárquicos y heterárquicos.

- *Chiefdoms* jerárquicos: una aristocracia dirigente ocupa las distintas posiciones ejecutivas y ceremoniales. Se consideran descendientes divinos.
- En los heterárquicos, existe una aristocracia similar, pero las élites no están centralizadas. Hay diferentes fuentes de poder y ritualismo pero no institucionalización.

Nos ocuparemos del *chiefdom* como la antesala de la sociedad despótica.

El chiefdom: la cuna del poder

Es una sociedad basada aun en la consanguinidad, pero a punto de disolverla (Carneiro, 1970). Esta entidad política se encuentra primeramente en el umbral de la revolución neolítica y es el puente entre la aldea y el Estado burocrático primitivo, aunque en la Era actual algunos pueblos conservaron ésta forma de organización político-territorial (Johnson y Earle, *op. cit.*). El principio gentilicio o sea el apego a la consanguinidad significa que el lugar de una persona en la gen determina su estatus social. En la Polinesia el rango de un individuo se mide por la distancia genealógica a su línea principal de descendencia (ver Earle, 1997). Ese lugar determina sus derechos políticos. El varón de más alto rango, el primer hijo con la primera esposa, será el sucesor de su padre en la función de mando (*Ibid.*).

La cuestión nodal, señala Earle (2003) es que la consolidación del liderazgo se apoya en las relaciones gentilicias para hacer surgir una élite o aristocracia hereditaria. Paralelamente los dirigentes de la comunidad profundizan la manipulación de las relaciones gentilicias para canalizar a su favor el trabajo comunitario. Cabe recordar, que aun en los grupos locales fragmentados el líder obtiene una posición de privilegio debido principalmente a que es el encargado de conducir las negociaciones con aldeas vecinas. Usualmente, esa representación le permite al líder exigir un atuendo y pertrechos especiales para, supuestamente, elevar su capacidad de negociación (Earle, *op. cit.*). Lo que milita en contra de la perpetuación del liderazgo es que el grupo local se dispersa, para evadir la presión de aportar una cuota de trabajo para mantener al líder.

Habría que puntualizar que las unidades sociopolíticas más grandes que son las que origina el Estado primitivo, no se forman al menos que

aparezcan nuevos mecanismos de integración, que inhiban la segmentación. En esos mecanismos de integración se encuentra el avance a la domesticación de plantas y animales. Ante el aumento de los medios de subsistencia, esas unidades que superan la fragmentación se encontrarán en posición más favorable para convertirse en dominante y subordinar a las otras (Johnson y Earle, *op. cit.*). En ese momento la consanguíneamente que había actuado como plataforma para amalgamar a la élite es insuficiente y queda superada. El nuevo contexto regional favorece la emergencia de formas burocráticas que se requieren para la integración en gran escala (*Ibíd.*). La burocratización primitiva, es decir, la superación de la consanguinidad por relaciones rituales, se requiere en la medida que el poder se asocia, como explica Mann (*op. cit.*), a diversas fuentes (económica, religiosa o ideológica, militar), lo que implica un pacto entre los personajes que detentan esas funciones.

Revolución neolítica o la domesticación del ser humano

La creciente complejidad de la organización humana dio lugar al extraordinario avance que se ha conceptualizado por Childe (1954) como revolución neolítica, pero la domesticación de plantas y animales reactuó sobre la organización social, especialmente por la mediación de la estructuración del poder.

Sin embargo, hay una pregunta que formulan Johnson y Earle (*op. cit.*): ¿por qué ese logro, o sea, la domesticación de animales y plantas, no apareció antes? Los autores citados subrayan que hace unos 40 mil años en el alto paleolítico los recolectores y cazadores tenían conocimiento básico sobre la domesticación de fauna y flora, de modo que la revolución neolítica pudo anticiparse varios siglos. Igualmente los hombres y mujeres del paleolítico llevaban una vida más saludable que desapareció con el comienzo de la civilización. Es dramática la forma en que la salud del ser humano común se desplomó en la Edad Media y en la Edad Moderna. Según las investigaciones antropológicas resumidas en el cuadro 3.2 el hombre y la mujer del paleolítico fueron más saludables que los seres humanos que vivieron en los siglos posteriores. Fue hasta fines del siglo XX (y sólo en la parte más próspera del planeta) que el

índice pélvico y la estatura se equiparan con la del paleolítico. Es especialmente notorio el desplome de esos dos indicadores de salud en el Barroco (1 400 a 1 800).

El problema a explicar es más acuciante con la revolución urbana, que es el tercer y más dramático cambio en la historia. Las sociedades agrarias, explican Johnson y Earle (*op. cit.*), fueron movilizadas para producir mayor excedente a fin de financiar un sistema que escapa al control de la gran mayoría de los seres humanos, que viven en él y que produjo un impacto en conjunto adverso sobre su bienestar (*op. cit.*, pp. 6-7 y 251).

Cuadro 3.2
COMPARACIÓN DE INDICADORES DE SALUD
DE LOS SERES HUMANOS

Periodo Histórico	Índice de profundidad pélvica (más alto es mejor)	Estatura Promedio (pies)		Esperanza de vida media	
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Paleolítico (30,000-9,000 A.C.)	97.7	5'9.7"	5'5.6"	35.4	30
Mesolítico (9,000-8,000 A.C.)	86.3	5'7.9"	5'2.9"	33.5	31.3
Neolítico temprano (7,000-5,000 A.C.)	76.6	5'6.8"	5'1.2"	33.6	29.8
Neolítico tardío (5,000-3,000 A.C.)	75.6	5'3.5"	5'0.7"	33.1	29.2

Edades de Bronce, Hierro (3,000-650 A.C.)	81	5'5.5"	5'0.7"	37.2	31.1
Helénico (650 A.C.-120)	86.6	5'7.7"	5'1.6"	41.9	38
Medieval (600-1000)	85.9	5'6.7"	5'1.8"	37.7	31.1
Barroco (1,400-1,800)	84	5'7.8"	5'2.2"	33.9	28.5
Siglo XIX	82.9	5'7.0"	5'2.0"	40	38.4
Finales del siglo XX (EUA)	92.1	5'8.6"	5'4.3"	71	78.5
Fuente: tomado de Wells, 2010.					

La respuesta general a la pregunta por qué los seres humanos aceptaron la “domesticación” como se refieren los citados autores a la constitución del poder, es que la intensificación de la producción crea oportunidades de control,³⁸ o sea, manipulación por los jefes, que les coloca en posición de demandar una mayor participación en el producto social. Sin embargo, es preciso distinguir dos procesos. Como se observa en la gráfica 1 la revolución neolítica fue precedida por un colapso de la población que parece haber demostrado a los seres humanos la necesidad de aceptar la socialización de manera irreversible. Es en este momento que prevalece la domesticación como alternativa a la extinción.

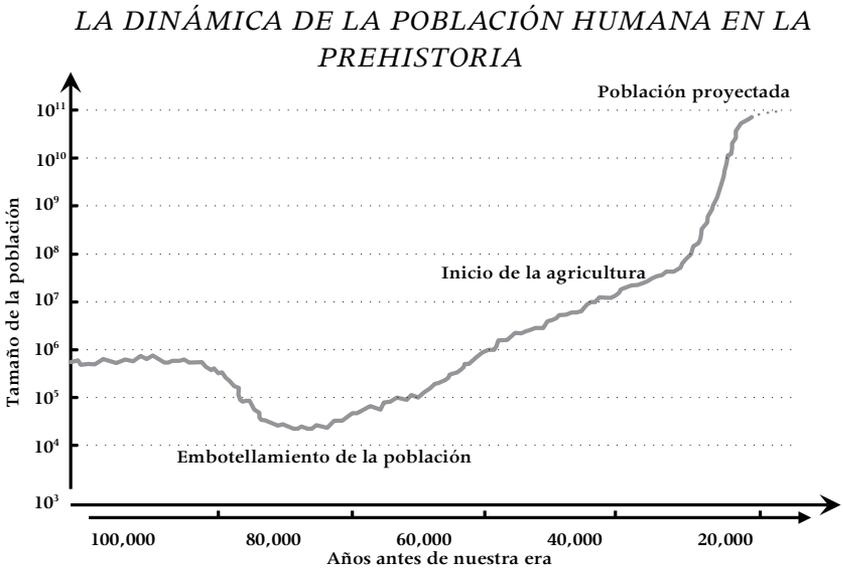
Sobre la base anterior se produjo una suerte de retroalimentación entre el crecimiento de la población y las mejoras en la técnica que

.....

³⁸ Por control estos autores entienden el establecimiento de restricciones al usufructo o disfrute a los activos de riqueza, para la exclusividad de las élites. A medida que se consolida el poder esas restricciones son más determinantes para reproducir socialmente el poder. North *et al.*, 2009, retoman este concepto y lo asocia a las formas básicas de orden social, como veremos en el siguiente apartado.

crean nuevos problemas, como la aparición de riesgos y el peligro de la guerra (Johnson y Earle, *op. cit.*, p. 251). La solución de esos problemas requiere a su vez soluciones tecno-sociales que consolidan el control y por ello aumentan el poder de los jefes o élites, preparando el pasaje al estado primitivo y a sus variantes posteriores (*Ibid.*).

Gráfica 3.1



Fuente: Tomado de Wells, *op. cit.*

Johnson y Earle (*op. cit.*) no sólo adoptan el principio de la multi-linearidad sino que cuestionan la noción de progreso social asumido por Morgan, Engels, Marx y un grupo amplio de pensadores sociales de los siglos XVIII y XIX. Los principales argumentos en contra de la noción de progreso humano es que el curso de la historia, aún en la Era actual ha experimentado regresiones (el feudalismo, la detención del progreso técnico en China del siglo XV en adelante), cuya solución no estaba prefigurada en el curso actuante. Igualmente, los avances socio-económicos tienen un “costo”, o sea, que la humanidad logra algo a cambio de determinado sacrificio. La revolución científica del siglo XVII y luego la industrial puede considerarse un gran salto en el avance material de

la humanidad, pero condujo al sojuzgamiento de cientos de millones de personas sometidas a colonialismo y a la esclavitud. Pero sobre todo a más de dos siglos de la emergencia del capitalismo industrial, la mayor parte de la humanidad vive en la pobreza o escasa distancia de ella. Como se ha visto la clave para responder a esa paradoja se encuentra en la estructuración y ejercicio del poder que lleva implícita una desigualdad en la distribución de las capacidades de acción humana.

Como se señaló en el grupo local los instrumentos o artefactos son en su mayor parte individuales, pero hay algunos que se utilizan para la pesca y el manejo de ganado que siendo de propiedad individual, se usan por grupos grandes en esas actividades. Ante estas condiciones se abre la necesidad que alguien cumpla funciones nuevas, por ejemplo reglamentar y supervisar el uso de los artefactos para la pesca y el manejo de ganado. Quienes cumplan esta función adquieren un estatus especial, que se perfila hacia la estratificación social, ya que la consanguinidad induce a heredar el estatus (ver apartado anterior). En primera instancia esos líderes no tienen control exclusivo de los recursos y por ello no está articulada la capacidad para oprimir.

Para lograr esa capacidad el o los líderes invocan la santidad. Efectúan la invocación, honran y aplacan a los espíritus ancestrales que pretenden representar al grupo local. Las ceremonias honran a los ancestros para que contribuyan benevolentemente a la fertilidad, alimentación y éxito en la guerra. Al cumplir esta función, es decir, al unificar los servicios prácticos a la comunidad con la comunicación con la divinidad, el líder aumenta su capacidad de control (exclusividad en el uso de los recursos y barreras al acceso de otros). Pero hay un paso adicional: la guerra prevalece entre los grupos locales, de manera que el líder queda a cargo de lo que se convertirá en la función social fundamental. La violencia organizada.

El crecimiento de las ciudades implica el desarrollo del horizonte de las organizaciones regionales, con un centro de población, administración, religión, economía y ejército. Se trata de la base territorial del Estado. Una dimensión central de ese cambio en la movilización de recursos de las comunidades agrarias para sostener las instituciones del *chiefdom* y el Estado.

La intensificación de la economía para la subsistencia crea oportunidades para el control efectuado por las élites. El riesgo, la emergencia

de la guerra, requieren nuevas tecnologías como la gen extendida, las deudas, las ceremonias y el liderazgo. Como se señaló, la primera fuente del poder deriva de la economía, el militarismo y la religión (luego reforzada por la ideología), todos ellos producto de lo que los autores citados llaman intensificación.

Entender la entidad regional es entender la manera en que el liderazgo se institucionaliza y se extiende para dominar miles e incluso millones de personas. Mucho del debate de cómo sucede eso transcurre entre la explicación ecológica y la política. Para Service (citado por Johnson y Earle, *op. cit.*) en la evolución del *chiefdom*, el jefe es un intermediario de la distribución. Para los marxistas, la sociedad estratificada emerge para mantener las bases de la diferenciación social.

Ambas teorías, explican Henderson y Earle, son necesarias porque la emergencia de una sociedad compleja requiere gestión local y crea oportunidades de control en el acceso de recursos.

Economía política del poder: estado natural y Estado abierto

Se ha llegado al punto en el que es posible extraer ciertas conclusiones sobre la relación entre Estado y poder. Se vio que un conjunto de factores, asociados a avances históricos como la agricultura y la urbanización están asociados (como causa y efecto) a la transformación del liderazgo en poder. Si se tiene en consideración la gráfica 1, la constitución del poder se puede considerar como el medio para superar una de las principales barreras a la sobrevivencia colectiva. Al mismo tiempo, sin embargo, desde el neolítico se verifica un declive del bienestar humano básico (salud y longevidad) que, excepto para una minoría, persiste hasta la actualidad (ver cuadro 3.2). La anterior es una consecuencia de la constitución del poder.

Cuando el poder se adhiere a una organización específica, el Estado, hay dos implicaciones aparejadas:

- La conversión del liderazgo en poder lleva a la diversificación de las fuentes de esta última
- La violencia se generaliza, tanto interna como externa

El primer Estado en el cual las fuentes del poder intentan unificarse y reglamentar la violencia apareció hacia los años 7 000- 5 000 antes de nuestra Era (Earle, *op. cit.*).

Dado que el poder tiene diversas fuentes (ver Mann, *op. cit.*) se requiere una alianza estable, pero la estabilización de la alianza está precedida por la generalización de la violencia. En el curso de la historia alternan episodios de violencia con pacificación, producto de acuerdos temporales entre los personeros de las diversas fuentes del poder (*Ibid.*). Así, se erigen imperios que posteriormente se derrumban. La mayor parte de las sociedades quedan atrapadas en la violencia y se desintegran. Entre las restantes, un puñado logra estabilizar el poder, creando formas de Estado duraderas, que propician una relativa prosperidad. Irónicamente estas sociedades que disfrutaban de un orden social más avanzado, expresión de un proceso civilizatorio, desatan la violencia sobre las sociedades primitivas que sobrevivieron a la espiral de violencia. El colonialismo que es la forma de sometimiento producto de la relación anterior, contribuye a definir el orden social para la mayor parte de la humanidad en el marco de la expansión mundial del capitalismo industrial. Como veremos más adelante, en las sociedades poscoloniales del siglo XX reaparecen, bajo nuevo ropaje, las formas primitivas de Estado, pero con ciertos rasgos secundarios de las sociedades capitalistas avanzadas.

Los estudiosos de la economía política del poder y los institucionalistas avanzados (North III), proponen varios conceptos claves para estudiar teóricamente el proceso histórico previamente descrito. Además de la indispensable diferenciación de las fuentes del poder que debemos a Mann, destaca el de coalición dominante (North, *et al.*, 2009), que designa la alianza fundamental de las diferentes élites. En cuanto a la tipología de estados tenemos, siguiendo a North *et al.*, (*op. cit.*, cap. 1) dos casos fundamentales:

Cuadro 3. 3
CLASIFICACIÓN DEL ESTADO POR SU DESARROLLO
INSTITUCIONAL

Estado Natural
Frágil: Coalición inestable, institucionalización simple, propensión a la violencia
Básico: Se estabiliza la organización estatal, sucesión pactada del líder; principios y roles comunes para las élites
Maduro: Desarrollo institucional. Aparecen organizaciones fuera del Estado. Se fortalece la ley privada a favor de las élites
Estado u Orden Social Abierto
Nivel 1: Relaciones impersonales entre las élites (derechos no privilegios)
Nivel 2: Extensión de la legalidad a toda la sociedad
Fuente: North <i>et al.</i> , <i>op. cit.</i> , pp. 41-49; 148 y 190.

El estado natural y sus variantes han existido en el pasado y en el presente, aunque en sociedades diferentes (North, *et al.*, *op. cit.*). Abordaremos a continuación la relación entre los personajes y la organización.

*La dinámica de las élites y su coalición: el Estado básico*³⁹

En esta forma de orden social que es la preponderante aun en el mundo actual, como plantean North *et al.*, (*op. cit.*) los tenedores de las fuentes del poder, o sea, las élites, controlan a un cierto grado la violencia, reconociéndose mutuamente el derecho de usufructuar la riqueza y activos, como la tierra, el trabajo y el capital (p. 30). Siguiendo a los autores citados encontramos que las élites adoptan otro acuerdo consistente en bloquear el acceso a tales recursos a los que no son miembros de las élites, de allí la designación de “orden social de acceso limitado” (*op. cit.*). Dados esos dos factores, el Estado como eje del orden social, es una extensión del poder de la coalición dominante. En tal sentido, el gobernante es un miembro de la élite de mayor jerarquía, pero si la relación jerárquica no está bien definida, los poderosos compiten por el

³⁹ Lo que sigue procede de North, *et al.*, *op. cit.* Principalmente cap. 1.

control del aparato de Estado, viviendo en una etapa de inestabilidad e incluso de estancamiento económico. El problema social fundamental deriva del control faccioso del Estado y la imposibilidad de que actúe en nombre de intereses sociales más generales.

La primera forma de **institucionalización** de orden social de acceso restringido gira en torno a la unificación de las cuatro fuentes fundamentales del poder, que da como resultado el control relativo de la violencia y el usufructo exclusivo de los recursos. Económicamente: se acaparan los activos generadores de riqueza. Ideológicamente (o por medio de la religión) se convalida el ejercicio del poder. Militarmente se concentra el uso de la violencia. Políticamente: se crea una red para administrar la exacción de tributos o impuestos, a la par que se reglamentan los derechos de acceso. En consecuencia, la legalidad está restringida a las élites y gozan de privilegios no de derechos (*Ibid.*).

North y co-autores sugieren que cuando las élites pactan el control de la violencia y forman una coalición reconocen su igualdad de fuerzas. No obstante, caben otras posibilidades: que del acuerdo emerja una jerarquía, en la cual la posición de las élites se ordene de acuerdo con su riqueza y que esa jerarquía se altera a medida que crece la población y en alguna medida se amplía o limita el acceso a recursos. Con una violencia atenuada, cabe suponer que se suman a la coalición dominante nuevos personeros. Considerando lo anterior, las élites que disponen del control de mayor riqueza ejercen un mayor poder a través del Estado. Dado el vínculo entre poder y riqueza, los ajustes anteriores, que tienen la potencialidad de afectar la jerarquía, son la fuente potencial de violencia, que puede provocar la regresión del orden social, como plantean North *et al.*

La sincronía entre lo económico y político, significa dentro de un primer estadio “natural” que el ejercicio del poder político lo ejercen directamente los “propietarios”. Esta forma de Estado rige hasta el siglo XVIII.

Sin embargo, conforme a lo planteado por North *et al.*, esta modalidad de Estado es inestable por varios factores:

a) *Conflicto entre el individuo y personalidad social*

Sabemos que para investirse de poder un miembro de la coalición o bloque dominante desarrolla una personalidad jurídica (sea Duque, Barón,

Rey, Emperador). Además, todo individuo poderoso o no, tiene además un conjunto de atributos personales, esto es, su persona interna (*op. cit.*). En un estado natural, es indivisible la personalidad interna de la personalidad jurídica. Lo anterior atañe no sólo a las organizaciones en general, sino a la organización superior que es el Estado (*Ibid.*).

North *et al.* (*op. cit.*), señalan que la fusión entre la personalidad individual y social (que abarca a las organizaciones bajo el control de los poderosos), es una de las fuentes de conflicto más importantes del estado natural. Las organizaciones, incluido el Estado quedan al arbitrio de las decisiones individuales de los miembros de las élites, lo que refrenda la suplantación de los derechos por privilegios. Citando los *Dos cuerpos del rey* de Kantarowicz, North *et al.*, plantan la pregunta central: ¿el individuo en cuestión está por encima de la ley? Lo anterior nos lleva al punto de partida: “si el privilegio de usar la organización radica en la identidad individual del líder más que en la organización *per se*, la sociedad está basada en relaciones personales” (*op. cit.*, p. 33).

b) *Relación patrón cliente:*

En una sociedad de acceso limitado, los comunes se integran subordinadamente al ejercicio del poder, es decir, gozan de ciertos atributos por medio de las redes de patrón cliente (*op. cit.*). De este modo se extiende el carácter personal de las relaciones sociales, ya que el acceso a la justicia y a la seguridad depende de la relación personal, no con el líder, sino con uno de sus intermediarios, que adquiere el estatus de “patrón”. Las élites forman redes de patronaje a partir de las cuales consolidan su posición en la lucha por el poder (p. 35), lo que tiene la implicación de que los comunes que se encuentran en diferentes redes se confrontan entre sí (*Ibid.*).

Tipología de los estados naturales:

North *et al.* (*op. cit.*), explican que la diferencia entre las modalidades del estado natural (ver cuadro 3.3) está precisamente en las relaciones internas de la coalición dominante. El estado natural frágil: la integración de las

cuatro fuentes del poder no es duradera y la coalición tiende a desintegrarse, siendo reemplazada por otra coalición en el contexto de una intensificación de la violencia. Se advierte que la estructura institucional es simple. No hay avance hacia la ley pública, esto es, aquella que determina el comportamiento del Estado. La ley privada (la que rige entre individuos aplicada por el Estado) es difícil de construir y aplicar. Los ejemplos actuales de estados naturales frágiles se encuentran en Haití, Somalia, Irak, Afganistán y números países de África subsahariana (p. 42). El México posterior a la independencia cae en la categoría de un Estado frágil, como se verá más adelante.

En el Estado natural básico, las bases del orden social son más firmes. El avance institucional radica en la forma como organiza sus relaciones la coalición dominante. Se procura solución a la sucesión del líder, a la distribución de tributos o impuestos.

El origen de la República Romana, explican los citados autores, ilustra los tres avances en las instituciones públicas que señalan el camino hacia un estado natural básico, pero también una regresión subsiguiente (*op. cit.*). Desde su fundación en 735 AC, la sucesión hereditaria de Reyes se sustituyó por la elección de cónsules por el Senado, lo que estabilizó la sucesión del poder. Las élites aceptan un nuevo principio social: el acceso al senado queda reglamentado a los Patricios, que son aquellos que han sido magistrados. A su vez los cónsules tenían que dimitir al año. La tarea central del Cónsul es dirigir el ejército manteniéndolo fuera de Roma. Es aquí donde se encuentra la traba al avance de las relaciones institucionales, ya que no había garantía de que el Cónsul renunciara al año o que no intimidara a los Senadores con el ejército como efectivamente hizo Julio Cesar. Después de una larga guerra civil emergió Octaviano como emperador terminando con la República (p. 46-47).

La segunda característica de estado natural básico es que sólo las organizaciones que están directamente conectadas al Estado tienen durabilidad, pero hay una codificación para conferirle esa estabilidad (p. 45).

En Europa durante la Edad Media, explican los autores citados, se protegieron las organizaciones de élite, pero dentro del marco del Estado. Los obispos presidían las organizaciones religiosas y al mismo tiempo tenían un lugar en la estructura del Estado. Cuando las

organizaciones del Estado o ligadas al Estado sirven a un segmento reducido de la élite, habrá conflictos con el resto de los miembros de la coalición (p. 48).

De acuerdo con los citados autores (ver cuadro 3.3) el Estado básico en su escaño maduro se caracteriza por:

- a) La estructura institucional del Estado es más firme
- b) Las élites pueden crear instituciones fuera del marco del Estado
- c) Se articula más firmemente la ley pública y privada

En la esfera pública se especifican las funciones del Estado por ramas y se ofrece una fórmula para resolver los conflictos al interior del Estado y por extensión en la coalición dominante. Esté escrito o no ese código se encarna en una organización como una corte o tribunales que aplican la ley pública.

En cuanto a las organizaciones, el paso decisivo radica en reconocer la identidad legal de las organizaciones. O sea, el reconocimiento de una organización como persona legal, independientemente de la personalidad privada del propietario. Empero, mantener la integridad de las organizaciones es un paso difícil.

Ejemplos históricos del pasaje al estado natural frágil al natural básico

North *et al.* (*op. cit.*, pp. 55-62) ofrecen tres ejemplos que se exponen resumidamente a continuación. La historia enseña que la clave está en cómo la coalición dominante estructura sus relaciones internas.

El imperio Azteca

Hay tres elementos que destacan:

- a) El uso de la religión, que definía la posición en la escala del poder
- b) El acceso a la estructura política religiosa se daba vía la educación, limitada a las élites.
- c) El acceso a las actividades económicas estaba estrictamente limitado, en función de la lucratividad de las mismas; el comercio a distancia

estaba concedido a un grupo específico, los pochtecas; el comercio local era controlado por un estrato de ese mismo rango.

El imperio Carolingio:

Se constituyó con base en una alianza con el papado en el 800. Los señores de la guerra recibieron el beneficio del vasallaje a cambio de servicios personales y obligaciones. Los comerciantes recibieron el monopolio del tráfico a larga distancia, utilizando centros privilegiados. La alianza con la iglesia fue crucial. Se cultivó la educación de la élite en alianza con la iglesia.

La estrecha integración de la iglesia y el Estado durante el Carolingio creó un problema fundamental ¿Quién le dio el poder a quién?

Tenemos la crisis de la investidura en el siglo XI. Fue el conflicto entre Gregorio VII nombrado en 1073 contra el emperador Enrique IV, el cual giró esencialmente en torno a dos aspectos:

- a) Quien nombraba a los obispos o arzobispos: ¿la iglesia o el poder secular?
- b) La identidad corporativa de la Iglesia: desde el siglo XIII se reconoció que la propiedad no residía en el obispo como persona individual, sino en la persona social derivada de su cargo. Se autorizó enajenar la propiedad con el consentimiento del colegio catedralicio; con ello la iglesia ganó un estatus corporativo autónomo.
- c) No se trataba de quitar a los obispos su fuente de rentas, sino de convertir al consejo de la iglesia en una entidad corporativa auto constituida.

La identidad corporativa en Francia e Inglaterra en los siglos XVI y XVII muestra diferencias importantes, explican North *et al.* (*op. cit.*). En Francia la corporación proporcionó un importante elemento por medio de la cual la coalición dominante cimentó sus relaciones, controlando el acceso a las corporaciones.

A cambio de crear privilegios corporativos, la Corona, controlada por la élite más poderosa, vendió cargos a otros miembros del estamento subalterno. Los tenedores del cargo podían venderlo o heredarlo. Las ciudades y los pueblos fueron corporaciones claves. La identidad

corporativa era independiente del individuo que la creó o de la Corona, lo que significaba un avance institucional. Pero la Corona podía cambiar el estatuto de la ciudad a su voluntad en circunstancias difíciles. En concordancia la perpetuidad no se impuso.

Continúan: en Inglaterra. Las municipalidades recibieron privilegios; eso se extendió a la sociedad por acciones, involucradas en el colonialismo. Todas eran controladas por las élites, obviamente orientando al Estado a sus necesidades. A medida que surgían nuevas fuentes de rentas económicas, al pasar a ser potencia naval, se agudizaron los conflictos. Los que ascendían como los comerciantes en comparación con los terratenientes, buscaban derechos impersonales, avanzando hacia un orden abierto.

La transición del orden restringido al orden abierto

North *et al.* (*op. cit.*, cap. 5), conceden especial importancia a esa transición que es la clave del desarrollo histórico. Plantean el problema en dos preguntas: ¿por qué en el marco del orden restringido las élites aceptarán una relación diferente entre ellas basada en relaciones impersonales que llevan a la igualdad jurídica entre los miembros de la coalición dominante? La segunda pregunta es ¿qué incentiva a las élites a extender el orden abierto a la sociedad en su conjunto?

Explican que el proceso debe concebirse en dos etapas, una de umbral que implica la transformación de la relación entre las élites (*op. cit.*, cap. 5). Debe haber primero una transición que propiamente se inicia en el escaño maduro del orden natural, en el cual las élites podrían empezar a establecer relaciones impersonales, lo que implica un avance de los privilegios a derechos (base de la legalidad). Si se da ese paso comienza lo que North y co-autores llaman transición propiamente dicha, en tanto la transformación de las relaciones entre las élites se vea apoyada por instituciones que protejan la identidad impersonal de las élites y su acceso a las organizaciones (ver p. 148). En esa medida las élites extenderán el orden abierto a toda la sociedad (*Ibid.*). North *et al.*, insisten que no hay fuerzas que garanticen el inicio o conclusión del proceso.

Los autores aclaran que su interpretación difiere de la formulada por Acemoglu y Robinson en *Economic Origin of Dictatorship and Democracy* (2009, Introducción). En términos muy simplificados la tesis

de Acemoglu-Robinson es que las élites ceden poder ante el peligro de perderlo. La crítica de North *et al.* dice así: “en los estados naturales las élites no están unificadas, sino compuestas por grupos dispares que compiten y cooperan, pero también se enfrenta en guerras; si no están unificadas, difícilmente podrán decidir ceder o compartir poder” (p. 149). Lo que sucede más bien, señalan, North *et al.*, es que hay elementos del orden abierto que emergen como solución a problemas existentes en la relación entre los miembros de la coalición dominante. Subrayan: el primer paso se da en consecuencia cuando algunas élites se orientan hacia relaciones más impersonales, lo que trae beneficios sin amenazar la estabilidad de la coalición.

Claramente en el razonamiento anterior se advierte que si se produce un enfrentamiento entre los miembros de la coalición y este no se resuelve, el orden social regresa. Considerada así, la hipótesis de North *et al.*, es satisfactoria para explicar el proceso en el Mundo Occidental. Lo que está a discusión es si es aplicable a los países más tardíos, esto es, los que inician su industrialización después de haber sufrido la conmoción del dominio colonial. La perspectiva que se adopta aquí está más cerca de la de North *et al.*, (*op. cit.*) que la de Acemoglu y Robinson (*op. cit.*), por las siguientes razones. El cambio en el orden social no puede independizarse del desarrollo institucional que se podría desarrollar progresivamente y afecta en primer término la relación entre las élites. Como señalan North *et al.*, la clave está en la emergencia de relaciones impersonales entre los miembros de la élite, que no puede ser un acto de mera voluntad, porque exige precondition, entre ellas relaciones estables, que derivan a su vez de una retroalimentación entre la producción y las instituciones. En otras palabras para que las élites acepten la legalidad, deben empezado a cambiar su relación interna, negociando incrementalmente entre ellas por imperativos de su entorno. Esto último equivale a darle parcialmente la razón a Acemoglu y Robinson (*op. cit.*), de que las élites negocian, o sea que pueden tener razones para cooperar. Empero la amenaza de perder el poder puede llevarlas a cooperar restringiendo la democracia. Se ampliará esta interpretación intermedia al evaluar los aportes de los seguidores o discípulos de North II, en los capítulos 5 y 6.

Segunda Parte

*Crecimiento Económico Moderno, Desarrollo
Tardío y Atraso Económico*

IV

El crecimiento económico moderno y la institucionalización de la innovación

Ubicación

El capítulo se enmarca en el objetivo de diferenciar lo que Kuznets llamó crecimiento económico moderno, del desarrollo tardío y del atraso económico. Un primer paso es clarificar el origen y papel del soporte organizacional de las instituciones conductivas a la innovación. Fue hasta fines del siglo XIX, cuando el soporte organizacional se comenzó a gestar en la Alemania Imperial y pasó luego a Estados Unidos. La organización para la innovación continua unifica ciencia, tecnología e industria, dentro de una matriz institucional que premia la experimentación y utiliza el poder acotado legalmente (orden abierto) para propiciar la destrucción creativa, atenuando sus costos. En este sentido se enfatiza el papel positivo de la conducta enmarcada organizacionalmente, proporcionando una alternativa a la visión de Williamson, quien enfatiza el oportunismo y niega el papel de la confianza en la relación de los agentes económicos.

Instituciones y organizaciones y el crecimiento económico moderno

Como vimos en el capítulo 3, la visión de la realidad y la conducta social quedan moldeadas por las instituciones y en lo específico por la ideología

en su marco de poder. La ideología es una creación de los empresarios ideológicos, para usar la expresión propuesta por North (1984). Las organizaciones también son conformadoras de la conducta social y como se explicó ejercen un rol en la socialización secundaria (North, *op. cit.*). Las organizaciones capitalistas, entre ellas la empresa, han cambiado continuamente a lo largo del desarrollo histórico hasta adquirir una enorme complejidad. Entre otros autores Schumpeter (1968) captó este proceso reformulando su concepción para pasar del empresario innovador a la organización corporativa.

El estudio organizacional del aprendizaje y la innovación tiende a perder de vista la interrelación entre la matriz institucional y las propias organizaciones (ver una crítica en Rivera, 2009, tercera parte). Siguiendo a North (1993) diremos que la institución superior o matriz institucional ejerce el papel de unificador y orientador del comportamiento de las organizaciones, pero estas últimas también van moldeando incrementalmente la matriz en la cual operan, hasta llegar, sólo por excepción, a una relación virtuosa que Kuznets (1973) llamó crecimiento económico moderno.⁴⁰ Aquí la llamaremos estructura organizacional para la innovación continua. Una variedad de autores que se inspiran en la bibliografía evolucionista efectúan una transposición conceptual y ven el proceso económico de los países tardíos erróneamente bajo la óptica del crecimiento económico moderno. El objetivo del presente capítulo es proporcionar un esbozo de la especificidad organizativa-institucional del “Mundo Occidental”, para unificar la exposición del capítulo 3 y del 4 al 7.

Parece haber tres grandes transformaciones organizativas en el capitalismo moderno. La primera, estudiada por Marx, estuvo determinada por el pasaje de la manufactura a la gran industria. La segunda se centró en el nacimiento de laboratorio de investigación y desarrollo de la moderna corporación estudiada por Chandler. La tercera, que se inicia a partir del fin de la segunda guerra mundial, implica una relación más estrecha entre las universidades, el gobierno y las empresas. Esa tercera es la culminación de los grandes avances que suelen englobarse

.....
⁴⁰ La relación virtuosa entre las organizaciones y la matriz institucional es un producto excepcional de la historia del mismo modo que lo son las instituciones “eficientes”.

bajo el concepto de segunda revolución industrial o revolución científico-técnica. La estructura organizativa básica que da continuidad entre la segunda y la tercera transformación organizativa había aparecido en Estado embrionario en Alemania alrededor de 1870 y fue asimilada y perfeccionada por Estados Unidos pocas décadas después.

Mowery y Rosenberg (1998) estudian ampliamente la transformación organizacional del capitalismo que se inicia a fines del siglo XIX, caracterizando sus fundamentos institucionales y sus reglas de operación internas (ver pp. 11 y ss.). Siguiendo la línea analítica de la escuela de Stanford buscaremos las bases históricas de la “organización que produce conocimiento”, que a fines del siglo XX se convierte en un objeto de estudio puramente teórico, sugiriéndose en ocasiones que puede operar con éxito fuera de su contexto institucional.

Como señala Murmann (2003, pp. 52 y ss.) la capacidad de innovación de las empresas alemanas se fundó en una amplia disponibilidad de científicos e ingenieros integrados en los nacientes laboratorios de I&D. La gran mayoría de ellos se formaron en Universidades y politécnicos, para luego ser capacitados en las empresas (*Ibid.*). A su vez, el fundamento de la relación universidad-industria se encontraba en el sistema de educación básica más avanzado de su época, cuyo origen data de las leyes prusianas de 1772, sin equivalentes en ese tiempo en Inglaterra y menos en Estados Unidos (*op. cit.*, p. 52).

El modelo alemán fue asimilado y desarrollado por Estados Unidos después de la primera guerra mundial. Como explican Nelson y Rosenberg (1993), hacia mediados del siglo XIX, Estados Unidos no tenía universidades que ofrecieran la formación en ciencias e ingeniería, por lo que unos 100 mil estadounidenses viajaban anualmente a Alemania para recibir educación en esas disciplinas. Fue con la expedición de la Land Grant Act de 1862, que Estados Unidos empezó a crear un sistema universitario con las características de su contraparte alemana (*Ibid.*). La institución pionera fue la John Hopkins University que abrió en 1876 un programa inspirado en el modelo alemán para investigación y enseñanza en química. Hacia fines del siglo XIX, el gasto en educación universitaria estadounidense excedió al Alemán (Murmann, p. 61).

Esta transformación organizacional del capitalismo estuvo asociada a una intensa rivalidad y emulación entre Inglaterra, Alemania y Estados Unidos, en detrimento del primer país, que habiendo sido el

primero, pasó a ocupar el último lugar entre los tres, debido al peso de los rasgos arcaicos de sus organizaciones empresariales (empirismo, desatención relativa a la educación y menor tamaño de la empresa).

Mowery y Rosenberg (*op. cit.*) señalan que a partir de comienzos del siglo xx, en Estados Unidos el laboratorio a nivel de planta continúa expandiéndose y se complementa con el establecimiento de laboratorios centrales de la firma dedicados a la investigación a largo plazo (p. 59). “Esos procesos transformaron la naturaleza de la invención y la innovación en la industria manufacturera de Estados Unidos, ratificando la observación de Schumpeter de que la innovación se había reducido a una rutina. En consecuencia el progreso tecnológico queda crecientemente en manos de equipos de especialistas que hacen su trabajo de manera predecible (*Ibid.*). Ambos autores subrayan que también se expande, aunque a un ritmo menor, los laboratorios académicos y universitarios y los laboratorios públicos. Las dos industrias con mayor intensidad en investigación y desarrollo (I&D) o con el mayor coeficiente de empleo de especialistas fueron la industria química y de maquinaria eléctrica, que hacia mediados de los cuarenta generaban 20% de empleo de ingenieros y científicos (p. 67).

Estos autores enfatizan que hay una interacción entre el mayor tamaño de las firmas y la complejidad y riesgo de los proyectos que emprenden, por lo que las grandes corporaciones tratan de controlar monopólicamente los mercados (punto sobre el que se volverá más adelante). La creciente complejidad y riesgo de los proyectos de innovación tiene dos repercusiones críticas: a) la dependencia de la formación de especialistas y la integración de los mismos a los laboratorios in-house y b) la mayor protección a los derechos de propiedad intelectual. El fortalecimiento de las condiciones de apropiabilidad constituye el sustento de ambos procesos (p. 123).

Esta extraordinaria transformación organizacional, ha sido estudiada por Rosenberg, como endogenización de la ciencia (2000, cap. 2): ésta representa una mayor interrelación entre la ciencia y la tecnología como consecuencia directa de cambios institucionales y del fortalecimiento de los incentivos económicos. El significado adquirido por la ciencia en la producción industrial no puede explicarse sino a partir del papel que adquieren las universidades, que desempeñan dos funciones esenciales: a) la capacitación de científicos e ingenieros

y b) la realización de investigación bajo líneas disciplinarias que expanden las fronteras del conocimiento (p. 24), las cuales corresponden a varios tipos de ingenierías: eléctrica, química, aeronáutica, metalúrgica y computacional (*Ibid.*).

Rosenberg (2000) enfatiza que el papel de los científicos e ingenieros radica en mejorar el desempeño y confiabilidad de las tecnologías en operación, y junto con ello crear tecnologías enteramente nuevas. Se trata de una endogenización porque el papel de la ciencia, explica Rosenberg, se ha visto crecientemente sujeto a la acción de las fuerzas económicas, de modo que la respuesta es más directa y se amplifica la variedad de procesos y productos que surgen directamente de avances científicos, generando trayectorias de crecimiento a largo plazo (*Ibid.*).

Un rasgo adicional de ese proceso es la creciente interdependencia entre ciencia y tecnología, señala Rosenberg, en el sentido de que los avances tecnológicos plantean problemas nuevos a los científicos que se ven ante la oportunidad y la necesidad de buscar nuevas respuestas (p. 30). No se trata de un fenómeno característico del siglo xx, ya que se encuentra claramente delineado en el desarrollo de la industria del hierro a mediados del siglo xix (*Ibid.*). La tecnología del transistor brinda otro ejemplo; su creación no fue simplemente el resultado de los avances de la física de los estados sólidos; los primeros transistores de punto de contacto no tenían una base científica sólida, pero sus crecientes dificultades de operación condujeron a Shockley a una investigación profunda en la física cuántica de los semiconductores, que dio como fruto el perfeccionamiento de un dispositivo con mucho mayor poder de amplificación de las señales eléctricas: el transistor de empalme (*Ibid.*). Ese proceso requirió no de una simple entidad, sino una red organizativa (empresa-laboratorios públicos-universidades-agencias gubernamentales). Ese sistema organizativo posee un enorme poder de retroalimentación, que establece un principio de continuidad a muy largo plazo.

Alemania y Estados Unidos, parecen haber experimentado un cambio en la matriz institucional que interactuó con la base organizativa, transformando el funcionamiento del proceso económico, con el efecto sobresaliente de retroalimentar la innovación (la innovación que se retroalimenta), según lo que se ha expuesto. No se ha abordado sistemáticamente la relación histórica entre la matriz institucional y las organizaciones en el sentido propuesto por North, pero Mowery y Rosenberg

(*op. cit.*), brindan observaciones muy útiles en referencia al caso de Estados Unidos. Parece que ante la integración del enorme mercado doméstico, las grandes corporaciones a fines del siglo XIX-principios XX respondieron tratando de controlar los precios y la producción en sus respectivos sectores. Este proceso hubiera retrasado el cambio organizativo y la competencia frente a Alemania, de modo que el gobierno adoptó una estricta política antitrust. A fines del siglo XIX la Ley Sherman declaró ilegales los acuerdos formales e informales para fijar precios y asignar cuotas de mercado (1998, pp. 14-15).

El paso definitivo explican Mowery y Rosenberg, fue la resolución judicial denominada *Northern Security* que eliminó el sesgo a favor de la fusiones horizontales provocado por la Ley Sherman. Ante la oposición del Departamento de Justicia a las fusiones horizontales, las grandes firmas buscaron alternativas para sostener el crecimiento corporativo, que consistieron en la diversificación a otros sectores (p. 14). Ambos autores explican que los laboratorios de I&D facilitaron el proceso de diversificación al apoyar la comercialización de nuevas tecnologías; un ejemplo citado es el de *Eastman Kodak* que ante la amenaza legal a su posición de monopolio y al igual que otras grandes corporaciones, vio en la I&D la solución a las limitaciones a las prácticas tradicionales: “si las fusiones y las combinaciones horizontales dejaron de ser permitidas, la I&D podía dar lugar a un crecimiento continuo de los negocios de manera que quedaran atrás las prácticas tradicionales del *big business*” (de Sturchio, citado por Mowery y Rosenberg, pp. 14-15 *infra*).

Obviamente el fortalecimiento de los derechos de propiedad jugó un papel en el reforzamiento de la orientación hacia las actividades de I&D. La ampliación de las patentes y su mayor cobertura proporcionaron un incentivo, dicen Mowery y Rosenberg, a la I&D, pero la inminente expiración de esas patentes creó otro impulso para el establecimiento de laboratorios (p. 18). Tanto la *ATT* y la *General Electric*, por ejemplo, expandieron sus laboratorios en respuesta a la intensificación de las presiones competitivas que derivaron de la expiración de sus principales patentes (*Ibid.*).

El soporte institucional y organizativo para el pasaje del conocimiento de primer orden al conocimiento de segundo orden

Como vimos existe una arquitectura o soporte institucional superior, en seguida viene un conjunto subalterno de reglas, normas y hábitos mentales objetivados, más fluidos, que mantienen una interacción continua con las condiciones materiales. Las organizaciones, como se vio en el apartado anterior, refuerzan el papel modulador y pueden, bajo determinadas circunstancias convertirse en propulsores de un tipo específico de comportamiento social: la innovación continua. Empero, hay el riesgo de que los estudios meramente organizacionales del aprendizaje y la innovación como los de Cohen y Sproull (1996) o March (1996), tiendan a perder de vista la interrelación entre la matriz institucional y las propias organizaciones. La institución superior o matriz institucional ejerce el papel de unificador y orientador del comportamiento de las organizaciones, pero estas últimas también van moldeando incrementalmente a la matriz en la cual operan (ver North, 1993).

El problema que persiste es cómo explicar el mantenimiento de la integridad de la red organizacional analizada por Mowery, Rosenberg y Nelson, proclive a la innovación continua. El tema es muy amplio para tratarlo adecuadamente en este capítulo, pero es crucial abordarlo aunque sea en su dimensión básica, porque de otra manera el objeto de conocimiento puede perder su dimensión histórica e igualmente se borraría la diferenciación entre el capitalismo avanzado y el desarrollo tardío, que es el tema de mayor interés en este libro.

En efecto, resulta relativamente más sencillo explicar la continuidad de la innovación en un marco paramétrico, es decir, dentro de determinado paradigma tecnológico o tecnoeconómico⁴¹ que explicar el

.....

⁴¹ El concepto de paradigma aplicado al cambio tecnológico se refiere a formas estructuradas de sentido común gerencial y de ingeniería, que actúan como instrumento solucionador de problemas. La diferencia entre paradigma tecnológico y tecnoeconómico se proporciona en Freeman y Pérez (1988), pero para los fines de esta exposición, la diferencia es secundaria. El tema se amplía un poco más adelante.

pasaje de un paradigma a otro. Incluso en la literatura evolucionista⁴² y neoschumpeteriana el pasaje de un paradigma a otro se asume o se describe históricamente, pero no se explica teóricamente (ver por ejemplo Pérez y Freeman, 1988 y Pérez, 2004) cómo se genera el conocimiento tecnológico que sirve de eje al nuevo paradigma. Es crucial para explicar el pasaje de un paradigma tecnológico a otro referirse a la distinción entre conocimiento de primer orden y de segundo orden, propuesta por March (*op. cit.*). El primero se refiere a hacer mejor las cosas existentes (comportamiento orientado a la explotación o usufructo) en tanto que el segundo se refiere a hacer nuevas cosas (cambio arquitectónico o exploración). La explotación requiere del mantenimiento de la identidad existente, su conocimiento y prácticas así como cierta cantidad de control y coordinación que se expresa en un orden institucional determinado que ofrece certidumbre. En cambio la exploración implica la renovación, relajando el control y la coordinación y en esa medida la destrucción, al menos parcial, del orden institucional previo (*Ibid.*). Esta conceptualización hace hincapié en la complementariedad, pero también muestra la contradicción entre ambos tipos de aprendizaje de primero y segundo orden, ya que la inercia asociada al primero tiende a bloquear la innovación radical.

.....

⁴² Como explica atinadamente Sabiotti (2007), a pesar del reciente interés de los evolucionistas en la teoría del conocimiento "...todavía hay limitaciones en la comprensión del proceso de creación y utilización del conocimiento. Lo anterior no implica negar muchas valiosas contribuciones que se han efectuado al tema... El punto a subrayar aquí es que el conocimiento raras veces ha sido estudiado directamente. Usualmente algunos fenómenos que implican o requieren conocimiento, como la innovación, nos han dado valiosas pistas, pero esos estudios carecen de la fundamentación apropiada, en lo que se refiere precisamente a la generación y utilización de conocimiento." (Saviotti, *op. cit.*). En un afán por superar esas limitaciones se ha propuesto modelar los procesos económicos como sistemas complejos, en la línea, por ejemplo de los sistemas complejos adaptables propuesta por Holland. Pero esos modelos presuponen algo que se requiere explicar: la capacidad de aprendizaje y auto organización de los agentes u organizaciones. Esos son los vacíos que se interponen a una teoría que explique el cambio de paradigma.

Como se verá más adelante, el problema de la inercia organizacional merece mayor atención.⁴³ Considerando a las organizaciones individualmente, como es la tónica en la bibliografía dominante, habría que admitir que la inercia puede conducir a la empresa o corporación al fracaso. Socialmente lo que importa es si entre las organizaciones existen algunas que tengan éxito en el pasaje al conocimiento de segundo orden, lo que implica una solución institucional a favor de las empresas más dinámicas; como dice North⁴⁴ en la matriz institucional radica la fórmula para eliminar a las organizaciones fallidas y hacer prevalecer el comportamiento innovador.

Para clarificar lo anterior es necesario remitirse a Nooteboom (2000): en una sociedad dinámica el agotamiento del paradigma vigente hará imperioso un cambio arquitectónico. Sin embargo, la semilla de la innovación tendría que haber germinado antes del agotamiento, lo cual es paradójico, dada la contradicción entre aprendizaje de primero y segundo orden.

Pero ¿cómo explicar cognoscitivamente la aparición de nuevas ideas o elementos en un contexto aparentemente hostil o al menos poco propicio? De acuerdo con Nooteboom, se requiere recurrir a nuevas analogías a través del círculo de la hermenéutica y de la noción de etapas del desarrollo cognoscitivo de Piaget (1995), que brindan un vehículo que puede resultar más adecuado que el evolucionista. El elemento

.....

⁴³ Una interpretación que subraya la flexibilidad de la organización y no la inercia es la de modelo interno de Holland (ver Lara, 2007, p. 23 infra.). En el modelo interno no hay miopía como suponen Nelson y Winter, sino "... un agente activo, con recursos cognoscitivos constreñidos por la experiencia, pero continuamente redefinidos por la práctica" (*Ibid.*). Además del dilema en la definición de los patrones organizacionales entre inercia y flexibilidad, está el problema de si los errores organizacionales son probabilísticos o sistemáticos (para usar la expresión de North, ver más adelante). Para Weick por su examen del desastre aéreo de Tenerife (2001, cap. 5), son probabilísticos, pero perturbadores.

⁴⁴ "La sociedad que permite la generación máxima de tentativas es la que tiene la mayor probabilidad de resolver sus problemas a lo largo del tiempo... el cambio [por ende] consistirá o se compondrá de la generación de ensayos organizacionales y de la eliminación de errores organizacionales "... [L]os errores organizacionales pueden ser no sólo probabilísticos, sino también sistemáticos..." (North, 1993, pp. 108-109).

analógico básico es el lenguaje, que como cualquier otra institución, constituye un conducto de la acción, al posibilitar la interpretación y la comprensión, sujeta al mismo tiempo a modificaciones, a medida que se utiliza y aplica. Interpretamos de acuerdo con perspectivas o categorías construidas en el pasado, que integran objeto con sujeto, es decir, que resultan de la interacción social y con el medio (*op. cit.*, p. 134). Las categorías o perspectivas de conocimiento tienen, pues, el atributo de instituciones que canalizan y limitan la acción, pero están sujetas al impacto de dichas acciones (*Ibid.* y pp. 134; 170-182).

La analogía del lenguaje como estructura del conocimiento conduce a la relación entre el todo y las partes, es decir, a la relación entre la oración y las palabras. En la comunicación, la totalidad (la oración) determina el significado de las partes (palabras) y viceversa (Nooteboom, *op. cit.* p. 132). Partiendo de esa interrelación, señala el citado autor, el lenguaje puede convertirse de generador de contenido en transformador del contenido preexistente, al alterar la relación entre el todo y las partes y al hacer posible el replanteamiento de los significados, alterando su estructura, es decir, alternando la variedad de contenidos (palabras) con la variedad de contextos (oración).

La analogía anterior permite revisualizar el ciclo tecnológico o heurística del descubrimiento de la siguiente manera: una vez que se ha consolidado un paradigma, explica Nooteboom, siguen tres fases características en las que se complementa el cambio incremental o la difusión con manifestaciones embrionarias de una nueva combinación: *a)* la generalización (aplicación a nuevos contextos), *b)* la diferenciación (adaptación a las diferentes disponibilidades de los nuevos contextos) y *c)* la reciprocidad (intercambio de elementos entre contextos diferentes). La transición de una etapa a otra significa un progreso hacia el antecedente de una combinación radical, que al alcanzar su masa crítica irrumpirá

violentamente.⁴⁵ Pero cada etapa conlleva el peligro del estancamiento. Durante la etapa de consolidación, el apego a la práctica existente puede ser tan fuerte que conduzca a la inercia. La generalización puede quedar bloqueada por barreras de mercado a la entrada o a la salida que anulan la diversidad (*op. cit.*, pp. 151 y ss.).

Habría que subrayar que para transferir los elementos conocidos a nuevos contextos se requiere adaptar la práctica a diferentes disponibilidades de materiales, instrumentos y personas (*Ibid.*). Pero esta adaptación tampoco está garantizada, ya que depende de la fuerza de las presiones y de los incentivos. Otra forma de adaptación es cuando se intercambian elementos entre el viejo y el nuevo contexto y viceversa. A medida que se ubica la práctica actual en nuevos contextos y se efectúan transferencias mutuas de contenidos, se abre la posibilidad de un descubrimiento radical (*op. cit.*). El primer problema es que dicho descubrimiento no es fácilmente identificable como una oportunidad, ya que su ruptura con las ideas y las prácticas preexistentes, dificulta su interpretación y posteriormente su aplicación.⁴⁶ Al tiempo que se da esta aparición, la acumulación de fallas en la arquitectura del paradigma

⁴⁵ La idea básica es que hacer las mismas cosas de la misma manera anula la creatividad, pero el cambio de contexto permite innovar. Esta innovación es en muchos sentidos, pero no totalmente, ciega, porque los participantes sólo visualizan una parte limitada de sus implicaciones. Aquí es fundamental el concepto de paradigma tecnoeconómico, que indica que una gran parte del caudal de nuevas ideas surgidas de la práctica cotidiana, tiende a ser excluida por no encajar con la "ciencia normal", de modo que es necesario una conexión usualmente indirecta con los requerimientos actuales de la producción, para que no se pierda y para que se efectúe el proceso de selección. Como señalan Mowery y Rosenberg (*op. cit.*), estamos hablando de la semilla de la revolución tecnológica y para llegar a ella se requerirán complejas adaptaciones y mediaciones efectuadas a lo largo de décadas (1998).

⁴⁶ Nooteboom subraya en este punto algo que ha sido planteado reiteradamente por los historiadores de la tecnología: que cuando aparece una nueva práctica, combinación o idea fundamental ésta tiende a estar mal definida y es confusa, tanto respecto a su forma de operación como a su aplicación. Para superar esta indeterminación se requieren repetidas pruebas y aplicaciones apoyadas por innovaciones complementarias en herramientas, materiales y método, los cuales gradualmente permiten el acotamiento al eliminar lo que es redundante, ineficiente o contraproducente (Mowery y Rosenberg, *op. cit.* p. 173).

anterior, o sea, su agotamiento, le impide a ésta realizar su función central que es la de proporcionar coherencia sistémica (*op. cit.*, p 181). Al mismo tiempo el aprovechamiento de la potencialidad de la invención radical conduce a la ruptura definitiva de la vieja arquitectura. En este contexto de ruptura, los elementos nuevos tienen que organizarse para brindar una nueva coherencia sistémica, es decir, relacionarse bajo una nueva arquitectura. La creación de esta nueva arquitectura es una suerte de síntesis que requiere consolidación, en ausencia de la cual el desarrollo emergente terminaría en caos (*op. cit.*, p. 183).

La inercia organizacional: los vehículos de la historia

Como se vio, el pasaje de un paradigma a otro implica la transmutación del conocimiento de primero al de segundo orden. Pero para profundizar en ese pasaje se requiere considerar la durabilidad o inercia de las instituciones y por ende de la propia estructura organizacional, que es una interiorización de un conjunto de normas institucionales. Al respecto es valiosa la contribución de Paul David (1994).

David subraya la idea de que las formas institucionales son “vehículos de la historia” en el sentido de que su forma actual se explica por una derivación de un evento pasado, que en su contexto satisfizo una necesidad social. ¿Cómo se ejerce la influencia del pasado sobre el presente? Habría, de acuerdo con David, tres razones fundamentales:

- *El referente históricamente conformado*: la interacción social requiere que las expectativas individuales estén alineadas, para poder solucionar problemas comunes. La experiencia histórica común y la referencia colectiva a un hecho pasado es el principal medio a través del cual se forman las expectativas mutuamente consistentes. Así, el precedente indica la solución; es irónico, pero un hecho histórico accidental puede jugar el papel de referente aceptado;
- *El aprendizaje del código como inversión personal y organizacional irreversible*: las organizaciones requieren canales de comunicación y de procesamiento de información, lo que a su vez implica un código. Aprender el código, al ser una inversión, es

decir, una acumulación de esfuerzo, tiende a ser irreversible, de modo que una vez creado pugna por preservarse;⁴⁷

- *Interrelación y complementariedad de las normas*: cada organización tiene un núcleo de normas y procedimientos que deben ser mutuamente compatibles, de modo que cada adición debe ser compatible con el núcleo existente. Este proceso se puede llamar estructuración basada en reglas precedentes y explica por qué una organización generalmente no puede perder su identidad en el proceso de cambio. Por ejemplo, una organización que recluta con base en principios de adscripción (familia, territorio), encontrará muy difícil adaptarse a un sistema de reclutamiento meritocrático.

En suma, de acuerdo con David (*op. cit.*), el precedente histórico se vuelve crucial en la definición del cluster o conjunto de instituciones; si cada elemento debe conjugar con los precedentes, el cambio institucional tiene una trayectoria inicial difícil de alterar y su ritmo de cambio es necesariamente incremental. Las catástrofes institucionales (las refundaciones) son hechos sumamente raros (David, p. 216).

Marco institucional, organizaciones y paradigmas

Asumiremos como postulado que las fuerzas productivas socialmente estructuradas o sea, lo que Marx define como base económica, está embebido en el sistema institucional.⁴⁸ La justificación de este postulado, extraída de Marx, pero completada por Veblen, es que no puede haber interacción con el mundo material, si no hay una imagen mental, colectiva, del mundo exterior, que no sólo atenua la incertidumbre (North, 2005), sino que sirva para automatizar el comportamiento (Boyer, 1988), pero también le da sentido al mundo exterior, aunque para ello se requiera la incorporación de elementos no racionales.

⁴⁷ Noción ya anticipada por Veblen (1963) como factor de rechazo al cambio.

⁴⁸ Se rechaza el supuesto central en el materialismo histórico, de edificación, es decir, de una estructura y arriba su correspondiente superestructura. El institucionalismo desde Veblen a North más bien, como se ha insistido, contrapone lo que puede llamar el embebido de producción e instituciones.

En este punto de la exposición aún se requieren ciertos pasos adicionales para una explicación teórica más completa de la interacción entre las fuerzas productivas, o sistema tecnológico, con la estructura institucional. En la tradición intelectual surgida de Schumpeter, o sea, el evolucionismo moderno y los neo-schumpeterianos del SPRU-Sussex, el cambio tecnológico en su sentido fundamental o discontinuo, se considera dado, o sea, es virtualmente exógeno.⁴⁹ Ambas escuelas no explican cómo surge el cambio tecnológico, pero asumen que una vez surgido, interactúa con las instituciones. Habiendo avanzado en la solución del problema teórico desde el punto de vista de la teoría del conocimiento, es necesario integrar a la discusión más postulados e hipótesis propuestas por la teoría del cambio tecnológico en su faceta organizacional y conductual, que es la que predomina en Nelson y Winter (1982) y Dosi *et al.* (1993).

En el modelo básico inspirado en Schumpeter se postula que la nueva tecnología emerge del sistema de empresas, pero no puede propagarse socialmente si no median las instituciones. En la formulación evolucionista, la diversidad de las empresas capitalistas genera varias versiones de una tecnología básica, que se somete a la acción seleccionadora de las instituciones. El mercado es parte de ese filtro seleccionador, pero participan también elementos no mercantiles. Tenemos aquí la conjugación de la trinidad evolucionista inspirada en Darwin-Lamarck: variedad (multitud de empresas que ofrecen variantes de una idea básica), la selección (el filtro institucional, que define un modelo ganador) y la transmisión (la adopción de la fórmula más viable por toda la población de empresas con el consiguiente efecto en el empleo y el ingreso). Habría que subrayar que en dicha óptica, la variante que se impone no es la más apta en el sentido darwiniano ni la más eficiente en el sentido neoclásico.

.....
⁴⁹ ¿Cómo emergen las radicaciones radicales, paradigmas, desarrollo puntuado? permanece inexplicado en la literatura sobre innovación y sistemas de innovación (Nooteboom, *op. cit.*).

La principal contribución en esta teorización es una definición más avanzada del cambio tecnológico, que de acuerdo con Dosi, *et al.* (*op. cit.*), incorpora los siguientes elementos:

- La asociación entre ciencia y tecnología es casi indisoluble e implica altos grados de interacción, que cuestionan las definiciones precisas de tecnología y ciencia, por lo menos en las actividades de frontera.
- Las actividades tecnológicas tienen una base organizacional (los laboratorios), crecientemente compleja que apunta a su colectivización (amplia división del trabajo de grandes contingentes), involucrando a individuos de altísimo grado de calificación (Mowery y Rosenberg, *op. cit.*);
- El cambio tecnológico no sigue direcciones arbitrarias, principalmente por la influencia de las tecnologías ya existentes (acumulatividad) y por el peso de lo ya adoptado;
- Las tecnologías forman, al igual que la ciencia, paradigmas, en el sentido de acotamiento de los problemas y soluciones relevantes, para constituir fórmulas seleccionadoras. Como paradigmas, las tecnologías, pueden definirse como patrón de solución de problemas seleccionados.

Hemos pasado del concepto de fuerzas productivas socialmente estructuradas (base económica de la sociedad de acuerdo con Marx) al de paradigma tecnológico o tecnoeconómico. Un antecedente, aunque limitado, del concepto de paradigma es el de régimen de acumulación o patrón de la organización productiva, propuesto por los regulacionistas (ver Boyer, 1988), que a su vez es una elaboración del concepto marxista de modo de producción. La gran aportación de los regulacionistas radica en concebir históricamente el desarrollo capitalista, introduciendo la noción de modos de desarrollo que equivalen a fases, en las que se recompone a través de la inducción provocada por una crisis estructural, la relación entre el patrón de la organización productiva y el conjunto de reglas y modos de conducta.

Sin embargo, el concepto de paradigma tecno-económico, aun ubicándose en un marco histórico, es una elaboración más compleja, en la que se funden elementos estructurales con elementos institucionales. Los

autores que han participado en su formulación observan que se constituye, en cada etapa, un sentido común o práctica óptima, derivada de los sistemas tecnológicos imperantes, que invocan los ingenieros, gerentes y otros especialistas para solucionar problemas de la producción. Dosi *et al.* al igual que Pérez (2001), subrayan la importancia del acotamiento cognoscitivo de la realidad a partir de las posibilidades/limites que brinda el stock de conocimiento útil. El acotamiento, o lo que Dosi, *et al.* (*op. cit.*) llaman "... definición de problemas relevantes" hace posible alcanzar la consolidación-eficiencia, pero al mismo tiempo obliga a descartar otros enfoques y por ende produce la ya referida "ceguera social".

Si los evolucionistas se mantienen en un nivel básicamente micro-económico, Freeman y Pérez apuntan más lejos al señalar que el pasaje de un paradigma tecnoeconómico a otro se inscribe en el marco de las ondas largas y las 'olas de destrucción creativa' visualizadas por Schumpeter (*op. cit.*), o sea el movimiento sistémico del capitalismo mundial (Freeman y Pérez, 1988). El modelo dinámico que proponen ambos autores tiene una estrecha afinidad conceptual con el que formulan algunos regulacionistas como Boyer: el paradigma tecnoeconómico emergente primero que se acopla con el sistema socio-institucional vigente, pero luego choca con él, para dar lugar a una crisis de "ajuste", que propicia la reconfiguración del sistema socio-institucional y por ende al "acople" posterior entre ambas estructuras de la reproducción social.

Desde el punto de vista de los fundamentos de la reproducción social que se intenta integrar aquí, la elaboración de origen Schumpeteriana presenta varios problemas que exigen pasar a la teoría del conocimiento. Identificaremos esos problemas asumiendo el postulado formulado entre otros por Mokyr (2008), de que la tecnología es un stock de conocimiento útil. De hecho esa conversión conceptual ya ésta presente en la noción de paradigma, pero sin explicar el surgimiento del conocimiento nuevo del conocimiento ya existe.

Este es el problema: el contexto institucional y las formas institucionales promueven la cristalización de una visión social y la estabilidad del comportamiento colectivo y organizativo, como condición para una explotación eficiente del stock de conocimiento. En el apartado anterior, citando a Nooteboom, llamamos a esa etapa consolidación e implica, como se vio, no sólo certidumbre y eficiencia, sino también

fuerzas inerciales y ceguera social, producto del acotamiento que va implícito en la constitución del paradigma. Pero para que se haga un descubrimiento, o sea, aparezca algo nuevo debe romperse en algún punto del sistema social el molde institucional ya constituido. Cabría subrayar solamente que este problema queda obviado en los estudios de inspiración schumpeteriana, porque se asume el paradigma como constituido, pero no asume la necesidad de una ruptura institucional.

Diversidad de comportamiento y la superación de la ceguera social

Hasta ahora hemos adoptado la hipótesis común en el estudio de las instituciones de que estas unifican enteramente la visión y el comportamiento social.⁵⁰ Sin embargo, debemos proponer otra hipótesis que si bien no modifica la primera la redefine parcialmente: el contexto institucional y las formas institucionales no unifican enteramente el comportamiento social, lo que abre a larga la posibilidad de romper el molde conductual sobre el que se edifica el paradigma y superar individualmente la ceguera social. Esta hipótesis está parcialmente convalidada por David (1994), al señalar que los códigos de las organizaciones muestran diferencias entre sí, a pesar de que existe un contexto institucional común. Pero habría que añadir la importancia de la diversidad del comportamiento del sujeto social.⁵¹ Allí radica la clave del pasaje de un paradigma que se agota a otro que emerge.

Como vimos, Nooteboom (*op. cit.*), sostiene que un paradigma extiende su vida útil a partir de su aplicación a la resolución de más y más problemas técnico-organizativos (expansión de la práctica existente),

.....
⁵⁰ Es irónico, pero uno de los pilares del evolucionismo moderno es el concepto de variedad, pero no lo extienden al pasaje de un paradigma a otro.

⁵¹ La importancia de la diversidad del comportamiento como explica Nooteboom (*op. cit.*, p. 19) no equivale a una convalidación del individualismo metodológico, ya que se parte de la estructura, pero el comportamiento individual no está determinado mecánicamente por aquella, ya que el individuo mantiene su identidad, pese a que esa identidad está en gran medida determinada por la interacción con otros en un contexto social. La diversidad acotada del comportamiento individual abre la posibilidad de romper el molde conductual impuesto por la consolidación del paradigma; obviamente esa ruptura conductual deberá adquirir forma social para sustentarse.

pero ello genera crecientes problemas de operación, en tanto las adiciones y modificaciones requeridas merman la claridad y la eficiencia del paradigma, incrementado la complejidad de manera indeseada (merma de eficiencia y rentabilidad). Las crecientes extensiones y adiciones dificultan mantener la coherencia, lo que proporciona el incentivo para un cambio arquitectónico; pero a la par hay un contra-incentivo: no se abandonara una práctica o paradigma en tanto no exista certidumbre de qué la reemplazará (*Ibid.*). Ese último punto requiere explicar como surgen los nuevos elementos o descubrimientos dentro de la práctica existente (endogenidad).

Cabría aclarar primero que los elementos noveles no surgirán como macro-estructuras, sino como micro estructuras dispersas por una simple razón: las creaciones radicales encuentran grandes problemas para convertirse de manera inmediata en ideas porque requieren complementos instrumentales que pueden no estar disponibles (el llamado efecto Leonardo por Mokyr (1990). Pero la pregunta prevalece: ¿cómo surge una nueva idea de la práctica existente? Hemos visto el pasaje de la generalización a la diferenciación y la reciprocidad. Sólo subrayaremos unos puntos a los adicionalmente expuestos.

En la interacción entre la variedad de contexto y de contenido puede surgir algo nuevo, pero por la ceguera colectiva, no se sabe por qué y cómo funciona. Aquí es imperioso introducir la variedad acotada de comportamiento: ¿quién superó la ceguera, quién está dispuesto a creer en lo nuevo, aun cuando sea difuso, quién estará dispuesto a afrontar el riesgo del fracaso? Esos individuos, o incluso grupos de individuos están integrados a organizaciones, de modo que hay un proceso organizacional en las rupturas del comportamiento y en la amplificación de la visión.

Nuestra más firme conclusión es esta: el conocimiento de segundo orden tiene su origen en el conocimiento de primer orden. El problema de cómo facilitar esa conversión es organizativo, pero las organizaciones están atadas a las rutinas (Nelson y Winter, *op. cit.*), de modo que nos encontramos con una rigidez organizativa. La única respuesta radica en la variedad del comportamiento individual, dentro de una matriz proclive a la innovación.

Interacción instituciones-organizaciones: una breve propuesta de conjunto

Se requiere integrar el tratamiento cognoscitivo y conductual anterior al marco organizativo y de allí a la matriz institucional o arquitectónica (incorporando en ella la rentabilidad o apropiabilidad capitalista y el poder). De momento las conclusiones son puramente tentativas y tienen la finalidad de proponer una agenda de investigación y discusión.

Sin soslayar la determinación arquitectónica sobre la organización podemos considerar la lógica específica de esta última ante el agotamiento del paradigma (merma arquitectónica y organizativa para asegurar la sobrevivencia colectiva). Aun frente a una presión externa, la organización luchará primero por preservar su identidad y economizar energía-recursos, dada la irreversibilidad de la inversión en el aprendizaje del código organizacional. Además, los elementos renovadores tenderán a rechazarse si no son coherentes con el núcleo originario de la organización, lo que unido a los dos puntos anteriores indica un fuerte apego a la trayectoria histórica.

Como subraya David (1994), los códigos de las organizaciones no son idénticos, por lo que algunas tienen un mayor grado de diversidad/o variedad de comportamiento interno, lo que deja abierta la posibilidad de flexibilizarlo y superar la ceguera. Aquí es donde juega su papel la apropiación, pero en el sentido de incentivos generales a la creatividad, lo que remite a la verticalidad/horizontalidad de su estructura.

Sin embargo, la capacidad de adaptación de la organización depende de las señales que emita la matriz institucional, por lo que en última instancia la orientación al dinamismo o al conservadurismo organizacional radica en ella. Esa orientación tiene un determinante político en el sentido de preservación del poder. La fuente para reproducir la matriz institucional puede depender más de la estabilidad que de la renovación o innovación.

Pero si lo decisivo es acumulación de conocimiento útil, ello favorecerá la generación de nuevos flujos de conocimiento (acumulatividad o relación entre conocimiento de primero y segundo orden). Este proceso provocará a su vez efectos favorables en la organización y en la arquitectura, que tenderán a favorecer la variedad, flexibilidad y el cambio, en contra de la unanimidad, rigidez y el estancamiento, expresado en los

agentes de la organización. Ello explica la sucesión del cambio institucional en los países desarrollados, ninguno de los cuales ha experimentado procesos de regresión socio-económica en dos siglos. El problema tiene una configuración diferente en los países más tardíos.

*El cambio institucional “ineficiente”.
La discusión sobre la fuerza que origina
la trayectoria histórica*

Ubicación

Se analizan algunos de los tratamientos teóricos que están en la base de la concepción sobre trayectorias históricas, esto es, eventos determinantes del pasado, con un efecto duradero en la configuración institucional y por ende en el desempeño económico a muy largo plazo. Un evento originador de la trayectoria de los países tardío es la dominación colonial y los mecanismos de explotación de recursos naturales y habitantes al que va asociado. Varios autores han efectuado contribuciones centrales en torno al evento originador, entre ellos Daron Acemoglu y colaboradores. Bajo el rubro de origen colonial de las divergencias de desempeño económico, proponen el concepto de instituciones extractivas, como estructuras duraderas que inciden adversamente en la trayectoria histórica. Otros autores, como Engerman y Sokoloff, proponen una interpretación similar, que unificada con los autores primeramente citados, permite fundamentar mejor la tipología entre países tardíos A y B. Se aborda brevemente la discusión del concepto de depredación natural, derivado de la concepción de North (tendencia histórica al predominio de instituciones ineficientes). El capítulo concluye con un esbozo de las fuerzas con potencial de cambio de la trayectoria histórica.

**El cambio institucional y el pasado colonial
de los países de proceso tardío**

Hace décadas cuando Hirschman (1985) discutía la experiencia del desarrollo económico de posguerra planteaba la necesidad de una teoría

que unificara, desde el punto de vista del crecimiento, el estudio de las economías desarrolladas y de las economías atrasadas. La Economía del Desarrollo rechazaba la monoeconomía característica de la escuela neoclásica y demandaba una teoría específica para el estudio del atraso económico. Hirschman, en contraparte, aspiraba a una nueva monoeconomía, pero encontraba pocos elementos que condujeran a esa síntesis (*op. cit.*).

La propuesta de North II y el institucionalismo histórico brindan un tratamiento, postulados e hipótesis que pueden contribuir eventualmente a una teoría unificadora como aspiraba Hirschman. El postulado de mayor fuerza, ampliamente retomado en esta exposición es la relación entre el desempeño económico y las instituciones, específicamente el control de la producción (control del acceso a activos y recursos) a través del poder y la integración de los elementos anteriores en un determinado orden social. North señalaba desde su libro de 1984 (cap. 3) que el grupo que controla el Estado (denominado gobernantes) tiende a definir esas restricciones o normas de acceso como derechos de propiedad, para asegurar los máximos ingresos inmediatos. Al tratarse de derechos de propiedad “ineficientes”, se limitará el potencial productivo de la sociedad (*Ibid.*).⁵² Cabe advertir también, siguiendo a Pomeranz (*op. cit.*, pp. 186 y ss.) que los derechos eficientes no son necesariamente de “libre mercado o libre concurrencia”, como lo sugieren los seguidores de Coase y North I (ver Introducción).

Como se advierte, los conceptos de orden social de acceso restringido, sintetizados en el capítulo 3, proporcionan la hipótesis central de que el atraso socio-económico actual deriva de la forma en que está estructurado el poder, eje de la arquitectura institucional. Adoptando una perspectiva histórica se pone en evidencia que el orden social inicia bajo formas primitivas y podría, pero no necesariamente, deberá avanzar hacia escaños superiores que liberen el potencial productivo de la sociedad (amplíen los espacios de movilización social), esto es, permitan superar el atraso económico.

.....

⁵² En Rivera, 2012, se optó por descartar la primera definición de “eficiencia” de North y Thomas por su filiación neoclásica y se propuso la de conductivas y no conductivas al aprendizaje colectivo. Al adoptar la segunda definición de eficiencia, esos conceptos se homologan.

Se subrayó, siguiendo a North *et al.* (*op. cit.*) que los elementos centrales del orden social de acceso restringido se encuentra en sociedades antiguas, que sucumbieron, pero esos elementos están presentes también en sociedades que se han llamado aquí tardías. Los países tardíos tiene un rasgo en común que ha sido subrayado por los historiadores: haber sido sujetos al dominio colonial. Se discute aun en la actualidad si ese pasado colonial quedó superado con la independencia de esos países y los cambios concomitantes en el orden internacional; otro punto de vista es que el pasado colonial tiene una influencia duradera e incide de alguna forma relevante en el desempeño actual de las economías tardías.

Un grupo de autores, que podemos considerar, por lo explicado en la Introducción, discípulos, seguidores, o bajo la influencia teórica de North, han efectuado un minucioso planteamiento basado en acopio de fuentes históricas y técnicas avanzadas de procesamiento de datos, para indagar sobre la incidencia colonial en las instituciones y por ende en el desempeño actual de los países tardíos. Nathan Nunn (2009) ha agrupado a los mencionados autores en tres grupos. Aunque Nunn no los considera institucionalistas y subestima la influencia de North, es útil retomar su clasificación; las líneas autorales a las que se refiere son las siguientes: a) La Porta, López-de-Silanes, Shleifer y Vishny, b) Acemoglu, Johnson y Robinson y c) Engerman y Sokoloff. Dado que el planteamiento de La Porta y co-autores ha sido teóricamente superado,⁵³ la atención se centrará en b) y c).

Acemoglu y co-autores han logrado una amplia difusión de sus planteamientos, sobre todo con un libro de divulgación, en el que se analizan las divergencias institucionales como determinantes del éxito o fracaso económico de las naciones (2013). Estos autores siguen en general el patrón conceptual y analítico de North y aunque su estatuto y conclusiones pueden parecer similares, hay diferencias importantes,

.....
⁵³ Para La Porta *et al.*, la identidad del colonizador determina la adopción de la ley civil romana o la ley común británica; esta última proporcionaría mayor protección a los derechos de propiedad y llevaría a un mayor desarrollo del crédito (ver Nunn, *op. cit.*, p. 4.) Aunque se confirma históricamente la correlación, es dudoso, como sugieren La Porta *et al.*, que se trasplanten los sistemas legal y adquieran efectividad inmediata.

una de las cuales se discutió al final del capítulo 3; se revisará a continuación algunos aspectos de su concepción instituciones-desempeño y luego lo que se llamará genéricamente legado colonial; en seguida se hará una breve crítica.

Estos autores (ver Acemoglu, Johnson y Robinson, 2004) definen las instituciones económicas en el sentido de Coase-North I, es decir, derechos de propiedad, como garantías legales de uso y usufructo en libre concurrencia; esos derechos de propiedad se los asignan los grupos con mayor poder político (*op. cit.*). Para responder a la pregunta por qué esa elección puede tener consecuencias negativas en el desempeño económico, los citados autores, distinguen entre poder de jure (definido legalmente y codificado) y poder de facto, que sin estar institucionalizado, recae en individuos o grupos de individuos con capacidad de acción colectiva o la posesión de recursos económicos. Sin embargo, añaden, originalmente los que tienen el poder político de jure tenderán a definir los derechos de propiedad en su beneficio exclusivo, excluyendo (y por ello afectando negativamente) al resto de la sociedad, lo que crea una retroalimentación que consolida su control del poder de jure. El cambio institucional y por ello el avance económico, podrá venir si surgen grupos con poder de facto (debido a oportunidades comerciales, por ejemplo), que logren una definición más amplia de los derechos de propiedad (proteger los derechos de uso y usufructo de más miembros de la sociedad). Para ilustrar lo anterior recurren a un ejemplo histórico. En el siglo XVII los comerciantes y la baja nobleza amasaron fortunas en el comercio atlántico que les brindó poder de facto (Acemoglu, *et al.*, 2004). Ese poder de facto, señalan, condujo a la Revolución Gloriosa y un cambio en las instituciones políticas y luego en las económicas (garantías de propiedad para industriales y financistas).

Aparte del problema con la concepción de derechos de propiedad Coase-North-I (ver la crítica en la Introducción), los autores citados sostienen el hecho de si surgen nuevos grupos con poder de facto y por ende recursos económicos, fue gracias a que hubo previamente un cambio institucional favorable, o sea, menores restricciones de acceso; en la Europa de los siglos XVI y XVII, tras la abolición de la servidumbre, mejoraron paulatinamente los métodos de producción agrícola (ver Mokyr, 1990, cap. 3). La Revolución Gloriosa fue la culminación de los cambios previos.

En respuesta a la pregunta cuál es la causa fundamental de las diferencias en el ingreso per cápita entre los países del llamado nuevo mundo, Acemoglu *et al.* (2001) responden que se debe a lo que se designará como causa originaria, que deriva de las diferentes estrategias de colonización de los imperios europeos. En un caso los colonizadores europeos no efectuaron asentamientos de importancia, debido al entorno causante de alta tasa mortalidad por enfermedades (caso africano y países cercanos a la línea ecuatorial); en ellos establecieron instituciones extractivas concebidas para transferir rápidamente a la Metrópoli la riqueza en recursos naturales (*op. cit.*). Las instituciones extractivas, agregan, persisten hasta la fecha con similares efectos adversos sobre el desempeño económico (*op. cit.*). El otro patrón de colonización fueron las colonias neo-europeas en áreas susceptibles de alto poblamiento; en esas colonias trasplantaron el patrón de protección de los derechos de propiedad privada y con ello crearon las condiciones para elevar la inversión de recursos físicos y humanos (*Ibid.*).

En otro artículo los mismos autores (2001) exponen el argumento de revés de fortuna, modificando el planteamiento anterior.⁵⁴ Atendiendo lo que se puede considerar una falla de la primera propuesta explicativa, alegan que hubo dos patrones de colonización que contradicen la “hipótesis geográfica”. Desde que se inició la colonización en el siglo XVI, los colonizadores optaron por establecer un patrón dislocador de extracción de recursos en áreas ricas, como los imperios precolombinos (Inca y Azteca), en las que establecieron las instituciones extractivas, ya definidas. En cambio los colonizadores europeos establecieron instituciones “buenas”, que protegían la propiedad privada en zonas poco pobladas y limitados recursos naturales. En el cuadro 5.1 se diferencia entre Acemoglu I (restricciones en el poblamiento europeo) y Acemoglu II (revés de fortuna).

Engerman y Sokoloff (1997) constituye el tercer grupo autoral. No son institucionalistas, sino nuevos historiadores económicos, discípulos

.....
⁵⁴ El primer planteamiento era insuficiente porque los europeos, principalmente los ibéricos, pero también italianos, emigraron en números relativamente grande a territorios en los que crearon instituciones extractivas (Brasil Argentina, Uruguay y Chile). Esos casos quedaron fuera de la tipología de Acemoglu, *et al.*, 2001.

de Kuznets (ver Haber, 1997, Introducción). Su proximidad a Acemoglu y co-autores, radica en la hipótesis de que las colonias del nuevo mundo, de un lado las del norte de Estados Unidos y por otro las de América Latina y el Caribe siguieron caminos divergentes desde el origen de la colonización, con trayectorias netamente diferenciadas desde inicios del siglo XIX. Ambos tipos de colonias, de acuerdo a Engerman y Sokoloff, tuvieron una dotación favorable de recursos (abundancia de tierra y otros recursos naturales) pero con tasas de rendimientos y técnicas de explotación muy diferentes. En el primer caso las condiciones climáticas favorecieron cultivos en pequeña escala, especializados en granos y ganado; en el segundo caso –las colonias tropicales–, prevalecieron cultivos tipo plantación (siendo el azúcar el más representativo), que requieren abundante mano de obra.

Para ambos autores fue decisivo la magnitud de la migración europea y el origen del resto de la población. En las colonias “tropicales”, se sometió a la población nativa al trabajo forzado e importaron esclavos negros; los blancos (es decir europeos o sus descendientes), no rebasaban 20% de la población total (caso México, Perú, Chile) y 30% en Brasil (*op. cit.*, p., 266-268). En lo que hoy es Estados Unidos y Canadá, en cambio, la población nativa era escasa y la migración masiva, mayoritaria fue blanca (cerca de 80% en el primer cuarto del siglo XIX). Aunque Engerman y Sokoloff invocan varios factores, las diferencias de trayectoria se explicaría principalmente porque los europeos tenían mayor nivel de capital humano,⁵⁵ lo cual unido a su más favorable capacidad de negociación (menor densidad de población con frontera territorial relativamente abierta), condujo a una trayectoria histórica con mayor equidad en la distribución del ingreso e instituciones políticas más democráticas (*op. cit.*, p. 274). En contraste en el otro grupo colonial, las condiciones de suelo y clima favorecieron cultivos de plantación (azúcar, tabaco, café y algodón), altamente rentables y producidos con

.....

⁵⁵ Es un tanto forzado el uso de pretendidos diferenciales en los niveles de capital humano; más bien habría que referirse a las distintas matrices institucionales de europeos y no europeos. Igualmente es poco convincente explicar el atraso de Argentina, que hacia 1918 tenía 95% de población blanca, porque la migración fue de europeos “incultos o poco educados” (ver Engerman y Sokoloff, pp. 267 y 275).

trabajo esclavo o semi esclavo, fuera nativo o no, con casi nulo capital humano y por ende sujetos a la explotación y por ende una trayectoria con alta desigualdad e instituciones políticas no democráticas.⁵⁶

Aunque los enfoques autorales muestran diferencias, coinciden en puntos importantes que son recuperables. Se trata en primer lugar de las condiciones iniciales establecidas por la dominación colonial específica que originan una trayectoria, con tendencia a persistir hasta el presente. La modalidad de dominio colonial altamente adversa fue la que se estableció en áreas donde había abundancia de recursos altamente rentables (pero intensivos en trabajo), que indujeron el uso de formas laborales forzadas (esclavitud y semi esclavitud como las encomiendas y repartimientos), que reforzó la condición vulnerable de la población; a su vez la minoría europea se convirtió en la élite explotadora. Engerman y Sokoloff insisten que las trayectorias, no son determinísticas, sino que inducen una continuidad histórica, pero no abordan la discusión de lo que se puede llamar un cambio de trayectoria.⁵⁷ Acemoglu y co-autores en cambio, son estudiosos entusiastas del cambio institucional, pero al tratar de explicarlo llegan a un callejón sin salida; en su modelo el cambio institucional consiste esencialmente en establecer derechos generalizados de propiedad tipo Coase-North-I, que sucede cuando las élites deponen las restricciones al ver seriamente amenazado su poder.⁵⁸ Como explican North *et al.*, 2009, la coalición de élites puede verse amenazada al grado de la disolución desde las etapas tempranas de la construcción de orden social y si la respuesta fuera “mejores” derechos

.....
⁵⁶ La influencia del grupo presentado por Nunn (*op. cit.*) ha crecido, atrayendo a macroeconomistas, como Sebastian Edward. En el libro que coordinó con Esquivel y Márquez (2007), reúne las contribuciones de varios autores que enfocan el rezago de América Latina, como proceso originado históricamente. Aunque Edward *et al.*, subrayan la incidencia de las instituciones coloniales, su conclusión de la persistencia de los problemas seculares, un tanto limitada, es que los gobernantes fueron incapaces de cambiar oportunamente de estrategia económica, en comparación a los asiáticos (ver Introducción). A una conclusión similar llega Laines (2007).

⁵⁷ Easterly (2013, cap. 7), aplica el modelo de Engerman y Sokoloff para explicar el persistente subdesarrollo colombiano y papel depredador de sus élites.

⁵⁸ La crítica de North *et al.*, 2009 a la concepción de elite como actor unitario ya se presentó en la Introducción.

de propiedad, aún queda pendiente el problema de determinar si existe el sustento para que esa mejora, independientemente como se le defina, puede subsistir y profundizarse. Ese es el punto Hoff y Stiglitz destacan al discutir la discontinuidad del cambio institucional (ver cap. 6).

En el capítulo 7, al discutir la trayectoria de Brasil y México, se adopta la hipótesis del punto de partida adverso, reforzado por las diferencias en el patrón de la colonización, con alta exclusión social. Sin embargo, como se explicará ese planteamiento es insuficiente, ya que en ambos países, la gran extensión del territorio, impuso un desafío sobre las élites, que derivó en respuestas no determinista, como se explicará en el capítulo 7.⁵⁹

Cuadro 5.1
ORIGEN INSTITUCIONAL DE LA TRAYECTORIA
HISTÓRICA ADVERSA EN PAÍSES TARDIOS

Acemoglu I	Instituciones extractivas: establecidas en países no aptos para la colonización europea: países representativos: africanos
Acemoglu II	Instituciones extractivas: establecidas en áreas precolombinas ricas y pobladas, países representativos: México y Perú antiguo.
Engerman y Sokoloff	Explotación colonial mediante el sistema de plantaciones, alta exclusión socio-económico y política duradera países representativos: Sur de EU y América Latina- el Caribe
Fuente: Acemoglu (2001 y 2001a); Engerman y Sokoloff (1997).	

El caso de Corea del Sur no encaja en el modelo propuesto por los citados autores para el “Nuevo Mundo”, ya que las opciones y la estrategia de dominación japonesa fue necesariamente diferente al europeo. En

.....
⁵⁹ El caso de Colombia, que al igual que México, “perdió” territorio, requiere un mayor estudio, que no se pudo realizar en este libro. Parece, no obstante, que Colombia, por lo anterior, se asemeja a México por la división de las élites y la consecuente persistencia elevada de la exclusión social.

Corea, con recursos naturales más limitados y restricciones de acceso, se requirió de formas atenuadas de explotación y exacción (al respecto ver Amsden, 1989); considerando lo anterior se hablará de una forma de dislocación atenuada, en contraste con la de América Latina (excepto Brasil) de dislocación social elevada. Las excolonias que sufrieron una dislocación elevada, tienden a trayectorias adversas, para configurar la variante tardía B; las instituciones son no eficientes (no conductivas al aprendizaje colectivo, o “extractivas”). Por su parte, las excolonias con dislocación social atenuada, tienden a adoptar instituciones en transición a eficientes, configurando la variante tardía A. Ver cuadro 5.2.

Cuadro 5.2
TIPOLOGÍA BÁSICA DE LOS PAÍSES DE ACUERDO A SU MARCO INSTITUCIONAL

Eficiente	En Transición	No Eficiente
Occidente	Tardios A	Tardios B
Alta capacidad de crecimiento económico	Ruptura trampa	Persistencia de la trampa
Innovación continua	Aprendizaje colectivo	Bajo aprendizaje
Alto nivel de vida promedio	Aceleración crecimiento	Crecimiento bajo/inestable
Relativa igualdad social, pobreza mínima	Reducción pobreza	Alta persistencia de pobreza
Fuente: Acemoglu, 2001 y 2001a; North y Thomas (1977); North (1984); Hoff y Stiglitz (2002); Rivera (2009 y 2012).		

El papel del Estado y la depredación social “natural”

En la teoría del cambio institucional de North y en los estudios sobre el desarrollo económico inspirados en él, destaca el postulado que llamaremos estatus de depredación natural efectuada por las élites que controlan el Estado. Este postulado choca con los enfoques tradicionales que asumen que el Estado en los países tardíos es benefactor, equilibrador o desarrollista por definición (para una crítica a esa interpretación ver Introducción; también Evans, 1995; Rivera, 2012). Otros autores

transponen el concepto de Estado de los países desarrollados a los tardíos y sacan la conclusión que el Estado está comprometido a “acelerar el desarrollo de las fuerzas productivas”. También los estructuralistas le asignan al Estado el papel de promotor de la industrialización.

De acuerdo con lo planteado en el capítulo 3, la clave de la depredación natural radica en la unidad entre poder y riqueza. Partiendo del factor originador las élites tienen asegurado el dominio de las fuentes de riqueza. Fuera de ese acuerdo de restricción de la violencia, los intentos de acaparamiento desatarán una espiral de violencia que es la característica más distintiva de los países atrasados. Si se logra cierta pacificación, cabe la posibilidad de algún avance socio-económico, pero dentro del marco de las restricciones derivadas del acaparamiento original. North *et al.* (2009, cap. 1) señala que el acaparamiento se extiende a la educación, al derecho a formar empresas, al crédito (ver también Hoff y Stiglitz, *op. cit.*). De lo anterior se sigue que la depredación estatal natural implica a lo sumo un crecimiento económico de tipo extensivo, que limita incluso el monto de la riqueza acaparada por la alianza de las élites. Las fuerzas inerciales que preservan la depredación natural son muy intensas según lo ya explicado, de modo que la posibilidad de un cambio institucional que redunde en un aumento del producto social y, por ese medio, de la parte acaparada por las élites, depende de dos factores según lo ya explicado. De una parte, debe actuar una fuerza inductora que incida en la estructura y ejercicio del poder vigente, o sea, que rompa la trampa política del atraso. De otra parte, se requiere que emerja una nueva organización del poder que modifique las reglas del juego, o dicho de otra manera, que se reconfigure el marco institucional.

Esa posibilidad es limitada pues se interponen diversos problemas. El más obvio es la incertidumbre, ya que el cambio institucional puede resultar fallido, por la incertidumbre deriva de las dificultades de coordinar la acción colectiva, restituyendo la depredación o se desate de nuevo la violencia. Idealmente, los distintos actores pueden aspirar al cambio, pero por lo general siempre esperan que otros actúen o puedan actuar de manera discordante (falta de coordinación o pasajero gratis). Aun cuando el cambio institucional pueda ponerse en marcha, es altamente probable que se interrumpa, ya que la intensidad de las fuerzas inductoras al cambio puede verse mermada.

Conviene recordar que la constitución del sistema socio-económico tiene una base o marco institucional que determina su dinámica histórica, en la medida que establece la definición originaria de las normas y roles de conducta social, así como los valores y visiones de la realidad. El marco institucional tiene una fuerte persistencia y por lo general solo cambian incrementalmente.

En esa perspectiva el atraso económico está asociado a un funcionamiento específico del sistema socio-económico de un país. Lo anterior puede interpretarse en el sentido de que las instituciones en un país atrasado no son eficientes en el sentido ya indicado, aunque pueden tener capacidad para reproducirse a lo largo del tiempo (funcionalidad sin eficiencia). La constitución de la funcionalidad sin eficiencia requiere la acción sustentadora del mercado mundial.

Si la condición actual del sistema económico depende de su trayectoria pasada, específicamente del factor originador o punto de partida de la arquitectura institucional, al tener una influencia duradera, obstaculizó el desarrollo económico posterior (ver apartado anterior). La trayectoria resultante de esa acción o incidencia originadora es lo que arriba se llamó trayectoria adversa, bajo la incidencia de las instituciones extractivas.

El efecto de las instituciones extractivas perdura porque aunque una coalición “doméstica” por regla, blanca (en el caso del Nuevo Mundo), sustituya a los colonialistas, hacen perdurar los mecanismos de exclusión para mantener el monopolio de las fuentes de riqueza. Podemos hablar en consecuencia de dos relevos. Los déspotas pre-coloniales y sus agentes (por ejemplo los pochtecas) fueron desplazados por colonialistas occidentales (y japoneses) y estos a su vez (aunque de manera parcial), por las coaliciones domésticas (con alta proporción de inmigrantes europeos-estadounidenses y representantes de las potencias mundiales). Cada coalición establece las restricciones de acceso que explican tanto el atraso económico como la exclusión. Por ello, como señalan Hoff y Stiglitz (*op. cit.*), las familias pobres, que no tienen acceso a la educación tendrán descendientes que sobrellevan la misma restricción, tanto en la vida pre-colonial como colonial y post-colonial. Esa es una de las fuerzas creadoras de la trayectoria que se analizará en el capítulo 7.

Esa conclusión no es estrictamente similar a la de Acemoglu *et al.* (2001) de que el principal legado del dominio colonial ha sido la desigualdad en la distribución de la riqueza. Cabría decir, más bien, que el colonialismo reprodujo ese legado, que se institucionalizó de manera permanente por la acción de las élites domésticas en la vida post-colonial, por medio de las restricciones a la educación, al acceso al crédito, a la tierra y a la cultura.

Se ha insistido que la concentración de la riqueza limita la capacidad productiva de una gran parte de la población. Los bajos salarios son virtualmente incompatibles con el trabajo creativo, en tanto que los bajos niveles educativos afectan negativamente el aprendizaje colectivo y por ende la productividad. En el caso de la tierra, los patrones de exclusión afectan el desarrollo de las instituciones que se requieren para canalizar el crédito e imponen altos costos al funcionamiento de la economía. Tal es el papel que juega la aparcería ampliamente analizada por Hoff y Stiglitz (*op. cit.*). La aparecería, señalan ambos autores, es el resultado de la concentración de la riqueza y se instituye ante la ausencia de mecanismos alternativos para compartir el riesgo. Los costos sociales se ilustran teóricamente bajo la relación agente-principal, señalan Hoff y Stiglitz (*op. cit.*).

Esta conclusión se contrapone a algunas interpretaciones de la hipótesis de la U invertida de Kuznets (1955), que asumen que el desarrollo económico se apoya en la desigualdad social. Pero la cuestión de fondo no es el bienestar *per se* de la población, sino la necesidad de la participación social masiva en el desarrollo económico. Si la exclusión de una parte de la sociedad está en el punto de partida, su reproducción a lo largo del tiempo mantiene las restricciones del crecimiento.

El Cambio institucional y las fuerzas inductoras

El desarrollo económico entendido como transformación del funcionamiento de la sociedad entraña los siguientes problemas interrelacionados:

- a) Propensión depredadora de los grupos que controlan el Estado, lo que significa que sus recursos no serán empleados espontáneamente para favorecer el desarrollo; de acuerdo a North, entre más elevado

- sea el poder monopólico del Estado (la ausencia de rivales), mayor será la inclinación depredadora.
- b) Existencia de una trayectoria adquirida que reproduce sus patrones de concentración de la riqueza, limita la capacidad productiva de la sociedad y potencia al mismo tiempo los efectos del punto anterior.
 - c) Fallas intrínsecas en el comportamiento colectivo que limitan el aprendizaje y la innovación. Por sus implicaciones políticas la mayor falla es la descrita por el concepto de pasajero gratis.

La trayectoria adquirida en tanto reproduce la desigualdad social favorece la propensión depredadora de los grupos que controlan el Estado (conexión del inciso *b* con el *a*). Igualmente, pese a que individualmente se puede visualizar un equilibrio superior, las fallas de coordinación en la acción colectiva sirven para preservar el *statu quo* (conexión del inciso *c* con el *b* y el *a*).

Si existiera alguna posibilidad de superar el entrampamiento que padecen los países tardíos tipo B (ver cuadro 5.1), la respuesta radica en la transformación social a partir del proceso político, como ha sucedido en los países tardíos tipo A. La transformación del proceso político no es espontánea, sino que debe ser inducida (ver North, 1984, cap. 3; Hoff y Stiglitz, *op. cit.*, pp. 442-447). Se llamará a las fuerzas que inducen el cambio en el proceso político inductoras.

Manteniendo el análisis en un nivel intuitivo, si existe una trayectoria con retroalimentación positiva (según la definición de David, 2001), el cambio de trayectoria requiere la acción de esas fuerzas inductoras, debido a la propensión de los sistemas complejos a volver a su trayectoria o equilibrio adverso. Hoff y Stiglitz, argumentan que se requiere un choque para eliminar la retroalimentación positiva, es decir, cambiar la trayectoria (romper el condicionamiento histórico). Frecuentemente una crisis profunda equivale a un choque lo suficientemente fuerte para inducir un cambio de trayectoria, en cuyo caso, afirman los autores citados, estamos ante un choque endógeno (*op. cit.*).

Un tipo de choque diferente es el exógeno como la agresión externa real o potencial sobre un país o más esencialmente sobre el gobierno o los gobernantes. Esta posibilidad ha sido ampliamente discutida, aunque de una manera general, por North. Esta cita es bastante ilustrativa:

“... el Estado está limitado por el costo de oportunidad de sus gobernados, ya que siempre existen rivales potenciales para ofrecer la misma clase de servicios. Esos rivales son los otros estados y los individuos, que dentro de la unidad político económica existente, son gobernantes potenciales. El grado de poder monopolístico del que gobierna, es por consiguiente, una función de la proximidad de sustitutos para los diversos grupos de gobernados” (ver North 1984, pp. 43-44).

En este caso, sin embargo, la respuesta del grupo gobernante no sería necesariamente la de ofrecer una solución social, en el sentido explicado en el capítulo 3, o sea, de ampliación de los espacios de movilización social. El gobernante se limitaría a ofrecer una solución a los rivales internos más poderosos, lo que equivale a admitir a otros grupos a la coalición dominante (*Ibíd.*).

Parece por lo tanto, como lo corrobora la historia, que sólo en condiciones excepcionales la proximidad de sustitutos es lo suficientemente fuerte como para invalidar el estatus monopolista del Estado y de los grupos que lo controlan. North y Thomas citan el surgimiento de los estados nación en la Europa del siglo XIV, en medio de terribles rivalidades entre las ciudades Estado y en los nacientes estados (North y Thomas, 1978, pp. 154-157). Sin embargo, añaden los citados autores, el resultado no es el mismo en todos los casos. La rivalidad estuvo asociada a efectos progresivos en Inglaterra y Holanda, pero no en Francia y menos en la España de la Mesta (*op. cit.*).

Probablemente, otro ejemplo de amenaza exterior persistente lo brinda la ya citada experiencia de los países de Asia Nororiental en el curso de la segunda mitad del siglo xx. Al estar situados en la frontera entre comunismo y capitalismo, la amenaza de la insurrección incentivó a los gobernantes, con apoyo de Estados Unidos, a seguir una estrategia de movilización social forzada para alcanzar metas de desarrollo antes inalcanzables para países atrasados (ver más adelante capítulo 7).

Como sugiere North, la condición de rivalidad es consustancial al propio sistema internacional de estados, pero cabe preguntar hasta que punto un choque exógeno se canalizaría en la actualidad del modo que lo hizo en lo que hoy son los tigres asiáticos. El ejemplo de China, una mezcla de choque exógeno con elementos endógenos, no deja de ser perturbador. Pero lo que interesa destacar es la lógica del choque endógeno y su grado de afinidad con un cambio endógeno incremental

(al respecto ver Grief, 2006, que se muestra escéptico de cambio endógeno).

Si la hipótesis de los choques alude a perturbaciones en el comportamiento social que tienen potencialmente el efecto de cambiar la percepción, creencias y el comportamiento, el cambio endógeno incremental implica el pasaje paulatino de un tipo de estructura institucional a otro (y no el cambio incremental dentro de una misma trayectoria). El punto de partida para teorizar sobre esa posibilidad es por supuesto la inercia institucional que va implícita en la idea misma de trayectoria, tal como lo han formulado David (2001), Arthur (1988) y remite a Veblen. Con el poder de persistencia de las instituciones, que tiene un fundamento cognoscitivo y conductual, el pasaje paulatino a otra estructura institucional implica que su mecanismo interno de reproducción se debilita. El mecanismo interno de reproducción, de acuerdo a Grief (*op. cit.*), se encuentra en las creencias y en el comportamiento asociado a ellas, de modo que el cambio se iniciaría en las creencias, para luego afectar el comportamiento.

Hoff y Stiglitz argumentan que hay una variedad de instrumentos políticos, que potencialmente le permitirían a una economía liberarse del condicionamiento histórico. La mayoría de ellos caen bajo la categoría de intervenciones, pero son puentes a la acción colectiva. Se trata de cambios en los estatus legales, pisos salariales temporales y liberación de la información, que pueden considerarse como inductores de un cambio incremental de la trayectoria institucional. Pese a ese reconocimiento ambos autores son cautelosos; critican la ingenuidad de los economistas que creen que las reformas *per se* permitirán con certeza algún mejoramiento de tipo Pareto (que beneficie a todos); irónicamente subrayan Hoff y Stiglitz, aun esas reformas muy probablemente serán resistidas por las élites o sus agentes “los tomadores de decisiones” (ver, p. 430). Los participantes en el proceso político, afirman, tomarán una actitud defensiva si prevén que las repercusiones a largo plazo les sean desfavorables (*Ibid.*). Por ejemplo, agregan, un funcionario, en calidad de agente del principal, que toma decisiones políticas probablemente no emprenda acciones de mejora social tipo Pareto, si prevé que la repercusiones dejen el poder en manos de adversarios que puedan perjudicar a su clientela (*Ibid.*).

El escepticismo en el cambio institucional estrictamente endógeno e incremental es amplio. Grief en el libro citado admite que no hay una base teórica firme para fundamentar esa modalidad de cambio institucional (ver p. 16). Lo que sí es admisible es el desenvolvimiento del cambio institucional en dos etapas, como lo plantean North *et al.* (*op. cit.*, cap. 5). El primer paso es el establecimiento de relaciones impersonales entre las élites y posteriormente el orden abierto a toda la sociedad.⁶⁰ Volveremos sobre ese problema en el capítulo 6 y 7.

Admitiendo la hipótesis de una combinación entre un choque endógeno o exógeno y un paulatino debilitamiento del mecanismo interno de reproducción de las instituciones existentes, nos encontramos que nada garantiza un avance social, es decir, puede haber regresión o progresión después de un choque. En este caso la intensidad de la fuerza inductora está asegurada y el sistema abandona la trayectoria original. Empero, lo que sigue es incierto. Por eso en el capítulo 3 se señaló que el acotamiento del poder, es decir, la inviabilidad del mecanismo institucional interno, es sólo una condición necesaria, pero no suficiente del cambio institucional. El proceso de construcción de instituciones superiores puede quedar discontinuado y prevalecer las instituciones inferiores que sólo cedieron temporalmente (Hoff y Stiglitz, *op. cit.*).

Como veremos en el capítulo 7, en Brasil hay elementos de cambio endógeno incremental, o sea, no hay un cambio radical de trayectoria. En la India hay ciertamente evidencias de una amenaza externa (la confrontación con Pakistán y China) y en Brasil interna, la insurrección de la guerrilla, que no dan lugar a cambio inmediato de trayectoria, sino a un paulatino cambio institucional que se alimenta de la experimentación y la diversidad que había comenzado antes. En la India, la percepción de la amenaza de sus vecinos incentivó el desarrollo de la ciencia

.....

⁶⁰ Los autores señalan que el orden abierto emerge como una solución a los problemas existentes al interior de la coalición, en particular el aseguramiento de la estabilidad. El primer paso ocurre cuando algunas élites encuentran que tiene sentido aceptar relaciones impersonales, sin que ello amenace la estabilidad de la coalición. En la medida que están presentes esas condiciones, las élites pueden encontrar que sus intereses quedarían asegurados si establecen un sistema legal que se extienda a toda la población (ver pp. 149-150).

y la educación superior, pero con el apoyo de las potencias occidentales (lo que en el capítulo 7 se llamará “beneplácito”).

Corea del Sur y Taiwán se adscriben a la modalidad de un cambio radical de trayectoria provocada esencialmente por un choque exógeno (la consabida amenaza de la insurrección comunista, agudizada por la proximidad a la frontera entre capitalismo y socialismo). China representa un caso intermedio, ya que hay una hecatombe nacional que cumple el papel de la conmoción inductora, pero siempre actúa la amenaza externa, aunque su carácter cambia después de 1978. Ese es el tema del capítulo 7.

Una conclusión tentativa

Se requiere mucho mayor esfuerzo para fortalecer lo que Hoff y Stiglitz llaman la nueva teoría del desarrollo. Pero en el estatuto actual se advierte la fuerza analítica de una propuesta centrada en el papel de las instituciones en el cambio socioeconómico. Es cada vez más evidente la insuficiencia de los análisis tecnólogos que postulan, a partir de estudios organizacionales, que la clave del dinamismo radicaba en el papel innovador de las empresas. No hay duda que la empresa es el agente innovador directo, pero su desempeño está condicionado a la constitución y orientación del marco institucional. Como vimos en la generalidad de los países tardíos, el marco institucional, con una enorme capacidad de persistencia y reproducción, tiende a discriminar contra la innovación y el aprendizaje colectivo. Las fallas de coordinación agravan el problema y pueden dar como resultado la persistencia de una situación socialmente desfavorable.

Cabe llamar la atención sobre la nueva concepción de la dinámica social. Se sigue reconociendo que el conducto del cambio es el proceso político, pero en sí mismo el deseo de cambio y el activismo, pueden ser insuficientes y dar resultados distintos a los previstos. Más fundamentalmente, el cambio puede requerir el enlace de acciones cuya complementariedad sólo se advierte *ex post*.

Finalmente, con fines de apertura de la discusión cabe subrayar los siguientes puntos que son complementarios a los ya discutidos:

- a) El atraso económico está en conexión con un punto de partida, pero es un punto de partida relativo no absoluto. La exclusión social ya existía en las sociedades pre-coloniales y persiste en el post-colonialismo como resultado del proceso político recreado por las élites domésticas.
- b) El resultado social de un choque sobre la estructura institucional depende de la existencia de una fuerza inductora que se personifiquen en un agente colectivo protagónico, que actúe como conductor de un proceso político de reconstrucción institucional (cambio del funcionamiento de la sociedad a través del proceso político, ver Hoff y Stiglitz).
- c) Por lo anterior, la ruptura de trayectoria, no garantiza el pasaje a lo que Hoff y Stiglitz llaman un “equilibrio eficiente”, ya que el sistema aunque cambia de posición puede situarse en un “peor equilibrio”. Dicho de otra manera, la construcción institucional fácilmente puede quedar descontinuada.
- d) Los países tardíos del tipo “A”, han logrado romper la trayectoria histórica heredada, instaurando una matriz institucional proclive al aprendizaje, pero el proceso no sigue un patrón uniforme, combinando conmociones violentas con cambios incrementales.

Tercera Parte
Desarrollo, Atraso Y Complejidad

Trayectorias históricas de desarrollo, atraso socioeconómico y sistemas complejos

Ubicación

Se efectúa una crítica a la teoría tradicional del desarrollo, principalmente a su economicismo (considerar el Estado como exógeno). Retomando algunos elementos de la aportación teórica de Hirschman, se perfilan las principales líneas de recomposición, empezando por los estudios del milagro asiático, para llegar a las innovaciones metodológicas y analíticas propuestas principalmente por Karla Hoff y Joseph Stiglitz; tales innovaciones en el tratamiento teórico-analítico se apoyan en North II y hacen el gran y necesario avance consistente en reconocer que el atraso socio-económico puede ser una condición persistente, que se asocia a un determinado patrón de funcionamiento de la sociedad. Este planteamiento abre el camino a la visión de los procesos sociales como procesos complejos, dependientes de la trayectoria histórica, tal como comenzó a argumentarse en el capítulo 5. Después de presentar la evidencia histórico factual básica del desarrollo tardío y del atraso socio-económico actual, corolario de la dicotomía países tardíos A y B, se procede a explicar la propuesta metodológica de trayectorias históricas de desarrollo. Su base principal es la noción de dependencia del sendero formulado por David y Arthur. Se discuten, finalmente algunos antecedentes para su aplicación a los procesos económicos.

Antecedentes teóricos

Para ir más allá de una comprensión intuitiva del concepto de trayectorias de desarrollo es preciso efectuar una incursión a enfoque de los

sistemas complejos en la vertiente del *path dependence*. Ello implica descartar parte de la teoría tradicional del desarrollo que aún prevalece, caracterizada por una metodología lineal, de causalidad simple, limitada por una serie de supuestos restrictivos que derivan del “acotamiento” disciplinario. La norma en dicha subdisciplina era el enfoque “economicista”, es decir, considerar lo político como exógeno. Lo que llamaremos teorías tradicionales del desarrollo presentaron otras dos características metodológicas distintivas: siguiendo el modelo de la teoría del crecimiento, desestimaron las causas *remotas* o de *fondo* del crecimiento, para centrarse en las *inmediatas*, como el cambio tecnológico y las mejoras educativas. (ver en Maddison, 2007 la justificación de este enfoque). Como se vio en el capítulo 5, al dar prioridad a las llamadas causas inmediatas incurrían en una suerte de tautología, como lo ha señalado North y Thomas (1978), porque el cambio tecnológico es el crecimiento mismo en su modalidad intensiva.

Entre los teóricos del crecimiento, las causas de fondo o remotas se consideran irrelevantes para el estudio de las economías desarrolladas, en tanto éstas funcionan bajo una lógica de innovación continua (ver capítulo 4). Como se señaló previamente Simon Kuznets (1973) llamó a ese proceso *crecimiento económico moderno*, cuyos fundamentos organizativos e institucionales están instaurados o embebidos en el sistema. Los primeros teóricos del desarrollo siguieron ese postulado, efectuando una trasposición al considerar que los actores en los países atrasados (empresarios, gobernantes, trabajadores) eran de manera natural proclives a los valores, cultura e institucionalidad de los países desarrollados (ver Hirschman, 1984).⁶¹

Se entiende por trasposición teórica la propensión a transferir a un país económicamente atrasado los caracteres de un país avanzado, como es la centralidad del cambio tecnológico, las organizaciones avanzadas,

.....

⁶¹ “En vista de que su problema fundamental era el de la pobreza [los economistas occidentales esperaban] que los países subdesarrollados actuaran como muñecos de cuerda y ‘trastabillaran’ por las diversas etapas del desarrollo con ese sólo objetivo en sus mentes... En suma, como el ‘inocente’ y *doux* comerciante del siglo XVIII, se percibía que esos países sólo tenían intereses y no pasiones. Una vez más, hemos aprendido que estábamos equivocados” (Hirschman, 1985, p. 467).

la economía del conocimiento, así como la matriz cultural e institucional de Occidente. Bajo la lógica de la trasposición, generaciones de estudios, ayer y en la actualidad, tratan de encontrar el nivel de aproximación de una sociedad atrasada a una avanzada a través de la adopción de conceptos como sistema de innovación, organización creadora de conocimiento y economía del conocimiento.

La Economía del Desarrollo (ED) fue en cierta medida una expresión de ese tratamiento metodológico y analítico. Sin embargo, no pueden soslayarse las líneas de resistencia ya activas en los años de 1950-1960, que dieron lugar a un vigoroso debate. Particularmente Myrdal y Hirschman propusieron otro enfoque que puede considerarse precursor de una nueva teoría. Una de las contribuciones más importantes se debe a Myrdal (1979), quien propuso el concepto de *trampa del atraso*, para subrayar las fuerzas de causación acumulativa que mantienen a un país atrasado en lo que después se llamaría un equilibrio ineficiente. El concepto de falla de coordinación nació en el debate sobre las estrategias de desarrollo para lograr el llamado gran empuje (Rosenstein-Rodan, 1963). Hirschman propuso el concepto de crecimiento desequilibrado, como alternativa al crecimiento equilibrado (1961). Lamentablemente los complejos acontecimientos de los 1960, que afectaron adversamente a la mayor parte de los países de América Latina (ver Hirschman, 1985), provocaron dudas entre amplios estamentos de científicos sociales sobre la validez de los principios que sustentan la modernización industrial, esencia del compromiso prescriptivo de los economistas del desarrollo. El resultado fue la discontinuación del debate y la re-emergencia de los análisis ortodoxos basados en las ventajas comparativas estáticas.

A partir de los 1980 se verificó una recuperación de las líneas heterodoxas afines a la ED (ver Rivera, 2010). Pero dentro de esta nueva tendencia, representada especialmente por los estudios de Robert Wade y Alice Amsden, se evidenció un creciente desinterés por lo que se consideran casos “fallidos” de desarrollo (básicamente los latinoamericanos, asiáticos como Indonesia y las Filipinas y obviamente africanos) y un desplazamiento hacia los casos “exitosos”: los tigres asiáticos. En este nuevo horizonte, los enfoques explicativos de alcance general quedaron desplazados por nociones teóricas específicas, en la que desapareció el concepto de atraso socio-económico, para ser sustituido por el desarrollo tardío, o más tardío asociado al análisis de la experiencia de los países

mencionados.⁶² Sin negar los méritos de la obra de Alice Amsden (especialmente 2001), un observador que tomara la perspectiva de la ED encontraría preguntas sin respuesta en esa nueva literatura. Como se ha insistido en los capítulos precedentes, las principales preguntas se asocian al hecho de que pese a los avances generales del capitalismo mundial, la mayor parte de la humanidad vive en condiciones de atraso y el desarrollo tardío es una excepción.⁶³ Significativamente, el libro de North y Thomas de 1978 partía de ese reconocimiento, subrayando el fracaso de los científicos sociales en la búsqueda de una respuesta teórica a ese problema.

Hacia comienzos de los 1990 las tesis de North y co-autores ya ejercían influencia en la metodología para el estudio de los países eufemísticamente llamados en desarrollo (ver Rivera, 2009). Los hechos obligan a aceptar la conclusión de que el desarrollo de los países pobres era posible, pero no inevitable. Una de las líneas de investigación más promisorias dentro de ese replanteamiento es la nueva teoría del desarrollo (Hoff y Stiglitz, 2002). Aunque es una propuesta en varios sentidos embrionaria, presenta dos características sobresalientes: a) propone una ruptura de las barreras disciplinarias que minaron a la Economía del Desarrollo en los 1960, b) es un campo en la que se han aplicado *herramientas metodológicas* que reconocen la complejidad de los fenómenos sociales, como el *path dependence* y postulados e hipótesis de las teorías institucionalistas, principalmente en la línea de las aportaciones interdisciplinarias más recientes de Douglass North.

Si enfocamos a los países tardíos bajo la óptica de los sistemas complejos, el propio concepto de desarrollo socio-económico requiere rediscutirse. No se trata solamente de que los distintos países tardíos muestren niveles o tasas diferentes de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, sino que muchos de ellos están atrapados en la “trampa del atraso”. En la actualidad unos 800 millones de personas, principalmente

⁶² De acuerdo a Gerschenkron (1968) los países tardíos del siglo XIX son los seguidores de Inglaterra: Alemania y Francia. Por ello convendría llamar a los países que convencionalmente conformaban el Tercer Mundo, como más tardíos. Por simplificación llamaremos, como ha sido el caso en todo el libro, a los países de este segundo grupo simplemente como tardíos.

⁶³ Una variante de esa pregunta es por qué existió una forma exitosa y otra fallida del Estado desarrollista.

en África viven en condiciones económicas degradantes, víctimas de la peor opresión política. En otro grupo de países de América Latina, entre los que se encuentra México y el resto de América Latina (con la excepción de Brasil y en menor medida de Argentina), también en Asia (sobre todo en Indonesia, Filipinas y Pakistán), el crecimiento económico en su sentido moderno, como lo definió Kuznets, existe pero es limitado. Aunque la mayoría de esos países experimentan regularmente auge cíclicos asociados mayormente al despunte de la renta internacional del suelo, entre 90 y 30% de la población viven en condiciones de pobreza, el poder estatal tiene una connotación depredadora y el aprendizaje social está inhibido o es limitado, lo que explica los elevados coeficientes de exclusión social. En la clasificación presentada en el capítulo 5 tenemos a esos países como tardíos tipo B. Un grupo diferente lo constituyen los países tardíos que han experimentado un crecimiento continuo, reducido sus elevados porcentajes de pobreza y cerrado la brecha internacional; son un grupo compacto, aunque entre ellos están algunos de los países más poblados del mundo, como China y la India. La población de esos países (tardíos A), que superó la línea de pobreza se suman a los cerca de 600 millones de personas que ha accedido a la relativa prosperidad en el *Mundo Occidental* (incluida Japón).

El crecimiento económico moderno, el desarrollo tardío y el atraso económico actual

Es preciso, debido a los riesgos de trasposición conceptual, diferenciar los estatutos teóricos que corresponde a los tres casos arriba indicados, siguiendo los elementos ya expuestos. Como se vio, el concepto de crecimiento económico moderno de Kuznets (*op. cit.*) propone establecer la especificidad organizacional y la dinámica de los países industrializados o desarrollados. Kuznets insistió en que esos atributos, que han permitido a un puñado de países sostener sus avances por casi dos siglos, sin experimentar regresiones, son producto de precondiciones y de avances históricos que dieron lugar a una transformación cualitativa, cuyo pináculo es la integración entre ciencia, tecnología e industria. Los alemanes fueron, por así decir, los primeros en llegar. La fórmula consistió en orientar la ciencia básica a la solución de problemas prácticos en la industria a partir de la transformación del trabajo científico y por ende

la educación superior (ver Mowery y Rosenberg, 1998). En Estados Unidos se reconoció paulatinamente la superioridad de este sistema, en comparación con el británico y se adoptaron varios de sus elementos a partir de comienzos del siglo xx (*Ibid.*). Después de un periodo incierto de gestación, en cuanto a la definición y autonomía de la ciencia básica y su relación con la aplicada, así como el papel de la ingeniería, las necesidades de la segunda guerra mundial aceleraron lo que Etzkowitz (2002) denomina segunda revolución académica que sustentó la innovación continua.

El crecimiento económico moderno va asociado adicionalmente a una estructura institucional que se ha descrito ampliamente en la literatura especializada, pero aquí no importa tanto ese aspecto descriptivo, sino el analítico, que debe enfocarse interdisciplinariamente. Quizá la mejor exposición es la que efectúa Hirschman en su libro de 1961, en el capítulo 3; dice: toda sociedad que se transforma se enfrenta a un dilema: la innovación o el progreso constituye una amenaza a las formas previas de producción e incluso al modo de vida de los agentes involucrados en ellas. Existen dos soluciones extremas expone Hirschman (1961, cap. 3): a) bloquear los avances tecnológicos para proteger a los que ya están instalados, entre los cuales se encuentran agentes con mayor poder; b) La otra solución extrema es liberar el potencial tecnológico para que los innovadores se lleven todas las externalidades positivas y los productores tradicionales las externalidades negativas, lo que equivale a su aniquilación. Esta última fórmula implica un rompecabezas político porque el poder tiende a instalarse en los sistemas productivos tradicionales y los innovadores, como recién llegados y rompedores de reglas, se encuentran en desventaja política (ver Mokyr, 1992); además la resistencia a la innovación será mayor si el número y peso político de los “perdedores” potenciales es grande. La institucionalidad actual de las economías desarrolladas equivale al ensamble del rompecabezas, en tanto el poder público contrapesa de forma relativa el poder de facto “tradicional”, en comparación al poder “emergente” y en alguna medida compensa a los “perdedores”.⁶⁴ Este contrapeso inclina a la sociedad a la creatividad, a la experimentación, a la innovación,

.....
⁶⁴ Ver en Acemoglu *et al.* 2004, la definición de poder de jure frente al de facto.

al lucro y a la guerra. Este no es el único rasgo de la institucionalidad desarrollada, como veremos más adelante.

Simplificando el problema podemos decir que ese atributo institucional pasó de Inglaterra a Europa Occidental y Nórdica y luego a Estados Unidos. Es en este último país donde se perfeccionó la capacidad para activar olas de destrucción creativa, más que en que el resto de los países Occidentales, incluido Japón cuya capacidad tecnológica es menos disruptiva (Ver Hall y Soskice, 2001). Otra pregunta diferente, pero esencial, es cómo Inglaterra creó a lo largo de su historia esa capacidad y las precondiciones que permitieron a otros países, muy pocos, adoptar ese avance institucional para efectuar la transición al capitalismo industrial. Como se señaló al principio, a los teóricos del crecimiento no les interesa ese tema y los historiadores económicos, incluso los clásicos, lo han obviado o esquivado. Como vimos en el capítulo 2, North y Thomas constituyen una excepción porque abordan directamente ese problema y ofrecen una explicación histórica,⁶⁵ que desafortunadamente se encuentra limitada por algunas imprecisiones y está por ende sujeta a profundización y debate (ver Pincus y Robinson, s/f).

En términos teóricos la contribución de la teoría de North al estudio del desarrollo/atraso se encuentra en dos postulados. Además de la noción de contrapeso ya explicada (ver 1993) hay otra más amplia que dice que el crecimiento económico moderno implica transformar el orden social y su organización suprema: el Estado (ver 1984, cap. 3). La pregunta es cuál es la naturaleza de esa transformación y por qué es tan elusiva.

Teniendo que soslayar la referencia a la experiencia histórica británica, se pasará a los países tardíos del siglo xx para responder a la pregunta planteada (sobre la experiencia británica ver North, *et al.*, *op. cit.*). Por definición, la mayoría de ellos no han logrado crear un orden social que permita el aprendizaje colectivo, soporte del crecimiento económico moderno. El problema no es tan simple como han pretendido

.....

⁶⁵ Como se expuso en el capítulo 2, su hipótesis se basa en la evolución demográfica. Europa Occidental, exponen, experimentó en el siglo XIV-XV un colapso demográfico cuya profundidad operó en contra de la estructura de propiedad, provocando el declive definitivo de la economía feudal (North y Thomas, 1977).

los teóricos dependentistas y neodependentistas, al decir que los países poderosos bloquean la transformación del orden social y el sistema económico de los países tardíos. En realidad los países líderes bloquean pero al mismo tiempo incentivan esa transformación.

El tratamiento de la teoría tradicional, sea ortodoxa o heterodoxa combina trasposición conceptual con una visión normativa de la realidad social. Veamos: la base de la organización social es la sobrevivencia colectiva, o sea, la producción social. Para lograr que esa organización social no se fragmente se requiere un orden social presidido por el Estado.⁶⁶ En los tratamientos tradicionales, el Estado en cualquier contexto tiene la misión de garantizar un orden abierto, concurrencial, que conduzca al progreso económico. Los impedimentos a esa tarea, agregan, son meramente circunstanciales y no estructurales. Ciertas fuerzas, como la racionalidad de los individuos o clases y determinadas presiones del entorno nacional o mundial asegurarían que el sistema se encarrile en la dirección deseada. El postulado que se adopta aquí va en dirección contraria: en toda sociedad tenderá a establecerse en primera instancia un orden social restrictivo que limita el aprendizaje colectivo. Como se expuso en el capítulo 3, el pasaje a lo que North *et al.* (*op. cit.*) llaman orden social abierto es una excepción que implica una sucesión no teleológica de cambios, o sea, se logran en ciertos casos y en otros no, incluyendo la posibilidad de regresiones. Para explicar a persistencia de la trampa del atraso, es preciso clarificar algunos conceptos básicos.

⁶⁶ Hasta este punto tenemos un postulado compartido por antropólogos, politólogos, sociólogos y economistas críticos.

Economía política del poder. Conceptos básicos⁶⁷

Es preciso detenerse para clarificar ciertos conceptos propios de la economía política del poder.⁶⁸ Primero, por poder entendemos siguiendo a Barnes (1990, cap. 3), capacidad social para la acción. Esa capacidad radica en la sociedad, pero por la lógica del proceso histórico, se concentra en cierto polo, limitando la capacidad de acción de la gran mayoría y confiriendo a ciertos individuos o grupos esa capacidad.⁶⁹ El surgimiento del poder es un proceso histórico inevitable, ya que para lograr la sobrevivencia colectiva, la sociedad requiere centralización, control y coordinación. La organización voluntaria y luego el liderazgo se agotan y dan paso al poder, que implica el ejercicio despótico de las funciones anteriores (Johnson y Earle, 2000; Earle, 2003).

El poder se instaura con el fin de controlar la producción y reproducción de riqueza. Los estudios clásicos de Marx a Veblen, Weber y Gramsci, parten de este postulado, pero para los fines específicos que se persigue aquí son insuficientes, en virtud de la ausencia de los eslabones requeridos para superar la trasposición y abordar el estudio de los países tardíos. Esto nos lleva a Douglass North, un autor que efectuó un replanteamiento total de su obra en 2009. Pese a la importancia de sus libros anteriores, particularmente el de 1978 (en co-autoría con Thomas) y el de 1984 quedaron, como se vio en el capítulo 2, en pie diversas ambigüedades (como la noción de “eficiencia” basada en la relación entre beneficio social y privado). En cambio el concepto eje de

⁶⁷ Los lectores que hayan completado la lectura del capítulo 3, pueden prescindir de este apartado, que retoma parte de la exposición anterior.

⁶⁸ Es la rama de la economía política que estudia históricamente la estructuración y dinámica del poder social. Partiendo críticamente de postulados básicos de la economía política marxiana, tiene una fuerte orientación antropológica y sociológica con escasa conexión con el llamado marxismo occidental”. Un libro que compendia los avances es Johnson y Earle, 2000; ver también Mann, 1998. Esos autores tuvieron influencia en el replanteamiento efectuado por North *et al.*, 2009, que llamaremos macro-institucionalismo avanzado o histórico; implica un importante deslinde con relación a la obra previa de North.

⁶⁹ Los “poderosos” subraya Barnes (*op. cit.*), tienen la discrecionalidad para usar el poder social, de modo que no hay poder “inmanente” (nadie es poderosos *per se*).

orden social y sus cambios históricos tiene una gran potencialidad para el estudio del problema que se aborda aquí (ver North *et al.*, 2009).

Estos autores distinguen dos estadios en la constitución del orden social. La primera que es la dominante y se ha superado sólo excepcionalmente en la historia es de *acceso restringido* o estado natural (*op. cit.*, cap. 1). El objetivo de ese orden es asegurar el acceso privilegiado a los activos y recursos más rentables a favor de los que tienen el poder. Las élites forman una coalición que controla la violencia inherente al objetivo de lograr el acceso privilegiado (coalición dominante). El orden social de acceso restringido tiene bases institucionales limitadas y en esa medida también es limitado el desarrollo económico, o sea, el aprendizaje colectivo. El pasaje a un orden social más avanzado, el abierto, no es teleológico y la mayoría de las sociedades han fracasado hasta la fecha en ese tránsito (*Ibid.*). El orden social abierto es el sustento de la relativa prosperidad y superioridad económica del Mundo Occidental (North y Thomas, 1978). El paso del orden de acceso restringido al abierto se ve dificultado, entre otros factores, por una falla generalizada de coordinación de la acción de las élites. Volveremos sobre ese punto.

Con fines analíticos North *et al.*, (*op. cit.*) proponen una tipología para el estudio de los estados naturales: se trata de frágil, básico y maduro.⁷⁰ En los estados frágiles contemporáneos como Haití, Somalia e Irak, la estabilidad de la coalición es precaria y puede fracturarse ante pequeños cambios, conduciendo a la violencia y a la formación de nuevas coaliciones. En contraste, el estado natural básico constituye una organización más estable en lo que concierne primeramente a las instituciones públicas, sus relaciones internas y el papel de la coalición dominante. Existen en tal organización soluciones estándar a problemas recurrentes tales como sucesión de líder, reacomodo de élites y reparto de rentas económicas; todos los cuales tienen la potencialidad de desartar la violencia. La institucionalización de procedimientos atenúa, pero no elimina ese peligro. Las instituciones públicas posibilitan la creación de creencias comunes compartidas por las élites, lo cual aumenta la posibilidad de solucionar conflictos.

El origen de la República Romana ilustra estos aspectos. Por ejemplo, la participación en el Senado estaba limitada a los Patricios que

.....
⁷⁰ Lo que sigue es una síntesis de North, *et al.*, *op. cit.*, cap. 1.

previamente hubieran sido magistrados, de modo que ese estatus estaba determinado por reglas, no arbitrariamente.

Otra característica central del estado natural es que sólo las organizaciones directamente relacionadas con el Estado tienen durabilidad. La ley pública durante la Edad Media estaba al servicio de la organización de las élites, pero contando con la protección del Estado. No obstante ese arreglo es limitado, porque no existía la perpetuidad, de modo que la contención de la violencia es limitada. La perpetuidad es una forma de contrato social con dimensión temporal que independiza a las organizaciones de los individuos que la forman.

Pasamos al Estado natural maduro. Su característica distintiva radica en la capacidad de sostener organizaciones de élite más allá de la esfera del Estado. Se desarrolla la ley privada que da a los miembros de la élite capacidad de llegar a arreglos que deben ser respaldados por la autoridad central, lo que constituye un avance hacia una coalición más estable, capaz de resolver sus conflictos. En cuanto a la ley pública, esta se materializa en la organización del Estado, como los tribunales cuya primera misión es evitar que las élites se expropian unas a otras. Aun en el marco del Estado natural maduro, esos compromisos sean privados o públicos, tienden a deshacerse en momentos críticos. Esto último se ilustra también en la República Romana cuyo crecimiento territorial llevó a la concentración del poder militar en manos de nuevos líderes que amenazaron y quebrantaron al Senado. Paulatinamente como resultado de la guerra civil, surgió el Imperio. La pregunta si el Imperio Romano era un Estado natural básico o maduro. La respuesta es que combinaba elementos de los dos, oscilando entre ambos.

Dado el entrampamiento que provoca la regresión a la forma básica del Estado natural, se requiere la concurrencia de condiciones excepcionales para obligar a las élites a situarse en el marco de un nuevo entendimiento. ¿En qué consiste ese nuevo entendimiento? Consiste en el acotamiento del poder de las élites, logrado por ellas mismas, como producto de un interés común. La experiencia histórica, sobre todo de Inglaterra, indica que si los privilegios de las élites tienden a equipararse, se facilita la conversión de privilegios en derechos (*op. cit.*). En la Inglaterra Medieval, todos los lores mayores tenían el derecho de mantener sus propios tribunales; ese derecho creó el interés común en mantener esos tribunales. Básicamente, el proceso de convertir los privilegios de

las élites en derechos fue un producto del balance de sus intereses económicos y políticos. Pero si las élites aceptan dirimir sus conflictos por un medio colectivamente reconocido (arbitraje por terceros), lo que va asociado al establecimiento de relaciones impersonales entre ellas, queda por resolver el problema de cómo extender la legalidad fuera del marco de la élite. Este es un problema controversial, pero North, *et al.*, insisten que la legalidad no puede extenderse al resto de la sociedad, si antes las élites no aceptan dirimir sus diferencias de acuerdo a reglas pactadas y luego institucionalizadas.

Salvo las excepciones (los milagros económicos en Asia), los países tardíos del siglo XX viven en el orden social de acceso restringido, en el nivel *frágil*, *básico* y algunos en el umbral del *maduro*; ello es la causa fundamental de su atraso, siendo la baja acumulación de capital o de conocimiento el síntoma, no la causa.

Nos detendremos ahora en ciertas características de la coalición dominante. Como explica Mann (*op. cit.*) el poder social no es monolítico. Aparece en la historia asociado a varias fuentes. De una parte tenemos la fuente económica (propiedad de medios de producción), en seguida el poder militar y el poder teológico.

La relación entre la fuente económica del poder y lo que más tarde será una fuente política es crucial, pero está enmarcada en varias dificultades analíticas. Partimos del postulado de que en los países desarrollados se impone el poder económico sobre el militar y teológico, en tanto que el poder político se autonomiza en sentido relativo, no absoluto. El problema se origina en la trasposición de esa concepción de orden abierto a la generalidad de los países tardíos. En estos últimos, considerando la vigencia del estado natural, la coalición dominante concentra el poder, lo que por definición excluye la autonomía del poder político. En los primeros estadios, lo que North, *et al.*, llaman estado natural frágil, los gobernantes son miembros de la coalición y ejercen el poder en su nombre y dentro de los límites de esa pertenencia.

En estadios más avanzados, o sea, a partir del estado natural básico comienza a surgir una capa o grupo especializado en la función gubernamental y en el ejercicio de la política, pero siguen actuando o

representando a la coalición dominante.⁷¹ No debe soslayarse la complejidad de las relaciones entre la coalición y sus representantes políticos y burocráticos que pueden analizarse bajo el estatuto de la teoría del *agente principal*. Bajo ese modelo se comprende el conflicto subyacente. El principal es la coalición dominante presidida por la élite de mayor poder; su *agente* es el gobernante.

El análisis efectuado por North *op. cit.* sugiere que la coalición dominante está estructurada jerárquicamente. Las élites con mayor acceso a activos y riqueza tienen mayor poder y, por ende, ocupan la posición superior de la coalición, teniendo así mayor influencia en la toma de decisiones gubernamentales. Esta conceptualización es compatible con la de hegemonía de Gramsci. Pero en condiciones de atraso socio-económico es dudosa la existencia o propensión a un bloque histórico y de poder intelectual de un determinado grupo (ver Gramsci, 1935/2000, Cuaderno 9). En el caso tardío, el grupo que se convierte en dominante y dirigente no lo hace necesariamente por su superioridad político-intelectual, aunque por definición tiene legitimidad.⁷² Ese grupo puede imponerse en base a una diversidad de factores, muchos de ellos retardatarios y por lo tanto no conduce necesariamente a la sociedad hacia el progreso.

La coalición dominante es en primera instancia inestable. Como se explicó previamente la relación entre las élites en los Estados naturales es institucionalmente precaria, por lo que los cambios potenciales de jerarquía pueden desatar la inestabilidad y la violencia. Una fuente común de inestabilidad es la demanda de ascenso de élites inferiores, asociado a avances o retrocesos productivos. Como no hay propiamente una estructura de derechos sino de privilegios, pero sobre todo, se

.....
⁷¹ Como veremos, los miembros más poderosos de la coalición son los que tienen la mayor influencia para designar o controlar a los dirigentes gubernamentales. El conflicto está en que si los gobernantes siguen una estrategia facciosa a favor de la élite más poderosa, se pone en peligro el acuerdo que da sentido a la coalición y se desata la inestabilidad y violencia. Eso hace crucial la cuestión de jerarquía.

⁷² La forma primitiva pero más duradera de legitimidad del poder es su relación con la deidad, que es el núcleo de la religión. En tal sentido, es obvio que los clérigos no son hacedores intelectuales de ideología, aunque si propagadores de la ideología suprema, a la que se adhiere la religión.

carece de arbitraje por terceros, un desafío como el cambio potencial de jerarquía lleva usualmente a un enfrentamiento. Este problema es crucial y está en la base de la trampa del atraso y el determinismo de la trayectoria. La eventualidad de un cambio en la jerarquía puede provenir o podría derivar en avances en la capacidad productiva social, que beneficien potencialmente a todos. Pero como explican Hoff y Stiglitz (2002) la posibilidad de un pacto o un arreglo institucional es limitada, debido a que los que tienen mayor poder temen salir perdiendo de un avance social, lo que en efecto puede suceder.

Como se advierte, la cuestión crucial es la estabilidad de la coalición. North *et al.* discuten sólo un aspecto del problema, es decir, el acotamiento institucional del poder (paso de privilegios a derechos, arbitraje por terceros). Pero el poder debe consolidarse socialmente, es decir, ampliar la capacidad social para la acción, lo que depende fundamentalmente de la ampliación de los espacios de movilización social.⁷³ Recuérdese que la concentración del poder como lo plantea North *et al.*, implica las restricciones de acceso por medio de las cuales las élites acaparan la educación, el crédito, la legalidad y el derecho de formar organizaciones. Pero en condiciones que podemos llamar normales, esos activos y recursos tienden a agotarse si no se amplían los espacios de movilización social o, dicho de otra manera, si no hay una restitución de poder. Ante este hecho la coalición está, por así decir, en

.....

⁷³ La concentración del poder significa el estrechamiento de los espacios de movilización social (limitaciones de acceso que pesan sobre la población, afectando adversamente su capacidad educativa, laboral y legal). Al contrario, la restitución del poder equivale a la ampliación de los espacios de movilización social, en tanto se apoyen en la educación, capacitación para el trabajo, el acceso a la justicia y menores restricciones de acceso a activos claves. La restitución puede retroalimentarse y transformará la dinámica social elevando la capacidad productiva. Ese proceso de restitución-ampliación de los espacios de movilización social constituye la base del aprendizaje social o colectivo. Lo anterior da pie a un cambio favorable de trayectoria y abre posibilidades de desarrollo económico, que se identifican por sus resultados como acumulación de capital y de conocimiento. Ciertamente, una sociedad que se caracteriza por elevados patrones de exclusión social puede crecer si existen fundamentos humanos (mano de obra barata) o materiales (recursos naturales valorizables en el mercado mundial), pero el patrón de crecimiento será extensivo, con tendencia mantener esa trayectoria excluyente.

un dilema. Las élites tienen teóricamente la opción de restituir el poder (o acotarlo) o mantener la pugna entre ellas debido a las limitaciones en el crecimiento. El eventual acuerdo entre los estamentos de la coalición no es de ninguna manera sencillo, ya que se ubica en el marco de los problemas de acción colectiva o pasajero gratis (todos esperan que otros actúen).

Si partimos de situaciones de atraso social elevado (analfabetismo, pasividad), la ampliación de los espacios de movilización social sólo puede provenir de la iniciativa de las élites, lógicamente de las potencialmente ascendentes.⁷⁴ Se llamará al anterior el conflicto fundamental de jerarquía. Hay obviamente cambios no fundamentales en la jerarquía con conexión débil o nula con la base social. En este proceso, hay una causalidad compleja en el que no cabe un análisis exhaustivo, sino la identificación de su lógica. La lógica es la del poder pero determinada por las condiciones sociales. Para preservar el poder se requiere a la larga restituirlo, pero ello equivale a cambiar de forma el poder. A su vez, el cambio en la forma del poder, o sea, su distribución, sólo puede sustentarse si se verifica un avance en la capacidad productiva social. Ciertamente la coalición de élites no actúa coordinadamente para restituir el poder, ya que como señalan North *et al.*, los miembros de la coalición no están unificados y por ello esa decisión entraña conflictos. Por ello lo que llamaremos la vía natural del cambio proviene de una

.....

⁷⁴ En condiciones de mayor desarrollo, o sea, con ampliación de los espacios de movilización social puede haber, aunque no necesariamente, activismo social de base que juegue un papel retro-alimentador para lograr la ampliación de los espacios de movilización social. No obstante existe el riesgo de trasposición, al asumir acríticamente un postulado de lucha de clases como motor histórico. Una versión que llamaremos de "reorientación por la acción social de base" se encuentra en Dabat (1994); Señala: "en la historia del capitalismo existe la posibilidad de una vía de desarrollo desde abajo. En ellas se desencadenan procesos amplios de movilización social, que si operan dentro de las tendencias del desarrollo histórico, abrirán procesos de transformación social... que abran paso a transformaciones mucho más radicales del orden social vigente. La posibilidad de revoluciones triunfantes de este tipo depende de la capacidad de las fuerzas populares para asumir demandas del conjunto de la sociedad." Los casos tardíos que más se acercan son el de la revolución mexicana y las movilizaciones obreras de Corea del Sur en los 1980. Volveremos sobre ese punto al discutir el caso de Corea del Sur.

paulatina unificación de las élites en torno a nuevos elementos que les sean colectivamente benéficos (ver North *et al.*, cap. 5). Por ejemplo, la legalidad y el arbitraje por terceros, pueden hacer más estable la coalición y por ello se adopta (*Ibid.*).

Aplicaremos este marco teórico a los países tardíos, partiendo de la hipótesis de que el atraso prevalece en tanto no se acota el poder de las élites, implicando con ello no sólo la relación entre las ella, sino las relaciones sociales más amplias. Este enfoque es posible a partir de la definición social del poder ofrecida arriba.

Desarrollo tardío y trampa del atraso: evidencia histórico-factual

Partimos del hecho observable de que en el mundo actual coexiste el atraso socio-económico con un extraordinario avance del capitalismo mundial, apoyado en una revolución tecnológica. Sin embargo, la relación entre los países es diferente a la de mediados del siglo XX cuando la industrialización estaba confinada a un pequeño grupo que generaba casi 65% del PIB mundial (ver Hikino y Amsden, 1998). El modelo centro periferia reflejaba muy bien la enorme brecha internacional entre las potencias Occidentales y la periferia hacia 1950. El cambio dramático se manifestó dos décadas después cuando un pequeño grupo de países periféricos aceleró su desarrollo, cerrando rápidamente la brecha internacional.

El proceso anterior no se verificó como lo habían previsto algunas teorías. No hay convergencia generalizada, ya que a la par del avance de las llamadas economías dinámicas de Asia, la mayoría de la periferia sufrió un mayor atraso relativo. Si la brecha internacional, medida como promedio del PIB per cápita real de los países desarrollados respecto al correspondiente a las regiones subdesarrolladas, había sido de 1.9 en 1860, llegó a 5.2 en 1950 y a 7.2 en 1970 (*op. cit.*).

En el grupo que se rezaga cabe distinguir tres subgrupos. Primero están los estados fallidos;⁷⁵ en seguida viene el caso de naciones, que

.....
⁷⁵ De acuerdo a la Fundación para la Paz y la ONU, son: Somalia, Chad, Sudan, Zimbabue, Congo, Afganistán, Iraq, República Centro Africana, Guinea, Haití y Costa de Marfil.

aunque mantienen su integridad, no tienen futuro desde la perspectiva del desarrollo tardío (economías pequeñas, con limitado avance de la industrialización y débil posición estratégica). El tercer subgrupo está constituido por los casos que podemos llamar paradójicos. Son países que debieran pertenecer al grupo exitoso, pero no han traspasado la barrera fundamental y el aprendizaje colectivo es limitado; en general tienen amplio territorio y abundancia de recursos naturales, así como un importante avance industrial que pone en evidencia un potencial inhibido. Debido a que atraen apreciables montos de inversión extranjera y gozan de rentas internacionales del suelo, exhiben cierto dinamismo, pero están más expuestos al ciclo económico y su crecimiento y de tipo predominantemente extensivo; en varios de ellos como México los avances hacia un crecimiento intensivo se interrumpen, cuando se discontinúa la construcción institucional. La riqueza está fuertemente concentrada y los márgenes de exclusión social son elevados, ya que la pobreza afecta a por lo menos un tercio de la población. Los casos más representativos son los países de América Latina (exceptuando quizás a Brasil), en Asia Indonesia y las Filipinas en Asia y Nigeria en África.

Partiendo de Evans (1995), Robinson (2001) y Hoff y Stiglitz (2002), hablaremos de una trampa del atraso absoluta tipo Mobutu o Estado depredador, que afecta los estados “fallidos” y a las economías sin futuro. Se propone el concepto de trampa del atraso relativa, propia de los casos paradójicos; en esta última, la vía que se llamó natural no se conforma o habiéndose prefigurado esa vía se interponen problemas de coordinación social.

Cuadro 6.1
PORCENTAJE DE POBREZA EN PAÍSES TARDÍOS
SELECCIONADOS. PROMEDIOS: 1990 y 2008-2012
(en porcentajes)

País	1990-92	2008-2012
Argentina	36	29
Colombia	34	45
India	35	26
Malasia	8	6
Perú	48	40

Filipinas	42	32
Nigeria	54	64
México	30	39
Brasil	26	21
Nota: de acuerdo a líneas nacionales, o sea por definición gubernamental. La metodología se explica en la fuente. Fuente: World Bank, 2011-2013, CEPAL, 2014.		

Para definir con mayor rigor el caso paradójico habría que tener en cuenta la definición de desarrollo económico proporcionada por autores clásicos y modernos, entre ellos Meier (1995). Desarrollo es crecimiento más cambio estructural de la economía y sociedad. Siguiendo a Marx definimos el cambio estructural como el pasaje de formas extensivas a intensivas de crecimiento, o sea, el basado en el crecimiento de la productividad (definición también propuesta por Kuznets, *op. cit.*). Dado esa relación, la producción debe crecer, en el largo plazo, más rápido que la población (crecimiento a largo plazo del PIB per cápita real). En correlación con lo anterior, se debe reducir la proporción de la población en condiciones de pobreza, así como la desigualdad social. Pero sobre todo, los avances en un país deben al menos mantener el paso en relación a un punto de comparación internacional, o sea, la frontera internacional, el líder o el promedio de los países de mejor desempeño. Un indicador de la brecha internacional (o atraso relativo) medido como el porcentaje que representa el PIB per cápita del país en comparación con el del país líder, permite diferenciar los casos de mayor atraso relativo o de avance relativo (reducción de la brecha). Habiendo efectuado la definición de países tardíos tipo A y B en el capítulo 5, veremos los indicadores adicionales en el cuadro 6.2.

En el cuadro 6. 2 podemos ver el comportamiento de la brecha internacional de un grupo de países tardíos, aunque medido de forma diferente al presentado por Hikino y Amsden (*op. cit.*). Entre los tardíos A, tenemos los de desempeño superior: los tigres asiáticos, que cierran la brecha en menos de tres décadas. China y la India sufren un descalabro en la primera mitad del siglo xx. China comienza a cerrar la brecha rápidamente a partir de 1990. A continuación tenemos dos casos en

transición: La India tiene un desempeño más modesto, pero sostiene su avance desde 1970, aunque está lejos del nivel que tenía en 1900. Brasil tiene un mejor comportamiento, ya que no retrocede en 1950 en comparación con su nivel de 1900 (lo que sí suceden en México, que en 2008 no había recuperado el porcentaje que tenía en 1900); aunque el avance de Brasil en las últimas décadas es modesto, es firme. El mayor atraso relativo es elocuente en el caso de los siete tardíos B, sobre todo en Filipinas, Indonesia y Nigeria. Argentina es un caso de atraso relativo mayúsculo si se toma en cuenta el porcentaje de su PIB per cápita en 1900.

Cuadro 6.2

ATRASO RELATIVO: AUMENTO/AMPLIACIÓN. PAÍSES TARDÍOS REPRESENTATIVOS, 1900-2003.

Porcentaje que representa el PIB per cápita nacional con respecto al de Estados Unidos

Tardíos A	1900	1950	1970	1990	2003	2008
Corea del Sur	2	4	15	39	54	63
Singapur	3	5	7	23	74	90
China	16	4	7	13	16	22
India	15	6	6	7	8	10
Brasil	17	17	20	21	20	21
Tardíos B						
México	28	21	25	22	23	26
Argentina	67	52	49	36	18	35
Perú	20	23	25	14	11	17
Colombia	23	22	20	23	14	20
Indonesia	18	9	8	12	12	14
Filipinas	25	13	12	10	8	9
Nigeria	nd	6	6	5	3.2	5

Fuente: Con datos tomados de Maddison, 1997, 2007 y Maddison Database. Dólares Geary-Khamis constantes de 1990.

¿Cómo se sitúan las principales corrientes teóricas ante la persistencia del atraso relativo? La hipótesis de convergencia formulada en el marco de la función de producción de Solow está virtualmente descartada. La nueva teoría del crecimiento admite la posibilidad del atraso ante la incapacidad de invertir en capital humano; el problema es que no explica satisfactoriamente en qué situaciones se ve obstaculizada esa acumulación. De parte del marxismo, los clásicos asumieron y hasta cierto punto desarrollaron la noción de propagación del capitalismo mundial, en función de procesos derivados de la expansión de la acumulación como la exportación de capitales hacia la periferia. A la fecha no existen reformulaciones que llenen el vacío y ofrezcan soluciones teóricas ante la evidencia de la bifurcación en el desempeño de los países tardíos.

Obviamente en el otro extremo se encuentran las teorías dependientistas y neo-dependientistas que no admiten la posibilidad del desarrollo de la periferia. Ante el milagro asiático varios de los autores pertenecientes a esa corriente han cedido parcialmente y se avizora una suerte de crisis teórica ante el impacto provocado por el impresionante desarrollo de China.

Los estudios de Alice Amsden dejaron sólidamente establecida las bases del enfoque del desarrollo tardío, o sea, explican los factores que posibilitan el cierre de la brecha internacional (la aceleración del aprendizaje tecnológico), en cierto tipo de países. Queda no obstante en la oscuridad los factores que determinan la persistencia del atraso relativo en la mayoría de los casos.⁷⁶ Para aportar elementos de una respuesta nos remitiremos a la noción de trayectoria o sendero.

.....

⁷⁶ En su libro de 2001, *The Rise of the Rest*, Amsden (2001) estudia conjuntamente a países tipo A y B (entre ellos algunos paradójicos), llamándolos el "resto". Esa clasificación constituye un avance en amplitud analítica en relación con sus libros y artículos anteriores. En esa publicación más reciente pone de manifiesto que los países que hemos llamado paradójicos padecen una especie de incapacidad institucional, ya que las organizaciones desarrollistas no funcionan adecuadamente. Empero, Amsden orienta su análisis en una dirección novedosa aunque poco aprovechada: los países tardíos están atrapados en áreas de influencia restrictivas impuestas por la potencia mundial más próxima. Añade que la influencia que ejerce el país líder no es igual en todos los casos, ya que hay situaciones menos restrictivas que abren una ventana potencial de oportunidad para el país tardío.

Propuesta para el estudio de las trayectorias de desarrollo tardío

El origen de la trayectoria, su persistencia y quiebre

La trampa del atraso no significa necesariamente estancamiento sino la tendencia a no superar ciertas barreras críticas del desarrollo. Podemos hablar entonces a la acción de fuerzas que en física se llaman de retroalimentación positiva⁷⁷ (Arthur, 1989). Ese enfoque nos lleva al marco de los sistemas complejos, como el asociado al concepto de dependencia del sendero/trayectoria o *path dependence*. Esta noción, en parte metodológica y en parte analítica, ha sido utilizada, en las últimas dos décadas, por científicos sociales de diversas disciplinas, principalmente economistas, pero también sociólogos, politólogos y antropólogos (ver Magnusson y Otosson, 2009). Su aplicación al estudio del desarrollo es relativamente reciente, pero ha ido acompañada de aplicaciones más amplias como el enfoque “variedades de capitalismo” (Hall y Soskice, 2001), o como lo plantea Zysman (1994) toda “búsqueda de la especificidad histórica e institucional de las trayectorias nacionales de crecimiento”

La noción de *path dependence* pertenece al campo de estudio de los sistemas complejos, pero no a la categoría de los sistemas complejos adaptables de Holland (2004), más apropiados al estudio de las sociedades avanzadas, que basan su crecimiento en la innovación continua o crecimiento económico moderno. Sin embargo, la teoría de los sistemas complejos adaptables tiene una utilidad en esta propuesta, porque ayuda a explicar el reacomodo de las estructuras depredadoras del poder en condición de atraso económico o de restablecimiento del orden político depredador, después de un choque o crisis relativamente profunda (un tipo de adaptabilidad adversa). Una utilidad equivalente, sobre todo por su crítica a la racionalidad optimizadora, le conferimos a la *economía de*

.....
⁷⁷ Es decir, lo opuesto a la retroalimentación negativa, que indica que un sistema vuelve a su equilibrio natural, único y óptimo. La escuela neoclásica adoptó el postulado metodológico de retroalimentación negativa para explicar que las perturbaciones son meramente temporales y el sistema económico se regresa a su equilibrio general óptimo.

la complejidad, gestada en el *Santa Fe Institute* bajo la conducción de Arthur, Durlauf, Ioannides, en la que Holland ha presentado sus estudios (ver Anderson, *et al.*, 1988). También hay una vertiente muy influyente representado por la teoría evolutiva, que se aproxima a la complejidad por medio de analogías biológicas y físicas (termodinámica y estructuras disipativas, ver Allen, 1988), pero su interés se centra en la unidad empresarial de países tecnológicamente avanzados.

Fue en el campo de la historia de la tecnología donde se aplicó por primera vez y sistemáticamente el concepto de *path dependence*. El objetivo radicaba en explicar la emergencia de un estándar a partir de varios diseños competitivos, o sea, cuál es la vía que toma la modernización de una industria. En tal sentido, son clásicos los trabajos de Paul A. David en algunos de ellos en colaboración con Brian Arthur, teórico de los sistemas generales. El eje del enfoque David-Arthur es que ciertos diseños aun siendo sub óptimos se imponen porque se orientan a un sendero en que actúan fuerzas de retroalimentación positiva que mantienen persistentemente el equilibrio o el rumbo (David, 2001). El concepto de sistemas no *ergodicos*, es una derivación de la noción anterior (David, *op. cit.*). Significa que un evento deja una huella o condicionamiento permanente que limita la conducta de los agentes por mucho tiempo si no es que indefinidamente.⁷⁸ Esto último quiere decir, como el mismo David y co-autores subrayan, que la historia importa en el sentido de que las decisiones (instituciones) que se toman (crean) en la actualidad están acotadas por decisiones (instituciones) tomadas (creadas) previamente (“las instituciones son los transportadores o vehículos de la historia”, como diría David, 1994). Se trata como insiste Antonelli (2001) de una reacción metodológica a las teorías de equilibrio general, pero también de una nueva propuesta para incorporar la historia a las ciencias sociales, que reconoce factores deterministas, pero también no deterministas.

La elección subóptima puede deberse a pequeños eventos previos (algunos aleatorios) que paulatinamente acotan las opciones de los actores; pueden influir también ciertos patrones de interrelación entre las partes del sistema (complementariedad de tecnologías) y la magnitud de inversiones, que en conjunto dan lugar a irreversibilidades, como es el

.....
⁷⁸ Esa propiedad se llama histéresis por analogía con la propiedad de la electricidad de persistir una vez eliminada su fuente (David, *op. cit.*).

caso del triunfo de la corriente eléctrica alterna sobre la continua. Del estudio de la historia de la tecnología, la dependencia del sendero se ha aplicado al análisis socio-político, sometiendo a críticas investigaciones anteriores, por ejemplo, sobre la teoría sobre las revoluciones.

En síntesis, para David la dinámica de un proceso se considera dependiente del sendero cuando se observa la interrelación no arbitraria entre su origen, desempeño y resultado (*op. cit.*). En el citado libro de 2001 David alude a la posibilidad de equilibrios múltiples y la selección de alguno de ellos por efectos de *lock-in*. El equilibrio “seleccionado” puede ser óptimo, mediocre o “un lugar que todos querrían evitar”. En las versiones dinámicas, en comparación con las basadas en estática comparativa, la diversidad trayectorias equivale a equilibrios múltiples.

¿Qué potencialidad ofrece esta noción para el estudio del desarrollo/atraso socio-económico? North y Thomas (1978) abrieron una nueva perspectiva con su estudio del nacimiento del mundo Occidental o sea del capitalismo moderno. En su investigación de la disolución del feudalismo en Europa, conceptualizaron trayectorias de desarrollo, entrapamiento (*lock-in*) y la acción de choques endógeno-exógenos capaces de romper la trayectoria originaria. Hoff y Stiglitz (2002) han utilizado ese instrumental, al igual que historiadores institucionalistas que efectúan estudios comparativos (Acemoglu, Robinson, Sokoloff y otros). Pese a esas valiosas aportaciones, subsisten algunas desconexiones conceptuales que dificultan una ampliación integral al estudio del atraso y el desarrollo tardío. Lo que se propone aquí, empezando por el postulado que viene a continuación, es sugerir algunos lineamientos tentativos con el fin de atraer la atención sobre esta importante convergencia entre la teoría del desarrollo y esta vertiente de la metodología de la complejidad. La idea es contribuir a abrir una nueva agenda de investigación en un rango amplio de cuestiones interrelacionadas, que van desde los fundamentos metodológicos aplicados al desarrollo tardío y su relación con el crecimiento moderno y por supuesto a la persistencia del atraso económico.

Siguiendo la propuesta de North (ver 1984 y 1993), distinguiremos dos modalidades de senderos.⁷⁹ De un lado está el *lock-in*, es decir, se

.....
⁷⁹ North utiliza la noción de *path dependence* en dos sentidos: uno determinístico, por *lock-in* institucional; el otro de abierto, con cambio institucional.

constituye una trayectoria adversa, equiparable a un equilibrio sub-óptimo. La segunda modalidad parte de la primera, ya que se rompe el *lock-in* y se producen una ramificación o estructuración de alternativas, que puede dar como resultado una mejora definitiva en el desempeño económico. En este último caso también hay dependencia del sendero porque las decisiones que pueden adoptar los actores están acotadas por la historia pasada, o sea, hay un margen acotado de acción.

Cuadro 6.3
DOS MODALIDADES DE PATH DEPENDENCE

1.Inicio u origen	Dislocación social severa	Dislocación social atenuada
2.Proceso	Persistencia determinística, o <i>lock-in</i>	Estructuración de alternativas o <i>path breaking</i>
3.Cambio Institucional	Exógeno	Endógeno
4.Coalición dominante	Inestable	Estable
Fuente: adoptado de Ebbinghaus, 2009.		

En la constitución de la trayectoria hay un punto de partida, o sea un evento originador que establece el proceso de auto-reforzamiento. En la formulación efectuada por David y Arthur, ya citados, puede tratarse eventos accidentales que dan lugar a un patrón institucional que se auto-refuerza. A diferencia del diseño tecnológico dominante, en la sociedad el evento de partida de la trayectoria es un hecho traumático cuya incidencia no se borra al correr del tiempo sino que persiste institucionalmente. North, *et al.* (*op. cit.*) discuten la invasión normanda a Inglaterra al mando de Guillermo el Conquistador como un acontecimiento originador; las enormes implicaciones sociales y políticas de esa conquista condujeron al llamado feudalismo bastardo en Inglaterra, que diferenció su desarrollo social e institucional del de Europa continental. En este caso se trata de un hecho originador positivo, pero los países

tardíos del siglo xx experimentaron un hecho traumático adverso: la dominación colonial⁸⁰ (ver la discusión de este concepto en el capítulo 5).

Se asume la hipótesis que la trayectoria tardía se inició con la dominación colonial. Todos los territorios del mundo fueron dominados por las potencias Occidentales, excepto Japón y Rusia (a su vez una potencia *sui generis*). En contados casos los imperios Occidentales establecieron asentamientos que condujeron a naciones que fueron replica institucional de la metrópoli (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda), que a diferencia de Acemolgu *et al.* (*op. cit.*, 2001) no se considerarán colonias en el sentido tradicional. En los demás territorios se establecieron sistemas de exacción de la riqueza natural acompañada frecuentemente de la esclavitud. Este es el acontecimiento traumático que constituye el punto de partida de los casos tardíos. La dominación colonial es un hecho históricamente adverso porque implica el establecimiento de un poder político despótico y la exclusión de la mayor parte de la población, así como el acaparamiento, en beneficio de una élite, de los activos y recursos económicamente más rentables. Maddison (2007) es elocuente al respecto: el primer impacto provocado por la llegada de los europeos fueron las enfermedades, de modo que a mediados del siglo xvii dos tercios de la población habían perecido. Las dos civilizaciones más importantes (Aztecas e Incas) quedaron destruidas. Los nómadas, cazadores y recolectores quedaron marginados o fueron exterminados. El continente se repobló entre 1500 y 1820 con el arribo de unos 8 millones de esclavos africanos y cerca de dos millones de colonizadores europeos (2007, pp. 88-89). Para inicios del siglo xix, los europeos y sus descendientes constituían la élite, con mayor fertilidad, expectativa de vida e ingreso, en comparación con los esclavos e indígenas, la población excluida (*Ibid.*).

Queda en claro que esos patrones de exclusión sobreviven y establecen la direccionalidad de la trayectoria y por ende el *lock-in*. En el capítulo 5 se señaló que las élites poscoloniales son una réplica de los

.....
⁸⁰ Se sobrentiende que en tanto la fuerza originadora es adversa, la trayectoria inicial no conduce directamente a lo que normativamente llamamos desarrollo económico. Este punto de vista está convalidado por Bairoch (1972) cuando señala las desventajas del atraso derivadas de la revolución de los transportes, el cambio en el contenido de la técnica y más tarde la explosión demográfica.

colonizadores o más bien sus descendientes, con lo cual reproducen el efecto adverso en la estructura de poder y por ende en la conformación de la coalición dominante.

Sin embargo el proceso no es enteramente determinístico, como explican correctamente Acemoglu *et al.*, (*op. cit.*, 2001), porque el patrón de dominación no es idéntico en todos los casos. Habría dos casos límite: a) territorios con una elevada dotación natural de recursos de fácil acceso, cuyas sociedades son propensas a sufrir una dislocación mayor; b) territorios con menor dotación de recursos y facilidades de acceso, cuya explotación exige a los colonizadores flexibilizar las restricciones sobre la población (*op. cit.*).

En la primera modalidad, o sea, de alta dotación de recursos explotables por los colonizadores el efecto duradero se asocia a mayor fragilidad e inestabilidad de la coalición dominante, ya que se dificulta el pacto para restringir la violencia.⁸¹ Lo que parece ser determinante en la trayectoria subsecuente es la extensión del territorio nacional. En territorios grandes el entorno es más diversificado y tiendan aparecer encrucijadas que abran la posibilidad del cambio de trayectoria. En territorios pequeños el proceso tiende a ser más restrictivo. La influencia del territorio va aumentando a medida que avanza el siglo XX, ya que la industrialización de base fordista implica un amplio mercado interno. Volveremos sobre ese punto en el apartado final.

Sintetizando, una sociedad con un punto de partida extremadamente desfavorable, tenderá al *lock-in*. En el caso de un entorno diversificado, asociado generalmente a mayores extensiones territoriales, habrá crisis reales o potenciales que abre situaciones no determinísticas.

.....

⁸¹ La independencia política formal y el fortalecimiento consustancial de la soberanía nacional (como en México, después de la derrota del proyecto imperialista francés de Maximiliano), puede nulificar los aspectos formales de ese pacto, pero persisten en los niveles llamados informales, incluyendo la definición de normas de exclusividad en el uso de los activos y recursos más productivos (ver capítulo 7 más adelante).

Dadas las restricciones sobre la población,⁸² el activismo social será culpable y se origina en la disidencia de élites emergentes, que cuestiona el reparto existente de los activos y recursos. El entrampamiento se debe a la casi nula capacidad de respuesta autónoma en la base social. Al estar acotados los espacios de movilización social, las bases para la restitución de poder son extremadamente limitadas, como lo pone en evidencia la parábola del terrateniente magnánimo.⁸³

Los países latinoamericanos son el mejor ejemplo de sociedades sujetas a trayectoria desfavorable. Hay dos excepciones: México y Brasil (y quizás Argentina por otras razones) por la extensión del territorio, pero ambos siguen trayectorias diferentes, lo que ilustra la importancia del factor "subjetivo". La disponibilidad de un gran territorio es a la vez una oportunidad y un riesgo, pero el hecho determinante es que la defensa de un gran territorio impone la necesidad de ampliar los espacios de movilización social. *A priori* es imposible determinar si la coalición dominante captara esta necesidad y si podrá negociar una solución institucional, además de la construcción a largo plazo. Dada la indeterminación cobran fuerza las personalidades individuales y las

⁸² En condiciones de atraso, lo que llamamos la *reorientación por la acción social de base* es limitada por definición. Además del atraso educativo y cultural de la población y el dominio ideológico convertido casi en superstición, actúan las redes patrón cliente, que asegura la lealtad de los subalternos a determinados patrones; ello origina la tendencia a que los explotados se combatan unos a otros en lugar de combatir a los poderosos. Sobre la base de las redes clientelares, las élites pueden movilizar contingentes de "comunes", para luchar contra otras. Los objetivos de esa movilización pueden ser progresivos o regresivos. Por lo anterior la lucha social en condiciones tardías es más bien "seccional" que clasista. Seccional significa una alianza entre élites y grupos de base, con la dirección en manos de miembros de las élites potencialmente ascendentes. Lo anterior no excluye la posibilidad de una rebelión social espontánea, pero difícilmente será "clasista" en el sentido tradicional del concepto y queda en duda su direccionalidad.

⁸³ El terrateniente magnánimo reunió a sus súbditos y les ofreció restituirles los bienes. Los subalternos reaccionan con incredulidad y rechazan el ofrecimiento, pensando en que su patrón está perturbado. Pese a ello el terrateniente se retira, pero se ve obligado a regresar cuando sus súbditos llevan la propiedad al desastre e imploran su regreso. La parábola ilustra la diferencia entre la restitución formal y la real, mediando entre ellas la ampliación de los espacios de movilización social (siervos sin educación ante siervos con educación).

facciones y grupos que puedan actuar constructiva o disolutivamente. En retrospectiva el fracaso de México, al perder casi la mitad de su territorio, es evidente a diferencia de Brasil. Pero esto no es lo único importante. Es importante atribuir a la integridad/desintegración del territorio una significación del factor originador de “segundo orden”. Se volverá al punto en el capítulo 7.

La necesidad de defender la integridad del territorio puede significar el inicio de la ampliación de los espacios de movilización social. En este caso tendríamos una posible ramificación de trayectoria. Ante este nuevo factor originador, no es posible delimitar *a priori* la bifurcación, ya que hay un conjunto de indeterminaciones, como en todo sistema complejo. La determinación por el sendero significa que los actores tienen marcos acotados de acción y que persiste la influencia de la primera fuerza originadora.

Hay un segundo problema para el cambio de trayectoria. La ampliación de los espacios de movilización social es sólo la condición necesaria para detonar el desarrollo. La detonación efectiva requiere condiciones de entorno mundial favorables, que se convierte en condición suficiente. En principio podría interpretarse que el entorno favorable es una economía internacional en expansión. Sin embargo, el sistema mundial es un también un espacio de poder. Las potencias mundiales están en condiciones de modular los efectos sobre los países que están bajo su esfera de influencia como lo sugiere Amsden (2001). La regla es que sólo podrán consolidar el cambio de trayectoria si el país tardío cuenta con la venia o “beneplácito” de la potencia dominante próxima.

Cambios de trayectoria y ramificaciones

Los países tardíos tipo A que seguían una trayectoria adversa, experimentaron una especie de ruptura (path breaking) que los ubicó en una trayectoria más conductiva al aprendizaje social en algunos casos acelerado (como las economías dinámicas de Asia). Dejaremos momentáneamente de lado las causas de fondo que inducen a la coalición dominante a cambiar su dinámica, para concentrarnos en la incidencia en la trayectoria. El cambio de trayectoria se producirá cuando el aprendizaje colectivo adquiera la masa crítica y esté en concordancia con el paradigma mundial prevaleciente.

En la modalidad II del cuadro 6.3, las restricciones originarias están atenuadas, lo que abre la posibilidad de una ramificación de la trayectoria si cambia la dinámica de la coalición dominante. En la medida que esto último no es determinístico caben dos posibilidades: *a)* una ampliación paulatina de los espacios de movilización social, *b)* una regresión a la dinámica de previa, que sitúa el sistema a su trayectoria anterior o induce a una trayectoria paralela a la existente previamente. En el primer caso, la erupción temporal de la violencia se desvanece al llegar las élites a un nuevo acuerdo. Como caso intermedio cabe la posibilidad de que la ampliación de los espacios de movilización social sea un proceso intermitente e incida sobre la trayectoria de manera incremental. Veremos que el caso de Brasil parece ajustarse a ese esquema.

También las crisis severas comprometen la estabilidad de la coalición dominante y abren la posibilidad de un cambio favorable de trayectoria. Para estabilizarse los miembros de la coalición dominante puede, si es conveniente a sus intereses, poner en marcha un proceso de ampliación de los espacios de movilización social, pero el cambio en la trayectoria depende de la continuidad del proceso de ampliación. Esto remite a la fuerza de las restricciones originadoras, la calidad de la fuerza inductora y la composición de la coalición. En cuanto a esto último, las élites ascendentes, o más jóvenes, serán teóricamente proclives a promover la ampliación de los espacios de movilización social para consolidar su posición en la coalición dominante. La revolución mexicana ejemplifica lo anterior, pero las restricciones originadoras (o la magnitud de la exclusión social), tiende a abrir un abismo entre las masas campesinas y la grupo ascendente, o sea, los “rancheros del Norte”.

En síntesis, la propuesta del *path dependence* contempla, por ende, la dependencia pero también la ruptura del sendero. Ese concepto conduce al de ramificación de las trayectorias. Estas últimas comprenden los aspectos relativos al cambio social en el marco de relaciones complejas entre la arquitectura institucional, el poder, la apropiación de riqueza y la movilización social. El cambio en la composición de la coalición dominante puede promover la ampliación de los espacios de movilización social. En ese contexto pasan a primer plano, no los aspectos asociados a lo que llamaremos movilización espontánea, sino a la movilización de fondo. La movilización de fondo se asocia a la construcción institucional superior, como educación y capacitación. Si el coeficiente entre movilización de

fondo y espontánea es débil, tenderán a verificarse efectos de disipación: las acciones de la élite ascendente quedan propiamente sin base social, lo que tiende a restablecer la vieja coalición de poder y su arquitectura institucional, creando una suerte de ramificación paralela a la previamente existente. Incluso en este caso el cambio institucional puede calificarse de regresivo.

Aplicación general al caso de cuatro países: Corea del Sur, Brasil, China y México

Ubicación

Hasta ahora se ha analizado la trayectoria histórica tardía en función de la ampliación de los espacios de movilización social e institucionalización del poder. Se presentaron dos situaciones límite: *a)* exclusión social con tendencia al *lock-in*; *b)* tendencia a la inclusión social y estructuración de la trayectoria alternativa (ruptura del *lock-in*). Sobre todo se hizo hincapié que debido a la dependencia del sendero, hay fuertes impedimentos al paso de la situación *a)* a la *b)* en el corto plazo y aun en el mediano; es más, el *lock-in* podría subsistir y aun cuando se actúe políticamente, el margen de acción social está acotado, precisamente, por la *carga histórica*.

De acuerdo a lo planteado en sociedades caracterizadas por la inclusión social, la coalición dominante está encabezada por élites proclives al aprendizaje social. En otras palabras, se puede decir que los intereses en pro del aprendizaje y la innovación tienen poder de representación en el aparato gubernamental y por ende un peso determinante en la toma de decisiones.

Información y toma de decisiones

Con esos elementos se puede avanzar hacia los casos nacionales, pero consideraremos previamente el llamado problema de información. Este es uno de los puntos más deficientemente tratados por los estudiosos del desarrollo y de la industrialización como lo señalan Hoff y Stiglitz (2002). En las formulaciones más rudimentarias, como se plantea en la

Introducción, el gobernante busca la mejor información para acelerar el desarrollo, en tanto que los especialistas están en condiciones de buscarla y eventualmente brindarla.⁸⁴ Se sigue de lo anterior que una deficiencia, insuficiencia o falla de la información es el obstáculo fundamental al avance socio-económico de un país. Esa es una verdad a medias, porque si bien existe el problema de información, si los intereses en pro del aprendizaje estuvieran nula o débilmente representados en la esfera gubernamental, la mejor información no será conducente a un cambio favorable de la trayectoria. Debido a la importancia de este punto se introdujo el juego de conceptos: factor de primer orden y de segundo orden (ver Rivera, 2009, cuarta parte). Como se explicó previamente el acopio de información para la toma de decisiones en materia de desarrollo está situada en el ámbito del factor de segundo orden. El factor de primer orden es institucional y remite a la existencia de reglas formales e informales que incentiven la movilización social; la unificación política de las élites en tono a tales arreglos institucionales es el factor de viabilidad política. Se han expuesto en los capítulos anteriores, principalmente en el 4, los factores que dificultan la unificación de las élites en torno a objetivos desarrollistas.

Habría que insistir que aun existiendo la mejor correlación política de fuerzas a favor del aprendizaje social o colectivo, el problema de información no está automáticamente resuelto, máxime si las condiciones internacionales son cambiantes. Carlota Pérez (2001) ha propuesto la metáfora del *blanco móvil*⁸⁵ para explicar las exigencias cambiantes del desarrollo económico, conforme se cierran y abren ventanas de oportunidades, ante la aparición de nuevos paradigmas. En un nuevo contexto histórico, es preciso contar con información de calidad sobre los costos

⁸⁴ Para algunos autores hay también una falla de implementación o de pobre capacidad institucional (ver Lall, 1995), pero se trata también de una manifestación y no de la causa del desempeño económico deficiente; como regla se observa que los miembros de la coalición dominante tiene alta capacidad de implementación a corto plazo para ganancias y posicionamientos inmediatos. Lo anterior encaja en la definición de depredación natural formulada en el capítulo 5.

⁸⁵ Sin embargo, Pérez está atrapada en el falso problema de información, ya que asume erróneamente que los que grupos en el poder estarán dispuestos no sólo a buscar la mejor información, sino a actuar conforme a ella.

y beneficios de las distintas políticas y en vista de que la información estándar (aplicable a todos los países) es limitada, es necesaria una dosis de experimentación que siempre implica un costo social.

En los países clasificables en la variedad II de trayectoria (ver cuadro 6. 3) existe relativa cohesión desarrollista entre las élites, pero no habría que subestimar los problemas de información. Como se señaló previamente la información de calidad no llega automáticamente y pueden cometerse errores costosos; en tal supuesto, el margen de respaldo con que cuenta la tecno-burocracia, en su calidad de *agente*, puede verse mermada y provocar que *el principal* (las élites), se repliegue. Bajo esa luz, el caso más interesante es el de Brasil. Su historia a partir de mediados del siglo xx está marcada por decisiones audaces, algunas atinadas y otras desafortunadas, en las cuales el acceso a la información tuvo un papel relevante. Además de la dictadura militar, que representó un repliegue del ala modernizadora de la CD, sobresalen los problemas provocados por la crisis de la deuda, en los cuales también concurrieron los problemas de información, pero su caso es enteramente diferente al de México.⁸⁶ Empero, en Brasil los repliegues de la estrategia pro-aprendizaje fueron de una duración relativamente corta y el incentivo para seguir experimentando y mejorando la información se mantuvo. Corea del Sur es un caso extremo, ya que la dirección estatal autoritaria facilitaba la obtención de información y la toma acelerada de decisiones, pero se corrieron grandes riesgos y se cometieron onerosos errores, como el asociado a las dispendiosas inversiones para el desarrollo de la industria químico-pesada (ver Amsden, 1989; Nolan y Pack, 2003). Sin embargo, en ese y en los otros casos del tipo A que se analizarán más adelante, existió flexibilidad para rectificar los errores, en la medida que el factor de primer orden prevaleció.

El tratamiento que viene a continuación sobre los cuatro países está acotado a la clarificación de los problemas de estudio en torno a la trayectoria histórica, siguiendo el marco teórico expuesto en los capítulos anteriores. No se trata por ende de una exposición historiográfica, sino

.....
⁸⁶ México dilapidó gran parte de su renta petrolera en importaciones de consumo improductivo y otra parte de esa renta fue saqueada. Adicionalmente los grandes proyectos industriales como el siderúrgico se vieron minados por la incompetencia y la corrupción.

más bien de una interpretación histórica. Es una narrativa, por tanto, breve centrada en la especificación de los siguientes puntos para cada experiencia nacional: a) las condiciones iniciales o inicio de la trayectoria, incluyendo una evaluación de las fuerzas restrictivas originarias conducentes al *lock-in*, b) la organización interna de la coalición dominante, que define la estabilidad o inestabilidad socio-política y la capacidad de tomas de decisiones; no debe soslayarse que la coalición podría avanzar en el control de la violencia y la inestabilidad, pero no actuar de manera desarrollista; la cohesión desarrollistas, implica deponer la *faccionalidad* entre los miembros de la coalición y c) adoptar lo que llama aquí arbitraje por terceros (aceptación informal de la legalidad), lo que abre paso a la legalidad formal, transformando los privilegios en derechos y a la toma de decisiones por su valor intrínseco.⁸⁷ Si las relaciones internas de la coalición tienden a estabilizarse y a cohesionarse en torno a objetivos desarrollistas, necesariamente se deberán ampliar los espacios de movilización social (educación masiva, legalidad abierta, infraestructura moderna y reconocimiento generalizado del derecho a formar organizaciones), lo que equivale al umbral del orden abierto.

Corea del Sur: ruptura abrupta del lock-in por medios dictatoriales

Japón fue la potencia imperialista que sojuzgó a la península coreana. Tras un breve episodio de resistencia principalmente campesina a la amenaza exterior, los japoneses le impusieron a la dinastía Yi (1392-1910) en 1876, un régimen de libre comercio, que implicó la prohibición de poner barreras arancelarias a los productos japoneses. Ese régimen resultó en la declinación de la embrionaria industria artesanal coreana (Amsden, 1989). Después de derrotar a Rusia en 1905, Japón declaró un protectorado y en 1910 efectuó la anexión de Corea. Amsden señala que aunque el agresor era odiado por el pueblo, las élites fueron colaboracionistas, buscando detener el cambio social (*op. cit.*, cap. 1).

Lo anterior remite a la naturaleza de la coalición dominante bajo la prolongada dinastía Yi. La facción más poderosa de la élite fue la

.....

⁸⁷ La conversión de privilegios en derechos limitará razonablemente que una facción de la coalición formule un veto a una iniciativa (faccionalidad), que aunque benéfica para la mayoría, perjudique a tal facción en lo inmediato.

Yangban; ésta ejerció la monarquía y controló la mayor parte de la burocracia, pero en el marco de un conflicto intermitente con el resto de la aristocracia, alternada por pactos para reprimir al empobrecido campesinado, que se rebelaba periódicamente (Kim, 1975). Aunque la coalición fue estable, careció de capacidad para movilizar recursos y el mantenimiento de su estatus fue producto de la depredación social, más brutal que la japonesa (Kim, *op. cit.*).

En dicho contexto se ha debatido el significado del colonialismo japonés en el desarrollo posterior de Corea. Los colonizadores desmantelaron la institución dinástica milenaria casi de la noche a la mañana, efectuando importantes reformas, entre ellas la abolición de la esclavitud, la codificación de la ley civil, creación de tribunales independientes, separación de las funciones judiciales de las ejecutivas y el establecimiento de un sistema impositivo basado en pagos en dinero y no en especie (Amsden, *op. cit.*). Los japoneses también impulsaron la modernización de la infraestructura para facilitar el transporte, las finanzas y el comercio (*Ibid.*). Empero, esas reformas deben visualizarse desde el ángulo del objetivo prioritario de los colonizadores. Su objetivo fue la exacción del sector agrícola, utilizando para ello medios más efectivos, entre ellos una burocracia casi policial que llegaba a cada poblado, no sólo cobrando impuestos, sino llevando servicios de extensión agrícola (Amsden, *op. cit.*). La reforma agraria desposeyó a los campesinos, pero respetó los derechos de los terratenientes que actuaron como intermediarios (Kim, *op. cit.*).

Se discriminó a la industria, pero después de un levantamiento en 1919 se toleró la actividad empresarial nativa en pequeña escala (Amsden, *op. cit.*). La industrialización se impulsó en los 1930 en preparación a la guerra, pero excluyendo a los coreanos de las funciones directivas (*Ibid.*). Amsden señala que la herencia industrial que dejaron los japoneses fue importante, pero distorsionada ya que estaba al servicio de los intereses imperiales. En la medida de lo anterior, ese legado fue poco funcional a los fines de erigir una economía independiente.

Corea sufrió la conmoción más severa que ha experimentado país alguno en el siglo xx (Cumings, 2010). Al colonialismo japonés siguió la segunda guerra mundial y luego la guerra de Corea (1950-1953). La trayectoria de estabilidad y estancamiento que duró cinco siglos se rompió bajo el efecto de las guerras, pero el país requirió casi una década para

establecer firmemente una nueva trayectoria. La prolongada conmoción creó las condiciones para un sendero superior, considerando la demanda social generalizada por una vida mejor después de la opresión, destrucción y mortandad, en el marco de la pugna Este-Oeste. La pregunta es quién condujo el proceso después de la fragmentación política causada por la hecatombe. Las fuerzas de ocupación estadounidenses guiados por una política de alta prioridad geo-política actuaron como eje estabilizador. Además de la ayuda económica, presidieron la reconstrucción, resucitaron a los grupos políticos anticomunistas (principalmente el Partido Democrático Coreano, PDC), decretaron una reforma agraria radical, preservaron la estabilidad macroeconómica y crearon un poderoso ejército (Choi, 1993; Lee, 1995).

Pese a su importancia, esos factores fueron meros catalizadores, ya que el proceso fundamental era la formación de una nueva élite. El embrión de ésta se constituyó rápidamente con el saqueo de la ayuda exterior, en los 1950, bajo el corrupto gobierno de Syngman Rhee (Kang, 2002). La coalición emergente, entre los que estaban los descendientes de la aristocracia *Yangban* y los aliados civiles y militares de Estados Unidos, adquirió rasgos depredadores que llevaron a una crisis económica a fines de los 1950 (Amsden, *op. cit.*). El restablecimiento del control fue violento: por un golpe de Estado en mayo de 1961 presidido por el general Park Chung Hee, a su vez asesinado una década después (Kang, *op. cit.*). El golpe de Estado expresó una reordenación de la emergente coalición de la cual Park fue el mero instrumento. Es difícil pensar en un bonapartismo, pese al esfuerzo por presentar a Park como un ideólogo autónomo, admirador de la reforma Meiji (Kang, *op. cit.*). Todo indica que fue el Departamento de Estado, quien impuso esa reordenación, aunque sin poder controlar el proceso, porque el desarrollismo acelerado que se instituyó no siguió todos los lineamientos básicos propuestos por los asesores estadounidenses, como la privatización de la banca, en la que insistieron hasta el final (Amsden, *op. cit.*). Los dos pilares del milagro coreano, el gran conglomerado industrial y la planificación, tienen que haber venido de los descendientes de la aristocracia pro-japonesa (los *Yangban*), que se reposicionaron con éxito en los 1950, bajo la protección política del PDC y por ende de las fuerzas militares de ocupación; además los descendientes *Yangban* fueron los principales interlocutores de las fuerzas de ocupación. La determinación de que el

golpe de estado fuera el comienzo de la transformación industrial de Corea tuvo el apoyo de Estados Unidos, ya que sin la apertura posterior de su mercado y la transferencia preferencial de tecnología a los *Chaebols*, el golpe de estado hubiera sido un episodio depredador más y el destino de Corea podría haber sido el de las Filipinas (Kang, *op. cit.*).

Numerosos autores han analizado la extraordinaria transformación industrial de Corea después del golpe de estado de Park (ver además de Amsden, 1989, Hobday, 1995; Chapman, 2011). Uno de los indicadores más elocuentes es la reducción dramática de la brecha internacional, según los datos del cuadro 6.2, a finales de la década del 2010, el PIB per cápita de Corea del Sur equivalía a casi dos terceras partes del de Estados Unidos. Habría que subrayar que Corea del Sur contó con lo que se llamará en lo sucesivo el *beneplácito* de la potencia mundial líder, Estados Unidos. El beneplácito significa que las altas esferas del gobierno (al igual que las élites económicas) apoyan la concesión de prerrogativas a un país atrasado para que acelere su desarrollo económico. El otorgamiento de ese estatus, como es lógico, ha sido muy raramente concedido en el siglo xx y lo que va del actual, porque significa lo que puede llamarse “hace espacio para que un invitado se acomode”, lo que tiene costos sociales considerables para la o las potenciales mundiales. El interés geopolítico, factor decisivo del orden mundial de posguerra – bi-polar–, bajo el manto de la guerra fría, fue decisivo para que Estados Unidos, no sólo otorgara ayuda militar a Corea del Sur, sino que transformara las reglas del comercio internacional para abrir su mercado a las exportaciones coreanas.⁸⁸ En los cuatro casos nacionales que se analizan aquí, los tres que han tenido éxito contaron con el beneplácito, aunque por distintas causas, como se verá a continuación.

Brasil: cambio endógeno incremental bajo la nación armada

A diferencia de Corea del Sur que sufrió un cambio de trayectoria drástico y con logros sustanciales en plazo limitado de tiempo, Brasil se ubica en el extremo opuesto: fue experimentando ajustes incrementales a lo largo de más de un siglo, dentro de una trayectoria relativamente

.....
⁸⁸ La base formal de ese cambio, fue el Sistema Generalizado de Preferencias, cuyo esbozo data del Informe Haberler. Ver Kenwood, Loughheed, 1973, p. 172.

estable, ciertamente con algunos brotes de inestabilidad, pero que no fueron privativos de Brasil, pues afectaron al conjunto de los países en desarrollo, como la crisis del 29 o el clima de insurrección política de los años 1960-1970, que afectó a los países del Cono Sur. Igualmente, no hubo factores externos que incidieran de manera directa en la trayectoria, como por ejemplo una grave amenaza externa, la invasión extranjera o pérdida del territorio; más bien existe una causación interna o endógena, propia de un país estable, rico en recursos y de tamaño continental, cuya coalición dominante se cohesionó con mucha antelación. Más bien Brasil, cuyas fronteras actuales fueron el producto de una expansión continua que comenzó hacia 1650 y culminó hacia 1750, fue una amenaza para sus vecinos (ver Roett, 2010), ya que se vio en conflictos con Argentina y Paraguay. Brasil enfrentó una sucesión de rebeliones secesionistas que se atenuaron hacia 1850, cuando las élites comprendieron que era de su interés encontrar medios de arbitraje y moderación.

En vista de lo anterior, un país que adquirió extensión casi continental, la fuerza primordial conformadora de la trayectoria histórica es el esfuerzo temprano de las élites por ampliar el territorio y evitar posteriormente su fragmentación, lo que requirió una construcción institucional que Hayes (1989) llama la mística de la nación armada. La importancia de la estabilidad se reconoció tempranamente, bajo el Imperio de Dom Pedro II, como se verá más adelante. No hubo, en consecuencia, devastación colonial, ya que el territorio que después sería el Imperio Brasileño y después la República, estaba escasamente poblado por nómadas a la llegada de los portugueses y carecía obviamente de concentraciones urbanas pre colombianas como en México y Perú, que fueron devastadas por los conquistadores. El tamaño de la población es relativo, pero no obstante la diferencia entre Mesoamérica y Brasil son decisivas. Las estimaciones más elaboradas establecen que al inicio de las invasiones europeas la región comprendida entre el istmo de Tehuantepec y la frontera con los Chichimecas, tendría una población, según los autores de Berkeley, de unos 11 millones, que con nuevas investigaciones se elevó a 25 millones (ver Elliot, 1990, pp. 120-121). La población de las tribus de lo que hoy es Brasil hacia 1500 es más difícil de calcular, llegándose a una cifra de 2,4 millones, pero otras estimaciones la llevan a 6.8 millones para la "Gran Amazonia", que está formada

por las llanuras tropicales de América del Sur, excepto el Gran Chaco (Elliot, *op. cit.*). Como indican esas cifras, las diferencias poblacionales eran abismales.

El descubrimiento y colonización de Brasil e incluso su independencia fue muy diferente a la experiencia del imperio español en México y en sus restantes colonias de América del Sur, principalmente Perú (Roett, *op. cit.*). La especificidad de la colonización creó patrones sociales cuya influencia ha perdurado a lo largo de la historia, como la exclusión social. Por ello, pese a que no se instauró una colonización que aniquiló a la población nativa creando un efecto adverso persistente, Brasil es la quintaesencia de la sociedad extractiva según la definición de Acemoglu *et al.*, (2001), que comenzó a edificarse desde la fundación de las capitanías hereditarias, decretadas por Dom Joao III (Roett, *op. cit.* Kohli, 2004). Los enormes latifundios, la esclavitud y astuto control ideológico de los esclavos (la imagen de esclavitud benigna y de raza cósmica), los impedimentos iniciales a que los inmigrantes europeos adquirieran tierra (Abreu y Verner, 1997), dieron lugar a una enorme exclusión social, una de las más elevadas del mundo. Por eso, hasta muy avanzado el siglo xx, era calificado como país “pobre”, incluso por especialistas asociados a la OECD, ya que su ingreso per cápita es muy bajo (ver Abreu y Verner, *op. cit.*).

La coalición dominante se empezó a constituir desde la creación de las capitanías, principalmente las que se consolidaron en la costa noreste (Kohli, *op. cit.*) Posteriormente la coalición se fortaleció con la expansión territorial y los sucesivos auges agrícola-mineros. La enorme riqueza natural creó las instituciones extractivas y a su vez la modalidad débil de colonización abonaron el terreno a élites poderosas, las más importantes de las cuales fue la azucarera y luego la cafetalera (*Ibid.*). En las condiciones existentes, las élites brasileñas tenían dos opciones: seguir la lógica de la confrontación para acaparar las fuentes de riqueza o pactar para evitar la fragmentación del territorio. Como vimos optaron por lo segundo, lo que atenúo considerablemente la inestabilidad política y evitó la erupción de la violencia como en México y otros países tardíos. Ese factor contribuyó al sostenido crecimiento económico de Brasil, pero la persistencia, hasta casi el fin del siglo xx, de la enorme exclusión social y discriminación racial, creó

un rompecabezas para economistas y otros científicos sociales que han tratado de interpretar el cambio histórico en Brasil.

El acotamiento del poder de las élites, como se argumentó en el capítulo 6, es decisivo en el desarrollo económico; su incidencia se da principalmente a través del fortalecimiento del Estado como tomador de decisiones críticas. Para que la legalidad se extienda al pueblo y se amplifiquen los espacios de movilización social, las élites anteponen una serie de condiciones para preservar su posición y que la legalidad no se use en su contra, como explica North *et al.*, (*op. cit.*, cap. 5). Si el primer cambio institucional (el pacto entre las élites) se inició anticipadamente en Brasil, el segundo (la ampliación de los espacios sociales) se postergó considerablemente al igual que en la India, con las consecuencias que se señalan en el párrafo anterior. Se requiere revisar cuales fueron los mecanismos que redundaron en la creciente cohesión de las élites.

Bajo el interés común de mantener la integridad del territorio, la cohesión de las élites se apoyó inicialmente en un sistema de dos partidos que desarrollaron tempranamente una gran habilidad para la conciliación; los partidos conservador y Liberal surgieron con Dom Pedro II (ver Roett, *op. cit.*). Como subraya Hayes (*op. cit.*), se trató más bien de un sólo partido con dos facciones, la aristocracia azucarera del Noreste y los cafetaleros nucleados en Sao Paulo. La segunda institución que posibilitó la unificación de las élites fue el ejército. Este fue un proceso lento que se inició en 1850 con la incorporación de la Guardia Nacional al orden imperial. La misión de la Guardia Nacional de institucionalizar el nuevo orden se colapsó en la década de 1870 ya que tendió a adquirir un carácter faccioso por su dependencia de los presidentes provinciales (Hayes, *op. cit.*). El ejército regular tuvo un comienzo precario en los 1840-50, pero la guerra contra Paraguay (1865-70), significó su consolidación. En vista de la inestabilidad provocada por el vertiginoso ascenso de la élite cafetalera de Sao Paulo, que desestabilizó a la coalición dominante, los principales ideólogos como Oliveira Vienna y José Honorio Rodríguez, plasmaron con sentido de urgencia la necesidad de fortalecer ciertas características nacionales que mantuvieran la unidad de la sociedad brasileña (Hayes, *op. cit.*).

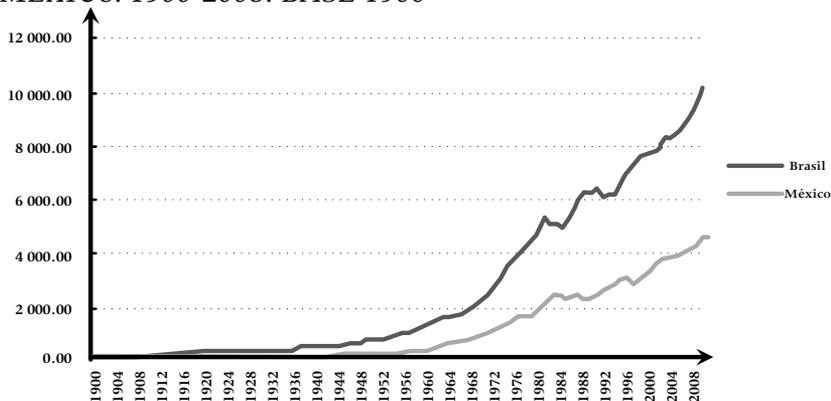
Como explica Hayes (*op. cit.*) esa necesidad fue captada y aceptada por las dos facciones más poderosas de la coalición que designaron, después del derrocamiento de la Monarquía, a sus representantes, los

generales Deodoro da Fonseca (liberal) y Floriano Peixoto (conservador). El primero se convirtió en Presidente y el segundo Vicepresidente. La anuencia de las élites se tradujo posteriormente en la nueva Constitución de 1891 y en la formación del Club Militar, que significó legitimar la participación de los militares en la política (*Ibid.*). Desafortunadamente el papel del ejército como factor estabilizador ha sido soslayado (en el mejor de los casos) o distorsionado. Por ejemplo Riordan Roett (*op. cit.*), expone la consabida dicotomía entre el Estado y los poderes económicos en un país que mitiga la ineficiencia y la falta general de competitividad con su riqueza natural. Dice Roett, reflejando el enfoque dominante: “Sólo con la introducción de la nueva moneda y el programa ortodoxo de ajuste de 1993-1994, bajo el liderazgo del Ministro de Finanzas, Fernando Henrique Cardoso, la economía brasileña detuvo la caída libre de las décadas anteriores” (*op. cit.*, p. 16). Este planteamiento es afín a otro muy extendido que ve a los tecnócratas como Kubitschek o Geisel como los artífices del “milagro brasileño” y de la “industrialización a marchas forzadas” (1973-1985); ambas fueron decisiones críticas que crearon los encadenamientos posteriores (de la industria de bienes de consumo a los insumos industriales y algunos bienes de capital, ver Hirschman, 1996) y luego las grandes inversiones en infraestructura, pero no deben interpretarse en el marco del “desarrollo racional” (gobierno benefactor y especialistas que ofrecen la mejor información) como sugiere Roett. En realidad esa estrategia y sus cambios fueron cruciales, pero lo decisivo es la libertad de acción de que gozaron los tecnócratas, lo que sólo se explica por la cohesión de las élites.

El papel del ejército no debe verse tampoco como una fuerza comandada independiente, como tiende a concebirla la por demás brillante investigación de Hayes (*op. cit.*). El interés de la coalición dominante por la estabilidad y el progreso se plasma en los jefes del ejército (miembros de las élites), que se convierte en una organización compleja con dinámica propia, en una interacción con la élite superior, que cambia conforme cambia la relación entre el principal y su agente, aunque con fricciones, como fue el paso al industrialismo con Getulio Vargas. La capacidad de dirección social está en la fusión entre los ideólogos y los dirigentes estatales, el mismo Vargas, y los militares más prominentes como el general Bevilacqua y Amauri Kruehl (ver Hayes, *op. cit.*, cap. 6).

Una vez que el conflicto entre los cafetaleros y los azucareños se resolvió por negociación y no por guerra civil (ver Hayes, *op. cit.*), se inició el desarrollo industrial de Brasil, por medio del mecanismo que Hirschman (1985) llama de sustitución de importaciones por aumento del ingreso exportador. Este es el punto de partida de un proceso que sufre varias interrupciones, cuya solución no estaba predeterminada.

Gráfica 7.1. ÍNDICE DE CRECIMIENTO DEL PIB, BRASIL Y MÉXICO. 1900-2008. BASE 1900



Notas: eje vertical dólares Geary-Khamis constantes de 1990

Fuente: Con datos tomados de Maddison, 1997, 2007 y Maddison Database. Millones de dólares

El hecho más perturbador de la historia de Brasil en el siglo xx fue el golpe de Estado de 1964. Cuando la estabilidad política parecía al alcance vino la confusión con la renuncia de Quadros en 1960. La cúpula militar accedió a que Goulart asumiera la presidencia en 1961, como medio de hacer prevalecer la fórmula legal o constitucional (Hayes, *op. cit.*) o sea el avance hacia la democracia formal. La política errática de Goulart y la amenaza de radicalización (ligada al izquierdismo) que emergió durante su gestión, provocaron la división de la coalición. Había acuerdo entre las diferentes facciones de la coalición (incluyendo a la alta jerarquía militar) que había que detener a Goulart, por considerarse que había llegado demasiado lejos, desatando fuerzas que podían ser incontrolables. La solución fue fiel a la tradición brasileña: un golpe de Estado “benigno”; como dice Hayes: “la relativa facilidad con la que el

régimen de Goulart fue derrocado sorprendió a mucha gente, especialmente a los grupos izquierdistas que había predicho un levantamiento de masas si se intentaba un golpe de Estado (*op. cit.*, p. 213).

Durante la dictadura militar (1964-1985) se consolidó el proyecto iniciado por Vargas de industrialización acelerada. Esa orientación reflejaba la nueva cohesión de la coalición dominante, que había quedado en peligro de dividirse con el fallido intento de establecer una democracia controlada o fórmula legalista como explica Hayes (*op. cit.*). El impulso que imprimieron los militares y sus tecnócratas subordinados, fue crucial para la aceleración del crecimiento económico y de las exportaciones, pero a costa de crecientes desequilibrios (ver Polanco, 2012, cap. 4). Ese proceso queda oscurecido por la interpretación dominante de esos hechos que es la que propuso Guillermo O'Donnell (1978): que la propia lógica "maligna" de la sustitución avanzada de importaciones lleva al colapso de los gobiernos democráticos.⁸⁹ Esa interpretación va asociada, como subraya Hirschman (1996, pp. 198-200), con la negativa a discutir el papel desarrollista de los militares, común entre algunos intelectuales brasileños.

La consolidación de la industrialización en Brasil, como señala Hirschman (1996), siguiendo a Antonio Barros de Castro, quedó plasmada en el Segundo Plan Nacional de Desarrollo (1973-1979), una vez que Medici entregó las riendas del gobierno a Geisel (ver Polanco, 2012). En lugar de aplicar una política monetaria restrictiva como respuesta al shock petrolero, " ... Geisel y su asesores decidieron desviar las inversiones industriales de las industrias de automóviles y de bienes de consumo duradero de los años del milagro ... para canalizarlos hacia los sectores representativos de la última etapa de la industrialización con sustitución de importaciones que hasta entonces se habían resistido a los esfuerzos de los industrializadores latinoamericanos: los insumos intermedios, sobre todo de las industrias químicas y metalúrgica y los bienes de capital" (*op. cit.*, pp. 197-198). Esa libertad de maniobra deja patente el beneplácito, en este caso, la tolerancia mostrada por los funcionarios del FMI.

⁸⁹ Ver una aguda crítica a la noción de Estado burocrático-autoritario de O'Donnell en Hirschman (1984, pp. 138 y ss.).

Lo más importante del párrafo anterior, sobre todo en el marco del análisis de los condicionantes políticos en la industrialización sustituitiva efectuado por Hirschman (1985), fue la libertad de los tecnócratas de afectar los intereses de los industriales de la primera etapa, la de bienes de consumo, que se vio gravemente obstaculizada en México, como explica entre otros Balassa (1988).

Superada la restricción anterior, los gobiernos civiles de Sarney⁹⁰ en adelante, pero sobre todo el de Cardoso, pudieron lidiar con la herencia de desequilibrios derivadas de la aceleración de la industrialización, con el apoyo del FMI, pero gozando de un margen considerable de maniobra de la que careció México (ver Polanco, *op. cit.*). La ampliación de los espacios de movilización social se aceleró desde fines de los 1990, lo que quedó patente en la disminución acelerada de la pobreza (ver capítulo 6), la mejora en los indicadores sociales, principalmente educación. El camino al Estado abierto estaba allanado (ver una discusión del tema en Polanco, *op. cit.*, pp. 172 y ss.).

China: el cambio drástico de trayectoria después de la hecatombe social

Este país no fue colonia de Occidente o de Japón, pero fue sometido militarmente durante la primera Guerra del Opio (1839-1842), en tanto representó una amenaza a los intereses imperialistas de Inglaterra, centrados en la India (Lovell, 2011). Eso lleva a ubicar el punto de partida desfavorable en la última dinastía, la Qing, en una combinación de presiones demográficas, limitantes ecológicas, incompetencia imperial y amenaza de las potencias europeas (Schell y Delury, 2013, Introducción). Hasta 1700 el estándar de vida en China estuvo entre los más altos del mundo, pero en el curso del siglo XIX el lugar de China en el mundo se desplomó (Buckley, 1996). Para finales del ese siglo ese país era visto exteriormente como un caso patético de decadencia económica (Buckley, *op. cit.*). Tras la derrota en la guerra del Opio, Occidente estu-

.....

⁹⁰ Con Sarney se emitió una nueva Constitución en 1988 que amplió los derechos básicos de los ciudadanos y el campo de acción política de los trabajadores (Polanco, *op. cit.*, p. 164). La extensión de la legalidad comenzaba a llegar al pueblo.

vo a punto de aniquilar no sólo el país sino su cultura al imponerle la compra de sus manufacturas y tratar de reeducar a su pueblo, con otro ejército, el de los misioneros (*Ibid.*).

A inicios del siglo XIX, China producía el equivalente a un tercio del PIB mundial, pero a continuación vino el descenso acelerado hasta estabilizarse en alrededor de 5% hacia fines del siglo XIX (Maddison, 2007; Yiju, 2012), permaneciendo en ese porcentaje hasta inicio del 1980, Desde entonces se cuadruplicó gracias a las reformas.

Aún se debaten la relación entre la aversión a la innovación tecnológica que pareció apoderarse de China después de 1500 y el colapso que inició en los 1840, pero lo que es claro es que el esclerosamiento político creciente, lo hacía un país vulnerable al implacable avance industrial, tecnológico y militar de Occidente.

La derrota en 1842 fue sólo el principio, ya que siguió la segunda guerra del Opio y la invasión de Japón (Lowell, *op. cit.*). En lugar de seguir el ejemplo de estos últimos, que con la reforma Meiji efectuaron una asimilación selectivamente de los métodos Occidentales, las élites chinas, comenzando por la corrupta dinastía Qing, quedaron paralizadas por casi medio siglo, hasta que el maoísmo, instauró brutalmente una versión de modernización industrial, que también estaba destinada a fracasar (ver Schell y Delury, 2013, cap. 10). Irónicamente los maoístas y los reformadores, tuvieron como fuente de inspiración la cosmovisión formulada por un puñado de intelectuales reformistas de fines del siglo XIX.⁹¹ Ambos comunistas y reformadores coincidieron en la necesidad de erradicar el pasado feudal, pero Mao se inclinó a la autarquía, en tanto Deng a la asimilación selectiva de la tecnología Occidental. Ese

.....

⁹¹ Se trata de Wei Yann, Feng Guifen y Liang Qichao; en el contexto de la derrota ante las potencias Occidentales, proponían superar la decadencia imperial y aprender de sus adversarios (Schell y Delury, *op. cit.*). Para Feng la superioridad de Occidente no radicaba simplemente en las armas, sino en factores más profundos, que sintetizó en cuatro: usar el talento del pueblo, hacer productiva la tierra, disminuir la distancia entre los gobernantes y el pueblo y la curiosidad intelectual. La asimilación selectiva de esos principios lo llamó "auto fortalecimiento" (*op. cit.*). El auto-fortalecimiento influyó aunque de distinta forma en Sun Yat-sen, Chiang Kai-shek, Mao Zedong y obviamente en Deng Xiaoping (*Ibid.*).

principio le dio a la RPC la condición de un aprendiz extraordinariamente versátil de la tecnología Occidental.

Sin embargo para efectuar el aprendizaje de una tecnología, se deben ampliar los espacios de movilización social, lo que implica que la coalición dominante debe aglutinarse y hacerlo en torno a objetivos desarrollistas. La larga secuela de desastres que experimentó China maoísta a partir del fallido *gran salto adelante*, fue la expresión del fracaso de la autarquía e indujeron, dado el exorbitante costo humano, una rectificación que condujo paulatinamente al triunfo de la facción reformadora liderada por Deng Xiaoping (Shirk, 1993).

La Tercera Plenaria del 11avo Congreso del Partido Comunista Chino de 1978, el punto de partida de la reforma, plantea el problema de la unidad de la coalición dominante, el Selectorado,⁹² a medida que se transformaba la economía y surgen nuevos ganadores y perdedores. Este punto ha intrigado a los estudiosos, presentándose tres argumentos relativamente convincentes que explican el mantenimiento de la unidad: *a)* la nulificación de las opciones producto de la hecatombe (no hay vuelta al pasado); *b)* la experiencia fallida de la reforma soviética que enseñó a los chinos que se podía ceder en lo económico, pero manteniendo el monopolio político y *c)* el ejemplo exitoso del industrialismo japonés, luego el coreano y taiwanés (ver Naughton, *op. cit.* También Shirk, 1993). El resultado lógico de la interacción de esos tres factores fue adoptar una estrategia experimental y gradual de apertura a la inversión extranjera, susceptible de rectificaciones de acuerdo a los resultados obtenidos, lo que define una institucionalidad y derechos de propiedad deliberadamente ambiguo, pero crecientemente efectivos; el gradualismo explica la elección de la costa sur para establecer las zonas económicas especiales y, en concordancia con lo anterior, el mantenimiento de un sistema de las dos vías, socialista y capitalista (Naughton, *op. cit.*). Para atenuar la polarización política, mantener la continuidad

.....
⁹² El concepto de Selectorado es de Susan Shirk (*op. cit.*). Se trata de la élite dirigente china, en una relación circular de poder. El Selectorado está formado por los miembros del Comité Central (CC) del Partido Comunista Chino, los dirigentes revolucionarios retirados y los altos jefes militares, unas 500 personas. El CC designa a los funcionarios del Partido, del gobierno y del ejército que ingresarán al Selectorado. Ese grupo a su vez tiene la autoridad para seleccionar a los jefes del CC.

de la reforma y ampliar los espacios de movilización social se requirieron tres medidas cruciales: *a)* la toma de decisiones en el Comité Central, en el que están representados las facciones más poderosas de la CD, se hace por consenso; si no hay consenso, se busca otra solución, hasta llegar a la que resulte aceptable para todos (Shirk, *op. cit.*); *b)* la reforma es creación de oportunidades de riqueza, dando acceso preferencial al Selectorado, después a otros miembros de la sociedad (ver McGregor, especialmente cap. 2); *c)* careciendo de la certeza de que una determinada política funcione, hay un importante grado de ambigüedad institucional (o incertidumbre estructurada), para que los actores de base experimenten, haciendo una especie de apuesta para interpretar las directrices generales y ambiguas que emite el poder central; los triunfadores, aunque transgreden ciertas reglas, se les premia; los perdedores, al contrario, pueden perder prerrogativas;⁹³ *c)*, sólo están garantizados, hasta cierto punto, los derechos de propiedad del Selectorado y el ascenso social, incluso a la cúspide, depende de lo logrado en términos de creación de riqueza, audacia en la toma de riesgos y socialización de los beneficios. Lo anterior es lo que se llamó arriba “ambigüedad institucional”.

Pese a esas salvaguardias, la instauración de una industrialización a marchas forzadas, dirigida por medios autoritarios, con grado elevado de supresión de los derechos humanos y civiles, es fuente de fuertes tensiones, políticas, alimentadas adicionalmente por la enorme desigualdad asociada al inciso *b)*. La amplísima movilización social que se ha verificado en la RPC, ha dependido altamente de medios coercitivos, con disciplina casi carcelaria en los centros de trabajo, alimentada con trabajadores de origen rural (ver Chang, 2008, especialmente cap. 5). Los *sweatshops* han sido comunes en Asia, pero en el caso chino están

.....

⁹³ La incertidumbre estructurada o des-institucionalización, puede definirse explican, Breznitz y Murphree (2011) en el acuerdo de que se puede estar, dentro de ciertos límites, en desacuerdo, en cuando a políticas y metas; esa ambigüedad busca incentivar múltiples interpretaciones y acciones de una misma política, con fines de experimentación y en la medida que no se legitima un determinado comportamiento, se logra gran flexibilidad. Esta estrategia que se nutre del legado de descentralización del maoísmo reivindica a North III, en detrimento de Coase-North I. Ver también Lieberthal (2004) a quien se le debe el concepto de incertidumbre estructurada.

enmarcados en una estrategia que no consiste simplemente en favorecer a las empresas globales, sino de la instauración de la disciplina capitalista del trabajo con salarios crecientes, con el objetivo de reducir drásticamente la pobreza. El verdadero pilar de la transformación china es la constitución de un sistema de ciencia e ingeniería y la formación masiva de trabajadores del conocimiento. Ese sistema no podría instaurarse sin la aportación que efectúa la fábrica global situada en las zonas costeras del sur y en general la inserción a las cadenas globales de producción.

Es importante tener presente que China no empezó de cero ya que durante el maoísmo se promovió la ciencia con fines defensivos (al igual que en la India bajo la dinastía política de los Nehru). Por ejemplo, en referencia a lo anterior y ratificando el inciso *b*), el primer proyecto en forma para producir equipo de telecomunicaciones en China (el fallido *Great Dragon Group*), tuvo su origen en un *spin-off* de la Universidad Militar de Zhengzhou; el ingeniero a cargo fue el profesor Wu Jiang-xing, hijo de un general del Ejército Popular de Liberación (ver Harwit, 2008, p. 122). El cultivo de la ciencia data del Maoísmo y tras el inicio de la reforma se instituyó un modelo de relación universidades industria del que resultaron proyectos comerciales como el ya citado, pero también en nanotecnología (ver Appelbaum *et al.*, 2010; Zhong, 2009).

Fue crítico para el despegue de la reforma económica en China, el apoyo de la poderosa comunidad capitalista de chinos étnicos radicados en Hong Kong, Macao y Taiwán (Naughton, 2007); hasta la fecha el mayor inversionista en China es Hong Kong. Naughton (*op. cit.*) sugiere que Deng Xiaoping, en representación del Selectorado, negoció con los dirigentes mundiales a través de los poderosos capitalistas de Hong Kong para integrar a China a la economía global, a cambio de aceptar las reglas capitalistas y abrir lo que paulatinamente sería un mercado enormemente lucrativo, además de poner al servicio de los inversionistas extranjeros fuerza de trabajo dócil y productiva. En ese sentido, la perspectiva adoptada por los dirigentes mundiales no fue la de la guerra fría, sino la del “fin de la historia”, inspirada en Francis Fukuyama.

Fuera de esta perspectivas los observadores pueden quedar perplejos al preguntarse cómo un país regido por una dictadura comunista y con un pasado de hostilidad contra el mundo capitalista, se ganó, por así decir, la confianza de las potencias capitalistas hasta convertirse en el principal receptor de inversión extranjera y ser beneficiario de

la tecnología Occidental y japonesa. Sorprendentemente, muchos especialistas soslayan la importancia del “círculo chino” y el papel de los magnates de Hong Kong (ya mencionado), sin advertir a la par el papel jugado por el “beneplácito” de las potencias mundiales. Como se explicó arriba, el ingreso o “acomodo” de un futuro competidor se concede bajo circunstancias excepcionales como las que reúne Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Brasil y la India. La regla general que parece prevalecer entre los dirigentes de las potencias mundiales y los grandes intereses económicos, es la de aprovechar los beneficios inmediatos que brindan los países atrasados (mercado para las exportaciones, recursos naturales, mano de obra barata). Más allá de ello debe haber un gran beneficio potencial, sea económico, político o estratégico para que los líderes lleven a cabo las complejas negociaciones y se coordinen las actividades de por lo menos las empresas más poderosas. México podría ser un país que por su posición geopolítica y otros factores mereciera el beneplácito, pero hay varios factores que han actuado en contra. En Estados Unidos existe alguna hostilidad hacia el prospecto de un México más dinámico; internamente la desarticulación existente entre las élites y la tradicional desconfianza a la injerencia extranjera (herencia de los excesos del Porfiriato), impiden el necesario proceso de coordinación para llegar a un resultado como es el que es patente en los países citados arriba, recientemente en China.

Una vez roto el *lock-in* debemos ver a China como un seguidor de la modalidad de industrialización tardía adoptada primero por Japón y luego Corea del Sur y Taiwán. Los dirigentes comunistas adoptaron una estrategia de aprendizaje tecnológico, buscando atraer inversión extranjera en zonas específicas de su territorio. En esas zonas situadas en la costa sur, después de un inicio incierto, creció explosivamente la inversión extranjera. En esa extensa región se ubicó fábrica global, provocando un severo reacomodo en los países competidores en el género de manufacturas básicas.

El Selectorado ha tratado de mantener la cohesión de tres procesos, constitutivos de la industrialización forzada. Uno es la fábrica global, factor de integración a Occidente, y carta de negociación del Selectorado; otro, un fruto de la estrategia de autodefensa nuclear de China, el cultivo de la ciencia, es el sistema de ciencia e ingeniería. Ese sistema implica la conexión entre las universidades, los institutos y las oficinas

de planificación, situándose en las principales ciudades. De las universidades e institutos de ciencia han surgido una variedad de *spins off*, varios de ellos, convertidos en competidores globales; es el segmento que emplea la mayor proporción de científicos e ingenieros en ese país, abocados a transformar la tecnología Occidental en sistemas endógenos (ver Ernst, 2010; Ernst y Naughton, 1998).

Un tercer proceso se ubica en el interior del territorio chino y está constituido por las zonas rurales, pueblos y villas, de alta migración, actuando como proveedores de los contingentes de trabajadores que han sostenido el explosivo crecimiento de las zonas especiales. La reforma de las reglas de colectivización y por ende las transformaciones posteriores en el medio rural ha sido uno de los ejemplos más creativos y audaces de reforma experimental e incremental (ver Naughton, *op. cit.*, cap. 4). Superada la restricción malthusiana, se sostuvieron los otros dos procesos, pero las tensiones han regresado a las regiones del interior, producto del rezago en comparación con la costa sur y las grandes ciudades, de manera que los reformadores requieren preservar la cohesión para evitar un callejón sin salida como en el México porfirista.

La relación entre las tres regiones y procesos ha comenzado a cambiar en los últimos cinco años, con lo que la dinámica del conjunto de la economía muestra algunas diferencias importantes en comparación con el proceso anterior a 2008. El crecimiento de las exportaciones de productos ensamblados con partes y componentes importados se ha desacelerado, obedeciendo a factores tendenciales y cíclicos (el declive de mercados por la secuela de la crisis financiera reciente); los salarios básicos han crecido sustancialmente y a ritmo rápido, expresando un nivel superior de ampliación de los espacios sociales. No obstante el cambio de trayectoria se ha consolidado, ya que detonó el aprendizaje tecnológico y actualmente son empresas chinas o de capital mixto las que realizan las operaciones de ensamble, desplazándose hacia productos más complejos y con mayor valor agregado nacional (ver Rivera y Almaraz, 2013). Aunque las estadísticas de la Administración General de Aduanas que equivale a datos oficiales chinos, opta por el concepto de empresas con capital extranjero, en las que hay empresas mixtas junto con otras 100% extranjeras; la participación de estas últimas ha visto disminuir su participación en el llamado “comercio de procesamiento”, aunque son numéricamente mayoritarias (*Ibíd.*).

La conversión de China en una potencia en electrónica, equipo de telecomunicaciones y automotriz ha cobrado fuerza y refleja la capacidad del Selectorado de mantener su cohesión y ganar en estatus económico a medida que avanza la modernización y el poderío industrial de China. Su fuerza deriva de la política de control a favor de empresas tecnológicas de capital privado, pero que son dependientes del Estado e integradas al esquema de planificación quinquenal (ver Ernst y Naughton, 1998). Por razones políticas, temiendo un estallido social, se le ha dado creciente apoyo a las regiones del interior, financiando grandes obras de infraestructura, que han absorbido parte del excedente fiscal, lo que significa un cierto proceso de desarrollo hacia adentro.

Pese a que China mantiene esencialmente su dinamismo, recientemente han aparecido importantes tensiones macroeconómicas propias de los exportadores que acumulan grandes excedentes en cuenta corriente, como fue previamente el caso de Japón. En una economía global altamente interdependiente (caso anterior a la crisis financiera), esos excedentes se pueden invertir en el exterior, pero si se restringe esa posibilidad el “exceso de ahorro”, ejerce presión interna, ya sea con efectos inflacionarios o deflacionarios, dependiendo de la forma en que actúe el gobierno. Para superar esos desajustes el Selectorado debe adoptar decisiones difíciles, actuando en terrenos inéditos, pero bajo la sombra de la parálisis japonesa, el peligro de avivar la burbuja inmobiliaria y de la necesidad de aumentar el consumo interno, pero sin que la población esté culturalmente preparada para ello. La imagen de un país invulnerable ha desaparecido, pero lo que suceda en él seguirá siendo decisivo para el resto del mundo.

Una comparación con cualquier otro país del grupo que Amsden (2001) llamó el resto y que pertenecen al tipo “B”, presenta algunas dificultades. Aun con la incertidumbre sobre el futuro, China se encuentra en una trayectoria que lo ha alejado de ese grupo. Aparentemente, sin que importen costos sociales, el objetivo del Selectorado, es convertir a ese país en potencia tecnológica, bajo la égida de empresas nacionales. Ninguno de los países del resto que pertenecen al grupo B (Turquía, Indonesia y Argentina, ver Amsden, 2001, cap. 1), cuentan con el beneplácito ni se perciben condiciones favorables para que se dé, lo que representa una diferencia crucial con los del grupo A. México carece de los elementos de cohesión institucional, por lo que la inserción a las

redes globales de producción ha sido más bien “pasiva”, dando como resultado la conversión del país principalmente del norte en una enorme plataforma de exportación, comandada por empresas extranjeras, lo cual no sucede en China.

La interacción de los elementos anteriormente expuestos ha redefinido la relación de China con las potencias mundiales que le trasfieren tecnología al tratar de capitalizar los beneficios que le ofrece ese país. Las empresas de la triada, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, se ven por así decir, obligadas a ensamblar, manufacturar y en menor medida diseñar en China para competir globalmente, lo que modifica la relación de dependencia. Pese a que parte sustancial de esa producción no es estrictamente “*made in China*” (ver Koopman *et al.*, 2008), el porcentaje propiamente chino ha aumentado más allá de 60% en años recientes. China ha asegurado su posición estratégica al recibir partes y componentes concentrados en un grupo relativamente compacto de productos, que ensambla o termina, para re-exportarlos principalmente a Estados Unidos, que a su vez tiende a usar su base de empresas en China para abastecer el mercado interno (Dean *et al.*, 2009). China se beneficia paralelamente de la necesidad de las empresas japonesas de procesar en China, para reexportar a precios competitivos.

México: el conflicto intermitente entre las élites y acotamiento de los espacios de movilización social

La conquista y colonización del territorio que hoy es México fue, por las razones consabidas, un proceso devastador, de sojuzgamiento total, que diezmó a la población nativa (enfermedades y trabajo forzado), estableciendo un exorbitante abismo social entre las élites y los indígenas y mestizos.⁹⁴ Por ende, el dominio colonial puede considerarse un punto de partida adverso (dislocación severa), con repercusiones duraderas y, por ello, el inicio de la trayectoria que sigue el México actual. Pero el drástico acotamiento de los espacios de movilización social estaba sólidamente edificado en los imperios pre colombinos, sobre todo el azteca.

.....

⁹⁴ Sobre la devastación poblacional causada por los gérmenes patógenos traídos por los españoles ver Hausberger, concordantes con los datos de Cook y Borah (1979).

Los colonizadores destruyeron el sistema precedente y edificaron otro, en el cual perfeccionaron los mecanismos de exclusión, confiriéndoles un profundo sello racial, que juega un papel determinante, aunque disfrazado, hasta el presente.⁹⁵ En ese sentido, la situación de México es peor que la de Brasil que fue hasta 1888 un Estado esclavista, pero cuyas élites abrigaron un sentido de culpa social, que culminó en el tardío reconocimiento oficial de la injusticia cometida con los grupos raciales excluidos.

Por el condicionamiento histórico, la independencia en México fue un proceso contradictorio y en medida importante, fallido en cuanto a sus objetivos inmediatos. En principio el interés de una colonia para independizarse de la metrópoli es financiero; se trata de suprimir restricciones comerciales con terceros países, abolir impuestos y la exacción de la riqueza, principalmente minera. Desde mediados del siglo XVIII la Nueva España se había convertido en el principal soporte financiero de la metrópoli (ver Arias, 2013). Los garantes de ese control eran los Peninsulares, que si no cooperaban con el proyecto independentista, vendría un desastre. Por ello el Plan de Ayala, detrás de su fachada de igualdad social, era un intento de conciliar con los peninsulares, en última instancia, a través de Juan O'Donojú y la firma del Tratado de Córdoba (Lynch, *op. cit.*). Sin embargo el proyecto fracasó y los Peninsulares, ante la acción revanchista de los criollos, desertaron, retirando su

⁹⁵ Su quintaesencia es la veneración del legado colonial al lado del desprecio al indígena.

capital de México y arrojando en caída libre a la minería.⁹⁶ Tiene razón Enrique Cárdenas (1997) al señalar que la contracción de la minería fue el eje del círculo vicioso, que junto con la fuga de capitales, explica la crisis de la nación recién independizada (*op. cit.*, pp. 65-67), pero la contracción minera no fue causada por problemas de demanda externa, o estrictamente tecnológicos,⁹⁷ sino por la guerra entre las élites; Cárdenas calcula la contracción de la minería, en casi 40% entre 1800 y 1830 (*op. cit.*, p. 67).⁹⁸ A su vez, la menor producción de oro y plata contrajo a su vez la oferta monetaria y asfixió, por el encarecimiento del crédito y el agiotismo, a las actividades agrícolas y mineras (Cárdenas, *op. cit.*, p. 71), insólitamente sin vulnerar financieramente al estamento superior de la CD.

Por lo anterior es fácil entender que el periodo comprendido entre 1810 y la llegada de Porfirio Díaz al poder no sólo fue de estancamiento económico, sino de ingobernabilidad, ya que el arreglo político

.....

⁹⁶ Lynch (2010: 292-300) explica que antes de la expedición de las leyes de comercio libre en 1789, la preponderancia pecuniaria de los peninsulares era abrumadoramente superior a la de los criollos; esa situación se atenúo, pero la minoría Peninsular, unos 15 mil personas, aunque perdieron el monopolio del comercio, conservaron los más altos cargos públicos y la Judicatura y unos pocos de ellos formaba la capa más rica de mineros y hacendados. El resentimiento de los criollos se tradujo en sedición, a los que los peninsulares respondieron, tratando de tomar la iniciativa. Ambos actuaban temerosos de las masas empobrecidas a las que despreciaban y no entendían, porque los separaba de ellos un abismo que impresionó a Humboldt. Ese patrón de confrontación y abismo social se moldeó durante casi 300 años y formó parte de la trayectoria, jugando un papel en la alianza de los conservadores con Maximiliano. La confrontación se replicó después a fines del siglo xx, haciendo más más difícil la ruptura del *lock-in*.

⁹⁷ De acuerdo a Coatsworth (1978) la decadencia de la minería en la primera mitad del siglo xix se explica principalmente por la interrupción del abastecimiento de mercurio que venía de Almaden; pero el mercurio se utilizaba para el mineral de bajo grado, por lo que explicaría, si caso, sólo una parte de la declinación de la producción de plata y fue más bien producto de la venganza de la Corona. La guerra de las élites se tradujo en el descuido de las minas y la perturbación de los abastecimientos generales.

⁹⁸ Cárdenas reconoce que entre las diversas causas de la crisis económica sobresale la "inestabilidad política", pero, al considerarlo tácitamente lo político como un factor exógeno, no aborda su análisis (ver p. 70).

preindependiente quedó destruido (ver Hansen, 1971). El siguiente recuento hecho por Hansen, basado en Cosío Villegas es revelador. “Durante sus primeros cincuenta años de independencia, los asuntos de México fueron dirigidos por más de cincuenta gobiernos...” En un período de quince años, dieciséis hombres encabezaron veintidós gobiernos. Además de las luchas internas, dos guerras, con Francia y Estados Unidos se agregaron a la caótica vida política de esa época (*op. cit.*, p. 20). En 1820, México tenía únicamente tres caminos que pudieran calificarse como carreteras, lo que ponía de manifiesto la incapacidad del gobierno (*Ibid.*), que era más bien la incapacidad de las élites de acordar la gobernabilidad.

De acuerdo a los cálculos de Coatsworth (*op. cit.*) el PIB per cápita real de México representaba 44% del de Estados Unidos en 1800, desplomándose a 14% en los 1870. Los cálculos de Maddison (2007, anexo), dan porcentajes más altos, pero coincide en desplome hasta la década de los 1870 y la recuperación posterior.

La pérdida de cerca de la mitad del territorio a manos de Estados Unidos en la guerra de 1846-1848, fue un golpe devastador (extensión de la ingobernabilidad), que dejó una herida no cerrada hasta la fecha, con una secuela de resentimiento, frustración, falsa seguridad y humillación. Ha habido cierto consuelo al pensar que México fue sometido por un país poderoso, pero esa apreciación es casi un mito, ya que Estados Unidos aún no era una potencia industrial (ver Maddison, 1997 y Coatsworth, *op. cit.*); no habría que olvidar que Estados Unidos se convirtió en un Estado moderno hasta después de la guerra civil, esto es, después de 1865 (Keegan, 2009). México fue invadido por tierra, no por un ejército propiamente dicho, que no existía, sino más bien por una milicia en la que había relativamente pocos militares profesionales (*Ibid.*). En recursos navales la diferencia era abismal ciertamente y la toma de la Ciudad de México se basó en la conexión privilegiada con el puerto de Veracruz. La fragmentación política de México y los enormes grados de exclusión social inducían a la incompetencia militar ante el invasor estadounidense.

La herencia colonial de tres siglos dejó un legado duradero de legislación y regulación exorbitante, concebido para mantener una elaborada red de privilegios y monopolios para la Corona y los peninsulares; ese legado significó, una vez declarada la independencia, como

atinadamente señala Vernon que “el hombre que no podía comprar protección no debía contar con obtenerla como derecho” (1997, p. 49). Esa institución informal, prevalece hasta la fecha con consecuencias nefastas. Ante todo, lo anterior determinó la formación de redes patrón cliente, ya que el pueblo sólo podía lograr valer ciertos derechos si se aseguraba, a cambio de lealtad, la protección de algún cacique u hombre de poder; fue y ha sido usual que las diferentes redes patrón cliente entren en conflicto, lo cual distorsiona gravemente la reivindicaciones sociales, ya que los desposeídos lucha contra otros desposeídos. Además de la limitación del acceso a la legalidad, los poderosos no rinden cuentas y se dificulta la separación entre la personalidad individual y social de los miembros de las élites y por ello es vulnerable la gestión de las organizaciones.

En el contexto social anterior ¿cuál era la racionalidad de la reforma juarista? Juárez como representante de los intereses de los hacendados liberales y de los propietarios deseosos de ascender en la escala económica, atacó a los miembros de la CD ligados al *ancien regime*, incrustados en la iglesia, el ejército y a los caciques regionales, por definición contrarios a un cambio institucional. A la par, los juaristas buscaron crear un actor de base para activar la movilización social: inmigrantes europeos o estadounidenses que se convirtieran en granjeros.

La viabilidad de una reforma política y económica se puede juzgar de acuerdo a dos vectores: a) la amplitud del soporte de las élites promotoras y b) si la alianza otorga un espacio a actores de base o mejor dicho al pueblo. De acuerdo a tales vectores la reforma juarista tenía limitada viabilidad, principalmente porque las viejas élites reaccionarían contraatacando. Sólo la integridad personal de Juárez y las circunstancias históricas creadas por la invasión francesa, dieron durabilidad a un gobierno que pudo haber sido efímero (Katz, 1992). La Constitución de 1857 era enteramente válida en un principio que contradecía el *laissez faire*: sin un gobierno centralizado, el país nunca superaría la fragmentación. Pero en cuanto a la reforma de la tenencia de la tierra, la Constitución generó un desastre, que alimentó la exclusión social, por cuanto implicó el debilitamiento del sistema comunal y el reforzamiento de las grandes propiedades, que incidieron sobre el destino de México, pero adversamente. Lerdo de Tejada representó la última carta democrática de los propietarios liberales, pero fracasó al chocar con los intereses

revitalizados de la iglesia y con las demandas de los inversionistas extranjeros (Katz, *op. cit.*). En ese contexto, el camino estaba abierto para Porfirio Díaz.

La interpretación del papel de Díaz, siguen dividiendo a los mexicanos e intrigando a los historiadores. Vernon, Hansen e incluso Katz, además de la generalidad de los historiadores nacionales lo presentan como un actor político independiente con inagotables recursos estratégicos.⁹⁹ Con las enormes limitaciones derivadas de la omisión de este tema en los estudios históricos, la clave radica en la modalidad de reforma, antitética a la juarista. Como personaje manejado por los conservadores, su proyecto de reforma consistió en aglutinar a todos los individuos, facciones o grupos con poder, ofreciéndoles participación política y consolidación de riqueza, en tanto respetaran la regla de restablecer la gobernabilidad, convirtiendo al capital extranjero en agente promotor.¹⁰⁰ La *pax* porfirista sugiere que Díaz personificó el primer acuerdo duradero de las facciones más poderosas de la coalición dominante, tras las amargas lecciones de la *República restaurada*.¹⁰¹

⁹⁹ La bandera política representado en el Plan de la Noria, era tan avanzado como irreal: no reelección y autonomía municipal; tampoco era de filiación conservadora, sino un hábil plan concebido por estrategias, para aglutinar políticamente a amplios segmentos de la población (ver Katz, *op. cit.*, p. 28) y darle viabilidad a la fórmula porfirista, que degeneró en dictadura por necesidad, no por diseño (*Ibid.*).

¹⁰⁰ Claro está sin negar la validez de la observación de Vernon (*op. cit.*) de que las concesiones que otorgó Díaz al capital extranjero tienen pocos paralelos en la historia de los estados modernos.

¹⁰¹ La fórmula porfirista reaparece con Calles, en la convocatoria para formar el PNR, pero tiene elementos del juarismo, que se transforma en protección a los campesinos.

Es erróneo interpretar a Díaz como cacique tipo Iturbide o Santa Ana.¹⁰² Sin que fuera un títere, su carisma y prestigio militar sirvió de pantalla para que las élites recuperaran la gobernabilidad en última instancia por medio de la dictadura; los ferrocarriles y la subordinación de los caciquismos locales dieron la base para detener la caída de la economía mexicana; ambas iniciativas, en ausencia de un acuerdo entre las élites hubieran significado lo mismo que la Independencia o el cambio en la tenencia de la tierra, es decir, un desastre social. La expansión económica durante el Porfiriato llevó a la incorporación de nuevos estamentos a la CD, pero no todos lograron suficiente acomodo, lo que generó nuevas tensiones.¹⁰³

Con Díaz y los *científicos* (síntesis de propietarios y estadistas) se amplió la coalición con dos estamentos: los inmigrantes europeos y estadounidenses que trajeron capital para invertir en las nuevas industrias, viéndose favorecidos por la amplia protección de facto que instituyó el régimen y por una variedad de prerrogativas más. En seguida vienen los inversionistas extranjeros, que a diferencia de los primeros, estaban meramente interesados en expatriar las ganancias obtenidas en minas y plantaciones. Esos grupos, más los descendientes de los conquistadores, estaban nucleados por la institución más poderosa legada por el Imperio español: la concesión de monopolios y privilegios, aunque modificado en comparación con su versión original. Los privilegios se hicieron más difíciles de sostener en una economía que se integraba internamente y aparecían poderosos agentes que competían entre sí (por la mano de

¹⁰² En la biografía política de Díaz, Paul Garner (2003), citando ampliamente a autores nacionales, alimenta el mito del caudillo, autócrata; empero al explicar su formación política en la élite oaxaqueña, deja en claro que pese a su fuerte carácter y astucia, siempre fue dirigido intelectualmente por otros, desde el sacerdote de la parroquia de Nochitlan, José Agustín Domínguez, hasta los círculos de masones, en la logia de Oaxaca (ver *op. cit.*, 44-59 y 69). La clave del enigma representado por el dictador, es su anuencia y casi subordinación intelectual a los *científicos*.

¹⁰³ Una interpretación alternativa, digamos racional, la proporciona Kuntz. La autora sostiene que la conversión de México en una economía moderna tiene su base originaria en los cambios institucionales liberales (Constitución de 1857 y Leyes de Reforma), que aunque sufrieron trabas y retrocesos parciales, llevaron de manera irreversible a la urbanización e industrialización.

obra, el crédito, el agua), como los mineros en relación a los hacendados y estos contra las empresas agrarias, principalmente del norte (Vernon, *op. cit.*). Además, el cambio fue tan fulminante que desprotegió a los más pobres, principalmente en el medio rural, ya que hubo un reemplazo del maíz por cultivos de exportación. Según un cálculo ciertamente tentativo, entre 1895 y 1910, la producción de maíz pasó de 52 a 33% de la producción agrícola total (ver Solís, 1970). Las limitaciones que pesaban sobre la naciente clase media urbana y rural son bien conocidas para insistir sobre ellas (ver Rosenzweig, 1965).

Carlos Marichal (1997) aborda el crucial tema del desarrollo del crédito y del sistema financiero en el México del siglo XIX. El autor señala que la emergencia de un moderno mercado financiero en México, se retardó más de 20 años en comparación a Brasil, Argentina o Chile, que poseían, hacia los 1860, redes de bancos, aunque pequeños, si institucionalizados; fue hasta los 1880-1890, agrega, que se observó un proceso equivalente en México. El estudio de Marichal deja en claro que aun en el escenario de contracción de la minería, no había carencia de recursos para desarrollar el mercado de dinero; agrega que para mediados del siglo XIX ya existía en el país un mercado monetario, altamente concentrado en unas 20 a 25 casas mercantiles, que se extendía a todas las actividades productivas (*op. cit.*, p. 121). Esas casas financieras se dedicaban a la compraventa de valores gubernamentales (*Ibid.*). Lo que estaba sucediendo es que la capa más poderosa de la coalición dominante, encontraron astutamente una vía muy rentable de *depredación natural* (ver capítulo 5), consistente en financiar al Estado que ellos mismos, por sus diferencias internas, habían decidido quebrar. El perjuicio a los grupos emergentes fue severo, ya que se restringió el crédito para ellos. En todo caso, la inhabilidad fiscal y la ausencia de políticas públicas de alcance financiero no eran la causa, sino la manifestación.

Al convertir al Estado en un mero intermediario para multiplicar sus fortunas, los magnates entraron en un juego peligroso. Al estar quebradas las finanzas públicas, el refinanciamiento concedido a costos exorbitantes, explican Marichal (*op. cit.*), entrañaba grandes riesgos de moratoria o franco *default*. Los prestamistas ofrecieron dos soluciones: la más peligrosa fue convertir la deuda interna en externa garantizada por Inglaterra, Francia o España (p. 124); la obra cambiar sus bonos por propiedades, principalmente de la Iglesia, aprovechando la nueva

legislación establecida en 1856-57 (*Ibid.*). Los dos procesos retroalimentaron la pugna de las élites y casi el colapso del naciente Estado.

Fue un mérito que la dictadura, como pacto social de la coalición, lograra romper el círculo vicioso, nulificando parcialmente las actividades especulativas y fortaleciendo al sector agroexportador. Sin embargo, la nueva coalición sucumbió por su incapacidad para mantener la cohesión al tratar de sumarse los nuevos estamentos, especialmente los que provenían de la llamada la clase media rural o urbana. Los *Científicos* fueron conscientes del dramático acortamiento del espacio de maniobra del régimen en la primera década del siglo XX, exacerbada por la depresión mundial de 1907; indicativo de ello fue el intento de replantear las reglas del juego con los inversionistas extranjeros, pero era muy tarde (Vernon, *op. cit.*, discute brevemente este punto). Con el levantamiento armado se rompió el núcleo de la joven coalición y aunque sus segmentos más importantes sobrevivieron, se unificaron de otro modo y con la presencia de nuevos elementos. Fue el fin del Estado frágil porfirista.

La mayoría de los economistas e historiadores analizan el sub periodo que siguió a la Revolución, el de 1910 a 1940 como unitario. 1910 es enormemente significativo porque fue el año en que se derrocó a Díaz y 1940 concluyó el sexenio de Lázaro Cárdenas. Más importante es el periodo comprendido entre 1917, con la convocatoria de la Convención Constituyente y la realización de las reformas cardenistas (ver en Wilkie, 1978, una discusión de la política de Carranza con los delegados a la Constituyente, pp 84-90). Este fue el periodo de superación del Estado frágil y la institucionalización del poder, incluyendo el traspaso del mismo de manera legitimada. Como explica Vernon, los constituyentes desmantelaron la doctrina *laissez faire* de la Constitución de 1857 y se inclinaron a crear una presidencia fuerte (derecho de veto y de la capacidad de proponer leyes), poniendo el contrapeso de “la no reelección (ver pp. 80-81; también Wilkie, *op. cit.*). El problema principal no era el formal de leyes en el papel sino de la peligrosa reaparición del caudillaje regional, en el momento en que no se había fundado el antecesor del partido de Estado. Como explican varios especialistas, el sistema utilizado por Carranza y los sucesivos presidentes (que no quisieron o pudieron utilizar los *científicos*) fue el de formar una enorme alianza que incluyera a los caudillos y caciques (los nuevos propietarios) más

fuerzas, dándoles libertad de acción en tanto respetaran el poder central representado por la Presidencia (ver Meyer, 1992).¹⁰⁴ Ese proceso se institucionalizó con la convocatoria efectuada por Calles en 1929 de que los poderes locales se unificaran en una maquinaria partidaria única, El Partido Nacional Revolucionario (PNR), convertido después en partido de la Revolución Mexicana (1938-46) y luego el actual Partido Revolucionario Institucional, nacido en 1946, al final del gobierno de Ávila Camacho.

El pasaje del Estado frágil al natural básico implicó también otro cambio en la coalición dominante. La Revolución descabezó a la oligarquía porfirista y su lugar lo ocuparon los caudillos del Norte (ver Schryer, 1986), élite presidida primeramente por Carranza. Se trata de un grupo característico, que todavía debe dilucidarse si sobrevive hasta el presente. En su época de apogeo, de los 1950 a inicios de los 1980, tenían la fachada de capa muy cohesionada de altos funcionarios públicos, parte de los cuales se transformaron en tecnócratas. Pero en realidad, si se examina a los personajes que acudieron a la calle de Londres 156, en la Ciudad de México, Gonzalo N. Santos, Puig Casauranc, Pérez Treviño, Fabio Altamirano, David Orozco y Aarón Sáenz respondiendo al llamado de Calles para diseñar el esquema del PNR, todos eran grandes propietarios (ver Casasola, 1992). Ese hecho sólo sería sorprendente para quienes sostienen la existencia de un poder económico y otro político en pugna y negociación. Que el poder lo ejerzan directamente los propietarios es un rasgo del estado natural básico, con la variante de que la élite superior empezó de una posición relativamente modesta y usaron el control de los aparatos de Estado, para acumular más riqueza, por eso quizás, sea conveniente denominar a esa coalición como burguesía burocrática (Rivera, 1991).

El núcleo inicial son los revolucionarios, pero se va ampliando conforme avanza la industrialización mexicana, hasta incluir a los descendientes de la élite porfirista que mantuvieron el control de la mayor parte de la banca (ver Hamilton, 1983).

.....
¹⁰⁴ Como señalan los historiadores, el caudillo cuyo poder aumentase más allá de lo tolerable y que implicara una amenaza al poder centralizado era cesado o eliminado, incluso físicamente o deportado.

Un mecanismo fundamental de enriquecimiento fue el uso y a la larga la perversión del Estado desarrollista, como ha sucedido en numerosos países.¹⁰⁵ Lo anterior es una pieza central de la explicación de por qué la economía mexicana perdió paulatinamente el fuerte impulso que tomó con las reformas cardenistas, hasta llevar a una severa crisis a inicios de los 1980. Cárdenas y los gobiernos sucesivos sentaron las bases del desarrollismo mexicano a través de la reforma agraria, la empresa pública, la protección de las industrias que abastecen al mercado interno, la banca de desarrollo, el control directo del crédito y las exenciones de impuestos como medios de fomentar la producción (ver NA-FINSA-CEPAL, 1971; Reynolds, *op. cit.*). Esos instrumentos desarrollistas antecedieron a los que adoptaron las economías dinámicas de Asia, con resultados muy diferentes. Entonces la diferencia no está en los instrumentos sino en la forma como se utilizan y se utilizan de acuerdo a los intereses de la coalición dominante. Si las élites no toman acciones que conduzcan a un acotamiento del poder, tiende a prevalecer la depredación natural, mediada por intentos de cambio institucional que quedan inconclusos.

Aquí hay dos temas importantes a clarificar. Primero, se ha insistido en el carácter autoritario de la industrialización asiática (Taiwán, Corea del Sur, Singapur, China), que permitía la máxima capacidad de acción al Estado, imponiendo y movilizándolo de manera compulsiva a individuos, grupos, colectividades y clases para cumplir los objetivos fijados por el grupo en el poder. En el caso de México, la coalición revolucionaria como la llama Hansen (*op. cit.*), logró una capacidad equivalente, bajo una fachada de cierta democracia y un gran paternalismo, alternado con la cooptación y la represión selectiva. La población quedó sometida ideológicamente y ello hacía factible la movilización compulsiva, pero con desarrollismo limitado. Hansen explica de manera magistral ese sometimiento, que irónicamente remite a la estabilidad, con capacidad de crecimiento menguante.

.....

¹⁰⁵ Rafael Izquierdo, efectúa un minucioso análisis de la forma como se administró el sistema de licencias de importación en la posguerra para otorgar privilegios y monopolios a personajes seleccionados como parte de la estrategia de proteccionismo a la industria (1973).

Hansen se pregunta cuáles fueron los factores institucionales que contribuyeron a la larga *pax* priísta.¹⁰⁶ El autor encuentra un elevado conformismo consustancial a muy limitadas demandas de la mayor parte de la población, apoyándose al régimen casi a cambio de nada, lo cual minimiza las fuerzas por un cambio social. El autor destaca, lo que ya se sabe: que cerca de una tercera parte de la población en realidad sufrió una disminución absoluta y relativa de sus niveles de vida para fines de los 1960. Pese a ello se han conformado. Hansen cita tres posibles causas de esa pasividad, pero la más interesante es que unas de las reglas del sistema priísta es limitar la competencia efectiva entre las élites que forman la coalición dominante. De no ser así, ciertas facciones hubieran buscando en momentos críticos apoyo de la población excluida.

Esa población excluida, explica Hansen, está compuesta por tres tipos característicos: los llama: el localista, el subordinado y el participante. El localista, explica, no espera nada del gobierno, en gran parte como resultado de la ignorancia de lo que significa y hace el gobierno; aunque a veces es la suspicacia y la desconfianza lo que lo desconecta del gobierno. El subordinado tiene conciencia de que existe el gobierno y a su vez está ligado afectivamente a él, pero sus relaciones se establecen de manera abstracta o general e incluso acepta que hay una extensión gubernamental que le afecta, pero adopta una actitud pasiva. El participante, "... por una parte apoya a la revolución y las instituciones políticas que han surgido después de la cuarta década, y por otra es verdaderamente cínico en lo que se refiere a la política mexicana y los líderes políticos. Su cinismo y desconfianza con respecto al funcionamiento del sistema actual, generalmente lo lleva a evitar las actividades políticas y a esperar poco o nada para sí mismo, de parte del gobierno" (*op. cit.*, p. 242).

Es crucial integrar estos elementos para entender los procesos que caracterizan a México después de 1980. De una parte el estancamiento económico y el predominio de la depredación sobre el desarrollismo, representado por el aumento de la pobreza. El segundo, de aparición más tardía, la faccionalidad entre una coalición reconfigurada por efecto de la privatización, cuyo conflicto interno ha mermado peligrosamente la capacidad de gobernabilidad.

.....
¹⁰⁶ Lo que sigue procede de las páginas 236 a la 243, obra citada.

El cambio institucional requiere lo que se llamó en el capítulo 5, fuerzas inductoras. Una de ellas fue la gran depresión del 30, que indujo las reformas cardenistas. Después de dejar una secuela positiva cuyo epítome es el “milagro” mexicano, fue decayendo y dados los elementos de pasividad arriba reseñados, la coalición dominante, una amalgama de intereses de corporativo-financieros (ver Basave, 1997), obstaculizó a partir de los 1960, pero también en los 1970, lo que Balassa (*op. cit.*) llama el cambio en el sistema de incentivos a favor de una economía más productiva y competitiva. Con el agotamiento del llamado desarrollo estabilizador (ver Reynolds, 1977) y la rebelión estudiantil subsecuente, el sistema priísta se encontró incapacitado para responder con los mecanismos pro estabilizadores y recurrió a una represión abierta que no se veía desde fines de los 1950. Ese escenario fue proclive a la emergencia de un cesarista o bonapartista, Echeverría. Actuando bajo un programa híbrido, intentó la reforma económica, pero al final, como explica Balassa (1983) fracasó.

A diferencia de Brasil, los tecnócratas en México carecieron de espacio de maniobra para promover los enlaces posteriores, flexibilizar el manejo del tipo de cambio y promover las exportaciones. Por tanto, con el estallido de la crisis de la deuda, la coalición dominante llegó, representada por sus agentes, a negociar con el FMI en condiciones de debilidad. En medio del desmantelamiento del Estado desarrollista, bajo la reforma neoliberal, tuvo lugar un proceso que expresa el peso de la historia y prolonga los efectos de las fuerzas originadoras. Aunque ese proceso ha sido fragmentariamente analizado bajo ese enfoque,¹⁰⁷ sus repercusiones son patentes: se reconforma de nuevo la coalición dominante, pero se desata la inestabilidad al haber perdido el viejo sistema gran parte de sus estabilizadores. La característica dominante desde inicios de los 1990 es la faccionalidad entre las élites, especialmente las más poderosas. Veremos ese punto a continuación, siguiendo el trabajo de Polanco (*op. cit.*).

.....

¹⁰⁷ A lo sumo es muy útil el trabajo de Bazdrech y Elizondo de 1993 y el de Bazdrech Levy (1992) que proporcionan algunos antecedentes. Los análisis posteriores son oficialistas o sobre optimistas como el de Lustig de 1992. Hay una toma de conciencia de las anomalías con la crisis de 1994, pero los análisis son esencialmente economicistas, ver Roett (1996), por ejemplo.

Con el rescate público, o más bien, el auto-rescate, que salvó a los consorcios, la coalición evitó un reordenamiento caótico. En vista de lo anterior se previó que sería la apertura comercial la que determinaría la reordenación de la coalición dominante (ver Pozas, 2006; Lustig, 1994). Un acontecimiento, que formaba parte medular de la reforma económica, cambió el escenario previamente previsto. Se trató de la privatización. El traspaso de activos productivos fue tan grande, que implicó la reordenación de la coalición. Polanco (*op. cit.*, pp. 106 y ss.) distingue primero dos modalidades de privatización: *a)* una que se efectúa a partir de un acuerdo entre las élites, que llama “pactada”; ya sea legalmente o por medios informales se efectúa una licitación abierta, con libre acceso y con derechos y obligaciones de los aspirantes, claramente definidos. Los ejemplos se encuentran en los países desarrollados y quizás Nueva Zelanda sería el caso óptimo. La otra modalidad señala Polanco es la privatización sin acuerdo entre las élites, bajo el control de la cúspide burocrático-gubernamental. En este segundo caso, no hay pacto previo o si existe se tergiversa, de modo que los beneficiarios están preseleccionados y la licitación es mayormente una simulación. Al no haber consenso entre las élites, hay una secuela de divisionismo que se agudiza cuando los beneficiarios obtienen privilegios y concesiones monopólicas (Polanco, *op. cit.* Hernández, 2011; Soto, 2014).

El caso de México pertenece a la segunda categoría, con despotismo y supuesta corrupción, que implicó vetar a ciertos magnates, el arribismo y las fortunas de la noche a la mañana, ausencia de estatus de competencia o el intento torpe de establecerlas *a posteriori* (*op. cit.*).

Este proceso ocurrió en el gobierno de Salinas de Gortari, pero hay elementos para suponer que formaba parte de una estrategia más amplia de reforma económica, implicando formar un grupo económico, de grandes consorcios, que fueran la punta de lanza nacionalista ante la apertura y la firma del TLCAN (ver Rivera, 2009). De ser válida esa hipótesis, el proyectó colapsó con la crisis de 1994 y su correlato de violencia política que fue parte posiblemente del reacomodo de la coalición. Lo que prevaleció fue la faccionalidad y por ende la regresión del orden social. En ese sentido, México se encuentra atrapado actualmente en la trampa del atraso, es decir, la que se origina en la incapacidad de las élites de pactar entre ellos los avances institucionales, que son potencialmente benéficos para ellas; esa negociación podría estabilizar

la relación interna entre los miembros de la coalición y posteriormente proyectar esos avances (la legalidad, las relaciones impersonales, el arbitraje por terceros), a toda la sociedad. En vista de que ese proceso se posterga, el rasgo distintivo de la trayectoria histórica de México hasta inicios de la segunda década del siglo XXI, es el conflicto entre las élites, el estallido de confrontación e incluso la violencia y nuevas recomposiciones, que dieron lugar a un importante episodio desarrollista, entre 1940 y 1970, pero que se agotó dejando un legado de inestabilidad, como se vio.

El cuadro que se presenta a continuación resume esos rasgos de la trayectoria. En la primera columna se especifican los periodos de conformación o reconfiguración de la coalición dominante: colonial, post independiente, porfirista, reconstrucción posrevolucionaria, de desarrollo y expansión rápida, crisis y reforma neoliberal y faccionalidad actual; se indican los periodos aproximados, el tipo de proceso interno (fragmentación o reunificación de la coalición) y la identidad de la élite superior.

Cuadro 7.1

MÉXICO: LA TRAYECTORIA HISTÓRICA DE LA COALICIÓN DOMINANTE. DE LA COLONIA HASTA NUESTROS DÍAS

Etapas	Años	Tipo de coalición/dinámica
Colonial	1519-1809	Imperial/estable
Post-independiente	1810-1876	Fragmentación-violencia
Porfirista	1877-1910	Nueva coalición/estabilidad
Post-revolucionaria	1911-1940	Ruptura/reconformación
Desarrollista	1941-1981	Burocática/estable
Neoliberal	1983-1993	Fragmentación
Faccionalismo	1994-actual	Reconformación inestable
Fuente: autores citados en el apartado.		

A manera de conclusión del capítulo

La experiencia de Corea del Sur no es controversial, pero ofrece varios puntos de difícil interpretación. Para comenzar es el parangón del desarrollo tardío exitoso. Pero pese al estudio exhaustivo que efectúan autores como Amsden, Westphal, Hobday y otros, queda en pie la pregunta cómo se rompió el *lock-in*. La bibliografía heterodoxa enfatiza la sucesión de reformas virtuosas como la agraria, la profesionalización de la burocracia, los subsidios condicionados y la apertura externa estratégica. Si esas medidas son la clave del éxito, la pregunta es por qué no se adoptaron de manera general en el resto de los países tardíos. La respuesta estándar¹⁰⁸ es que los dirigentes o los que detentan el poder en otros países no estaban informados del potencial de esas reformas o de cómo realizarlas; esta tesis, aunque muy extendida, tiene dudosa científicidad, ya que no es compatible con las generalizaciones requeridas para estudiar a los países tardíos en su conjunto. La vista debe volverse, aunque sea a ojo de pájaro, a la estructuración de la coalición dominante a lo largo de la historia de ese país y la dinámica que siguió a la guerra de Corea.

Como ex-colonia japonesa, se vio que Corea tenía un historial brutal de dominio, pero el punto de partida no fue tan desfavorable como en otros países más ricos en recursos naturales (ver Amsden, 1989), por lo que era susceptible de una bifurcación.¹⁰⁹ Lo que cambió su destino nacional fue la guerra fría, llegando a la guerra de Corea. La destrucción material y social provocada por el conflicto devastaron a ambas Coreas, impidiendo un desarrollo autónomo. A partir de ese punto, el destino de Corea del Sur pudo ser el de Guatemala o peor aún, de un Estado fallido. Lo que determinó el cambio fue su ubicación estratégica en la frontera entre socialismo y comunismo. Aquí se encuentra el origen del shock exógeno que provocó el cambio de trayectoria. Estados Unidos

¹⁰⁸ Dentro del llamado enfoque del Desarrollo Racional presenta el modelo de dictador o gobernante benévolo y sus asesores desinteresados que ofrece la respuesta correcta (ver una crítica a dicho enfoque en Hoff y Stiglitz, 2002).

¹⁰⁹ El colonialismo japonés fue brutal, pero introdujo una reglamentación exhaustiva para cobrar impuestos que propagó la obligación al trabajo, diferente al exterminio propia de México.

tomó el control político del país con el gobierno militar de 1945-48 y la entrega del poder a Syngman Rhee, a quien sostuvo durante la guerra, pese a su manifiesta ineptitud. El golpe de Estado llevado a cabo por Park Chung-hee, representante de la “verdadera coalición –los descendientes de la aristocracia pro-japonesa (los *Yangban*)– aceleró el desarrollo de la industria buscando la diversificación a los sectores pesados y la electrónica.

La cuestión ambiguamente planteada es el papel que jugó Estados Unidos en el “milagro coreano”. La interpretación más aceptada es que brindó asistencia militar ante Corea del Norte. A ese punto de vista se añade la idea que los tecnócratas coreanos se inspiraron en el modelo japonés. Lo anterior es correcto, pero ¿cómo unir ambos elementos? Como indica Kang (2002), hacia los 1940, pese a que había pocos coreanos competentes en asuntos públicos, ya era norma la aplicación del examen para entrar al servicio civil (*op. cit.*), hecho insólito en un país tan atrasado indica cierta capacidad de cambio. El modelo inspirador era ciertamente japonés, pero quienes indujeron firmemente la adopción de algún referente o canon duradero fueron los asesores norteamericanos.

El punto anterior se clarifica si tenemos en cuenta que ante la insuficiencia de su mercado interno, la industrialización del Corea del Sur dependía de la apertura del mercado estadounidense, lo que no era una tarea fácil en el contexto de los 1960. Lo que Estados Unidos hizo fue una transformación radical de las reglas del comercio internacional, empezando por la adopción del Sistema Generalizado de Preferencias (ver Little, *et al.*, 1975). Pero Corea no fue sólo un proveedor de manufacturas intensivas en trabajo, sino gradualmente de productos intensivos en capital y más tarde de tecnología, lo que requirió una coordinación más compleja de parte de aquel país. Una preocupación de los estrategas estadounidenses, fue orientar las inversiones de múltiples empresas en las zonas económicas especiales de Corea, Taiwán y en Singapur. Las empresas que arribaron a la zona económica especial en los 1950 van desde Fairchild Semiconductors hasta IBM, con un visto bueno para la transferencia de tecnología en un proceso de escalamiento continuo. Esa transferencia de tecnología no operó en el vacío, ya que el sistema de educación y capacitación se elevó en Corea a ritmo

acelerado. Tampoco hubo un conflicto mayor cuando el gobierno coreano retiró las concesiones a las empresas extranjeras.

Las observaciones efectuadas arriba no intentan sugerir que todo fue una hechura del Departamento de Estado y la CIA. La élite coreana representada por los descendientes *Yangban* fueron los interlocutores y el núcleo de la nueva coalición. Lo que es dudoso es que ese grupo hubiera logrado por sí sola la pasmosa modernización de Corea. Los estrategas estadounidenses brindaron el plan estratégico, el impulso inicial, y a largo plazo, el acomodo internacional del creciente poderío industrial de Corea. Las condiciones de libre comercio que imperan en la actualidad han modificado esta restricción, pero Corea del Sur y Taiwán (entonces Formosa) fueron los pioneros del desarrollo hacia afuera (ver Balassa, 1988) y el incentivo para abrir los mercados desarrollados a los exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo estuvo abonado por factores estratégicos.

El caso de Corea es importante también porque permite evaluar la hipótesis de “reorientación de la vía de desarrollo por acción social de base” (ver nota 10). La conmoción social y política que sufrió ese país en los 1980-1990 abre la pregunta de cuál fue el papel que jugó ese factor.¹¹⁰ La ola de huelgas que se verificaron desde los 1980 fue una reacción contra uno de los rasgos básicos del autoritarismo benévolo: la supresión de los derechos laborales con fines de equilibrio socio-político. Aunque los salarios y el empleo mejoraron, el milagro coreano, ya un hecho, provocó una exorbitante concentración de privilegios en la élite formada por las familias propietarias de los grandes *chaebols*. Tenemos aquí la sobrevivencia inercial de un rasgo arcaico del estado natural básico.

Las huelgas obreras fueron un detonante de una movilización más amplia que incluyó a los empresarios excluidos de los privilegios dispensados a los grandes *chaebols*. La bandera de la movilización del Partido Demócrata del Milenio (PDM) fue la derogación de los privilegios económicos, la transparencia y la consolidación de la democracia. Los gobiernos de Kim Young Sam y Kim Dae Jung efectuaron la reforma,

.....
¹¹⁰ Lo que viene a continuación se basa, con algunas modificaciones, de Gourevitch y Sinn, 2005, pp. 123-131.

bajo el acicate de la crisis financiera de 1997, ampliándola hasta llegar a la privatización y a la apertura a los inversionistas extranjeros.

La fuerza social de base de ese movimiento no es clasista, sino sectorial, expresando la fractura de la coalición dominante. El líder más sobresaliente del PDM es el Presidente Kim Dae Jung, que jugó un papel bonapartista, equilibrando la presión del ala de centro izquierda del partido y a varias de las familias más poderosas como los propietarios de Daewo y los Chung. El resultado del proceso es el inicio del pasaje al orden social abierto, por cuanto se consolida la autonomía gubernamental y se nulifica el poder faccioso gestado durante el milagro coreano.

El caso de China es sorprendente. Comparte el punto de partida desfavorable atenuado, ya que no fue dominado, aunque si derrotado, por las potencias Occidentales y ocupado parcialmente por Japón. Un punto central es que preservó rasgos fundamentales de su cultura, lo que le valió a los chinos étnicos dominar los circuitos comerciales en la mayor parte de Asia Pacífico.¹¹¹ La República Popular China experimentó una suerte de shock por la amenaza del capitalismo Occidental, que le llevó a desarrollar la ciencia con fines defensivos y cohesionar al grupo dirigente. La división de este último, con el inicio de las cuatro modernizaciones fue el hecho político que rompió el *lock-in*. Tenemos en este caso un segundo shock provocado por la hecatombe social en la que terminó la Revolución Cultural.

China obtuvo el beneplácito de las potencia Occidentales gracias al apoyo de los chinos étnicos de Hong Kong y usó el acceso a su mercado interno como instrumento de negociación para lograr la transferencia de tecnología.

Más allá de elementos indicativos, no es posible esbozar una heurística del cambio de trayectoria. Como regla es preciso que se detone

.....

¹¹¹ Los chinos y los indios son herederos de la proverbial habilidad comercial de los fenicios. Entre los chinos esa cultura se encuentra enraizada en la formación de redes familiares, que jugaron un papel central en la industrialización de Taiwán (ver Hobday, 1995). Esa capacidad para el comercio basada en la confianza ha llevado a Nueva Delhi a comenzar a desplazar a Zúrich como centro mundial del tráfico de diamantes. Varios autores de orientación dependtista como Dutt insisten que la dominación colonial destruyó esa capacidad social y creó la cultura *compradora* (debacle del artesanado y el comercio). Eso es dudoso en función de la evidencia histórica.

y propague el aprendizaje colectivo y ello depende básicamente de una decisión de poder, que sólo se toma y se mantiene en condiciones excepcionales. Esas condiciones pueden variar considerablemente de país a país. Los casos extremos son los tigres asiáticos bajo un fulminante y devastador choque exógeno y una ingeniería de cambio avalada por la potencia mundial. China se encuentra en el otro extremo, con alto potencial inicial, *lock-in*, ruptura endógena del mismo por efecto de hechos catastróficos y una modernización radical desde arriba implementada por un grupo dirigente, que aunque se renueva, no pierde su conexión con el que emergió con la revolución china.

México y Brasil fueron colonias de extraordinaria importancia para sus respectivas Metrópolis, contando con enormes territorios y abundante riqueza en recursos naturales. México al igual que Perú fueron las dos únicas áreas densamente pobladas del Continente, lo que indica una diferencia importante con respecto a Brasil.

Más tardíamente Brasil al conformar una Monarquía, equiparó a México en el desarrollo del aparato administrativo y militar, pero igualmente dentro de un sistema despótico con elevada exclusión social, propia de los estados extractivos.¹¹² Estos factores favorecían el *lock-in*, pero no de manera determinística. La clave de la trayectoria “seleccionada” parece encontrarse en dos factores. Uno ha sido reconocido en la bibliografía institucionalista encabezada por Acemoglu y se refiere precisamente a la magnitud de la exclusión social fraguada a lo largo del prolongado periodo de dominación colonial, varios de cuyos rasgos subsisten por inercia histórica. El segundo factor que ha ejercido una influencia duradera, aunque no figura en la discusión del tema, es la extensión del territorio nacional. Los países tardíos que llegaron al siglo xx pudiendo resistir las fuerzas de fragmentación territorial, son lo que en principio han contado con mejores condiciones para estructurar una trayectoria alternativa y romper el *lock-in*.¹¹³

¹¹² Perú en cambio quedó desmembrado, lo que le llevó a perder la ventaja de la extensión territorial y seguir una trayectoria más adversa.

¹¹³ Este punto lo reconoce Amsden (2001), al señalar que los países del “resto” que contaban con algunas condiciones para resistir la competencia británica de hilados y tejidos baratos eran: El Imperio Otomano (la moderna Turquía), China, India, México y Brasil.

Teniendo ambas sociedades cimientos de alta exclusión social, México experimentó una experiencia más traumática debido a la aniquilación masiva de la población durante la conquista y colonización, en tanto que Brasil fue poblado por inmigrantes para desarrollar una enorme economía de plantación y extracción. El resultado fue que si bien la distancia entre los “excluidos” (negros en un caso e indígenas mestizos en el otro) ha sido enorme en ambos países, Brasil contó con el equivalente a los “blancos pobres” de las economías de plantación de Luisiana y Virginia. Ello significa un factor atenuante, porque la exclusión social no quedó fijada o reforzada étnicamente.¹¹⁴

El segundo factor conformador es el mantenimiento de la integridad del territorio. La defensa del territorio depende de la cohesión de la coalición dominante, pero puede también ser determinante de esta última. El México recientemente independizado, representa un fracaso en el mantenimiento de la integridad del territorio con efectos devastadores en la cohesión de la coalición. Brasil es lo opuesto. Este punto requiere cierta explicación porque puede malinterpretarse si se siguen los criterios de la historia tradicional. Contrariamente a lo que estipula la visión convencional, la defensa del territorio es una campaña social, es decir, pone en juego los recursos sociales. Un proyecto elitista basado en un ejército que sea el espejo de la exclusión social está destinado al fracaso, como lo puso en evidencia la humillante derrota de México en 1848. La alternativa es fortalecer la capacidad defensiva a largo plazo actuando en la cúspide social, como también en la base. Para lograr su cohesión la coalición debe acordar reglas, más bien informales, para tolerar cierta movilidad ascendente y dirimir sus conflictos sin llegar a la confrontación abierta. En lo que concierne a la base social, se deben ampliar los espacios de movilización para elevar el nivel educativo, laboral y de acceso legal, de al menos una parte de la población.

Esta cuestión crítica en la formación de los estados nacionales ha sido tratada exhaustivamente, pero raras veces con fines analíticos, pero tenemos una excepción en Gramsci al estudiar la formación del

.....

¹¹⁴ Los mestizos de rasgos más bien indígenas son los que cargan el peso de la mayor exclusión social en México; algo semejante sucede en Perú y Guatemala. Ese enorme grupo sufre discriminación laboral y cultural.

Estado nación italiano.¹¹⁵ El liderazgo individual es central, pero no se ha explicado muy bien su relación con el contexto, es decir, si un medio inestable nulifica, favorece o es relativamente neutral a la emergencia de ese liderazgo.¹¹⁶ Lo que no cabe duda es que el líder que tuvo México en ese periodo, Santa Ana, es sinónimo de corrupción e incompetencia, pero también de manipulación política.

Brasil aunque arrastra una gran exclusión social muestra los caracteres políticos e institucionales de una coalición más estable en comparación con el conjunto de los países de América Latina. Esta estabilidad fue clave en la historia de ese país. La necesidad de mantener la estabilidad de la coalición alentó la movilidad de las élites y dio mayor capacidad para tomar decisiones desarrollistas que representaron el fortalecimiento de nuevos intereses dentro de la coalición dominante.

Una coalición más estable induce, a través de una serie de eslabones a un mejor desempeño económico, pero tiene una connotación adicional: permite condiciones más favorables para negociar con la potencia mundial en cuya órbita se encuentra el país. Generalmente las potencias Occidentales dispensan un trato favorable o el “beneplácito” a países que tienen las características de México y Brasil, es decir, extensión territorial y ubicación estratégica. Para México ese reconocimiento se perdió en la medida que la inestabilidad de la coalición dominante persistió históricamente, exacerbada por falta de acuerdo para reglamentar

.....

¹¹⁵ El punto es, sin embargo, que puede formarse la nación con débil cohesión interna, como es el caso de México. El costo para el país fue la pérdida de cerca de la mitad del territorio y una secuela de guerras intestinas que llegaron a su máximo con la invasión francesa. Aunque se logró la estabilidad después de la revolución, la inestabilidad de la coalición reapareció después de los 1960, ello permite deducir que si bien hay esbozos de proyecto hegemónico, en realidad no llegan a consolidarse, de allí su situación de atraso relativo persistente (ver Hansen, *op. cit.*).

¹¹⁶ La máxima de las teorías funcionalistas de que un liderazgo con dotes progresivos emergerá si es socialmente necesario, no es argumento convincente. Ante un vacío político, algún grupo con sus cabecillas tomará el poder, pero lo que haga y deje de hacer esta en primera instancia condicionado por la trayectoria y la forma como incide en los restos o fragmentos de la coalición.

el acceso a la riqueza natural.¹¹⁷ En cambio Brasil logró y mantuvo ese reconocimiento, que se tradujo en mayor espacio de maniobra para implementar políticas de desarrollo autónomas y salvaguardar a sus empresas ante las contrapartes externas. El estatus internacional de Brasil se ha agrandado a medida que los países vecinos se consideran hostiles o poco confiables para Estados Unidos. Brasil, sin ser un país pro-estadounidense se le visualiza por los estrategas de seguridad exterior de la potencia como un contrapeso natural a las presiones reales o imaginarias de los demás países de América del Sur.

De acuerdo a Hirschman (ver 1996a), para inicios de la década de 1970, las diferencias de desempeño económico entre Brasil y México eran muy marcadas, lo cual era paradójico. México disfrutaba de una nueva riqueza petrolera de la que carecía Brasil. Desde el punto de vista funcional, la diferencia estuvo en la utilización de los préstamos internacionales que obtuvieron ambos países con anterioridad a 1982. Brasil emprendió desde 1970 grandes proyectos industriales, que le permitieron acumular un importante superávit comercial y continuar el crecimiento una vez superada la recesión de 1981-1983. El arquitecto de este “milagro” fue Geisel (Hirschman, *op. cit.*), quien contaba con un respaldo relativamente sólido de la coalición dominante, específicamente del gobierno militar. El factor causal no es la decisión de invertir en infraestructura en contraposición al consumo improductivo, sino la jerarquía de los intereses que adquieren representación en el aparato de Estado y las prioridades que de allí resultan. Si se invierte la relación causa efecto, se asume erróneamente que la causa es la decisión estratégica de invertir productivamente.

Ciertamente el problema de la información jugó un papel, ya que la decisión que tomó el equipo de Geisel se apartó de la ortodoxia

¹¹⁷ Tenemos aquí la “maldición” de los recursos naturales, ya que su abundancia hace más difícil controlar la violencia provocada por la lucha de acaparamiento. La CD representada políticamente por Díaz acotó drásticamente esa violencia; el PRI lo hizo también, pero tendió a reaparecer en varios momentos claves de la historia de México, especialmente después de 1980.

latinoamericana.¹¹⁸ Desvió las inversiones de las industrias automotriz y de bienes de consumo duradero para canalizarlas hacia los bienes intermedios, principalmente química, metalúrgica y bienes de capital (*op. cit.*). El riesgo de esta estrategia estaba en que ante el incremento de los precios del petróleo se incurrió en altos déficits comerciales. El repliegue se dio con Figueiredo (1979-85), ya que la conciencia de los riesgos por el sobreendeudamiento generó dudas y confusiones entre los miembros de la coalición, provocando giros erráticos en la política económica, pero los proyectos industriales, aunque a regañadientes, continuaron (*Ibid.*).

Recapitulando, Brasil sigue una trayectoria que implica ruptura anticipada del *lock-in* en función de factores asociados a la estabilidad de la coalición y su capacidad negociación y de ajuste ante condiciones cambiantes; la ampliación de los espacios de movilización social es mayor que en México, pero incide limitada y tardíamente en la exclusión social debido al peso histórico. Habría que añadir que la transformación institucional es incremental y está sujeta a discontinuidades que postergan, hasta la segunda mitad del siglo xx, la detonación del proceso, es decir, el despliegue del aprendizaje colectivo, con crecimiento económico relativamente rápido, para dar lugar al llamado milagro brasileño y a la industrialización rápida. En comparación con otros casos tardíos exitosos, que llamaremos fulminantes, como Corea del Sur, Taiwán y Singapur, pero también China, el avance en Brasil puede interpretarse como lento y provoca escepticismo. Empero, podemos observar dos indicadores decisivos: la ausencia de regresiones y la estabilización de la brecha internacional, más el abatimiento sostenido aunque reciente de la pobreza. Destaca también la consolidación de islotes de innovatividad (caso de la aeronáutica, ver Hira y Oliveira, 2007).

.....

¹¹⁸ En ese momento los especialistas latinoamericanos habían formado dos bandos, a los que se refiere también Hirschman (*op. cit.*). De un lado los neo-keynesianos que dominaron la toma de decisiones en México y los asesores de orientación estructuralista en Brasil.

Bibliografía

- Abreau, Marcelo y Dorte Verner, 1997, *Long-Term Brazilian Economic Growth 1930-94*. Development Center, OECD, Paris.
- Acemoglu, Daron y James Robinson, 2012, *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Crítica, Barcelona.
- Acemoglu, Daron, S. Johnson, A. Robinson y P. Yared, 2007, "Reevaluating the Modernization Hypothesis", *NBER Working Paper* núm. 13334, Cambridge.
- Acemoglu, Daron, S. Johnson y A. Robinson, 2004, "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", *NBER Working Paper* núm. 10481, Cambridge.
- Acemoglu, Daron, S. Johnson y A. Robinson, 2001, "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, núm. 91, diciembre.
- Acemoglu, Daron y A. Robinson, 2009, *Economic Origin of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Aglietta, Michael, 1979, *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI Editores, México.
- Albert, Michel, 1992, *Capitalismo contra capitalismo*, Paidós, Madrid.
- Allen, P. M., 1988, "Evolution, Innovation and Economics", en Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publisher, Londres.
- Amsden, Alice, 1989, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Oxford.
- Amsden, Alice, 2001, *The Rise of the Rest. Challenges to the West from Late-Industrializing Economics*, Oxford University Press, Oxford.
- Amsden, Alice y Wan Chu, 2003, *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*, MIT Press, Cambridge.
- Anderson, Philip, K. J. Arrow y D. Pines, 1988, *The Economy as an Evolving System, A Proceedings Volume in the Santa Fe Institute Studies in the Science of Complexity*, Perseus Books, Reading.

- Antonelli, Cristiano, 2001, *The Microeconomics of Technological Systems*, Oxford University Press, Nueva York.
- Aoki, Masahiko, 2013, "Historical Sources of Institutional Trajectories in Economic Development: China, Japan and Korea Compared", *Socio-Economic Review*, vol. 11, núm. 2.
- Appelbaum, Richard, R. Parker, Cong Cao y G. Gereffi, 2010, *China's (no so Hidden) Developmental State: Becoming a Leading Nanotechnology Innovator in the 21st Century*, Center for Nanotechnology, University of California at Santa Barbara.
- Arias, Luz María, 2013, "Building Fiscal Capacity in Colonial Mexico: From Fragmentation to Centralization", *The Journal of Economic History*, vol. 73, núm. 3, septiembre.
- Arthur, W. B., S. N. Durlauf y D. Lane, 1997, "Introduction: Process and Emergence in the Economy", en Arthur, W. B., S. N. Durlauf y D. Lane (eds.) *The Economy as an Evolving Complex System*, II, Santa Fe Institute Studies in the Sciences of Complexity, Westview Advance Books Program, Boulder.
- Arthur, Brian W., 1989, "Positive Feedbacks in Economy", *Scientific America*, núm. 262, febrero-marzo.
- Arthur, W.B., 1988, "Competing Technologies: an Overview", en G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.
- Ayala Espino, José, 1999, *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Bairoch, Paul, 1972, *Revolución industrial y subdesarrollo*, Siglo XXI Editores, México.
- Balassa, Bela, 1988, *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Balassa, Bela. 1983."La política del comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, marzo.
- Barnes, Barry, 1990, *La naturaleza del poder*, Ediciones Pomares-Corredor, Barcelona.
- Basave, Jorge, 1997, *Los grupos de capital financiero en México (1974-1995)*, Ediciones El Caballito, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.

- Bazdresch, Carlos y C. Elizondo, 1993, "Privatization: The Mexican Case", en W. Baer y M. E. Conroy (eds.), *The Quarterly Review of Economics and Finance*, vol. 33.
- Bazdresch, Carlos y Santiago Levy, 1992, "El populismo y la política económica en México, 1979-1982", en R. Dornbusch y S. Edward (comps.), *Macroeconomía del populismo en América Latina*, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, México.
- Beinhocker, Eric, 2006, *The Origins of Wealth. Evolution, Complexity and the Radical Remaking of Economics*, Harvard Business Books, Boston.
- Bell, Martin y K. Pavitt, 1992, "Accumulating Technological Capability in Developing Countries", *Annual Conference on Development Economics*.
- Blaug, Mark, 1992, *The Methodology of Economics or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
- Blaug, Mark, 2006, "Why I am Not a Constructivist: Confessions of an Unrepentant Popperian", en John B. Davis (ed.), *Recent Development in Economic Methodology*, vol. 1, An Elgar Reference Collection, Cheltenham.
- Boas, Frank, 1949, *Methods of Ethnology: Race, Language and Culture*, Macmillan, Nueva York.
- Bowles, Samuel, 2006, *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton University Press, Princeton.
- Bowles, Samuel y Astrid Hopfensitz, 2000, *The Co-evolution of Individual Behaviors and Social Institutions*, SFI Working Paper, 12-073
- Bowman, Scott, 1998, "Introducción", en T. Veblen (ed.), *Essays on Our Changing Order*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Boyer, Robert, 1988, "Technical Change and the Theory of Regulation", en G. Dosi, C., Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publisher, Londres.
- Braudel, Fernand, 1984, *The Perspective of the World*, University of California Press, Berkeley.
- Brenner, Robert, 1979, "Los orígenes del desarrollo capitalista: crítica del marxismo neo-smithiano", En *Teoría*, núm. 3, octubre-diciembre.

- Breznitz, Dan y M. Murphree, 2011, *Run of the Red Queen, Government, Innovation, Globalization and Economic Growth in China*, Yale University Press, Nueva York.
- Bruce J. Caldwell, 2006, "Clarifying Popper", en John B. Davis (ed.), *Recent Development in Economic Methodology*, vol. 1, An Elgar Reference Collection, Cheltenham, 2006.
- Buchanan, James M., 1984, "Politics Without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications", en James M. Buchanan y Robert D. Tollison (eds.), *The Theory of Public Choice-II*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Buckley Ebrey, Patricia, 2010, *China. Cambridge Illustrate History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cárdenas, Enrique, 1977, "A Macroeconomic Interpretation of Nineteenth-Century Mexico", en Stephen Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind. Essay on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, Stanford.
- Carlsson, B., 2004, "The Digital Economy. What is New and What is Not?" *Structural Change and Economics Dynamics*, núm. 15.
- Carneiro, R., 1970, "A Theory of the Origin of the State", *Science*, núm. 169.
- Casasola Zapata, Gustavo, 1992, *Historia gráfica de la Revolución Mexicana 1900-1970*, editorial Trillas, México.
- Cassidy, John, 2009, *How Market Fail. The Logic of Economic Calamities*, Farrart, Straus & Giroux, Nueva York.
- Castells, Manuel, 1999, *La era de la información*, vol. 1, Siglo XXI Editores, México.
- CEPAL, 2014, *Estudio económico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- Chang, Lestie, 2008, *Factory Girls. From Villages to City in a Changing China*, Spiegel and Grau, Nueva York.
- Chapman, María Guadalupe, 2011, *Inserción de países Latinoamericanos en el nuevo paradigma tecno-económico e institucional (1970-2005)*, México, Brasil y Corea del Sur, Tesis Doctoral, Posgrado en Economía, UNAM.
- Chenery, Hollis, 1975, "The Structuralist Approach to Development Policy", *American Economic Review*, vol. 65, núm. 2, mayo.

- Chesnais, Francois, 1999, *Mundialización y crisis económica*, Ediciones Piedra Azul, Madrid.
- Childe, Gordon, 1954, *Los orígenes de la civilización*, Fondo de Cultura Económica, México.
- China Intercontinental Press, 2004, *El Comercio en China*.
- Choi, Jang Jip, 1993, "Political Cleavages in South Korea", en Hagen Koa (ed.) *State and Society in Contemporary Korea*, Cornell University Press, Ithaca.
- Clark, Norman y Calestous Juma, 1988, "Evolutionary Theories in Economic Thought", en G. Dosi, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.
- Coase, Ronald, 1991, "The Nature of the Firm (1937)", en Oliver Williamson y Sidney G. Winter (eds.) *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press, Nueva York.
- Coase, Ronald, 1960, "The Problem of Social Cost", *The Journal of Law and Economics*, pp. 1-44.
- Coatsworth, John, 1976, *Crecimiento contra desarrollo: El impacto económico de los ferrocarriles en el Porfiriato*, ed. Era, México.
- Cohen, Michael y Lee S. Sproull, 1996, "Introduction", en Cohen, Michael y Lee S. Sproull (eds.), *Organizational Learning*, Sage Publications, Thousand Oaks.
- Coleman, James, 1974, *Power and the Structure of Society*, W. W. Norton, Nueva York.
- Cook, S y W. Borah, 1979, *Essay in Population History*, University of California Press, California.
- Cosío Villegas, Daniel, 1965, *Historia moderna de México. El Porfiriato, la vida económica*, El Colegio de México, México.
- Cumings, Bruce, 2010, *The Korean War*, The Modern Library, Nueva York.
- Dabat, A., 1994, *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Dabat, A., 1993, *El mundo y las naciones*, CRIM-UNAM, México.
- Dabat, A., M. A. Rivera R. y S. Sztulwark, 2007, "Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje. Implicaciones para América Latina", *Problemas del Desarrollo*, vol. 38, núm. 151, octubre-diciembre.

- David John B., 2006, *Recent Development in Economic Methodology*, vol. I, An Elgar Reference Collection, Cheltenham.
- David, P. A., 2001, "Path Dependence, its Critics and the Quest for 'Historical Economics', en P. Garrouste y S. Ioannides (eds.), *Evolution and Path Dependence in Economic Ideas*, Edward Elgar, Cheltenham.
- David, P. A., 1994, "Why are Institutions Carriers of History, Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 5, núm. 2.
- David P. A., 1992, "Knowledge, Property, and the System Dynamics of Technological Change", *Annual Conference on Development Economics*.
- David P. A., 1985, "Clio and the Economics of Qwerty", *The American Economic Review*, vol. 75, núm. 2.
- David, P. A. y D. Foray, 1995, "Accessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base", *STI Review*, núm, 16.
- Dean, Judith, Mary Lovely y Jesse Mora, 2009, "Decomposing China-Japan-U. S. Trade: Vertical Specialization, Ownership, and Organization Form", *Journal of Asian Economics*, vol. 20.
- De Brunhoff, Suzanne, 1980, *La política monetaria*, Siglo XXI Editores, México.
- Dosi, G., Keith Pavitt y Luc Soete, 1993, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, Conacyt-Secofi, México.
- Dosi, G. y L. Orsenigo, 1988, "Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviour and Change in Evolutionary Environments", en G. Dosi, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.
- Earle, Timothy, 2003, *Bronze Age Economics: The Beginnings of Political Economies*, Westview Press, Boulder.
- Easterly, W., 2013, *The Tyranny of Experts. Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*, Basic Books, Nueva York.
- Ebbinghaus, B., 2009, "Can Path Dependence Explain Institutional Change? Approaches Applied to Welfare State Reform, en Magnusson, Lars y Jan Ottoson (eds.), *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar, Cheltenham.

- Edwards, Sebastian, Gerardo Esquivel y Graciela Márquez, 2007, Introducción, en Sebastian Edwards, Gerardo Esquivel y Graciela Márquez, (eds.), *The Decline of Latin American Economies: Growth, Institutions, and Crises*, University of Chicago Press, Chicago.
- Elliot, J. H., 1990, "La conquista española y las colonias de América, en Leslie Bethell (ed.), *Historia de América Latina. 1. América Latina Colonial: la conquista precolombina y la conquista*, Crítica-Grijalbo Mondadori, Barcelona.
- Engels, Federico, 1971, *El Origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, Editorial Progreso, Moscú.
- Engerman, Stanley y Kenneth Sokoloff, 1997, "Factor Endowments, Institutions, and Differential Path of Growth among New World Economics; A View from Economic Historians of the United States", en Stephen Haber (ed.). *How Latin America Fell Behind. Essays on Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, Stanford.
- Ernst, Dieter, 2003, "Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales: un marco conceptual", en E. Dussel, P. Palacios y G. Woo (coords.), *La industria electrónica en México. Problemática, perspectivas y propuestas*, Universidad de Guadalajara.
- Ernst, Dieter, 2010, "Innovación Offshoring en Asia: causas de fondo de su ascenso e implicaciones de política" en M. de los Ángeles Pozas, M. Rivera y A. Dabat (coords.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, El Colegio de México, México.
- Ernst, Dieter y Barry Naughton, 1998, "China's Emerging Industrial Economy: Insights from the IT Industry, en Christopher A. McNally (ed.), *China's Emergent Political Economy. Capitalism in the Dragon's Lair*, Routledge, Londres.
- Etzkowitz, Henry, 2002, *MIT and the Rise of Entrepreneurial Science*, Routledge, Londres.
- Evans, P., 1995, *Embedded Autonomy. State and Industrial Transformation*. Princeton University Press, Princeton.
- Fama, Eugene, 1970, "Efficient Capital Market: A Review of Theory and Empirical Work", *Journal of Finance*, vol. 25, núm. 2.
- Freeman, C., 1984, "Prometheus Unbound", *Futures*, Octubre.

- Freeman C. y Carlota Pérez, 1988, "Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour", en G. Dosi, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres.
- Fogel, Robert, 1997, "Douglass C. North and Economic Theory", en J. Drobak y J. Nye (eds.), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, Academic Press, San Diego.
- Fox, Justin, 2009, *The Myth of the Rational Market*, Harper Business, Nueva York.
- Gamble, Andrew y Paul Walton, 1977, *El capitalismo en crisis, la inflación y el Estado*, Siglo XXI Editores, México.
- Gandlgruber, Bruno y Arturo Lara, 2007, "Introducción. La teoría económica institucional y evolutiva de Geoffrey M. Hodgson", en Geoffrey M. Hodgson, *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Garner, Paul, 2003, *Porfirio Díaz. Del héroe al dictador. Una biografía política*, Planeta, México.
- Gerschenkron, A., 1968, *Atraso económico e industrialización*, Ariel, Barcelona.
- Gorz, André, 1981, *Adios al proletariado. Más allá del socialismo*, Ediciones el Viejo Topo, Barcelona.
- Gourevitch, Peter y James Shinn, 2005, *Political Power and Corporate Control*, Princeton University Press, Princeton.
- Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la Cárcel*, 1935/2000 (Cuaderno 9, párrafo 24 (el problema de la dirección política...) y Cuaderno 12, párrafo 1 (¿los intelectuales son un grupo autónomo...?)), ed. Era, México.
- Granovetter, Mark, 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3.
- Greif, Avner, 2006, *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Haber, Stephen, 1997, "Introduction: Economic Growth and Latin American Economic Historiography", en Stephen Haber (ed.). *How Latin America Fell Behind. Essays on Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, Stanford.

- Hall, Peter y David Soskice, 2001, "Introduction to Varieties of Capitalism", en *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford.
- Hall, Peter y David Soskice, 2001, "Varieties of Capitalism". en P. Hall y D. Soskice (ed.), *The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Hamilton, Nora, 1983, *Los límites de la autonomía del Estado*, ed. Era, México.
- Hansen, Roger, 1971, *La política del desarrollo mexicano*, Siglo XXI Editores, México.
- Harvey, David, 1990, *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Harwit, Eric, 2008, *Chinas's Telecommunications Revolution*, Oxford University Press, Nueva York.
- Hausberger, Bernd, 2011, "La economía novohispana, 1519-1760", en Sandra Kuntz Ficher (Coord.), *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*, El Colegio de México, México.
- Hayek, F. A., 1948, *Individualism and Economic Order*, Chicago University Press, Chicago.
- Hayes, Robert, 1989, *The Armed Nation: The Brazilian Corporate Mystique*, Center for Latin America Studies, Arizona State University, Temple.
- Held, David, A. McGrew, D. Goldblatt y J. Perraton, 1999, *Global Transformation. Politics, Economics and Culture*, Stanford University Press, Stanford.
- Hernández López, Mario Humberto, 2011, *La transnacionalización del gran capital en México: implicaciones para el desarrollo capitalista en el marco de la globalización*, Tesis Doctoral, Posgrado en Economía, UNAM.
- Hikino T. y Alice Amsden, 1998, "Staying Behind, Stumbling Back, Sneaking up, Soaring Ahead: Late Industrialization in Historical Perspective", en Patrick O'Brien (ed.), *Industrialisation. Critical Perspective on the World Economy*, vol. II, Routledge, Londres.
- Hira, Anil y Luiz de Oliveira, 2007, "Take off and Crash. Lesson from de Diverging Fates of the Brazilian and Argentine Aircraft Industries", *Competition and Change*, vol. 11, núm. 4, diciembre.

- Hirschman, A., 1996, "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina" en *El Trimestre Económico*, vol. LXIII (2), abril-junio.
- Hirschman, A., 1996a, *Tendencias autosubversivas*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A., 1985, "Auge y decadencia de la economía del desarrollo", en M. Gersovitz, C. F. Díaz Alejandro, G. Ranis y M. R. Rosenzweig (Comps.), *Teoría y experiencia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A., 1984, *De la política a la economía y más allá*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A., 1978, *Las pasiones y los intereses*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A., 1961, *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hobday, Michael, 1995, *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*. Edward Elgar, Aldershot.
- Hobsbawm, Erick, 1982, *Industria e imperio*, Ariel, Barcelona.
- Hodgson, Geoffrey, 2001, *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, Londres.
- Hodgson, Geoffrey, 1999, *Economics and Utopia. Why the Learning Economy is not the End of History*, Routledge, Londres.
- Hodgson, Geoffrey, 1998, *The Foundations of Evolutionary Economics: 1890-1973*, vol. II, An Elgar Reference Collection, Cheltenham.
- Hodgson, Geoffrey, 1993, *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor
- Hodgson, Geoffrey, 1988, *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Hodgson, Geoffrey, 1993, "Institutional Economics: Surveying the Old and the New", *Metroeconomica*, vol. 44.
- Hoff, Karla, 2001, "Beyond Rosenstein-Rodan: The Modern Theory of Coordination Problems in Development", *Annual World Bank Conference on Development Economics*, 2000.
- Hoff, Karla y Joseph Stiglitz, 2002, "La teoría Económica moderna y el desarrollo", en G. Meier y J. Stiglitz (eds.), *Fronteras de la economía*

- del desarrollo, El futuro en perspectiva histórica*, Banco Mundial-Alfaomega, México.
- Holland, John D., 2004, *El orden oculto. De cómo la adaptación crea la complejidad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Izquierdo, Rafael, 1973, "El proteccionismo en México", en L. Solís (coord.), *La economía mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Johnson, Allen y T. Earle, 2000, *The Evolution of Human Societies*, Stanford University Press, Stanford.
- Kang, David, 2002, *Crony Capitalism. Corruption and Development in South Korea and the Philippines*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Katz, Friedrich, 1992, "México: la restauración de la República y el Porfiriato", en Leslie Bethell (ed.), *Historia de América Latina. 9. México, América Central y El Caribe, c. 1870-1930*, Editorial Crítica, Barcelona.
- Keegan, John, 2009, *The American Civil War. A Military History*, Vintage Books, Nueva York.
- Kenwood, A. G. y A. L. Lougheed, 1973, *Historia del desarrollo económico internacional*, vol. II, Ediciones ISTMO, Madrid.
- Keynes, John Maynard, 2003, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kim, Joungwon, 1975, *Divided Korea: The Politics of Development, 1945-1972*, East Asian Research Center, Harvard University Press, Cambridge.
- Kindleberger, Charles, 1989, *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises*, Basic Books, Nueva York.
- Kohli, Atul, 2004, *State-Directed Development. Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Kolakowski, Leszek, 1981, *Main Currents of Marxism*, vol. 3, Oxford University Press, Oxford.
- Koopman, Robert, Wei, S. y Wang Z., 2008, "How Much of Chinese Export are Really Made in China", *NBER Working Paper*, núm. 14109, Cambridge.

- Kuhn, Thomas, 1971, *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kuhn, Thomas, 1970, "Reflections on my Critics", en I. Lakatos y A. Musgrave (Eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kuhn, Thomas, 1970. "Logic of Discovery or Psychology of Research", en Imre Lakatos y Alan Musgrave (eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kuntz Ficker, Sandra, 2011, "De las reformas liberales a la Gran Depresión, 1856-1929", en Sandra Kuntz Ficher (Coord.), *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*, El Colegio de México, México.
- Kuznets, Simon, 1955, "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review*, marzo.
- Kuznets, Simon, 1973, *Crecimiento económico moderno*, Aguilar, Madrid.
- Lains, Pedro, 2007, "Before de Golden Age. Economic Growth in Mexico and Portugal. 1910-1950", en Sebastian Edwards, Gerardo Esquivel y Graciela Márquez, (eds.), *The Decline of Latin American Economies: Growth, Institutions, and Crises*, University of Chicago Press, Chicago.
- Lakatos, Imre, 1970, "Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes", en I. Lakatos y A. Musgrave (eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lakoff, G y M. Johnson, 1980, *Metaphors We Live By*, Chicago University Press, Chicago.
- Lall, Sanjaya, 1995, "The Creation of Comparative Advantage: Country Experiences", en Irfan ul Haque, *Trade, Technology, and International Competitiveness*, EDI Development Studies, Washington, D. C.
- Landes, David, 1979, *Progreso técnico y revolución industrial*, Tecnos, Madrid.
- Lara, Arturo, 2007, "Instituciones, empresas, mercado y capacidades de aprendizaje: el programa de investigación", en A. Lara (coord.), *Co-evolución de empresas, maquiladoras, instituciones y regiones: una nueva interpretación*, UAM-Xochimilco, Hadita y M. A. Porrúa, México.

- Lee, Chung, 1995, *The Economic Transformation of South Korea. Lesson for the Transition Economies*, Development Centre, OECD, Paris.
- Lenin, V.I., 1971, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Editorial Progreso, Moscú.
- Levin, Jonathan, 1971, "Las economías de exportación", en Theberge, J. D. (Comp.), *Economía del comercio y el desarrollo*, Amorrortu, Buenos Aires.
- Levinthal, Daniel, 1996, "Organizational Adaptation and Environmental Selection: Interrelated Process of Change", en M. D. Cohen y Lee Sproull (eds.), *Organizational Learning*, Sage Publications, Thousand Oaks.
- Lieberthal, Kenneth, 2004, *Governing China: From Revolution through Reform*, Norton, Nueva York.
- Little, Ian y T. Scitovsky y M. Scott, 1975, *Industria y comercio en algunos países en desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Loasby, B., 1999, *Knowledge, Institutions and Evolution in Economics*, Routledge, Londres.
- Losee, John, 2004, *Theories of Scientific Progress. An Introduction*, Routledge, Londres.
- Lovell, Julia, 2011, *The Opium War. Drugs, Dreams and the Making of Modern China*, Picador, Nueva York.
- Lucas, Robert, 1976, "Econometric Policy Evaluation: A Critique," *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, núm. 1
- Lustig, Nora, 1992, *México. Hacia la reconstitución de una economía*, Colmex-Fondo de Cultura Económica, México.
- Lynch, John, 2010, *Las revoluciones hispanoamericanas. 1808-1826*. Ariel, Barcelona.
- Maddison, Angus, 2007, *Contours of the World Economy, I-2030 AD*, Oxford University Press, Oxford.
- Maddison, Angus, 1997, *La economía mundial. 1820-1992*. Análisis y estadísticas. OECD, París.
- Maddison, Angus, 1988, *Dos crisis: América Latina y Asia, 1929-1938 y 1973-1983*, Fondo de Cultura Económica, México
- Magnusson, Lars y Jan Ottoson, 2009, "Path Dependence: Some Introductory Remarks", en Magnusson, Lars y Jan Ottoson (eds.), *The Evolution of Path Dependence*, Edward Elgar, Cheltenham.

- Malinoswki, B., 1944, *A Scientific Theory of Culture and Other Essays*, University of North Carolina, Chapel Hill.
- Mandel, Ernest, 1972, *El capitalismo tardío*. Ediciones Era, México.
- Mann, Michael, 1986, "The Sources of Social Power", vol. I., *A History of Power from the Beginning to A. D. 1760*. Cambridge University Press, Cambridge.
- March, James, 1996, "Exploration and Exploitation in Organizational Learning", en M. D. Cohen y Lee Sproull (eds.), *Organizational Learning*, Sage, Thousand Oaks.
- Marichal, Carlos, 1997, "Obstacles to the Development of Capital Market in Nineteenth-Century Mexico", en Stephen Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind. Essays on Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, Stanford.
- Marx, Carlos, 1946, *El Capital, Crítica de la economía política*, tomo. I, Fondo de Cultura Económica, México.
- Marx, Carlos, s/f, "Prólogo de la contribución a la crítica a la economía política", en C. Marx y F. Engels, *Obras Escogidas*, Editorial Progreso, Moscú y Ediciones de Cultura Popular, México.
- McGregor, Richard, 2010, *The Party. The Secret World of China's Communist Rulers*, Harper, Londres.
- Meier, Gerald, 1995, *Leading Issues in Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
- Metcalfe, Stanley, 1998, *Evolucionary Economics and Creative Destruction*, Routledge, Londres.
- Meyer, Jean, 1992, "México: revolución y construcción en los años veinte", en Leslie Bethell (ed.), *Historia de América Latina, 9: México, América Latina y el Caribe, 1870-1930*, Editorial Crítica, Barcelona.
- Miliband, Ralph, 1997, *El Estado en la sociedad capitalista*, Siglo XXI Editores, México.
- Mirowski, P., 1989, *More Heat than Light. Historical Perspective on Modern Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mokyr Joel, 1992, "Technological Inertia in Economic History", *Journal of Economic History*, vol. 52, núm. 2.
- Mokyr Joel, 1990, *La palanca de la riqueza. Creatividad tecnológica y progreso económico*, Alianza Editorial, Madrid.

- Mokyr Joel, 2008, *Los dones de Atenea. Los orígenes históricos de la economía del conocimiento*, Marcial Pons Historia, Madrid.
- Mowery, David y Nathan Rosenberg, 1998, *Paths of Innovation. Technological Change in 20th-Century America*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Murmann, Johann Peter, 2003, *Knowledge and Competitive Advantage. The Coevolution of Firms, Technology, and National Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Myrdal, Gunnar, 1979, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México.
- NAFINSA-CEPAL, 1971, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México.
- Naughton, Barry, 2007, *The Chinese Economy. Transition and Growth*. The MIT Press, Cambridge.
- Nelson, Richard, 1998, "The Agenda for Growth Theory: a Different Point of View", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22.
- Nelson, Richard y Nathan Rosenberg, 1993, "Introduction: Technical Innovation and National System" en R. R. Nelson (ed.), *National System of Innovation. A Comparative Study*, Oxford University Press, Oxford.
- Nelson, Richard y B. Sampat, 2000, "Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance", en *Journal of Economic Behaviour and Organizations*, vol. 44, núm. 1.
- Nelson, Richard y S. Winter, 1982, *An Evolucionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge.
- Niehans, Jurg, 1990, *A History of Economic Theory. Classic Contributions, 1720-1980*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Nolan, Marcus y Howard Pack, 2003, *Industrial Policy in the Era of Globalization. Lesson from Asia*, Institute for International Economics, Washington, D. C.
- Nooteboom, Bart, 2000, *Learning and Innovations in Organizations and Economies*, Oxford University Press, Nueva York.
- North, Douglass, 2005, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- North, Douglass, 1997, Prologo (adaptación del discurso 'Mi evolución como economista', en el Trinity Collage, Texas), en J. Drobak y J.

- Nye (eds.), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, Academia Press, San Diego.
- North, Douglass, 1993, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- North, Douglass, 1984, *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Universidad, Madrid.
- North, D., J. Wallis y B. Weingast, 2009, *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D. y Robert Thomas, 1978, *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica 900-1700*, Siglo XXI Editores, México.
- Nunn, Nathan, 2009, "The Importance of History Economic Development" *NBER Working Paper 14899*.
- O'Connor, James, 1981, *La crisis fiscal del Estado*, ed. Península, Barcelona.
- O'Donnell, Guillermo, 1978, "Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic-Authoritarian State", *Latin American Research Review*, vol. XIII, núm. 1.
- Penrose, Edith Tilton, 1962, *Teoría del crecimiento de la empresa*, Aguilar, Madrid.
- Pérez, Carlota, 2004, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, Siglo XXI Editores, México.
- Pérez, Carlota, 2001, "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista de la CEPAL*, núm. 75, diciembre.
- Pérez Carlota, 1993, "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo" en *El Trimestre Económico*, vol. LIX (1), enero-marzo, núm. 233.
- Piaget, Jean, 1995, *Seis estudios de psicología*, Editorial Labor, Bogotá.
- Pigou, Alfred C., 2005, *The Economics of Welfare*, Cosimo, Nueva York.
- Pincus, S y J. Robinson, s/f., *What Really Happened During the Glorious Revolution?* History Department, Yale University.
- Piore, Michael y Charles Sabel, 1993, *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Buenos Aires.
- Polanco Piñeros, Rosalba, 2012, *Aplicación de la teoría institucionalista de North al estudio del desarrollo en América Latina: Comparación entre México y Brasil a partir de la segunda mitad del siglo xx*, Tesis Doctoral, Posgrado en Economía, UNAM.

- Polanyi, Karl, 1977, *El sustento del hombre*, Luis Roca Jusmet, Barcelona.
- Pomeranz, Kenneth, 2000, *The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Popper, Karl, 2002, *The Logic of Scientific Discovery*, Routledge, Londres.
- Popper, Karl, 1970, "Normal Science and its Danger, en Imre Lakatos y Alan Musgrave" (eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge University Press, Cambridge
- Poulantzas, Nicos, 1972, "Hegemonía y dominación en el Estado moderno", *Cuadernos de Pasado y Presente*, núm. 48.
- Pozas, María de los Ángeles, 2006, *Estructura y dinámica de la gran empresa en México*, México, El Colegio de México.
- Quiggin, John, 2010, *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk Among Us*. Princeton University Press, Princeton.
- Reynolds, Clark, 1977, "¿Por qué el desarrollo estabilizador de México fue en realidad desestabilizador (con algunas implicaciones para el futuro)", *El Trimestre Económico*, vol. XLIV (4), núm. 116, octubre-diciembre.
- Reynolds, Clark, 1973, *La economía mexicana. Su estructura y crecimiento en el siglo xx*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, 2012, *Desarrollo y dinámica socio-económica. Una perspectiva institucionalista*, Editorial Académica Española y LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Saarbrücken.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, 2010, "Teoría del desarrollo, cambio histórico y conocimiento. Un balance de enfoques analíticos y aportaciones teóricas", *Umbrales*, diciembre.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, 2009, *Desarrollo económico y cambio institucional. Una aproximación al estudio del atraso económico y el desarrollo tardío desde una perspectiva sistémica*, UNAM-Juan Pablos Editor.
- Rivera Ríos, M. A. y Araceli Almaraz, 2013, *La subcontratación internacional en México. Una aproximación desde la perspectiva del desarrollo tardío asiático y del desafío de China*, FE-UNAM.

- Rivera Ríos, M. A., V. Robert y G. Yoguel, 2009, "Cambio tecnológico, complejidad e instituciones. El caso de Argentina y México", *Problemas del Desarrollo*, vol. 40, núm. 157, abril-junio.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel, Dinámica social: conocimiento y cambio institucional. De Marx a las propuestas actuales, *Cátedra Extraordinaria José Ayala de Economía Política*, Facultad de Economía-UNAM. Inédito.
- Robinson, James, 2001, "When Is a State Predatory?" Department of Government, Harvard University, mayo.
- Roett, Riordan, 2010, *The New Brazil*, Brookings Institution Press, Washington, D. C.
- Ros, Jaime, 2004, *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica-CIDE, México.
- Rosenberg, Alexander, 2008, *Philosophy of Social Science*, Westview Press, Filadelfia.
- Rosenberg, Nathan, 2000, *Schumpeter and the Endogeneity of Technology. Some American Perspective*, Routledge, Londres.
- Rosenberg, Nathan, 1993, *Dentro de la caja negra. Tecnología y economía*, Llibres dels Quaderns, Barcelona.
- Rosenstein-Rodan, P., 1963, "Problemas de la industrialización de Europa Oriental y Sudoriental", en A. N. Agarwala y S. Singh (coords.), *La economía del subdesarrollo*, Editorial Tecno, Madrid.
- Rosenzweig, Fernando, 1965, "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", *El Trimestre Económico*, núm. 32, julio-septiembre.
- Rutherford, Malcom, 1998, "Veblen's Evolutionary Programme: A Promise Unfulfilled", *Cambridge Journal of Economics*, 22.
- Rycroft, R, y D. Kash, 1999, *The Complexity Challenge. Technological Innovation for the 21st Century*, Pinter, Nueva York.
- Sabiotti, Pier Paolo, 2007, "On the Dynamics of Generation and Utilization of Knowledge: The Local Character of Knowledge", *Structural Change and Economic Dynamics*, núm. 4, vol. 18.
- Samuels, Warren, 2003, "Introduction", en T. Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Schell, Orville y John Delury, 2013, *Wealth and Power. China's Long March to the Twenty-First Century*, Little, Brown Book Group, Londres.

- Scherer, F. M., 1999, *New Perspective on Economic Growth and Technological Innovation*, British-North American Committee, Brookings Institute Press, Washington, D. C.
- Schryer, Franz J., 1986, *Una burguesía campesina en la revolución. Los rancheros de Pisasflores*, ed. Era, México.
- Schumpeter, J., 1968, *Capitalismo, Socialismo y democracia*, Aguilar, S. A., Madrid.
- Shirk, Susan, 1993, *The Political Logic of Economic Reform in China*, University of California Press, Berkeley.
- Solís, Leopoldo, 1976, *La realidad económica mexicana*, Siglo XXI Editores, México.
- Soto Palma, Itzel, 2014, *Los factores institucionales en el desarrollo económico de México a partir de la segunda mitad del siglo xx a principios del siglo xxi*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM.
- Tett, Gillian, 2009, *Fool's Gold. The Inside Story of J. P. Morgan and How Wall St. Greed Corrupted Its Bold Dreams and Created Financial Catastrophe*, Free Press, Nueva York.
- Veblen, Thorstein, 1998, *The Engineers and the Price System*, Transaction Publisher, New Brunswick.
- Veblen, Thorstein, 1990, *The Place of Science in Modern Civilization*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Veblen, Thorstein, 1963, *La teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México. Original publicado en 1899.
- Veblen, Thorstein, 1965, *Teoría de la empresa de negocios*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Vernon, Raymond, 1967, *El dilema del desarrollo económico de México. Papeles representados por los sectores público y privado*, Editorial Diana, México.
- Vygotsky, L. S., 1978, *Mind in Society. The Development of Higher Psychological Processes*, Harvard University Press, Cambridge.
- Wade, Robert, 1999, *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Weick, Karl, 2001, *Making Sense of Organization*, Blackwell Publishing, Malden.
- Wells, Spencer, 2010, *Pandora Seed. The Unforeseen Cost of Civilization*, Random House, Nueva York.

- Williamson, Oliver, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism, Firm, Market, and Relational Contracting*, The Free Press, Nueva York.
- Williamson, Oliver y Sydney Winter, 1993, *The Nature of the Firm. Evolution and Development*, Oxford University Press, Nueva York.
- Wilkie, James, 1978, *La revolución mexicana. Gasto federal y cambio social*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Woodford, Michael, 1999, "Revolution and Evolution in Twentieth-Century Macroeconomics", *NBER Working Paper*, núm. 7541.
- World Bank, 2011-2013, *World Development Indicators 2011*, Washington.
- Yifu Lin, Justin, 2012, *Demystifying the Chinese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Zysman, John, 1994, "How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth", *Industrial and Corporate Change*, vol. 3, núm. 1.

Trayectorias históricas de desarrollo.

Teoría, análisis y aplicación a casos nacionales

fue editado por la Facultad de Economía de la UNAM
y se terminó de imprimir el 8 de diciembre de 2014,

En los talleres de Lito Roda S.A. de C.V.

La escondida núm. 2, Col. Los Volcanes,

Delegación Tlalpan, México D.F.

Se usaron fuentes Apollo MT 11/14 y 10/12

278 páginas impresas en Offset

en papel cultural de 90 gramos,

en tamaño 14 x 21 cm,

encuadernación cosido y pegado en hotmelt.

El cuidado de la edición estuvo

a cargo de Miguel Ángel Rivera Ríos y

Jimena Olguín Blanco.

Tiraje: 500 ejemplares.



Trayectorias Históricas de Desarrollo

Los procesos fundamentales de cambio socio-económico y político que experimentan los países que se denominan aquí "tardíos", siguen trayectorias de muy largo plazo; se trata de senderos históricos que tienden a mantener su direccionalidad, en virtud de poderosas fuerzas sociales inerciales, partiendo de un punto de "origen", que generalmente fue la dominación colonial. Sólo por excepción esas trayectorias son calificables como de desarrollo económico, siendo la mayoría de estancamiento, avances y retrocesos o procesos inconclusos. Cuando no existe desarrollo prevalece una forma atenuada o severa de atraso socio-económico, pero siempre las élites disfrutaran de extraordinarios beneficios, en sociedades que no son estrictamente pobres, sino que más bien sobrellevan la bendición disfrazada de la riqueza natural; por ello la mayoría o cerca de la mayoría de la población viven en condiciones de pobreza. En cuanto al cambio social, las políticas o estrategias que no contemplen atacar las causas de fondo del atraso, que se encuentran en la estructura de poder, están destinadas a fracasar.

ISBN 978-607-02-6029-2



9 786070 260292