

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRÍTICA DE LA TEORÍA ECONÓMICA CLÁSICA

SANTIAGO P. MACARIO

I

DOS razones principales me han hecho aventurarme a escribir el presente trabajo. La primera de ellas es el escaso conocimiento que del institucionalismo se tiene en la América Latina y lo poco que hay escrito sobre él en castellano; la segunda, la convicción que tengo de que hay en la teoría institucionalista elementos de gran valor para la teoría y la política económicas. Estoy convencido, en especial, de que el tipo de teoría o ciencia económica que propugna el institucionalismo es mucho más fructífero, y particularmente mucho más útil, para la descripción y solución de los problemas del desarrollo económico de la América Latina que las teorías económicas generalmente aceptadas y convencionales, sobre todo la ortodoxa.

Se dividirá este ensayo en dos partes: la primera —la actual— es una exposición del pensamiento institucionalista como crítica a la teoría económica clásica; la segunda —que se publicará después— es una tentativa de elaboración y exposición de la teoría positiva del institucionalismo.

Debo advertir aquí que los términos o expresiones “teoría económica clásica”, “teoría económica ortodoxa o tradicional”, serán usados en este ensayo indistintamente con alcance muy similar al que Keynes dió a las expresiones “teoría clásica” y “economistas clásicos” en su *Teoría General* —es decir, que comprenden lo que comúnmente se llama “escuela clásica”, así como las herederas o continuadoras de ésta: escuela neo-clásica o marginalista, escuela del equilibrio económico, etc., llegando no ya únicamente hasta el

profesor Pigou, sino aun hasta Chamberlin y la teoría de la competencia monopólica. Si por "escuela" de economía se significa un grupo de economistas cuyo trabajo refleja una orientación intelectual común, tal como lo quiere Gruchy, este uso genérico del nombre "escuela clásica" o "teoría económica clásica, ortodoxa, tradicional, etc." es legítimo y completamente aceptable; pues es indudable que si bien no todos los economistas y teorías económicas a quienes según este criterio pueda considerarse como clásicos y ortodoxos acepten todos o aún la mayoría de los postulados, premisas, etc., que habremos de exponer y criticar como parte de tal economía clásica, todos ellos muestran, según lo expresa Gruchy, una compatibilidad intelectual fundamental en los tres aspectos en los cuales se manifiesta la unidad que ata a los miembros de una escuela de economía: su cuadro de análisis (que es mecanístico), su teoría psicológica estática e individualista) y su metodología científica (que es atomista, yendo de lo simple a lo complejo, y prestando poca atención a la economía como un todo funcionando dinámicamente).¹

Me observaba algún colega que criticar a la teoría clásica es como atacar a un muerto, pues ya poco o nada de vida queda en ella, sobre todo luego de la revolución keynesiana. No dudo que otros compartirán esa opinión; ¡ojalá pudiera hacerlo yo! Ello no me es posible, sin embargo, pues considero que esa opinión es el fruto de un optimismo excesivo e infundado y que, por el contrario, no sólo no está muerta la teoría económica clásica u ortodoxa, sino que ella es aún hoy la que predomina en la mayoría de los libros y artículos más recientes sobre economía, así como en la enseñanza de esta ciencia en las universidades y en los puntos de vista sostenidos por la mayoría de los economistas considerados más respetable y de nota —F. Knight, S. Slichter, J. R. Hicks, L. Robbins y muchos otros—. Es verdad que ya la mayoría de los economistas

¹ Allan G. Gruchy, *Modern Economic Thought — the American Contribution*, Nueva York, Prentice-Hall, 1947, pp. 18-19.

ortodoxos no mencionan o aun rechazan muchos postulados, premisas y principios de la escuela clásica de Smith, Ricardo y Mill, tales como la existencia de un “orden natural” o de una “mano invisible” que organice y guíe la actividad económica, y aún dudan o niegan la validez de la premisa hedónica. Una cosa es, sin embargo, el desechar tales premisas de labios para afuera, y otra el dejar de utilizarlas, aunque sea inconscientemente, en la formulación de teorías económicas.

Pero aun aceptando que muchos postulados y premisas que habré de criticar a la luz del pensamiento institucionalista en la primera parte de este artículo no tengan ya mayor importancia en las teorías económicas actuales más corrientes, creo conveniente incluirlos en su totalidad, pues me parece indudable la relación estrecha que entre ellos existe, de modo tal que es casi imposible considerar a unos sí y a otros no (siendo precisamente este carácter integral y armónico de la estructura teórica clásica una de sus mayores “virtudes”, y una de las razones más poderosas para su persistencia); y, por otra parte, el pensamiento económico contemporáneo está aún saturado de la teoría psicológica, del método, cuadro de análisis y en general de los principios fundamentales de la teoría económica clásica, y del “clima de opinión” en que ésta se formó. Esto es evidente no sólo en la teoría de la competencia monopolística, sino aún, hasta cierto punto, en la teoría keynesiana, que está muy lejos de ser lo suficientemente revolucionaria. Puede, en verdad, observarse en estas teorías recientes la misma orientación intelectual mecanística, el interés en el análisis del equilibrio económico y la búsqueda de principios generales de una ciencia económica abstracta y formalista, que son características de la escuela clásica. Es decir, que la teoría económica consiste aun hoy primordialmente en un conjunto de instrumentos de análisis que se sostiene pueden ser usados para explicar cualquier sistema económico, de cualquier tiempo y lugar, en vez de tratar de explicar, por ejemplo, el funcionamiento de ese complejo cultural total conocido como el capitalismo moderno y

de interpretarlo en forma realista. Esto lo pone de relieve Gruchy, quien cita como ilustración de ello el concepto de análisis económico dado por Boulding en su *Economic Analysis*: "un cuerpo de principios generales y una disciplina de lógica que puedan ser aplicados a la interpretación de todos los problemas económicos, pasados o presentes".²

Debo hacer la salvedad de que la teoría keynesiana no padece, a juicio mío, de muchos de los defectos que aquí, y en detalle más adelante, critico en la teoría económica ortodoxa; y que dicha teoría (keynesiana) se aproxima bastante al concepto institucionalista de lo que debe ser la teoría económica, en cuanto puede considerarse que consiste en una descripción, aunque parcial, de la forma en que funciona una economía capitalista avanzada ó madura. Pero hay aún en la teoría keynesiana vestigios muy pronunciados de la teoría clásica, y a pesar de ser ella mucho más revolucionaria y heterodoxa, sobre todo en lo que Keynes sólo sugiere o deja sin decir, de lo que éste se atrevió a confesar, la misma no va lo suficientemente lejos.³ Y, repito, a pesar de la revolución keynesiana y de los cambios, más aparentes que reales, que ha sufrido la teoría económica ortodoxa en los últimos 20 ó 25 años, los postulados y premisas clásicas tienen aún hoy gran aceptación, implícita o explícita, especialmente en círculos académicos. Si esta opinión es realista, confío en que la crítica que hago a esos postulados y premisa será de utilidad; si, por el contrario, es verdad que la teoría clásica está muerta, sea esto bienvenido, y la crítica que de ella hago servirá por lo menos para dar más relieve a los puntos de vista de la teoría institucionalista. Pero más que la posibilidad de

² *Ibid.*, p. 13.

³ Como lo destaca Gruchy, *op. cit.*, p. 71 n., "Keynes explica que, en general, toma como dadas las actitudes psicológicas y las instituciones económicas que 'improbablemente puedan sufrir un cambio material en un período corto de tiempo, excepto en circunstancias anormales o revolucionarias'".

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRÍTICA

que se me critique el que ataco a un muerto, temo el que se diga que "los muertos que vos matáis gozan de buena salud".

Como dije más arriba, es mi propósito no sólo el de iniciar las críticas a la teoría económica ortodoxa que resultan del pensamiento institucionalista, sino también el de tratar de desarrollar éste y exponer su significado, sus principios y premisas como teoría económica positiva. No pretendo que ello represente estrictamente la teoría institucionalista, y muy posiblemente los títulos que me he permitido adoptar para estos artículos sean engañosos; pues, por una parte, mi conocimiento del institucionalismo no es lo suficientemente amplio y profundo y, por otra, mucho de lo que diré, especialmente en su parte positiva, es expresión de ideas personales, algunas de las cuales serán sin duda rechazadas airadamente por los economistas que son con más justicia considerados representantes del pensamiento institucionalista. Es más, en algunos aspectos fundamentales me veré forzado a adoptar una actitud crítica con respecto al institucionalismo, el cual, a juicio mío, llega en ciertos casos a un callejón sin salida. Esto, sin embargo, creo que se debe no tanto a defectos inherentes al institucionalismo en sí, como a lo defectuoso e incompleto que es nuestro conocimiento de los fenómenos sociales, al atraso relativo de que sufren las ciencias sociales.

Es necesario, finalmente, destacar la deuda en que me encuentro con los profesores del Departamento de Economía de la Universidad de Texas, especialmente con el profesor C. E. Ayres, a quienes debo la mayor parte de lo poco que sé sobre institucionalismo; aunque debe eximirseles de toda responsabilidad por las tergiversaciones en que yo incurra, así como por mis opiniones personales.

II

Tratar de definir y explicar lo que es el institucionalismo o la economía institucionalista es tarea bien ardua. Esta dificultad se

debe a varias razones: en primer lugar, al hecho de que el institucionalismo carece en realidad de un conjunto bien definido e integral de teorías o principios, al menos tal como se estila en la tradición clásica. Esto lo reconocen todos los que han tratado de exponer el pensamiento institucionalista;⁴ y aun cuando el famoso Cap. II de la obra de Mitchell, *Business Cycles*, sobre "Organización económica y ciclos económicos" constituye "una base substancial para la elaboración de un bien redondeado sistema de teoría económica",⁵ tal sistema no ha sido aún elaborado. El institucionalismo carece así de una teoría positiva; cuando más cuenta con algunos principios, premisas, etc., de carácter general, de los cuales trataremos de deducir o elaborar principios más concretos. En realidad, la contribución más considerable y valiosa del institucionalismo ha sido, hasta ahora, su posición eminentemente crítica con respecto a la teoría ortodoxa.

Otra razón de la dificultad mencionada es la carencia o ausencia de lo que podría llamarse una "escuela institucionalista". Hay hasta dificultad en saber cuándo se puede calificar de "institucionalista" a un economista. Pues aun cuando se acepta generalmente que el institucionalismo tiene sus orígenes en la obra de Veblen —y aun esto es negado por algunos autores (Gruchy, por ejemplo, afirma que "Karl Marx fué el originador de la economía institucionalista"),⁶ y el carácter institucionalista de la teoría de varios economistas anteriores a Veblen, en especial algunos socialistas y los de la escuela histórica alemana, es innegable—, aquí terminan en gran parte los puntos de contacto entre los economistas que son generalmente considerados como institucionalistas.⁷ Así, Gruchy,

⁴ Ver, en especial, John S. Gambs, *Beyond Supply and Demand — A Reappraisal of Institutional Economics*, Nueva York, Columbia University Press, 1946; y Gruchy, *op. cit.*

⁵ Gambs, *op. cit.*, pp. 10-11.

⁶ Gruchy, *op. cit.*, p. 275.

⁷ Puede, sin embargo, hablarse de una "escuela institucionalista" si aceptamos el concepto que adopta Gruchy para determinar la existencia de

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRÍTICA

en su obra mencionada, reserva el calificativo de “economía institucionalista” exclusivamente para la obra de Veblen. Utiliza otros calificativos para designar la teoría de otros economistas institucionalistas: “economía colectiva” para la de Commons, “economía cuantitativa” para la de W. C. Mitchell, “economía social” para la de J. M. Clark, “economía experimental” para la de R. G. Tugwell, y “economía administrativa” para la de G. C. Means; y emplea el término “economía totalista”⁸ como genérico que abarca la filosofía económica de esos distintos economistas en sus puntos comunes. En otras palabras, lo que Gruchy llama “economía totalista” es lo que generalmente se conoce con el nombre de “economía institucionalista”.

Esto pone precisamente de manifiesto el problema de definir y explica lo que es el institucionalismo; pues lo que caracteriza a los institucionalistas es no su adhesión a una teoría económica positiva e integral, sino el tener en común ciertos principios, o más bien actitudes, que les sirven de punto de partida para desarrollar sus teorías económicas o más comúnmente para criticar la teoría ortodoxa y considerar ciertos aspectos de la realidad económica, tratando de explicarlos o reducirlos a teoría en base a esos principios fundamentales —ejemplos de esto son la teoría de Mitchell sobre los ciclos económicos y la teoría del profesor Ayres sobre la evolución social⁹—. Gruchy toma así uno de esos principios o actitudes básicas y comunes a los institucionalistas (o a los que Gruchy llama “eco-

una escuela de economistas; pues es innegable que los institucionalistas están caracterizados por una “orientación intelectual común”.

⁸ Este es el equivalente más aproximado que he encontrado en castellano para la expresión *Holistic Economics* que usa Gruchy, y que fuera acuñada por Jan C. Smuts, del griego *holos*, que significa “todo”. Ver Gruchy, *op. cit.*, p. 4 y *passim*.

⁹ Ver W. C. Mitchell, *Business Cycles, The Problem and its Setting*. Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1927; y C. E. Ayres, *The Theory of Economic Progress*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1944.

omistas heterodoxos”, para destacar su posición eminentemente crítica de la teoría económica ortodoxa), la de considerar al sistema económico de Estados Unidos (y de cualquier otra sociedad, por supuesto) como “un proceso de evolución, como un *going concern* o entidad en funcionamiento, cualquier parte de la cual puede ser explicada completamente sólo a la luz de sus relaciones con la totalidad del complejo económico dinámico, siendo su interés científico final la interpretación del funcionamiento del sistema económico de los Estados Unidos en su todo”;¹⁰ y considerando que este rasgo común de los institucionalistas es el más significativo, lo utiliza como nexo de unión que caracteriza lo que él llama “economía totalista”.

Gambs, por su parte, prefiere adoptar el término más difundido de “economía institucionalista”, aunque destacando las diferencias y aun puntos de oposición entre Veblen y los neoveblenianos. Para Gambs, “lo que parece unir a Veblen y a sus varios seguidores es una premisa no reconocida más bien que un principio abiertamente aceptado... Esta premisa es la [existencia] de coerción en los asuntos económicos”.¹¹ Es decir, que para los institucionalistas la coerción o agresión, y no la competencia y armonía supuestos por los clásicos, es lo que constituye el tema dominante en las relaciones económicas —este punto será desarrollado más adelante.

Por supuesto que tanto el principio o actitud de los institucionalistas considerado por Gruchy como el más característico, así como la premisa puesta más de relieve por Gambs, son fundamentales en el pensamiento institucionalista; y a ellos habremos de agregar otros que considero igualmente básicos. Es mi opinión, sin embargo, que resulta más provechoso tratar de definir o caracterizar al institucionalismo en base a un principio o actitud más general y comprensiva, del cual puedan —y esto es lo que trataré de hacer—

¹⁰ Gruchy, *op. cit.*, p. 5.

¹¹ Gambs, *op. cit.*, p. 11.

deducirse los principios y premisas de significado o aplicación más restringida, como los ya mencionados y otros que expondremos.

III

Creo que el punto de partida más adecuado para este fin es la definición de institucionalismo dada por Burns, según el cual “el institucionalismo puede ser definido como el método de aproximación a los problemas económicos en el que se da un lugar predominante a la interacción entre las instituciones sociales, por una parte, y a las relaciones económicas y los aspectos económicos de la conducta [humana], por la otra”.¹² Esto expresa el concepto más general y conocido de lo que es institucionalismo, poniendo de manifiesto lo que a mi juicio representa la tesis central de éste: que lo que habitualmente se llama “conducta humana”, la forma en que el hombre procede en su vida social (y, por lo tanto, en su actividad económica) está primordialmente determinada por las instituciones que definen o integran el complejo cultural al cual el individuo pertenece. El conocimiento de dichas instituciones —su origen, evolución, papel que juegan en el sistema económico y en la determinación o formación de la conducta humana— es, por lo tanto, fundamental para poder entender la forma en que un sistema económico dado funciona.

Esto, por supuesto, es algo que todos —o casi todos— los economistas saben con respecto al institucionalismo; más aún, es algo que pocos economistas, aun no siendo institucionalistas, niegan. Pero no son muchos los que van más allá, y tratan de deducir las consecuencias lógicas de tal premisa, y de otras que las complementan y que expondremos más adelante.

¿Y qué es una institución? Siguiendo a Walton Hamilton podemos definirla como a “un grupo de costumbres (usanzas) socia-

¹² E. M. Burns, “Does Institutionalism Complement or Compete with Orthodox Economics?”, *American Economic Review*, marzo de 1921

les. Denota una forma de pensamiento o acción de cierta prevalencia y permanencia, que está encastrada en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo".¹³ Una institución es, entonces, una forma generalmente aceptada por un grupo, comunidad o pueblo para hacer algo, para llevar a cabo ciertas actividades o regular las relaciones que surgen de la vida social, así como permitir la adaptación del individuo y del grupo al medio ambiente físico exterior —las instituciones son convenciones, arreglos establecidos por la costumbre, a los cuales el individuo debe ajustarse, so pena de castigo o desapruebo de parte del grupo.

Así, las relaciones políticas, económicas, sexuales, etc., están reguladas por instituciones; el gobierno representativo, la etiqueta que debe observarse al comer, la forma de vestir, el lenguaje hablado y escrito, la educación pública, la esclavitud, el patrón oro, las normas morales, el "formar cola", el apretón de manos, son instituciones. Sin éstas no hay vida social posible; la anarquía más completa reinaría de faltar la convención, la costumbre que regula cada uno de los actos sociales de los miembros del grupo y que permite que éstos sepan cómo deben proceder en cada caso. Y la conducta del individuo debe ajustarse a las normas dadas por las instituciones, que constituyen las formas habituales de organizar y regular esa conducta: son "la acción colectiva para controlar la acción individual".¹⁴

El agregado de este conjunto de técnicas y mecanismos que permiten al individuo ajustarse al medio ambiente físico externo y a los otros individuos con los cuales convive es lo que constituye la *cultura*; ¹⁵ ésta es, pues, la que modela o determina la conducta

¹³ Artículo sobre "Institutions", *Encyclopaedia of the Social Sciences*.

¹⁴ J. R. Commons, *Institutional Economics*, Nueva York, The MacMillan Co., 1934, p. 69.

¹⁵ Este concepto de cultura es deficiente o incompleto, pues no diferencia entre lo que son instituciones propiamente dichas y la tecnología, distinción muy importante y básica en la teoría de algunos institucionalistas.

humana, al forzar o acostumbrar a los individuos a proceder de una cierta manera. Más aún, es la cultura, ese agregado o síntesis de instituciones, lo que forma, da origen, a la llamada "naturaleza humana". Y en verdad lo que llamamos "conducta humana" y "naturaleza humana" tendrían que ser desiguales, más propiamente, "conducta social o cultural" y "naturaleza social o cultural", ya que ellas son predominantemente productos sociales, determinados por el ambiente cultural al que el individuo pertenece más que por lo que pueda haber de intrínseco, original o instintivo en el ser humano.

Esto significa negar validez a la teoría psicológica del instinto, que trata de explicar la conducta del ser humano en base a la existencia de un número de instintos cuyo conjunto constituye la "naturaleza humana", la cual sería así anterior a toda sociedad, innata en el ser humano. Ésta es precisamente la teoría psicológica sobre la que se basa la teoría económica clásica que trata de explicar la conducta económica del ser humano sólo en su base al deseo de ganancias, al principio hedónico; y ella está desde hace algún tiempo muy en descrédito, negando la mayor parte de los psicólogos que los seres humanos posean instintos, y prefiriendo hablar de "reflejos" y "urgencias" (*drives*) para referirse a la parte de la conducta humana que es innata, no aprendida, en el ser humano. La ciencia psicológica contemporánea admite el hecho demostrado irrefutablemente, sobre todo por los estudios realizados en el campo de la antropología cultural, de que la conducta y la naturaleza humanas son mucho más el resultado de actividades aprendidas, de hábitos adquiridos, que de actividades instintivas; y aún éstas son en parte considerable modificadas por lo aprendido.

Es la cultura, el agregado de instituciones que definen o caracterizan el ambiente social en que se desarrolla y actúa el individuo, y no la naturaleza intrínseca del hombre, lo que determina la natu-

Pero ya haremos esa distinción más adelante; por el momento el concepto que damos de cultura es adecuado para nuestros propósitos.

raleza humana y la forma de la conducta humana, la manera de ser, proceder y de pensar del individuo. "Cada cultura específica constituye una especie de molde para todas las actividades de la vida [humana]", dice Kluckhohn.¹⁶ Y Leslie White, elaborando más este punto, sostiene que la conducta humana es el producto de dos elementos separados y distintos: uno, el organismo biológico (nervios, glándulas, músculos, etc.), el otro, el elemento cultural. Este último es el dinámico y variable, el que determina las variaciones en la conducta humana, en la forma de pensar, etc., en el tiempo y en el espacio.¹⁷ El elemento cultural es, por lo tanto, el significativo, pues el factor biológico, aunque importante, es constante y conocido, y no sirve para explicar las formas diversas que adquiere la conducta humana —es un factor dado en la ecuación humana cuyo papel en la formación de la cultura es, al igual que el de las leyes naturales, medio ambiente físico, sólo el de fijar los límites de las formas institucionales y el de sugerir o facilitar las posibles líneas del desarrollo de éstas.

Debo, sin embargo, destacar que considero la posición de White un tanto extrema, y en este respecto inaceptable; pues aun cuando expresa que la adaptación o ajuste del individuo al ambiente cultural nunca es totalmente pasivo, su teoría conduce a un determinismo cultural según el cual el individuo nunca puede desarrollar pensamientos, ideas, que no estén contenidos ya en el complejo cultural al que pertenece.

White desarrolla una interpretación culturoológica de la historia, según la cual los fenómenos sociales, todo el proceso social y su evolución, deben ser estudiados y pueden ser explicados sólo en base al estudio, conocimiento y evolución de la cultura —y la evolución de ésta puede ser explicada sólo en términos de la cultura

¹⁶ Clyde Kluckhohn, *Mirror for Man*, Nueva York, Whittlesey House, 1949, p. 18 [trad. esp., *Antropología*, México: Fondo de Cultura Económica, 2ª ed., 1951].

¹⁷ Leslie White, *The Science of Culture*, ver especialmente el cap. 7.

misma, en la cual la tecnología juega el papel dinámico y principal. Es así como White propone la "culturología", la ciencia del estudio de la cultura y de su evolución, como clave o núcleo de los estudios propios de las ciencias sociales.

Las consecuencias de considerar a la conducta y naturaleza humanas como productos culturales o sociales, como formas heredadas a través del complejo cultural, no instintivas, de ser, proceder y pensar, es trascendental para la ciencia económica. Significa, por una parte, que la ciencia económica debe ser una ciencia de relaciones culturales o sociales, que aun teniendo como objeto primario la interpretación de un campo específico de relaciones humanas, el de las relaciones económico-culturales, debe considerar a este campo sólo como una parte de un todo cultural más grande; y que lo que la ciencia económica debe explicar "es el complejo total de relaciones económicas de la que forman parte individualmente el trabajador, el consumidor y el hombre de negocios", y "para explicar la conducta de éstos es necesario considerarla como el producto del funcionamiento de todo el campo económico".¹⁸ La conducta del ser humano no puede ser explicada sólo en base al deseo de lucro, como pretenden los clásicos, pues eso es pasar por alto la mayor parte de un todo social indivisible. Esto es precisamente lo que Gruchy y otros llaman "economía totalista", y constituye, como es sabido, la aplicación al estudio de los fenómenos económicos del concepto de unidad orgánica o *Gestalt*, desarrollado originariamente en psicología, y que hace hincapié en la relación del todo con sus partes más bien que en las partes en sí.

IV

El considerar la conducta y la naturaleza humanas como un producto cultural significa asimismo negar validez a la premisa clásica —sobre todo marginalista— de la racionalidad de la conducta económica del ser humano; pues lo que tenemos es una conducta

¹⁸ Gruchy, *op. cit.*, pp. 550-551.

habitual o institucional, cultural, y no la reacción racional a las exigencias de una situación dada —la elección del placer, el esfuerzo racional para obtener el máximo de satisfacción con cierto costo o sacrificio. Esto no significa negarle racionalidad al ser humano, ni que éste sea capaz de proceder racionalmente; pero sí significa negar que lo haga así en su conducta cotidiana o habitual. Es decir, significa reconocer que el hombre, en la llamada su “conducta económica” (una falsa abstracción), procede guiado por hábitos y costumbres, sin tratar de determinar, como una máquina calculadora, cuáles alternativas pueden brindarle la máxima satisfacción o el mínimo costo. El principio hedónico queda así descartado, y con él un pilar de la teoría económica ortodoxa. ¿Y dónde queda el concepto del *homo oeconomicus* frente a esto y a la validez innegable del concepto de la *Gestalt*? Las ciencias sociales deben trabajar con seres humanos reales, no con una naturaleza humana hipotética e inexistente.

Pero las instituciones no son permanentes ni universales; antes al contrario, varían en el tiempo y en el espacio. Cada sociedad desarrolla instituciones propias, es decir, una cultura que le es peculiar. La génesis, desarrollo y evolución de esas instituciones y el papel de cada una de ellas en la determinación de la conducta humana y en las características de los fenómenos económicos es quizás el problema cuyo estudio es considerado como más importante por los institucionalistas, y en el que probablemente más se han distinguido algunos de ellos. Mucho se está haciendo también en este sentido en el campo de la antropología cultural y de la psicología social, ciencias con las cuales la ciencia económica debe estar estrechamente vinculada. Pero lo que queremos poner de relieve ahora es el carácter evolucionario de cualquier sistema económico y, por ende, el carácter evolucionario de la “conducta económica” de los miembros del grupo, modelada o determinada por las instituciones que integran ese sistema económico en particular y el complejo cultural en general. De allí que Veblen insistiese en

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRÍTICA

que la ciencia económica debe ser una ciencia evolucionaria, que debe estudiar la actividad económica como parte de un proceso en continua evolución. Y si bien es verdad que Marx ya había hecho del cambio de las instituciones una parte importante de su teoría, para él ese cambio tiene lugar a través de un proceso dialéctico, no evolucionario y ocurre primordialmente a través de la lucha de clases; esto, y el carácter teleológico que Marx da a ese proceso, es criticado y rechazado por Veblen, quien niega validez a los postulados de la filosofía hegeliana, y acepta en cambio el concepto darwiniano no-teleológico de la evolución a través de la selección natural.¹⁹ Pero tanto el marxismo como el institucionalismo están de acuerdo en acordarle a la tecnología el papel de fuerza dinámica y activa en el proceso de evolución cultural, según se verá más adelante.

Es poniendo de relieve el carácter evolucionario del proceso económico y el carácter socio-cultural de la naturaleza y conducta humanas como el institucionalismo ofrece, a mi juicio, los mejores argumentos para criticar y destruir la teoría económica ortodoxa, a la cual los institucionalistas consideran, y creo que correctamente, como errada, estéril e incapaz de explicar los fenómenos económicos. En efecto, todas las premisas en las cuales se fundan las escuelas clásicas y neoclásicas resultan falsas, y falsa por lo tanto la teoría elaborada en base a ellas. Sólo basta mencionar esas premisas para que esto resulte evidente: según la teoría económica ortodoxa la naturaleza humana está determinada por los instintos; es inmutable y universal, y antecede a toda organización social; las necesidades humanas son dadas —el hombre ya tiene al nacer todas las que manifiesta más tarde—; el ser humano actúa en lo económico guiado sólo por su deseo de ganancia; su conducta económica es racional y basada en el cálculo económico. El único sistema eco-

¹⁹ Ver, en particular, Veblen, "The Socialist Economics of Karl Marx", en *The Place of Science in Modern Civilization, and other Essays*, Nueva York, B. W. Huebsch, Inc. 1919.

nómico compatible, pues, con la naturaleza humana es el que deja libre juego al instinto egoísta del ser humano —el de la libre empresa, libre concurrencia, etc. Cualquier otro fracasaría o sería ineficaz, dado que violentaría la naturaleza humana. (Adviértase, de paso, el carácter normativo de la teoría económica clásica: el bienestar de la comunidad emerge del juego de los intereses individuales egoístas, y es promovido por el sistema económico basado en el *laissez-faire*. Se trata, evidentemente, de una valoración o juicio moral, en abierto contraste con la tan cacareada prescindencia de todo juicio moral de que alardean los economistas ortodoxos, como L. Robbins, quienes sostienen que no es función de la ciencia económica el dar normas de política económica, y al mismo tiempo insisten en la superioridad del *laissez-faire*: la única política económica compatible con la teoría ortodoxa es, pues, la de que el Estado no debe hacer nada, debe abstenerse de intervenir en la actividad económica, y dejar ésta al libre juego de las leyes económicas “naturales”. ¿Dónde está la prescindencia de juicios normativos?)

Estas premisas están íntimamente vinculadas a lo que puede considerarse la premisa central de la teoría económica clásica: el concepto de la existencia de un orden natural —podría decirse divino—, eterno y universal, cuyas leyes, de permitirse su libre juego, organizarían y regularían automáticamente la actividad económica en cualquier sociedad a través del sistema de precios, el mercado libre, la libre competencia —actuando los seres humanos, por supuesto, guiados únicamente por el deseo de lucro, según el principio hedónico—. El funcionamiento de las leyes económicas naturales resultaría, en tal sistema, en la más eficiente utilización de los recursos y en la más equitativa distribución de los bienes producidos; en tal sistema cada miembro de la comunidad procedería en forma tal de obtener el máximo de satisfacción con los recursos a su disposición. Por una simple suma aritmética, pues, en tal sistema, y sólo en tal sistema, se obtendría el máximo de bienestar social. Porque, para citar a Adam Smith, en el orden eco-

nómico natural cada individuo, persiguiendo sus intereses personales, “es guiado por una *mano invisible* a servir a un fin que no fué parte de su intención”.²⁰ La idea de la existencia de un orden natural, fundamento de la economía clásica, se repite constantemente a través de toda la teoría ortodoxa: ¿qué otra cosa es el concepto de “precio natural”? ¿Y el concepto del equilibrio económico, llevado al absurdo por la escuela del mismo nombre?

Hay un sinnúmero de otros postulados, premisas y principios que son, directa o indirectamente, parte de la teoría económica ortodoxa: el principio de armonía entre los intereses individuales y el interés social a través del funcionamiento del sistema de libertad económica —expresado tan claramente por Smith en el párrafo transcripto—, el concepto del individualismo económico, el de la existencia de derechos naturales, etc. Pero todos participan de algunas características fundamentales: se trata de principios “naturales”, inmutables, de validez universal, y de origen que bien puede calificarse de divino —“unos le llaman Dios, otros Naturaleza”—. O si no de origen divino, son por lo menos los únicos principios compatibles con la “naturaleza humana”, también eterna, universal e inmutable, que antecede a toda organización social. Es necesario, pues, que las instituciones sociales, especialmente las económicas, se ajusten a esa naturaleza humana, y el sistema económico resultante

²⁰ A. Smith, *Riqueza de las Naciones*, Libro IV, cap. 11: “Cada individuo está continuamente procurando encontrar el empleo más ventajoso para el capital que tiene a su disposición. Es su propio beneficio, y no el de la sociedad, el que tiene en vista. Pero el estudio de lo que es ventajoso para él lo lleva naturalmente, o más bien necesariamente, a preferir ese empleo que es más útil para la sociedad... Al dirigir su industria de modo tal que su producto sea del mayor valor, él tiene en vista sólo su ganancia; y él es en esto, como en muchos otros casos, guiado por una mano invisible a servir un fin que no fué parte de su intención... Al perseguir su propio interés, él frecuentemente promueve el de la sociedad más efectivamente que cuando realmente intenta servir a éste.” ¿No es este criterio idéntico al de quienes sostienen que debe dejarse al sistema de precios la solución de todos los problemas económicos?

—caracterizado por las instituciones de empresa libre, libre iniciativa, libre concurrencia, afán de lucro, sistema de precios y mercado libre, etc.—, será automáticamente el mejor posible. Es así como hay un cierto “olor de santidad” en esas instituciones, imputándose a las mismas un poder mágico para resolver todos los problemas sociales, cualquiera que sea la cultura que caracteriza la sociedad. (Esta creencia en el origen divino o por lo menos natural de las instituciones, y en su poder mágico, es de antigüedad muy respetable; pues es la forma como toda organización social, todo sistema institucional, ha sido defendido por los que se benefician con dicho sistema. La esclavitud fué defendida con el argumento de que era de origen divino, o de que respondía al orden natural de cosas, al igual que el feudalismo, el derecho divino de los reyes, la propiedad privada —¿y qué mejor ejemplo que la insistencia de muchos economistas en la virtud o poder mágico del patrón oro para asegurar la estabilidad monetaria, el equilibrio en el comercio internacional, etc., sin consideración de cuáles son las circunstancias que caracterizan el momento histórico?)

V

Pero volvamos a la validez de las premisas que fundamentan la teoría económica ortodoxa. El contraste de ellas con la teoría institucionalista es obvio. Según la teoría ortodoxa, la naturaleza humana es inmutable y universal, basada en instintos, y las instituciones deben adaptarse a tal naturaleza. El institucionalismo, como hemos visto, sostiene precisamente lo opuesto: son las instituciones, el complejo cultural, los que forman la naturaleza humana; y ésta, lejos de ser eterna y universal, varía según ese complejo cultural. Ni la naturaleza ni la conducta humanas anteceden a la sociedad, sino que son un producto de ésta; las necesidades humanas no son dadas e invariables, sino un producto cultural —basta mencionar la creación de necesidades por la publicidad. La teoría ortodoxa trata de

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRITICA

explicar la conducta económica del ser humano sólo en base al deseo de lucro, al principio hedónico, desconociendo así la mayor parte de un todo social indivisible, según dijimos ya, y dando al ser humano motivaciones de supuesta validez universal. Según la teoría institucionalista, por el contrario, las motivaciones en base a las cuales actúa el individuo son complejas, de origen cultural, y varían de sociedad en sociedad: el deseo de lucro no sólo no es intrínseco en el ser humano, ni ha dado origen al capitalismo, sino que son las instituciones del capitalismo las que dan a la motivación o incentivo económico significado y preponderancia. La variedad y diversidad de motivaciones predominantes en la conducta del hombre han sido demostradas en numerosos estudios hechos en el campo de la antropología cultural, tales como la obra de Ruth Benedict, *Patterns of Culture*, que prueba en forma concluyente como las variaciones en los complejos culturales de las distintas sociedades resultan en distintos valores sociales, inclusive morales, en diversos incentivos económicos y maneras de llevar a cabo la actividad económica. En el régimen económico propio del capitalismo es la acumulación, posesión y exhibición de riquezas materiales lo que da prestigio, poder y *status* al individuo en la comunidad; de allí el relativo predominio del incentivo económico, del afán de lucro. Esto ha sido puesto de relieve magníficamente por Veblen en su *Teoría de las Clases Ociosas*. Pero ¡qué rol secundario e insignificante juega el incentivo económico en otras sociedades, donde los valores sociales son distintos y lo que da prestigio, poder y *status* al individuo en la comunidad es la proeza en la guerra, o el conocimiento del ritual religioso, o el cumplimiento de funciones públicas, o la observación estricta del código moral, etc.!

Como bien lo expresa Toynbee, “el concepto de los hombres no como miembros de familias, asociaciones y naciones, sino como individuos aislados, vinculados sólo por intereses pecuniarios, es esencialmente el concepto de ellos que llenaba la ciencia económica... [Este concepto] que hizo aparecer a la economía política como el

evangelio del interés propio, prácticamente afirmando, sin duda, que el interés pecunario era un lazo suficiente entre los hombres”²¹ es evidentemente falso, a pesar de su persistencia; pues, para citar a Polanyi, “el más notable descubrimiento de las investigaciones históricas y antropológicas recientes es el de que la actividad económica del hombre está sumergida en sus relaciones sociales. Él actúa no para proteger sus intereses individuales en la posesión de bienes materiales, sino para proteger su posición, activo y pretensiones sociales. Él valora los bienes materiales sólo en cuanto sirven a este fin. Ni el proceso de producción ni el de distribución están vinculados a intereses económicos específicos, ligados a la posesión de bienes, sino que cada paso en esos procesos está engranado con un número de intereses sociales”.²²

Respecto a la racionalidad de la conducta humana en la actividad económica, otra premisa de la teoría económica ortodoxa, indicamos ya su falta de realidad —el ser humano procede de cierta manera en su actividad económica no porque esté tratando racionalmente de obtener el máximo de satisfacción con cierto esfuerzo o costo, sino porque esa conducta es lo habitual en la comunidad, es la determinada por el complejo institucional, por lo que se acostumbra. ¿Quién se atrevería de calificar de racional a una conducta que en muchos casos es francamente estúpida, ya que resulta en una utilización irracional de los recursos, en la destrucción de bienes y no en su uso inteligente, como ocurre típicamente en el “consumo conspicuo”, la emulación pecunaria” y el “derroche honorífico” que Veblen pone de relieve?

¿Y qué decir de la armonía que, según la teoría económica clásica, existe entre el interés individual y el social en un régimen de economía libre —armonía que, según vimos, resultaría del juego de las leyes económicas naturales, de la intervención de la “mano

²¹ A. Toynbee, *Lectures on the Industrial Revolution of the XVIII Century in England*, Londres, 1884, p. 23.

²² Karl Polanyi, *The Great Transformation*, Nueva York, 1944, p. 46.

invisible” que guía o fuerza al individuo a servir al interés social cuando sólo busca su interés propio? Implícita en esta premisa de la armonía está la creencia, muy divulgada y defendida, de lo que que resulta en ganancias o beneficios para el individuo, para la empresa privada, es socialmente beneficioso y deseable; e, inversamente, que lo que no se traduce en ganancias según el significado que éstas tienen en los negocios privados es socialmente indeseable, perjudicial.²³ ¡Los sagrados derechos de la empresa y propiedad privadas! ¡Qué furor, qué de protestas virtuosas, si el gobierno toma alguna medida que limita o reduce las ganancias de las empresas privadas, que, aparentemente, siempre tienen un límite “moral” mínimo, nunca un máximo! ¿Y cuál es la crítica más común y de “mayor peso” que se hace a las empresas y obras públicas? El de que no producen ganancias según criterio contable mencionado; antes por el contrario, resultan habitualmente en pérdidas, siempre según ese criterio. *Ergo* son socialmente indeseables, perjudiciales. Esta es, por ejemplo, la crítica más pertinaz contra las obras públicas en los Estados Unidos, especialmente contra aquéllas que en alguna forma afectan directamente a algunos intereses privados, como el proyecto del valle del Tennessee, y aun contra cualquier empresa pública, incluyendo la administración de correos y, al presente en Inglaterra contra las industrias nacionalizadas, tales como la del carbón. Y el que esas obras y empresas produzcan pérdidas (contables) se considera como la mejor prueba de la ineficacia del gobierno como empresario. Pero por supuesto que se están olvidando por comple-

²³ El significado a que aquí hacemos referencia es el contable, que encuentra su expresión más acabada en el cuadro de pérdidas y ganancias, según el cual una actividad económica es conveniente, beneficiosa, si resulta en ganancias —es decir, si los ingresos traducibles en dinero resultantes de la misma exceden a los egresos o costo de ella, también expresables en dinero; y lo que se tiene en cuenta es el producido y el costo para la empresa, no para la sociedad. Puede en verdad decirse que en la llamada economía capitalista la actividad económica está compenetrada del punto de vista propio de la contabilidad, de la teneduría de libros.

muy conocido para insistir en él. Sólo en los últimos 15 ó 20 años se ha dignado la teoría económica ortodoxa reconocer la importancia de esa desviación de las “reglas” clásicas del juego —luego de varias décadas de haber sido las actividades monopólicas, y no la libre concurrencia, lo “normal” en la economía de empresa libre. Este fenómeno es hasta cierto punto inevitable, pues la libre concurrencia contiene en su juego los gérmenes del monopolio. ¿No es acaso la aspiración de la mayoría de los hombres de negocios el tratar de eliminar la competencia? Y si ésta es efectiva, ¿qué otro resultado puede tener si no el de eliminar a los competidores más débiles o menos capacitados, y el de llevar a los restantes a realizar acuerdos y desarrollar prácticas que limiten la competencia en lo posible? En los Estados Unidos, por ejemplo, luego de largos años de esfuerzos infructuosos de parte del gobierno para combatir las prácticas monopólicas, el énfasis ha cambiado considerablemente —ya no se trata tanto de restablecer la competencia como de impedir la competencia “destructiva”, de asegurar que la competencia sea “leal” y “limpia”, propósitos muy dignos, pero bajo el pretexto de los cuales se ocultan motivos menos altruístas y se sancionan prácticas que hacen de la tan mentada competencia una burda farsa, un *slogan* carente de todo sentido. Y así, los economistas ortodoxos se ven forzados a ejercer su ingenio, y a inventar nuevos términos que reemplacen al ya desgastado e ilusorio de “competencia pura” o “libre concurrencia”. Se habla ahora de “competencia monopólica”, de “competencia leal” —y hasta de “competencia competitiva”, según he visto hace poco—. Pero ya Smith había dicho todo lo que puede decirse al respecto cuando observó, en su *Riqueza de las Naciones*, que “gentes que pertenecen al mismo gremio rara vez se reúnen, aun cuando sea para divertirse, sin que la conversación acabe en una conspiración contra el público o en algún plan para elevar los precios”.

¿Y qué decir de los abusos de los derechos de patente, utilizados a menudo para impedir la introducción de un nuevo producto o

una mejora técnica, y para limitar la competencia? ¿Y de la forma ruinoso y destructiva en que los recursos naturales han sido y son frecuentemente utilizados por las empresas privadas? La evidencia de éstos y otros abusos ha escapado a la mayoría de los economistas, pero no al público y a los gobiernos, y ellos han resultado en todos los países en una extensa legislación para proteger el interés público de la actividad del interés privado. Pero ¿qué mejor ejemplo de esta oposición, no armonía, que a menudo existe entre el interés individual y el social que la desocupación y los ciclos económicos? Se estima que entre 1930 y 1940 Estados Unidos podría haber producido 400,000 millones de dólares (a precios de 1939) más de lo que realmente produjo en ese período, de haber utilizado plenamente su capacidad productiva (y esto sin considerar el aumento que podría haberse logrado en esa capacidad de haberse introducido todos los adelantos tecnológicos ya disponibles, y de haberse utilizado los recursos en forma más eficiente y racional) —400,000 millones de dólares en bienes y servicios que podrían haberse producido y puesto a disposición de los consumidores, perdidos irremediablemente—. ¿Dónde podremos encontrar otro ejemplo de tanta destrucción y derroche? A ello debemos agregar el sufrimiento moral y material de millones de seres privados del derecho esencial a ganarse la vida, y los enormes problemas políticos, sociales, etc., de la desocupación en masa, que sin duda constituye, después de la guerra, la principal causa de degradación humana y destrucción física.

¿Y a qué se deben las depresiones, las contracciones en la actividad económica, la incapacidad del sistema económico para utilizar plenamente la capacidad productiva de la economía? ¿A que estén saciadas las necesidades de la población? ¿A causas externas a ese sistema económico? Por supuesto que no. Se deben precisamente a causas institucionales: son provocadas por el hecho de que en el sistema de empresa libre los empresarios actúan mo-

vidos primariamente por el incentivo o afán de lucro, a que en tal sistema los bienes y servicios no son producidos porque la comunidad los necesite, sino porque su producción deja una ganancia a la empresa libre. De modo que cuando falta la posibilidad de ganancia los bienes no son producidos, por más que sean socialmente convenientes o necesarios. Esta es precisamente la esencia de la teoría de Mitchell sobre los ciclos económicos, y también la esencia de la teoría keynesiana, que puede ciertamente calificarse de institucionalista en cuanto atribuye la incapacidad de la economía capitalista de funcionar constantemente al nivel de ocupación plena a factores de índole institucional, ya que ellos son primariamente los que determinan la propensión a consumir y la realización de inversiones privadas.

Por supuesto que todo esto ha sido dicho ya muchas veces. Ya a principios del siglo pasado Lord Lauderdale, en su *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, diferenciaba claramente entre riqueza pública y privada, y observaba que mientras la primera depende de la abundancia, la segunda depende de la escasez —punto de vista repetido por muchos críticos del liberalismo económico, especialmente los socialistas, sólo que éstos eran heréticos, sus opiniones no merecían ser tenidas en cuenta—. ¿No se contaba acaso con una hermosa teoría económica, por sobre todo lógica y armoniosa, que sostenía —y sostiene— que todo andaría perfectamente en el mejor de los mundos con sólo dejar la actividad económica librada al interés individual? Tal teoría demostraba en forma incontrovertible que tal sistema de economía libre operaría siempre al nivel de ocupación plena; y aun en los años de 1930 muchos economistas respetables (es decir, ortodoxos) sostenían que la depresión y la desocupación se debían a las trabas artificiales puestas al libre juego de las leyes económicas por la legislación del trabajo, la existencia de agremiación obrera, etc., pues esas trabas impedían que los salarios bajasen a su nivel “natural” o de “equilibrio” entre la oferta y la demanda... También argüían

en favor de una vuelta al patrón oro y al libre cambio como única solución a los problemas del comercio internacional, y en favor de otras medidas similares que asegurarían la vuelta al paraíso de preguerra.

Indudablemente que la teoría clásica ha sufrido últimamente un rudo golpe con la aceptación y difusión que ha tenido la teoría keynesiana. Esto se debe no tanto a que Keynes haya presentado algo realmente nuevo, como al prestigio de Lord Keynes mismo, y más que nada su posición predominante en el campo de la política económica —y, por supuesto, al hecho de que por más consistencia lógica que tuviese la teoría ortodoxa era necesario ser muy ciego y obtuso para negar la tremenda realidad de la Gran Depresión—. Pero ya en Lauderdale y Malthus, y posteriormente en la mayoría de los economistas del subconsumo y en los socialistas encontramos el germen, si no la sustancia, de la teoría keynesiana. Y más que nada la encontramos en Veblen y en los institucionalistas. ¿Se quiere elaboración más lúcida al respecto que la de Mitchell en el capítulo II de su *Business Cycles*?

La esencia de la actitud institucionalista en el punto que venimos considerando se encuentra en la famosa distinción (aunque pasada por alto en círculos ortodoxos) que Veblen hace entre actividades pecuniarias y actividades industriales —entre el capital pecuniario o financiero y el capital industrial o instrumental—. ²⁵ Esta distinción —hecha también por Marx y por Cánнан, aunque no con tanta precisión— ataca al corazón del concepto clásico del capital, que consiste en una lamentable confusión e identificación del capital como una suma de dinero o de valores monetarios (capital financiero) y el capital como equipo físico de la industria (capital instrumental) —dos cosas completamente distintas, ya que mientras el primer concepto es ceremonial o pecuniario, de origen institucional, el segundo es de carácter tecnológico, industrial;

²⁵ Ver, en particular, los dos ensayos de Veblen titulados "On the Nature of Capital", en *The Place of Science in Modern Civilization*.

confusión agravada con la introducción del concepto de capital "intangible", también de carácter netamente pecuniario—. Esta confusión tiene sus orígenes en la última parte de la Edad Media, cuando el dinero empezó a cobrar importancia como instrumento de poder (especialmente con la revolución comercial, la conmutación de obligaciones feudales por dinero, el desarrollo de la economía monetaria, y los fenómenos monetarios que siguieron al descubrimiento de América), y le fué atribuído insensiblemente un poder mágico, como productor o creador de riquezas, reemplazando en esos papeles a la tierra, y siendo así gradualmente identificado con los verdaderos instrumentos de producción, cuya posesión o uso hacía y hace posible dentro de la estructura institucional del capitalismo. Esta confusión adquirió proporciones extremas con el auge del mercantilismo, en el que el dinero (metales preciosos) vino a representar la riqueza por excelencia; pero persiste aún hoy, y está íntimamente vinculado con el ya mencionado criterio contable o de teneduría de libros que rige en la actividad económica de la empresa capitalista. Y si alguno de esos dos conceptos del capital tiene preponderancia en la economía capitalista es el pecuniario, no el industrial; pues el equipo industrial es valorado no por su capacidad para producir bienes sino por su capacidad para producir ganancias. Véase, si no, cómo se resuelve en la práctica el problema de la valuación de las empresas, y la influencia enorme que ejerce sobre la economía la bolsa o mercado de valores en los países más avanzados. ¿Y de dónde proviene la inmensa mayoría de las grandes fortunas en esos países si no es precisamente de especular con el capital financiero, así como en los países precapitalistas las grandes fortunas están por lo habitual vinculadas a la tierra?

Como se ha dicho antes, y como tan claramente lo demuestran Veblen, Mitchell y otros, el objeto primordial de la actividad económica de la empresa privada en la economía capitalista es el de obtener ganancias, no el de producir bienes y servicios socialmente apetecibles. Cuando lo segundo conduce a lo primero, los bienes

y servicios son producidos; pero cuando hay oposición, la producción de bienes y servicios es sacrificada a la producción de ganancias, y es reemplazada por actividades predatorias. El productor capitalista está así bajo el dilema de desarrollar dos clases de actividades las cuales son a menudo contradictorias: por una parte es un productor de bienes y servicios, y en ese sentido desarrolla una actividad industrial, instrumental, tecnológica, sirviéndose de las maquinarias, herramientas, conocimientos, aplicados por la destreza del ser humano —es decir, utiliza el capital instrumental—. Por otra parte, debe producir ganancias, “hacer dinero”, y en ese sentido desarrolla una actividad pecuniaria, utilizando el capital financiero; y la producción de ganancias le exige con no poca frecuencia sacrificar la producción de bienes y servicios. La necesidad imperiosa o primordial de los hombres de negocios es hacer dinero, obtener ganancias, no producir bienes o servicios de valor social.

VI

El conflicto entre el interés privado y el interés público o social en la economía capitalista puede entonces sintetizarse en la producción de dinero (ganancias) *vs.* la producción de bienes; en el conflicto entre los intereses monetarios y el bienestar social e industrial. El poner de relieve este conflicto y el hacer de él una característica fundamental de la organización económica capitalista, en cambio de la armonía entre el interés privado y el social supuesto por la escuela clásica es, a mi juicio, una de las contribuciones más significativas del institucionalismo. Este conflicto está íntimamente vinculado al ya observado entre el criterio de contabilidad de la empresa privada y el de contabilidad pública o social propuesto; y está también íntimamente vinculado a la premisa institucionalista de que la coerción y la agresión, no la competencia, es el tema o fenómeno dominante en la actividad económica, y que el dinero “es el núcleo alrededor del cual se agrupan formas infinitamente

complejas de la conducta humana",²⁶ constituyendo el principal instrumento de coerción económica y eliminando la distinción entre productores y no-productores; ya que el dinero es la única credencial necesaria para el consumo y, como se ha visto, la obtención del dinero no es evidencia o resultado necesario de una actividad productiva, mientras que por otra parte no hay garantías de que la productividad sea recompensada monetariamente.

El papel predominante jugado por la coerción en la actividad económica es expresado muy claramente por R. Hale, un institucionalista señalado. Gambs lo cita al decir que "todos los ingresos en último análisis, ya sean derivados de la posesión de propiedad o de servicios personales, no son 'productos' creados por los recipientes, sino que son pagos obtenidos del resto de la comunidad mediante el ejercicio de alguna clase de presión. Decir esto no es condenar el ejercicio de tal presión; pues ésta es el único medio que el hombre tiene, bajo el arreglo [institucional] existente, y quizás bajo cualquier arreglo factible, de mantenerse vivo... La justificación de cada ingreso debe fundarse en una base distinta a la de que el recipiente lo ha 'producido'".²⁷

Esta coerción se ejerce, bajo el régimen institucional del capitalismo, principalmente mediante la posesión de dinero, mediante el poder que esa posesión confiere —tal como el poder de "comprar barato y vender caro"—, así como mediante la institución de la propiedad privada de los recursos. El interés y la renta son ingresos obtenidos no porque el capital y la tierra sean productivos en sí, sino porque quien los posee se encuentra en condiciones de impedir que otros hagan uso de esos recursos, y ello les permite "extorsionar" a la comunidad, negándose a facilitar esos recursos a menos que reciban una compensación. Esto, podemos observar, está implícito en la teoría ricardiana de la renta del suelo, así como en una de las

²⁶ Gambs, *op. cit.*, p. 18.

²⁷ R. G. Tugwell, ed., *The Trend of Economics*, Nueva York, Knopf, 1924, pp. 216-7; citado también por Gambs, *op. cit.*, p. 12.

razones dadas por Malthus para explicar la existencia de esa renta (la de la escasez relativa de tierras fértiles); pues es innegable el origen social de la renta de la tierra, como sería luego destacado por Henry George; y la única razón por la cual los dueños de la tierra pueden apropiarse esa renta es el monopolio de que éstos gozan.

Es de observar, de paso, que esta coerción ejercida mediante la posesión de dinero, tierra, etc., se disimula o racionaliza bajo la imputación de potencia o poder creativo a los llamados “factores de la producción” y, por extensión, a los dueños de esos factores (concepto que es uno de los pilares de la teoría económica clásica, según la cual el ingreso producido en la actividad económica es distribuido en relación a la “productividad” de cada uno de los factores), y que se manifiesta hoy muy particularmente en la imputación de poder creativo a la empresa privada. En verdad, la noción más difundida sobre las causas del desarrollo económico del mundo occidental es la de que se debe a las instituciones de la empresa e iniciativa privadas, guiadas por el afán de lucro (esto se manifiesta claramente, por ejemplo, en la teoría del desarrollo económico de Schumpeter). Juntamente con la imputación de mayor potencia creadora al principal instrumento de coerción en cada sistema económico, es la posesión de éste lo que confiere más prestigio y, lógicamente, poder y *status* en la sociedad respectiva: la posesión de la tierra en el régimen feudal, la del dinero en el régimen capitalista, etc. Y no solamente esto sino que esa situación se racionaliza y perpetúa confiriendo un origen divino a las instituciones que la hacen posible —así, la propiedad privada es defendida hoy, como lo fué el feudalismo, la nobleza, la esclavitud, etc., con el argumento de que esa institución es de origen divino, o por lo menos que responde al orden “natural” de cosas. El ingreso derivado de la propiedad del dinero, de la tierra, del ejercicio de funciones religiosas, etc., es así sancionado y justificado en base a consideraciones ceremoniales (costumbres, mitos, inductinación, origen divino, orden natural, imputación de potencia o poder creador, etc.).

Bajo regímenes teocráticos el sacerdote, hechicero, *shaman*, etc., tienen una posición destacada, ejercen autoridad, pues se les supone investidos de poderes creadores —ellos son quienes interceden ante las potestades divinas, con plegarias, danzas, cánticos, encantaciones y otros rituales tales como la bendición de las cosechas, para que ésta sea abundante, para que llueva, etc.; a ellos corresponde, por lo tanto, la mejor parte de los frutos, pues éstos han sido producidos gracias a sus poderes creadores, o a su intercesión ante los dioses que rigen los destinos de los hombres. En la sociedad feudal el factor productivo por excelencia era la tierra, y se suponía que el señor feudal ejercía, a través de la propiedad de ésta, una función creadora —pues era él quien hacía posible la producción. Con el desarrollo del capitalismo la principal función creadora se transfirió al capital, íntimamente identificado con el dinero —y los capitalistas, los propietarios del capital, reemplazaron a los terratenientes (especialmente luego que Ricardo destruyó la creencia en la creatividad o productividad de la tierra, aunque sólo fuese dando sanción en la teoría al interés de la clase que estaba logrando la posición dominante) en el papel de preponderancia en la comunidad como agentes productivos y merecedores de la mejor parte del producto social.

En la actualidad está cobrando importancia el tercer “factor de la producción”, el trabajo, como agente productivo, como única fuente del valor, y está disputando al capital la supremacía en cuanto a la imputación de poder creador. Se han avanzado muchos argumentos para demostrar que el trabajo es la única fuente de riqueza; pero aun cuando ellos merecen más atención y tienen más solidez que los que pretenden demostrar el poder productivo de la tierra y del capital, lo cierto es que la productividad del trabajo, así como la del capital (entendiendo éste en el sentido tecnológico de instrumentos físicos de producción, no de un mero fondo de dinero, cuya pretensión de productividad es completamente indefendible) y la de la tierra, es el fruto de la tecnología. Pues es la tecnología,

la acumulación de herramientas, instrumentos aplicados con la habilidad o destreza humana, lo que hace que la tierra, el trabajo y el capital sean “productivos”.

Más adelante trataremos con mayor detalle el significado, carácter y papel de la tecnología; nos basta ahora con destacar que la tecnología, que puede definirse como la acumulación de conocimiento humano, es un producto social —constituye una herencia social, una propiedad comunal, y su productividad no puede ser (aunque lo es) apropiada por parte alguna de la sociedad, ya se trate de individuos o grupos de individuos, o por los “factores de la producción”, sino que pertenece a la comunidad toda—. La tierra, el trabajo, el capital, no son productivos por sí, sino en virtud del estado de las artes industriales, de la tecnología. ¿Qué puede producir el trabajo humano sin herramientas, instrumentos, y el conocimiento, habilidad, destreza necesarios para usarlos? Lo mismo puede decirse de la tierra, ya que la naturaleza sólo suministra materiales o sustancias neutras, que son convertidas en recursos mediante la aplicación del conocimiento humano. El capital industrial es, por supuesto, de origen completamente tecnológico; pero ¿qué derechos pueden tener algunos individuos para exigir y recibir de la sociedad una compensación por el uso de algo que es un producto social, no imputable a ningún individuo en particular? La teoría clásica de la acumulación capitalista, de la formación del capital a través del ahorro, es absurda. Lo que crea el capital es el esfuerzo colectivo, el proceso tecnológico que es de carácter esencialmente dinámico, continuo y acumulativo, según se verá. Las invenciones y descubrimientos constituyen la esencia de ese proceso tecnológico, pero ellos no pueden atribuirse, como se hace, a un individuo determinado —y mucho menos a los capitalistas—. Ellos son de carácter social y, por lo tanto, de propiedad comunal. Esto significa mucho más que la mera interdependencia de “factores de la producción” de que hablan los economistas; es, en verdad, algo muy distinto. Pues mientras que esta interdependencia con-

siste en la complementación de los tres factores, cada uno de ellos poseídos, en mayor o menor grado, de un “poder productivo” o una “potencia creadora” (véase si no el famoso problema de la imputación, con el que lógicamente los economistas se meten en un callejón sin salida, pues es completamente ajeno a la realidad), la doctrina vebleniana niega que esos factores tengan poder productivo, e imputa éste exclusivamente a la tecnología.

Este criterio es muy similar al adoptado por el profesor Zimmermann en su famosa teoría funcional de los recursos; ya que Zimmermann niega que haya recursos “naturales” (si se exceptúan los “bienes libres”) e insiste en que los recursos son culturales. Como él lo expresa, citando a W. C. Mitchell, “el conocimiento [humano] es en verdad la madre de todos los recursos”;²⁸ y en la teoría institucionalista la tecnología consiste precisamente en la acumulación del conocimiento humano, aplicado con los instrumentos, herramientas, etc., productos de ese mismo conocimiento.

VII

Pero donde mejor podemos sintetizar la teoría económica clásica y la crítica que a ésta hace el institucionalismo es en el concepto clásico de la existencia de un orden natural —premisa que, según destacamos antes, constituye la base de la escuela clásica, ya que de ella surgen la mayor parte de las premisas consideradas—. Este concepto de la existencia de un orden natural no se originó en realidad con la economía clásica, ni le es exclusivo. Antes por el contrario, cada arreglo institucional es generalmente racionalizado mediante la doctrina de que constituye la expresión de la voluntad divina, que es un orden natural o providencial, y tal concepto adquirió jerarquía académica o “científica” en el siglo XVIII, principalmente gracias a las obras de Locke y Leibniz, quienes ejer-

²⁸ E. W. Zimmermann, *World Resources and Industries*, Nueva York, Harper & Brothers, 1951, pp. 9-10.

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRITICA

cieron gran influencia sobre Smith y Quesnay, los más destacados y precisos exponentes de esa filosofía en el campo de la teoría económica.

El concepto de la existencia de un orden natural y leyes naturales es de carácter teológico y teleológico —pues la idea de que las cosas se ordenan según un orden natural porque esa es la forma en que deben ordenarse es por supuesto teológica—, y constituye en realidad una herencia de la teología medieval, siendo similar al concepto de la ley divina del siglo xviii;²⁹ como ya dijéramos más arriba, “algunos le llaman Dios, otros le llaman Naturaleza”. La preeminencia y aceptación académica que adquirió el concepto del orden natural en el siglo xviii se debe más que nada al desarrollo de las ciencias naturales con Copérnico y Newton, sugiriendo que la naturaleza se manifiesta en leyes inmutables y universales. De allí a la creencia de que la sociedad en todas sus manifestaciones e instituciones está sujeta, como el mundo físico, al reinado de leyes naturales inmutables y universales no hay más que un paso. Este orden natural, universal e inmutable, está basado en el ya discutido concepto de una naturaleza humana que antecede a toda organización social, en los conceptos de individualismo económico, derechos naturales, libertad personal, que en ese orden natural encuentran su expresión por medio de la empresa e iniciativa libres, en el mecanismo del mercado libre y del sistema de precios, y en el funcionamiento automático de las leyes económicas naturales, que organizan y dirigen la actividad económica y resultan en el uso óptimo de los recursos, en la distribución equitativa del ingreso producido (de acuerdo a la “productividad” de cada uno de los “agentes de la producción”), en la máxima satisfacción de cada individuo y, por lo tanto, en el máximo bienestar social —dado

²⁹ Ver, en especial, Carl Becker, *La ciudad de Dios en el siglo xviii* (México, Fondo de Cultura Económica). El profesor Becker destaca, por ejemplo, la continuidad de la “edad de la razón” con la “edad de la fe”.

que en la microeconomía de la teoría ortodoxa el todo es simplemente un agregado o suma aritmética de las partes.

La teoría institucionalista, por el contrario, niega la existencia de tal orden natural y de las leyes económicas “naturales”; sosteniendo —como se deduce lógicamente de lo dicho antes— que el ordenamiento del sistema económico, y de la organización social en general, es un producto cultural, de carácter eminentemente evolucionario, cambiando en el tiempo y en la distancia, según sean las instituciones que definen ese orden. Las llamadas “leyes económicas” no son, pues, naturales e inmutables, sino meramente la descripción de la conducta humana bajo un sistema institucional, y al cambiar éste cambia la conducta “económica”—mejor dicho, la conducta social, dado que es una abstracción irreal el hablar de conducta “económica”— del ser humano, y la naturaleza humana misma, y con ellas tales leyes económicas.

La teoría económica ortodoxa hace de la ciencia económica esencialmente la ciencia del precio —ya que el problema del valor o de la valuación, tema central de la ciencia económica, es resuelto automáticamente según esa teoría por el funcionamiento del sistema de precios—, y consiste así principalmente de la descripción de la formación de los precios a través de las leyes de la oferta y de la demanda, operando en el sistema económico que responde al “orden natural”. En ese sistema de precios hay una tendencia constante al equilibrio —tal como se suponía ocurre en el mundo físico—, exteriorizado en los llamados “precios naturales”. (Aquí vemos una vez más el carácter moral de la teoría económica clásica; pues ¿qué otra cosa es el “precio natural” o “de equilibrio” si no la expresión de “lo que debe ser”? La teoría clásica dió al precio un significado social, y la distinción entre el “precio natural” y el “justo precio” de los teólogos medievales es a menudo difícil. En realidad la teoría clásica fué la heredera de la doctrina medieval del justo precio en lo que respecta a la tradición de dejar librada a los precios la solución de todos los problemas sociales.)

EL INSTITUCIONALISMO COMO CRITICA

Así como la teoría del valor y del precio es el corazón mismo de la teoría económica ortodoxa, el sistema de precios es el eje alrededor del cual funciona el sistema económico libre. La aparente lógica del complejo mecanismo del sistema de precios, la relativa facilidad con que éste se presta a elegantes elaboraciones y formulaciones matemáticas, su “imparcialidad” y automatismo, y su capacidad para dar expresión a la “naturaleza humana”, han ejercido siempre una enorme atracción sobre la mayoría de los economistas, quienes han encontrado en él un juguete muy entretenido. En base a él han podido construir una complicada estructura teórica que suponen representa la realidad económica, sin apercibirse de todas las premisas implícitas, o por lo menos sin indicarlo explícitamente. La determinación del valor según la teoría de la utilidad marginal —o ahora según las curvas de indiferencia—, el sistema de precios, las leyes de la oferta y de la demanda, dan expresión a una naturaleza humana eterna e inmutable, a leyes económicas naturales y universales. ¿Qué más puede pedirse? Los problemas que debe resolver todo sistema económico —el destino (*allocation*) de los recursos, el inducir o forzar a los dueños de esos recursos a usar de ellos, y el distribuir el producto social— son resultados en la forma más eficiente y justa posible a través del sistema de precios —y todo esto automáticamente, sin que el ser humano tenga que preocuparse por hacer valoraciones (excepto en lo que respecta a sus preferencias individuales, en las cuales él es el árbitro supremo, el único posible) ni en dar cuerda al mecanismo. ¿Que los salarios son bajos, que el precio de ciertos productos sube, que unos acumulan riquezas y otros permanecen en la miseria? Es el resultado de las leyes económicas naturales, de las leyes de la oferta y de la demanda, de la ley malthusiana de la población, etc. ¿Y quién puede corregirle la plana a la Naturaleza —o a Dios? ¡Guay del gobierno que tenga la osadía de interferir con el libre juego de esas leyes, de obstaculizar el funcionamiento del orden natural, de violar el orden divino o providencial de cosas! Pues ello sólo puede re-

sultar en ineficacia, en reducción de la producción, en injusticias, en obstáculos al progreso económico, en desmedro del bienestar social. ¿Que se critica la teoría clásica del valor determinado por el costo de producción, por desconocer el papel de la demanda? Pues refinamos el análisis, y reemplazamos esa teoría por la de la utilidad marginal. ¿Que ésta es también susceptible de crítica, pues pretende medir la "utilidad"? Nada más sencillo: un pequeño artificio transforma esta teoría en la de las "curvas de indiferencia", que supuestamente elimina las deficiencias del hedonismo y el problema de definir lo que es utilidad. Pero siempre tenemos una teoría del valor que refleja la esencia hedónica de la naturaleza humana y el juego de las leyes económicas naturales.

Como dice el profesor Ayres, esa teoría y actitud reflejan la creencia de que "el economista puede conocer el valor económico sólo en cuanto es revelado por las necesidades con las cuales el individuo expresa sus propias experiencias espirituales; y puesto que ellas son dadas a conocer por medio de las compras, que a su vez son recogidas por y sintetizadas en el sistema de precios, de allí se sigue que el sistema de precios es el único foco (*locus*) del valor y la única guía hacia el bienestar económico". Y agrega: "Cuando los economistas insisten hoy en día en que el hedonismo no ocupa ya lugar en su análisis, ellos significan que no hablan más de sentimientos morales o ni siquiera de placer y pena. Aún usan, por supuesto, sinónimos para esas ideas, tales como 'utilidad' e 'indiferencia'. Pero... su insistencia sobre la indispensabilidad del sistema de precios como el único capaz de registrar las 'necesidades' (las que a su vez son el único registro del valor) puede significar sólo una cosa: la concepción de los valores como cualidades de la mente o del espíritu, que pueden ser conocidas sólo a través de la contemplación interior".³⁰

³⁰ C. A. Ayres, "Economic Value and Scientific Synthesis", *The American Journal of Economics and Sociology*, julio de 1942, p. 352.

Las críticas al sistema de precios y al concepto clásico de la función de éste en el sistema económico son evidentes y conocidas; pues es obvio que aun aceptando las necesidades humanas como dadas, y que el individuo pueda ser el juez de lo que es mejor para él, según sus "preferencias" (dos premisas indefendibles), el funcionamiento adecuado del sistema de precios como medio para medir satisfactoriamente las necesidades humanas requiere un número de requisitos que brillan por su ausencia. La desigualdad considerable en la distribución del rédito significa que los bienes producidos, por ser los que encuentran "demanda efectiva", no son los más necesarios —para el productor lo que importa en el artículo que produce en su vendibilidad, no su servicibilidad—. La falta de tiempo y capacidad, y sobre todo la ignorancia de parte de los consumidores, sumados a la determinación cultural de las necesidades, a la influencia de la publicidad moderna, etc., hacen que sus decisiones sean cualquier cosa menos racionales, y que sus compras estén muy lejos de ser el fruto de la elección bien pensada e inteligente. Y si a esto agregamos el papel eminentemente activo del empresario en la determinación de los precios (éstos son más el producto de las decisiones de los empresarios que viceversa), la disparidad en el poder de contrato de los distintos sectores de la sociedad, así como el ya indicado conflicto que existe entre la producción de ganancias, por una parte, y la producción de bienes, por la otra —o, como dice W. C. Mitchell, entre la eficacia individual para producir ganancias y la eficacia social para aumentar el bienestar público—, resulta obvia la incapacidad del sistema de precios para organizar y dirigir en forma efectiva la actividad económica, de modo tal de lograr la más eficiente utilización de los recursos y la más equitativa distribución de los ingresos.

Es por esto que los institucionalistas niegan que la actividad económica sea o pueda ser organizada por el sistema de precios y el mercado libre, sosteniendo que éstos son meramente los cauces a través de los cuales funcionan las instituciones del capitalismo, no

los agentes o fuerzas organizadoras. Y a la idea clásica de que la sociedad deriva su equilibrio del sistema de precios, los institucionalistas oponen la idea de que es el sistema de precios el que deriva su equilibrio de la sociedad, de la organización institucional del capitalismo.

Por supuesto que si negamos capacidad al sistema de precios para efectuar la utilización eficaz de los recursos y la distribución equitativa del ingreso producido, surge inmediatamente la pregunta de qué es lo que pondremos en su reemplazo, qué es lo que utilizaremos para cumplir esas funciones. La alternativa que ofrece el institucionalismo a este respecto será discutida al desarrollar su teoría positiva, sobre todo al exponer y criticar la teoría tecnológica o instrumental del valor y los criterios en que puede o debe basarse la planificación económica.

Con esto quiero poner punto final a la crítica de la teoría económica ortodoxa que surge del pensamiento institucionalista, y que puede resumirse diciendo que si bien esa teoría tiene una gran consistencia lógica, y es la más integral que nunca se haya elaborado —siendo éstas causas poderosas de su persistencia—, las premisas sobre las cuales se basa son totalmente falsas, como confío haberlo demostrado y, por consiguiente, falsa toda estructura teórica. Puedo hacer más, a este particular, las palabras de Keynes, cuando dice que “nuestra crítica de la teoría económica clásica aceptada no ha consistido tanto en buscar los defectos lógicos de su análisis como en señalar que los supuestos tácitos en que se [basa] rara vez o nunca son satisfechos, con la consecuencia de que no puede resolver los problemas económicos del mundo real”.³¹

³¹ J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 363.