

## DE LA RETÓRICA ECONÓMICA, O MEJOR, DE LA POSIBLE EXISTENCIA DE UN “ETHOS” ECONÓMICO.

REYLES JESÚS RODRÍGUEZ OLAYA<sup>1</sup>

### Resumen

Partiendo de la retórica de Aristóteles se pueden identificar tres elementos para la persuasión; estos son el pathos, el ethos y el logos. Aceptando que todo discurso los contiene, en éste caso el económico, se pretende identificar el “ethos” económico. Valiéndose de la metáfora del ethos se trata de buscar un conjunto de rasgos que conforman el carácter o la identidad de lo económico. Así, el propósito esencial del presente trabajo es realizar un análisis reflexivo sobre ciertos elementos de la economía, a partir de un supuesto “ethos” económico. Para lograr el propósito se expondrán algunos de los planteamientos de los llamados “Clásicos” en la Economía. En segundo plano, se presentarán ciertas propuestas de los representantes de la “Escuela de la Microeconomía”; en un tercer momento, se desarrollará el tópico de lo institucional. Finalmente, se establecen las conclusiones.

**Palabras clave:** “ethos” económico, economía clásica, institución, nuevo institucionalismo económico.

*Los que conciben al diablo como partidario del mal y al ángel como combatiente del bien, aceptan la demagogia de los ángeles. La cuestión es evidentemente más compleja. Los ángeles no son partidarios del bien sino de la creación divina. El diablo es, por el contrario, aquel que niega al mundo toda significación racional. La dominación del mundo, como se sabe, es compartida por los ángeles y diablos. Sin embargo, el bien del mundo no requiere que los ángeles lleven ventajas sobre los diablos (como creía yo de niño), sino de que los poderes de ambos estén equilibrados. Si hay en el mundo demasiado sentido indiscutible (el gobierno de los ángeles), el hombre sucumbe bajo su peso. Si el mundo pierde completamente su sentido (el gobierno de los diablos) tampoco se puede vivir en él.*

*El libro de la risa y el olvido, Milán Kundera.*

### Introducción

El estudio de la Retórica se remonta a la Antigua Grecia, se inicia con el trabajo de la “Retórica” de Aristóteles, el cual comienza afirmando que “La retórica es correlativa de la dialéctica, pues ambas versan sobre cosas que, de alguna manera, son conocidas por todos y no las delimita o incluye ninguna ciencia.”, esto, impone un presupuesto inicial sobre la retórica, la sustancia de la misma y su omnipresencia.

<sup>1</sup> ESTUDIANTE DOBLE TITULACIÓN UAM-UNIVERSIDAD EAFIT DOCTORADO EN ESTUDIOS ORGANIZACIONALES – DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

Cabe precisar, que la retórica ocupó un lugar preponderante en la formación del estudiante en la Grecia Antigua, posteriormente, se ubicó dentro de las siete artes: el trívium que contenía gramática, retórica y dialéctica; y el quadriúvium, con geometría, aritmética, astronomía y música (Booth, 2004).

En este sentido, la Retórica que propugna Aristóteles es una suerte de "arte" y una técnica (tékhne), esto es, una especie de compilación teórica-práctica que se concretiza en su objeto, la persuasión. De otra forma, el discurso retórico, es un conjunto sistemático de conocimientos teórico-prácticos que no se limita al nivel de la experiencia (empeiría).

Asimismo, la retórica se ha definido como un conjunto de reglas que rigen toda composición o discurso, el cual se propone influir en la opinión del público o en los sentimientos de la gente, logrando la persuasión. Así, la Retórica es:

"...la facultad de considerar, en cada caso, lo que cabe para persuadir. Pues esto no es la obra de ningún otro arte, ya que cada una de las demás es de enseñanza y de persuasión sobre su objeto, como la medicina acerca de las cosas sanas y las enfermizas, y la geometría sobre las propiedades de las magnitudes, y la aritmética sobre el número, y de modo semejante las demás artes y ciencias; mas la Retórica sobre cualquier cosa dada, por así decirlo, parece que es capaz de considerar los medios persuasivos, y por eso decimos que no tiene su artificio acerca de ningún género específico "

Vico (2005), dice de la retórica como "... palabras que fluyen o palabras que dicen" (2005: 111) y que tiene por objetivo la persuasión o inclinación de la voluntad. Para lograr la persuasión, la retórica se vale de tres elementos; a saber, pathos, ethos y logos.

El primero, es el uso de los sentimientos humanos para lograr empatía o su contrario en la audiencia, de otra forma, el uso de las pasiones. El logos, es la razón, relacionada con la evidencia y los datos; es decir, con las premisas racionales y, en cierto sentido convenientes. Por último, se encuentra el ethos<sup>2</sup> que apela a la autoridad, confianza, reputación y prestigio del orador.

A continuación se desarrolla brevemente la noción de ethos, para utilizarla como metáfora y poder explicar un posible "ethos" económico; en este sentido, identificar, describir y analizar dicho "ethos" en los pensadores que han escrito parte de la historia de la economía. Baste el siguiente análisis para mostrar la relevancia y pertinencia del posible "ethos" en el discurso económico.

<sup>2</sup> El Diccionario de la Real Academia recupera la palabra "ethos", como etos, y la define como el " Conjunto de rasgos y modos de comportamiento que conforman el carácter o la identidad de una persona o una comunidad."

El mismo Aristóteles reconoce que existen tres, y sólo tres causas, para que debamos creer en un orador; estas son: la prudencia, la virtud y la benevolencia. Las cuales soportan el ethos en un sentido moral, de autoridad y de reputación, pero a su vez, en un sentido intelectual; ya que, las tres causas imputan, en más de un sentido, una capacidad cognitiva del orador. En consecuencia, podemos ubicar al ethos como parte de la construcción de la identidad del orador, y, de alguna manera de su discurso. Dado que el que genera el discurso es garantía del discurso mismo, es el principio que legitima y concede validez al contenido de dicho discurso.

En conclusión, el ethos se puede concebir como una costumbre, un hábito aprendido o adquirido; en este sentido, un componente primordial de la naturaleza del individuo. Dicho componente es necesario y legítimo, ya que posibilita al hombre para convivir en sociedad, a partir de normas para establecer pautas de comportamiento. Por lo tanto, podemos afirmar que el ethos es una suerte de génesis de la perspectiva, teoría, metodología; en otras palabras, de las ideas fundacionales que caracterizan una escuela de pensamiento, lo anterior resulta en el espacio intelectual donde se estructura un edificio teórico.

Tomando en cuenta todo lo anterior, por un lado; y por el otro lado, que el objetivo del curso es “... presentar los elementos teóricos que brinda la disciplina económica..., bajo un modelo de economía occidental. Esto exige el reconocimiento de los vínculos multidisciplinares que ha poseído y posee la economía, ... desde otras disciplinas como la sociología y la antropología.”<sup>3</sup> El propósito esencial del presente trabajo es realizar un análisis reflexivo sobre ciertos elementos de la economía, a partir de un supuesto “ethos” económico.

Para llevar a cabo el propósito antes propuesto, primero se expondrán algunos de los planteamientos de los llamados “clásicos” en la Economía. Segundo, se presentarán ciertas propuestas de los representantes de la “Escuela de la Microeconomía”; tercero, se desarrollará el tópico<sup>4</sup> de lo institucional, como una posible alternativa a la estricta matematización y los principios instaurados por la “Escuela” antes referida. Finalmente, se establecen las conclusiones.

<sup>3</sup> Toma del documento “Seminario: ECONOMÍA Y SOCIEDAD. Agosto-Noviembre 2012.”

<sup>4</sup> La palabra tópico viene del griego (topikos = relativo a un lugar), compuesto de tópos (lugar) y el sufijo ikos (relativo a). Para la RAE, del gr. τοπικός. 1. adj. Perteneciente o relativo a determinado lugar. 5. m. Ret. Lugar común que la retórica antigua convirtió en fórmulas o clichés fijos y admitidos en esquemas formales o conceptuales de que se sirvieron los escritores con frecuencia. U. m. en pl.

Vico, establece el arte de los tópicos como “el arte de encontrar argumentos en cualquier cuestión propuesta” (2005: 125); por ejemplo de definición, de etimología, del todo, de la parte, del género, de la especie, entre otros. Así, podemos afirmar “de lo institucional” como un tópico.

## 1. Desarrollo

*Podemos considerar el estado presente del universo como el efecto de su pasado y la causa de su futuro. Una inteligencia que en un momento dado conociera todas las fuerzas que animan la naturaleza y las posiciones mutuas de los seres que la componen, si esta inteligencia fuera lo suficientemente poderosa como para someter todos los datos al análisis, podría condensar en una única fórmula el movimiento de los grandes cuerpos del universo y el de los más ligeros átomos: para una inteligencia de este tipo nada podría ser incierto, y el futuro, exactamente lo mismo que el pasado, estaría presente ante sus ojos.*  
**Laplace.**

### 1.1. ¿Economía clásica?: el fundamento

#### 1.1.1. Adam Smith

Si bien, el trabajo más conocido de Adam Smith –sin lugar a dudas– es “La riqueza de las naciones”, sería un grave error obviar sus otros escritos. Por ejemplo, se afirma que el autor publicó por primera vez el texto intitulado “La teoría de los sentimientos morales” en 1759, el cual alcanzó un gran éxito –se dice que se editó seis veces cuando Smith vivía– (Roncaglia, 2006); y es fundamental para entender la noción de *interés personal* sobre la cual Smith se apoya para desarrollar su análisis económico en sentido estricto, lo anterior, pone sobre relieve la importancia del mencionado libro.

Si se tratara de establecer algo semejante al “ethos” económico en el pensamiento de Adam Smith, este sería –al menos de inicio–, “el principio moral de simpatía”. Cabe señalar, que existe cierto desacuerdo en la afirmación anterior, una de las principales objeciones establece que dicho autor en “La riqueza de las naciones” propugna una economía de libre mercado, donde el individuo puede buscar de forma autónoma – hasta egoísta, quizá– su interés personal (Roncaglia, 2006). Ambas tesis del trabajo de Smith parecen en principio irreconciliables, a tal grado, que la Escuela Histórica alemana lo denominó como “Das Adam Smith Problem” (Ujaldón, 2008)

Así, Smith (1997), inicia su discurso “De la simpatía” con la siguiente declaración; “Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla” (Smith, 1997: 49). Con ello, el autor explica como el sentimiento de la simpatía es una cuestión tan evidente, que no requiere ser demostrada, estableciendo que –dicho sentimiento– es general a todo hombre.

Pero, el sentimiento de simpatía adquiere para Smith otra característica fundamental, a saber, su significado denota “...nuestra compañía en el sentimiento de cualquier otra pasión” (Smith, 1997: 52). Asimismo, la simpatía surge, en cierto sentido, de las circunstancias que la suscitan; esto es, al ponerse una persona en el lugar de otra, la primera puede sentir una pasión que el otro le suscita de forma tal que ni éste último puede llegar a experimentar (Haakonssen, 2006; Griswold, 2006). En consecuencia, la simpatía es resultado de la cognición del “espectador”, al sentir algo por otra persona (Broadie, 2006).

En busca de comprender el “ethos” económico para Adam Smith, se debe examinar un elemento primordial, esto es, el reconocimiento de las causas y los efectos en los fenómenos –evidente en “La riqueza de las naciones”–. Lo anterior se puede observar en que toda acción del hombre proviene del sentimiento –cualquiera que sea–, y éste tiene dos aspectos relevantes, “... en primer lugar, con relación a la causa que lo provoca o motivo que lo genera; y, en segundo lugar, con relación al fin que se propone o al efecto que tiende a producir” (Smith, 1997: 65).

Por otra parte, se puede ubicar como otro elemento significativo, la explicación de Adam Smith sobre lo que es la perfección de la naturaleza humana: “...el sentir mucho por los demás y poco por nosotros mismos, el restringir nuestros impulsos egoístas y fomentar los benevolentes” (Smith, 1997: 76); al parecer, lo anterior no se contrapone con la idea de que al buscar el beneficio individual, se logra –al menos en cierta medida– el beneficio de la sociedad. Smith concluye diciendo, “...el gran precepto de la naturaleza es amarnos a nosotros mismo sólo como amamos a nuestro prójimo, o, lo que es equivalente, como nuestro prójimo es capaz de amarnos” (Smith, 1997: 76).

En un sentido estrictamente económico, el aporte de Smith se centra en la división del trabajo, donde cada persona realiza una actividad concreta y cada empresa genera una mercancía específica. En esta lógica, el autor establece que la riqueza de una nación se da en función del nivel de vida de los miembros de la misma. Asimismo, reconoce la dualidad del valor, es decir, del valor de uso y del valor de cambio. Para el primero, la utilidad del objeto en particular; para el segundo, la posibilidad de comprar otros bienes con éste, la cual se concretiza en el dinero (Smith, 1956).

En conclusión, si el orden social no se impone a partir del Leviatán de Hobbes, sino, por el contrario nace de la misma naturaleza humana gracias al principio moral de simpatía; entonces, es posible la existencia de un sistema político y social que garantice el orden del libre mercado –si se quiere, la mano invisible que regula al mercado–, dado que el interés individual es, en cierto sentido, el interés de la sociedad (Ujaldón, 2008), ya que la misma no podría subsistir, si todos sus miembros se empeñan en todo momento, en dañar y perjudicar al otro (Smith, 1997).

### **1.1.2. David Ricardo**

Es evidente que Ricardo toma parte de la visión económica de Adam Smith, como punto de inicio para su teoría, con el objetivo de generar ideas que apuntaran al desarrollo del capitalismo. El inicio del análisis de Ricardo es la división del trabajo, donde reconoce dos esferas; por una parte, la agricultura, y, por la otra, las manufacturas.

Establece la existencia de los trabajadores, capitalistas y terratenientes como clases sociales, con salarios, beneficios y rentas como categorías de renta. Los beneficios y las rentas son determinadas como excedente, por lo que es la parte de la renta que puede invertirse para el crecimiento económico. Así, los salarios es la parte de la renta

dispuesta para cubrir las necesidades de subsistencia de los trabajadores, que fueron requeridos para la producción.

Entonces, indagando sobre el “ethos” económico en la propuesta de David Ricardo, podemos decir, el análisis de Ricardo se centra en la manera como se distribuye el excedente y de qué forma éste se utiliza para la acumulación, base del desarrollo del capitalismo. Por un lado, acepta de forma casi dogmática la “Ley de Say” –“la oferta y la demanda son iguales para cualquier nivel de renta, y, por lo tanto, para cualquier nivel de empleo” (Roncaglia, 2006: 276)–, bajo el supuesto de unos niveles de producción dados; es decir, los niveles de producción no cambian en el tiempo. Por lo anterior, es tan relevante para él la distribución del excedente, ya que el tamaño del excedente varía en el tiempo, determinado por la acumulación.

Siguiendo a Ricardo, el resultado de restar a la renta el costo de los medios de producción y los salarios, resulta en el beneficio; en otras palabras, el beneficio es una magnitud residual. Pero lo que interesa al autor no es la suma de beneficios, sino, el tipo de beneficio. Esto se debe principalmente a: que en una sociedad capitalista sus miembros son libres de reubicar su capital de una inversión a otra, gracias a la competencia.

Sin embargo, el rendimiento del capital invertido en los diferentes sectores debe ser semejante, en consecuencia el mecanismo competitivo asegura que las cantidades de mercancías producidas sean, cuasi-idénticas a las cantidades vendidas en la economía. Lo anterior gracias a que el beneficio es aproximadamente el mismo en los sectores de la economía.

Posteriormente David Ricardo agregó a su propuesta uno de sus mayores aportes al desarrollo económico, a saber, la teoría del valor-trabajo. Ricardo utilizó valor-trabajo incorporado para explicar los precios relativos, es decir, postuló que “...la relación de intercambio entre dos mercancías se corresponde con la relación entre las cantidades de trabajo directa e indirectamente requeridas para producir cada una de ellas.” (Roncaglia, 2006: 258).

Si bien, no logra explicar de manera convincente los precios relativos, si expone cómo se genera la distribución del excedente –recuérdese, una de sus principales preocupaciones– entre las tres clases sociales que él reconoció, y la forma en la cual se utilizaba dicho excedente para el consumo o la acumulación. En consecuencia, Ricardo no propugno por una teoría de los procesos productivos de los individuos, por el contrario, por una de la producción de una nación.

En conclusión, para el caso de la propuesta de David Ricardo, podemos afirmar que el “ethos” económico se centra en la noción del excedente; y, por ende, se ubica en la relación entre el proceso de acumulación y el de la distribución de la renta, sin dejar de lado, su apreciación de la teoría del valor-trabajo incorporado.

### 1.1.3. Carlos Marx

Es muy interesante la forma en que Marx, pone en el centro de su análisis la lucha de clases –entre la burguesía y el proletariado–, partiendo de la propuesta del excedente de Ricardo y el proceso de circulación de producción y consumo. Cabe señalar, que Marx tuvo una gran influencia de la dialéctica hegeliana, la cual se refleja en su obra cumbre, "El Capital" (Marx, 1984). En este sentido, el "ethos" económico para dicho autor estaría focalizado en la noción de plusvalía y la división social del trabajo, y por ende, en la lucha de las clases sociales antagónicas en el capitalismo.

Carlos Marx inicia su análisis en "El Capital" con la mercancía, y su papel dentro del modo de producción capitalista, lo anterior no es gratuito, ya que su objetivo de hacer visible la cantidad de trabajo no pagado no hubiese sido tan claro, si inicia su trabajo analítico con "la llamada acumulación originaria". Así, para Marx, la mercancía es "...un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas, de cualquier clase que ellas sean" (Marx, 1984: 3).

Pero de esa mercancía, ese objeto, al autor le interesa una característica, a saber, "...lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la cantidad de trabajo socialmente necesaria, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción" (Marx, 1984: 7). Por lo que, en tanto valores las mercancías son, en sentido general, cantidades determinadas de tiempo de trabajo concretizado.

En este sentido, un objeto puede tener un valor de uso, pero al no contener trabajo, no tiene valor. Asimismo, se reconoce que existen otras fuentes de valor incorporado, en palabras de Marx "El trabajo no es, pues, la fuente única y exclusiva de los valores de uso que produce, de la riqueza material" (1984: 10)

Así pues, Marx (1984) fue el primero que propone la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo; entendiendo que el primero es una actividad productiva, que tiene por objetivo transformar los recursos naturales para cubrir las necesidades del hombre. La segunda, la fuerza de trabajo, es inherente al capitalismo, es en estricto sentido el trabajador como persona que pone su potencial para realizar una actividad productiva, en otras palabras en la vida misma del trabajador puesta al servicio del capital. El concepto de fuerza de trabajo desarrollado por Marx, posibilita la explicación de que en la sociedad capitalista existe la explotación del proletariado por la burguesía (Roncaglia, 2006).

Dicha explotación se concretiza gracias a que la fuerza de trabajo es una mercancía, es decir, dado que el trabajador no es propietario de algún medio de producción – gracias al proceso de acumulación originaria– lo único que tiene para sobrevivir es su fuerza de trabajo.

En consecuencia, vende su fuerza de trabajo al capitalista; pero como ya se mencionó, el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción. Por lo tanto, el valor de la fuerza de trabajo es el costo de subsistencia del trabajador y su familia, en condiciones mínimas.

De acuerdo con Ricardo, que es retomado por Marx, si el modo de producción –en éste caso el capitalismo– genera un excedente; el aporte de valor incorporado que prestan los trabajadores –clase proletaria– a las mercancías, es mayor, que la cantidad de valor necesaria para sobrevivir; esto es, la cantidad de trabajo que se requiere para producir los medios de subsistencia de ellos y de sus familias.

Por lo tanto, existe un trabajo excedente que no es pagado por el capitalista, el cual se obtiene de la cantidad total de trabajo menos el trabajo necesario, dicha cantidad de trabajo –necesario– es la que se requiere para la subsistencia de todo los que no son dueños de los medios de producción en el modo de producción.

Finalmente, se debe incluir en el “ethos” económico de la retórica marxista la noción de alienación, esto es, cuando el trabajo es externo al trabajador. Lo anterior se genera porque el trabajo del proletario no es para él, no es de su propiedad y para cubrir sus necesidades; sino, es para el capitalista, el trabajo del obrero le pertenece a otro, al dueño de los medios de producción. Donde el hombre se convierte en una mercancía más, subsumido formalmente, gracias a las relaciones sociales de producción, ante el capital.

#### 1.1.4. Max Weber

El autor de “Economía y Sociedad” (1992) y la “Ética protestante y el espíritu del capitalismo” (2003) –entre otras obras–, ha sido grandemente criticado por ser, en cierta manera, uno de los ideólogos –algunos lo nombran el Marx del capitalismo– más importantes del modo de producción capitalista. Lo anterior, al justificar que la mejor forma de organización es la Burocracia, ya que es la que se basa en la forma de dominación legal-racional.

Max Weber (1992, 2003), propone –su “ethos” económico– que son las instituciones y la cultura las que, en mayor grado, determinan las condiciones materiales de la reproducción económica. Para sustentar lo anterior, Weber, utiliza nociones como religión, organización política y social; haciendo visibles sus interrelaciones para comprender las diferentes formas de la vida social y económica.

En términos generales, Weber utilizó un método basado en tipos ideales, así, se genera una conceptualización de categorías en modelos abstractos sin la utilización de herramientas matemáticas. Si no, la hermenéutica, que en su sentido más general es “el arte de interpretar o explicar”; es decir, a partir de interpretar se busca volver comprensibles o inteligibles las cosas.<sup>5</sup>

Tomando en cuenta lo anterior, Weber estableció dos categorías fundamentales para su análisis. La primera fue la noción de poder, que “significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y

<sup>5</sup> Por ejemplo, Martin Heidegger (2003), postula que todo análisis de la comprensión tiene una estructura circular, esto es, para hacer una interpretación que logre producir comprensión, se debe tener un mínimo de comprensión de lo que se va a interpretar.

cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad” (Weber, 1992: 43). Por lo tanto, el poder se da en una relación social, o mejor, es una relación social. Pero dicha noción cobra otro sentido bajo el contexto de las formas de dominación.

Así pues, se reconocen tres tipos de dominación: la dominación tradicional, este tipo de dominación procede de la creencia en las costumbres, en la importancia del pasado; la dominación carismática, esta proviene de una virtud excepcional, de un dotado de gracia, donde se acepta lo que el líder dice por un mero acto de fe.

Por último, la dominación legal-racional, esta se fundamenta en la idea de la legitimidad de la ley, la cual se cree proviene de un proceso racional, correcto. De esta forma de dominación emana la organización de tipo burocrático, ya que la burocracia se caracteriza por su creencia en las leyes y en el orden legal, que a su vez resulta de la racionalidad de este tipo de dominación.

## 2.2 Microeconomía del equilibrio general competitivo: el método dominante

*En cualquier teoría particular  
sólo hay de ciencia real lo que haya de matemáticas.  
Immanuel Kant*

### 2.2.1 Marshall, Say y Jevons entre otros.

Sin lugar a dudas, Alfred Marshall es uno de los economistas más influyentes del siglo XX, su pensamiento logró sintetizar gran parte del conocimiento generado en su época, sistematizándolo y estableciendo los “Principios de Economía” (1954) que son, aún, fundamento de la mayor parte del saber económico. Gracias a esto se ganó el título de Neoclásico, diferenciándose de los marginalistas, otros pensadores de su época como Jevons, Menger o Walras.

Si se trata de ubicar un “ethos” económico en la propuesta de Marshall, la respuesta que parece evidente es, la noción de equilibrio estático entre la oferta y la demanda en competencia –de ahí la idea de competencia perfecta–, la cual, parece resolver los problemas inmanentes a la Economía. Empero, existe un elemento digno de tomar en cuenta, este es, la búsqueda del autor por un cuerpo teórico que fuese capaz de representar la realidad económica concreta, su devenir histórico y su evolución. De alguna forma Marshall intentó sincretizar las propuestas de Smith –la división del trabajo–, de Ricardo –la renta de la tierra–, y de los marginalistas –el rol primordial de la demanda y las preferencias de los consumidores– (Roncaglia, 2006).

Es por demás ilustrativo el inicio de “Principios de Economía” (Marshall, 1954), donde el autor define a la Economía como “... el estudio de las actividades del hombre en los actos corrientes de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y uso de los requisitos materiales del bienestar.” (Marshall, 1954: 3).

Analizando dicha definición se puede afirmar que Alfred Marshall incluía, de manera implícita, quizá, los postulados de Smith y de Ricardo. Entendiendo que en la Economía se estudia la riqueza, por un lado, y por el otro lado, al mismo hombre. Por lo tanto, “... la ciencia del hombre es compleja y sus leyes inexactas (Marshall, 1954: 28); así, se pone de manifiesto la complejidad del mundo cotidiano.

En este sentido, Marshall explica como la pobreza constituye un estado de degradación del hombre, donde no puede alcanzar la felicidad a través de la amistad, las relaciones familiares, la decencia, la tranquilidad y la religión. Asimismo, justifica la competencia como una circunstancia que existió antes de la era industrial, y que sólo se acrecentó, con la vida moderna. Afirma que la competencia no hace más bueno o malo al hombre, sino, caracteriza la moderna competencia como destructiva o constructiva.

Así pues, Marshall sienta las bases de la Microeconomía de una forma muy sutil, pero efectiva. Por ejemplo, a partir de medir la satisfacción de las personas en dinero. Esto lo podemos corroborar en la siguiente cita, “... la fuerza de los móviles de una persona (no los móviles mismos) puede ser medida aproximadamente por la suma de dinero que estará dispuesta a entregar a cambio de la deseada satisfacción, o también por la suma que se requiere para inducir la a sentir cierta fatiga.” (Marshall, 1954: 14).

De esta forma, el dinero toma un papel central al ser el referente del poder adquisitivo para alcanzar todo los fines. Asimismo, es el elemento que en competencia logra poner en equilibrio a la oferta y demanda, para una cantidad dada. Es decir, se puede pensar en un precio que garantice el equilibrio de la oferta y la demanda, para un mercado cualquiera, con una cantidad determinada.

Pero, Marshall no hubiese llegado a sus “Principios” sin la revolución marginalista, la cual postulaba una noción analítica como punto de partida y que era un cambio total de enfoque, la “utilidad marginal”. En este sentido, se genero otro movimiento radical, este fue de la teoría del valor-trabajo incorporado a la teoría subjetiva del valor determinada por la utilidad de la mercancía para el consumidor.

Dejando visible, de alguna forma, su “ethos” económico –que se conserva en un grado importante hasta la fecha– que era la optimización de los recursos para cubrir las necesidades de los agentes económicos; lo anterior tiene un supuesto primordial, el “principio de escasez”, que no se hacía presente en los clásicos. Además, pone de relieve nociones que marcan una diferencia con Smith y Ricardo; como competencia, precio, distribución del excedente, y –evidentemente– la fuente del valor.

En la lógica de la “Escuela Marginalista”, tenemos a otro connotado economista, Léon Walras. Éste autor se preocupó por –“ethos” económico– el equilibrio general de la economía, es decir, encontrar un sistema de precios relativos que garantizara a la vez, equilibrio en todos los mercados de la economía tomando en cuenta las funciones individuales de los consumidores.

Para tal efecto, Walras propone una entidad que se ha denominado el “subastador walrasiano”, que tiene por función vocear los precios en función de determinados niveles de oferta y demanda; esto, hasta que se logra un equilibrio en los mercados, así, y sólo así, se realizan las transacciones reales.

Cabe precisar, que la demostración analítica se realiza a partir de un sistema de ecuaciones, que contiene las funciones de demanda individuales y las condiciones de equilibrio respectivas para cada mercancía. En consecuencia, cuando se deducen los precios de equilibrio, se encuentran, también, las cantidades de mercancías correspondientes. Finalmente, se asegura que el sistema de precios es proporcional a las utilidades marginales respectivas.<sup>6</sup>

Es evidente, que en el equilibrio económico general el grado de “matematización” de la Economía es cuasi-absoluto, gracias al desarrollo del cálculo infinitesimal se pudieron maximizar las funciones de los agentes económicos, a costa de supuestos –a todas luces– cuasi-irreales, sin dejar de lado el aporte geométrico de las distintas funciones. Lo anterior, le dio a la Economía un grado de rigor y un estatus de ciencia que la posiciono en un lugar privilegiado en las ciencias sociales. Cabe señalar, que Marshall se vio beneficiado, en cierto sentido al menos, de los avances matemáticos de Walras.

Otro representante de la “Escuela Marginalista” es William Stanley Jevons, uno de los elementos más relevantes en Jevons fue su claro interés en “matematizar” la teoría económica. Así, logra constituir la noción de “grado final de utilidad”, posteriormente denominada, “utilidad marginal”. El autor de “La teoría de la economía política” (1998) revisa en su análisis con dos cuestiones fundamentales; la primera, delimita el campo de la economía política, como lo referente a “Utilidad, riqueza, valor, mercancía, trabajo, capital” (Jevons, 1998: 67).

La segunda, es su postura sobre el valor, al contrario de lo que se observa en “otros autores”; Jevons niega que el trabajo se antes que la utilidad una fuente de valor, es más, califica de equivoco pensar que el trabajo es la causa del valor. Por el contrario, postula que el “...valor depende de enteramente de la utilidad” (Jevons, 1998: 67).

---

<sup>6</sup> El modelo de equilibrio general competitivo –iniciado por Walras en 1890– fue resuelto muchos años después por Arrow y Debreu (1954), el cual presentaba en términos generales que si cada individuo tenía cierta cantidad de mercancías para vender, entonces, existía la posibilidad de un equilibrio competitivo. Además, se afirma la existencia de equilibrio competitivo si se cumplen dos condiciones; primera, cada individuo puede suministrar una cantidad de al menos un tipo de trabajo; segunda, que cada tipo de dicho trabajo tiene una utilidad positiva en la producción de los bienes deseados.

Pero es más que significativo que el mismo Debreu (1984), treinta años después continúe magnificando lo matematizado de la economía moderna, en particular, en su carácter axiomático. Baste confrontar la siguiente idea: “Los beneficios de la axiomatización de la teoría económica han sido numerosos... Axiomatización, que provee el rigor matemático, lo que ha llevado a los economistas a una comprensión más profunda de los problemas que estaban estudiando, y al uso de técnicas matemáticas que se ajustaba mejor a esos problemas...”

Rigor, sin duda, que satisface una necesidad intelectual de muchos teóricos contemporáneos económicos, cuyo objetivo no es para su propio bien, sino, que también es un atributo de una teoría que requiere un pensamiento muy eficaz... Existen dos atributos importantes de una teoría efectiva [como la que proponen dichos economistas], estos son la simplicidad y la generalidad...

La simplicidad hace que una teoría utilizable por un gran número de investigadores. La generalidad hace que sea aplicable a una amplia clase de problemas. En otra forma, la axiomatización de la teoría económica ha ayudado a sus practicantes, poniendo a disposición de ellos un lenguaje extraordinariamente eficiente, el de las matemáticas.” (Debreu, 1984: 275)

Stanley Jevons, argumenta de forma muy persuasiva el por qué de la “matematización” de la economía política. Parte de la premisa de que si la economía desea ser una ciencia, debe ser una ciencia matemática; en primer lugar, porque las otras ciencias utilizan matemáticas. En segundo lugar, y más importante aún, por la fuerza y rigor del método matemático; en particular, del cálculo infinitesimal al que alude en todo momento Jevons.

Por si no fuera suficiente agrega “... nuestra ciencia debe ser matemática, simplemente porque opera con cantidades” (Jevons, 1998: 69). Esto es, donde de lo que se trata es de aumentar o disminuir cantidades de mercancías, entre otras, las leyes y relaciones entre estas deben ser, evidentemente, matemáticas por naturaleza (Jevons, 1998).

En este sentido, Jean Baptiste-Say en su “Tratado de Economía Política” (2001) sienta una de las bases primordiales de la llamada “Economía Moderna”, al establecer la clara distinción –que ya había esbozado Smith– entre el campo de estudio de la economía política y la política, determinando los objetivos y el tipo de investigaciones por realizar de la primera.

Asimismo, propone –como los otros marginalistas– que el valor proviene de la utilidad de la mercancía y la posibilidad –como una noción central, y de la que posteriormente van a lucrar Walras y Marshall– del equilibrio entre la oferta y la demanda –de ahí su famosa “ley de Say” –.

Así, la economía política debe estudiar “... la manera en que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas que satisfacen las necesidades de las sociedades” (Say, 2001: 9). Implicando, que las riquezas de las naciones son independientes, al menos en cierto sentido, de las formas de organización política de las mismas.

Otro aporte fundamental del citado autor fue la denominada “ley de Say”, que en su sentido general expresaba que “toda oferta crea su propia demanda”, en ésta subyacen dos ideas de Say; primera, que el progreso técnico en el largo plazo generará un desarrollo en la producción; segunda, que el consumo improductivo no favorece el crecimiento económico, sino, por el contrario éste viene por la inversión y el ahorro.

En consecuencia, tenemos la “identidad de Say”, que postulaba –de forma sucinta– que la demanda de dinero tiene por objetivo la compra de bienes, es decir, no existe una necesidad de dinero en sí misma. Por lo tanto, la oferta agregada debe ser igual a la demanda agregada, y esto a su vez, niega la posibilidad de una crisis de sobre producción en la economía.

Otro marginalista que aportó a la síntesis de Marshall fue Carl Menger, también iniciador de la llamada “Escuela Austriaca”. En su libro “Principios de economía Política” (1997), se puede observar el distanciamiento con Walras y Jevons, en particular, en la ausencia de un lenguaje altamente matematizado. Menger propugno

más por una teoría imbricada con la “realidad empírica”, que no se limitara a dar una simple descripción de los fenómenos económicos.

Menger presento un enfoque subjetivo de la teoría del valor –diferenciándose de nuevo de los otros marginalistas al no postular la noción de utilidad–, basado en la comparación entre oferta y demanda; identificando las características del valor de uso y, reconociendo el principio de escasez y funciones de utilidad que se tendrían que optimizar bajo una curva presupuestaria.

### 2.3 ¿Institucionalismos?, un marco de referencia y análisis

*Ningún conocimiento es una verdad absoluta, pues provendría de un ser y un conocimiento absolutos. Si, en cierto sentido, pudieran existir semejante ser y semejante conocimiento, habrían trascendido la dialéctica misma, con su distinción entre experiencia y acción entre sí mismo y los demás. Esto no parece humanamente vivible o cognoscible.*

*La dialéctique de la folie, A. Esterson.*

Desde cierta postura se puede aceptar que el inicio del Institucionalismo –también denominado análisis institucional– se da con la frase de Durkheim que propone estudiar los hechos sociales, como si estos fueran cosas (DiMaggio y Powell, 1999). En este sentido, el institucionalismo tiene como objetivo establecer un enfoque diferente del estudio de los fenómenos sociales, económicos y políticos; dando a lugar a las tres versiones diferentes del institucionalismo que se abarcaran en el presente trabajo.

Cabe señalar, que no existe un acuerdo total sobre lo antes mencionado (DiMaggio y Powell, 1999), ya que, el institucionalismo puede tener distintos significados en las varias disciplinas. Por ejemplo, poniendo mayor énfasis en los niveles macro o micro; por una parte, o por otra; en los aspectos cognoscitivo, normativo o mimético de las instituciones.

Para dar cuenta del “ethos” económico se realizará una breve exposición de la cuestión institucional, caracterizando el institucionalismo de forma sucinta en sus tres principales versiones; –iniciando por obvias razones con– la económica, la política y, la sociológica.

Es necesario mencionar que existe un primera distinción en la cuestión institucional, a saber, el viejo institucionalismo respecto de lo que se denomina “nuevo institucionalismo”, autores como Polanyi, Veblen o Weber (DiMaggio y Powell, 1999) y, Commons y Durkheim entre otros (Scott, 2008) estudiaron las instituciones tiempo atrás.

Sea el nuevo o el viejo institucionalismo el centro del análisis son las instituciones, entendiendo que las instituciones son las reglas del juego; es decir, son las obligaciones creadas por los seres humanos que dan pauta a la interacción de los mismos, estructurando las motivaciones en el intercambio de los sujetos en sus distintos ámbitos (Nord, 1990), en particular el político, el social y el económico.

Asimismo, las instituciones contienen elementos normativos, regulativos y culturales-cognoscitivos que están asociados con actividades y recursos, que en su conjunto, proveen sentido y estabilidad a la vida social (Scott, 2008). De esto, podemos decir que el cambio institucional estructura la forma en la que la sociedad evoluciona en el tiempo (DiMaggio y Powell, 1999).

EN TIEMPOS DE CRISIS, sólo la crítica abre posibilidades reales de nuevas perspectivas y caminos para liberarnos del desastre. Eso significa, precisamente, la palabra *crisis*: disputa y distinción; separación de costumbres y relaciones destructivas; abandono del camino que condujo a esta situación. El análisis y la desconstrucción radical de la fe equivocada, o sea, la crítica, es una condición para el conocimiento y la posible reorganización de la vida social.

**Retorno al destino, Horst Kurnitzky.**

### 2.3.1 El institucionalismo económico

Para el viejo institucionalismo llamado económico, los autores primigenios son Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Mitchell (Hodgson, 2007), entre otros. Una de las principales características que se le atribuyen a este institucionalismo Hodgson (2007), es la de ser extremadamente descriptivo y de alguna forma anti-teórico, lo cual es una imprecisión, ya que el institucionalismo económico no intenta construir una teoría general, en el sentido de largo alcance, sino, aborda fenómenos económicos complejos utilizando ciertos conceptos comunes y algunas herramientas teóricas específicas.

Pareciéndose así más a la Biología, que a la Física –al menos la denominada “Newtoniana”– utilizada en mucho por la economía neoclásica. Veblen y Commons ponen de relieve en sus trabajos el desarrollo teórico y la prioridad de la explicación, en este sentido, Veblen (2007) es pionero en buscar el desarrollo de una teoría de la evolución institucional económica, bajo una perspectiva principalmente darwiniana, es decir, utilizando un símil con la Biología Evolutiva –elemento que será utilizado posteriormente por otros autores, es particular, Nelson R. y S. Winter (1982)–.

En términos generales, el viejo institucionalismo económico está fundamentado en la noción de hábito, lo cual permite una perspectiva extremadamente diferente de la naturaleza de la mediación humana. Así, el viejo institucionalismo económico postula como necesarios los hábitos y las reglas para la acción de las personas en la vida cotidiana.

Lo anterior posibilita la comprensión del comportamiento humano y el análisis de las instituciones, tanto al nivel microeconómico como al macroeconómico, dado que la noción de hábito esta interrelacionada con el análisis institucional. Cabe señalar, que la comprensión del comportamiento descansa, en mayor o menor medida, en las hipótesis de la racionalidad individual.

De acuerdo con Hodgson (2007: 52), “Las ideas centrales del institucionalismo se ocupan de las instituciones, los hábitos, las reglas y su evolución. Sin embargo, los institucionalistas no intentan construir con base en esas ideas un modelo único,

general. Esas ideas, en cambio, facilitan un fuerte impulso hacia enfoques específicos de análisis e históricamente situados.”, este planteamiento revela de forma clara la intención del viejo institucionalismo económico por comprender el comportamiento humano, al menos, el comportamiento del consumidor y su relación con las instituciones.

En este sentido, el institucionalismo económico se “desmarca” de la economía neoclásica, la cual postula en términos generales lo siguiente; primero, el supuesto del comportamiento racional y maximizador en todo momento de los agentes económicos –base del cálculo del equilibrio–, con funciones de preferencias dadas y que son estables en el tiempo–base de la predictibilidad–; segundo, su propósito fundamental es encontrar los puntos equilibrio del mercado; tercero, deja de lado la cuestión de la incertidumbre, esto es, la información es cuasi-perfecta y nunca se convierte en un problema (Hodgson, 2007).

Cabe precisar que algunos economistas creen que las anteriores limitaciones han sido superadas en la Economía Moderna, a partir de desarrollos como la Teoría de Juegos o la Lógica Difusa, sin embargo, ni la predictibilidad ni la generalización se han podido imponer a las condiciones específicas de los contextos.

Finalmente, podemos afirmar que en su núcleo la propuesta del viejo institucionalismo económico busca comprender la interrelación entre el hábito conductual y la estructura institucional, asumiendo que son interdependientes y que ambas son pertinentes para lograr una descripción completa (Commons, 1934; Hodgson, 2007), entendiendo que el individuo no queda sometido en su totalidad a las instituciones, es decir, los individuos y las instituciones se construyen recíprocamente, las instituciones modelan al individuo y a su vez son modeladas por la acción humana. Entonces, las instituciones son al mismo tiempo, estructuras objetivas que los individuos enfrentan y restringen su comportamiento; por un lado, y por el otro, son ideas subjetivas construidas en las mentes de los agentes (Hodgson, 2007).

Así pues, los conceptos de institución y hábito conductual posibilitan el poder superar la anterior cuestión. El actor y la estructura –un poco a la manera de Crozier y Friedberg (1990)– se encuentran interconectados, de forma que la estructura ejerce poder sobre el actor, pero el actor, por “pequeño” que sea ejerce poder sobre la estructura, esto es, existe una relación de interdependencia que se observa en su interacción y en cómo ésta afecta al actor y a la estructura, a la vez.

Por otra parte, el nuevo institucionalismo económico (NIE) reconoce que el antecedente primigenio es el trabajo de Ronald Coase<sup>7</sup> (1937), siendo su idea central que el mercado no es –al menos como lo sostenía la Microeconomía<sup>8</sup>– el mecanismo eficiente de la regulación económica, por lo tanto, el acceso de la empresa a los mercados implica la aceptación del sistema de precios, lo que conlleva necesariamente un costo –costo de transacción–, que generalmente es más alto que el realizar las actividades dentro de la empresa y así evitar la contratación.

De lo anterior, Coase identifica que las transacciones que se realizan en el mercado tienen un costo para los agentes económicos; por lo tanto, es imperante disponer de información, ubicar un agente que esté en condiciones de cambio, y, llegar a un

<sup>7</sup> A su vez los antecedentes de dicho trabajo están entre otros autores en Veblen (2007) y Commons (1934)

<sup>8</sup> Como se plantea en Competencia Perfecta

acuerdo en los precios y condiciones del intercambio. Luego entonces, el proceso antes mencionado implica tiempo y costos, los costos de la transacción.

Para Williamson (1989) la asignación de los costos de transacción en las empresas tiene dos elementos principales, el primero es el oportunismo<sup>9</sup> y la racionalidad limitada<sup>10</sup>; el segundo es la tipología de las transacciones económicas, la que tiene al menos tres características fundamentales, la frecuencia, la incertidumbre y el grado de inversión para la propia transacción.

Asimismo, el autor sostiene que las instituciones minimizan el costo de transacción, por lo que, proporcionan una alternativa más eficiente que la del mercado para las empresas que realizan intercambios donde los costos de transacción son elementales para la estructura de precios, de tal forma que las instituciones son el sustituto cuando el mercado no puede dar una solución eficiente (North, 1993).

Un elemento fundamental en el nuevo institucionalismo económico es el de la racionalidad, siendo que cualquier teoría económica debería estar basada en una noción de racionalidad “realista”. Por ejemplo, la teoría neoclásica parte del supuesto de que el hombre tiene la capacidad de tomar cualquier decisión; ya que posee información perfecta, conoce las consecuencias de todas las acciones posibles y; maximiza la función de utilidad de manera consistente, exhaustiva, transitiva e independiente (Hodgson, 2007).

Pero, dicha teoría es, sin lugar a dudas, de tipo normativo por lo que no se puede contrastar con la realidad. Tal que, no permite explicar el comportamiento de los agentes económicos. Herbert Simon (1962) logra demostrar que los agentes económicos no toman decisiones maximizando su utilidad subjetiva, como si fuesen un “agente bayesiano”.

En lugar del “homo economicus”, el mismo Simon propone la noción de “homo administrativus”, la cual se fundamenta en la racionalidad limitada; la cual está restringida por: la disponibilidad de la información, la capacidad cognitiva del agente y, por el tiempo para tomar la decisión. Asimismo, el autor reconoce que los agentes no utilizan reglas estrictas para maximizar sus utilidades, sino, un grupo de métodos heurísticos.

Imbricado en el agente económico con la racionalidad está el hábito, el cual es una suerte de repetición en el pensamiento. Es decir, el hábito no motiva a la reiteración de las actividades cotidianas, a partir de ciertos mecanismos; a saber, la convención, la restricción, la imitación, el incentivo entre otros (Hodgson, 2007). Empero, no se debe caer en la confusión de que el hábito, per se, es sinónimo de irracional.

Dado que el hombre no es capaz de efectuar, para todas y cada una de sus acciones de la vida cotidiana, los cálculos correspondientes que la teoría neoclásica presupone, no existe una racionalidad sustantiva –optimizadora– pero ello no los transforma en comportamientos irracionales. En consecuencia, la utilización de los hábitos en la vida cotidiana de los agentes económicos se puede observar, de alguna forma, en un comportamiento de orden racional (Hodgson, 2007).

<sup>9</sup> Entendido éste como la búsqueda del interés propio por medio de triquiñuelas o artimañas, aprovechando la información asimétrica en su beneficio.

<sup>10</sup> Es una noción que se retoma de Simon (1947) y para este reporte podemos decir que es la capacidad falible de tomar decisiones objetivamente racionales con base en nuestras limitaciones para percibir, comprender y manipular el mundo.

En conclusión, se puede afirmar que los hábitos son el fundamento del cual parten las instituciones, haciéndolas perdurables en el tiempo, proveyendo orden y sentido a los sujetos, y estableciendo una normatividad que aumenta en el devenir (Hodgson, 2007). Dichos hábitos afectan por igual los comportamientos conscientes y no conscientes. Asimismo, los hábitos se concretizan en rutinas, que no son otra cosa que dispositivos de las instituciones que propician patrones de conducta condicionados dentro de una organización.

### **2.3.2 El institucionalismo político**

En el denominado viejo institucionalismo político los antecedentes se reconocen algo diferentes, por ejemplo, Peters (1999) ubica que el estudio de las instituciones políticas inicia con Aristóteles al identificar y analizar lo que sucede con las instituciones de gobierno en Atenas, y hacer recomendaciones para diseñar nuevas instituciones con base en las observaciones realizadas. Dichas recomendaciones se establecieron en términos normativos, constituyendo el inicio de la ciencia política, a partir del análisis sistemático de las instituciones y del impacto que estas tienen en la sociedad.

Otros pensadores hicieron grandes contribuciones al institucionalismo político, entre ellos destacan: Thomas Hobbes, quién vivió durante la Guerra Civil Inglesa y puso de relieve la necesidad de tener instituciones sólidas que salvaran a la Humanidad de sus peores instintos; John Locke, desarrollo una postura contraria a Hobbes, postulando la concepción de instituciones públicas, erigiendo el pilar de estructuras más democráticas; finalmente Montesquieu, identifica la necesidad de un balance en las estructuras políticas. Se podrían sumar otros grandes pensadores, pero los anteriores logran delinear el punto de inicio del análisis y diseño de las instituciones.

Así pues, estableciendo algunos de los autores de la escuela del viejo institucionalismo se puede dar paso a los elementos que constituyeron la base de la ciencia política y del institucionalismo ya mencionado. Se pueden enumerar los principales elementos del viejo institucionalismo, desde la ciencia política; primero, legalismo, el cual se centra en la ley y el papel fundamental de la misma en el gobierno, entendiendo que la ley afecta el sector público; es decir, la forma de gobierno, sí, pero también el comportamiento de los ciudadanos, por eso lo que concierne a las instituciones políticas, concierne a la ley.

Segundo, estructuralismo, el viejo institucionalismo considera que las estructuras determinan el comportamiento. En este sentido, las estructuras son las formas de gobierno o de la política, por ejemplo, si es parlamentario o presidencial, federal o unitario. En general se establecieron como constitucional y formal. Así, las estructuras también se entendieron como un sistema, como el corporativismo.

Tercero, historicismo, el viejo institucionalismo se fundó en gran parte en el análisis histórico, dicho análisis hace referencia en cómo los sistemas políticos son resultado de un desarrollo histórico, así como lo son, los socio-económicos y culturales. Esto implica, al menos de forma implícita, que la manera de comprender integralmente las instituciones políticas de un país en particular, requiere investigar y comprender el desarrollo del sistema del mismo; así, el comportamiento individual –en el caso del viejo institucionalismo el sentido de dicho comportamiento, hacer referencia al

comportamiento de la élite política– se da en función de la historia colectiva y de la comprensión del sentido en que la política ha sido influenciada por la historia. Esto, enlaza la concepción de política, con la idea de la interacción entre la política y el contexto socio-económico.

Cuarto, análisis normativo, el viejo institucionalismo tiene una fuerte tendencia normativa como elemento de análisis. Lo anterior es en mucho lógico ya que la ciencia política emerge de estrictas rutas normativas, y el viejo institucionalismo queda ligado a declaraciones descriptivas sobre la política, concernientes a la buena forma de gobierno. En este sentido, el institucionalismo está ligado a normas y valores, lo cual ha sido sujeto de críticas al argumentarse que por dichas características –en particular por los valores– no es un trabajo científico.

De cualquier forma, para el viejo institucionalismo la distinción de los “valores” es una cuestión contemporánea de las ciencias sociales que ha sido construida como una simple caracterización no del todo aceptada de la vida social. Las dimensiones antes señaladas, intervienen y constituyen una ruta integral de interpretación y entendimiento de la forma de gobierno, y en este sentido de las instituciones.

En su vertiente política, el nuevo institucionalismo es un enfoque teórico relativamente reciente que se desarrolla como una reacción al enfoque racional del tipo del hombre económico, donde las interacciones de los agentes son predecibles ya que no existe “fricción”, por ello, basta para predecir el comportamiento de los mismos conocer sus preferencias y aplicar el modelo racional. En este sentido, el nuevo institucionalismo propone que si bien las instituciones modelan el comportamiento de los agentes, en contextos institucionalizados, los individuos modelan a las instituciones.

Uno de los aportes fundamentales del nuevo institucionalismo es la diferenciación entre institución y organización, así, las organizaciones desarrollan características institucionales que las distinguen de otras; cabe precisar que es en las organizaciones donde se cristalizan las instituciones, en cierto sentido. Tomando en cuenta lo anterior, se puede afirmar en un primer momento que el propósito esencial del nuevo institucionalismo político es analizar y comprender los procesos por los cuales las instituciones adquieren ciertas características en el tiempo, a partir de la descripción de los elementos que intervienen en la modelación del comportamiento de los miembros de la institución (Vergara, 1997).

### **2.3.3 El institucionalismo sociológico**

Sin lugar a dudas, uno de los trabajos seminales para el institucionalismo fue el de Max Weber (DiMaggio y Powell, 1999; Scott, 2008; Tolbert y Zucker, 1999) sobre la burocracia. El autor propone que el gran desarrollo de la burocracia moderna se explica por varios factores, entre los que destacan; el vertiginoso desarrollo de la economía monetarista<sup>11</sup>, el aumento desmesurado de las tareas administrativas

---

<sup>11</sup> En otras palabras el uso del dinero, así el dinero como reserva de valor, valor de uso y de cambio facilitó las transacciones económicas.

correspondientes al estado moderno<sup>12</sup> y, la racionalidad atribuida al tipo de organización burocrático<sup>13</sup>.

De lo anterior, se puede decir que la administración burocrática<sup>14</sup> es el ejercicio del control con base en el conocimiento, y esto la hace legal-racional. Mucho del trabajo del viejo institucionalismo está centrado en la forma legal de las estructuras y como estas se desarrollan en largos periodos de tiempo, por lo tanto, en este tipo de análisis institucional se tiende a ver a las instituciones como estructuras objetivas independientes de la acción social (Meyer y Rowan, 2006).

Uno de los trabajos que se puede ubicar como antecedente del nuevo institucionalismo sociológico (NIS) es el de Berger y Luckmann (2006), que fue publicado originalmente en 1967 y se basa –al menos en la primera parte– en la propuesta de Alfred Schutz (1995), dichos autores señalan que “Lo que es “real” para un monje en el Tíbet puede no ser “real” para un hombre de negocios norteamericano...” (Berger y Luckmann, 2006), por lo que, “...las acumulaciones específicas de “realidad” y “conocimiento” pertenecen a contextos sociales específicos y que estas relaciones tendrán que incluirse en el análisis sociológico adecuado de dichos contextos” (Berger y Luckmann, 2006).

De lo anterior se deriva la necesidad de una “sociología del conocimiento” que se encargará de observar las diferencias entre distintas sociedades. Asimismo los autores sostienen que “...la sociología del conocimiento se ocupa del análisis de la construcción social de la realidad” (Berger y Luckmann, 2006).

Tomando como referencia a Powell y DiMaggio (1999), podemos caracterizar al NIS en tres dimensiones, la política, la del comportamiento y la racional; para la primera, la explicación del comportamiento organizacional se da por la búsqueda de la legitimidad, la importancia del conflicto es periférica, la incorporación de los miembros es en función de la aceptación de la regla, y el sistema de control es por medio de la disciplina.

Para la segunda, la estructura formal tiene una naturaleza simbólica, la interacción opera por roles asignados, y ésta tiene como fuente primigenia las reglas, rutinas esquemas generales y hábitos. Asimismo, el proceso de institucionalización parte de la sociedad, pero también se transmite a la organización, y posteriormente se incorpora a la vida cotidiana.

El trabajo de Meyer y Rowan (1999) es uno de los que da inicio al nuevo institucionalismo sociológico (NIS), donde se propone como marco de referencia para el análisis de las organizaciones la dimensión institucional (Berger y Luckmann, 2006). La institución propone pautas de comportamiento esperado y de esta manera se controla a los individuos, así el proceso de institucionalización representa una etapa

<sup>12</sup> Reconociéndose que para dar respuesta a la complejidad de dichas tareas es necesaria la organización burocrática.

<sup>13</sup> Que la coloca con una superioridad técnica, con respecto a las otras formas de organización.

<sup>14</sup> Algunas de las características del tipo burocrático son: un alto grado de especialización, una estructura jerárquica claramente definida, un reclutamiento y selección del personal a partir de sus conocimientos, habilidades y destrezas.

del proceso de construcción social y el conjunto de instituciones conforma a la sociedad, dado que ésta orienta el comportamiento de los individuos en las organizaciones.

Por una parte, se pone en un lugar central a la institución ya que actúa como mecanismo de regulación social, a partir de la búsqueda de legitimidad, el acto colectivo, la crítica a la racionalidad económica, etc.; y por otra parte, es necesario subrayar la importancia de la idea de mito institucional racionalizado.

Así, "...los mitos construidos dentro de los elementos institucionales racionalizados crean la necesidad, la oportunidad y el impulso para organizar racionalmente..." de lo que se extrae que "A medida que surgen reglas institucionales racionalizadas en determinados campos de la actividad laboral, se integran y amplían organizaciones formales al incorporarse estas reglas como elementos estructurales".

Lo que implica que "A medida que los mitos institucionalizados definen nuevos campos de la actividad racionalizada, surgen organizaciones formales en estos campos" y además "A medida que surgen mitos institucionales racionalizados en los campos de actividad existentes, las organizaciones ya establecidas amplían sus estructuras formales para hacerse isomorfas con estos nuevos mitos" (Meyer y Rowan, 1999).

La idea de isomorfismo institucional es trabajada por Powell y DiMaggio (1999), dichos autores ponen en la mesa esta idea a partir de la pregunta "¿por qué hay una homogeneidad tan sorprendente de formas y prácticas organizacionales?", a diferencia de otros autores como Woodward (1965) o Pugh y Hickson (1976) que se plantean la pregunta de ¿por qué hay tantas clases de organizaciones?.

De tal manera que Powell y DiMaggio(1999) buscan explicar la homogeneidad y no la variación, por lo que el proceso de burocratización ocurre como resultado de procesos que hacen a las organizaciones más homogéneas, esto lo podemos ver reflejado en que "...el surgimiento y estructuración de un campo organizacional como resultado de las actividades de un conjunto diverso de organizaciones y, además, la homogenización de estas organizaciones y también de las que ingresan por primera vez cuando ya se han establecido los campos." (Powell y DiMaggio, 1999).

## Conclusiones

A manera de conclusiones se presentan las siguientes reflexiones, que no buscan establecer una verdad absoluta, sino, por el contrario, abonar en el camino de la comprensión de la cuestión económica, aportando elementos para su interpretación; por un lado, y por otro, proponiendo nuevas vetas de investigación, que quizá, superen los límites del campo de la disciplina económica como está planteada hasta ahora.

- a) Se puede concluir que el objetivo planteado se cumplió, al identificar el "ethos" económico en las propuestas de los diferentes autores y escuelas.

- b) Se reconoce la fragmentación del campo de conocimiento de la economía, es decir, se puede observar una tendencia a la subdivisión de la disciplina económica en campos especializados. Lo cual no ha demostrado ser una mejora sustancial.
- c) Se pudo verificar que la cuestión institucional atraviesa los diferentes ámbitos de la acción humana.
- d) Es pertinente señalar como existe un punto de encuentro ente el inicio de la economía clásica con Smith y lo institucional, es evidente –por lo que no requiere demostración– que el principio moral de simpatía es el dispositivo que garantiza que el mercado se auto-regule –con mano invisible o sin ella– y se encuentre el equilibrio, es un proceso de institucionalización. Esto no es algo menor, ya que como se pudo corroborar en el presente trabajo, gran parte del problema económico es el equilibrio general económico.
- e) Se demuestra como las principales nociones de lo económico –“ethos” económico–, a saber; valor, trabajo, mercancía, precio, utilidad, distribución del excedente, riqueza, capital, escasez, crecimiento, y desarrollo, entre otras. Son o forman parte de una institución.
- f) Se puedo acreditar que, si bien la matematización de lo económico ha resuelto varios de los problemas del campo de conocimiento, no es por mucho, la solución integral para los problemas concretos que se presentan en la sociedad y, son, o se relacionan con lo económico.
- g) Se demostró que la economía, como ciencia social ha tomado posesión de espacios que anteriormente otras disciplinas ostentaban.
- h) Si bien, se dio un paso importante al reconocer que el “homo economicus” es una noción inviable en su operación, siendo remplazado por el hombre administrativo, es insuficiente, ya que el mismo tampoco puede aprender la esencia del hombre en un modelo –ni con los avances de la teoría de juegos, la lógica difusa, los procesos estocásticos o la teoría del caos–, pensando que esto sea posible, o al menos deseable.

## Bibliografía

- Aristóteles, **Retórica**, versión digital.
- Arrow K. y G. Debreu (1954). “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”, en **Econometrica**, Vol. 22, No. 3 (Jul., 1954), pp. 265-290
- Berger, P. y T. Luckmann (2001). **La construcción social de la realidad**, Buenos Aires, Amorrortu.

- Broadie, A. (2006). "Sympathy and the Impartial Spectator", en Haakonssen, K. (ed.), **The Cambridge companion to Adam Smith**, Cambridge University Press, USA.
- Brunsson, N. (2009). **Reform as Routine: Organizational Change and Stability in the Modern World**, Oxford University Press Inc., New York.
- Commons, J. R. (1934). **Institutional Economics: Its place in Political Economy**, Macmillan, New York.
- Crozier, M. y E. Friedberg (1990). **El actor y el sistema. Las restricciones de la acción colectiva**, Alianza editorial, México. (1977)
- Debreu, G. (1984). "Economic Theory in the Mathematical Mode", en **The American Economic Review**, Vol. 74, No. 3 (Jun., 1984), pp. 267-278
- DiMaggio, Paul y W. Powell (1999). "Introducción", en Powell, W. y DiMaggio, P. (comp.) **El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional**, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública A. C., Universidad Autónoma del Estado de México, y Fondo de Cultura Económica, México. (1991)
- Griswold, K. (2006). "Imagination: Morals, Science, and Arts", en Haakonssen, K. (ed.), **The Cambridge companion to Adam Smith**, Cambridge University Press, USA.
- Haakonssen, K. (2006). "Introduction: The Coherence of Smith's Thought", en Haakonssen, K. (ed.), **The Cambridge companion to Adam Smith**, Cambridge University Press, USA.
- Heidegger, M. (2003). **Ser y tiempo**, Trotta, Madrid.
- Simon, H. (1962). **El comportamiento administrativo**, Aguilar, Madrid. (1947).
- Hodgson, G. (2007). **Economía Institucional y Evolutiva Contemporánea**, Universidad Autónoma Metropolitana - Cuajimalpa, Universidad Autónoma Metropolitana - Xochimilco, México.
- Jevons, S. (1998). **La teoría de la economía política**, Ediciones Pirámide,
- Mach, J. (1994). **A Primer on Decision Making**, The Free Press, New York.
- Marshall, A. (1954). **Principios de Economía**, Aguilar, Madrid.
- Marx, C. (1984). **El capital: Crítica de la Economía Política**, Tomo 1, Fondo de Cultura Económica, México.
- Menger, C. (1997). **Principios de Economía Política**, Unión Editorial, Madrid. (1871).

- Meyer, H. y B. Rowan eds. (2006). **The New Institutionalism in Education**, State University of New York Press, Albany.
- Meyer, J. y B. Rowan (1999). "Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia", en Powell, W. y DiMaggio, P. (comp.) **El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional**, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública A. C., Universidad Autónoma del Estado de México, y Fondo de Cultura Económica, México. (1991).
- Nelson R. y S. Winter (1982). **An Evolutionary Theory of Economic Change**, Harvard University Press.
- North, D. (1990). **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge University Press, Cambridge.
- Peters, B. G. (1999). **Institutional Theory in Political Science the "New Institutionalism"**, Pinter, London.
- Pugh, D. y D. Hickson (1976). **Organizational structure in its context**, The Aston Programme, Gower Publishing.
- Roncaglia, A. (2006). **La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico**, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza. (2005).
- Say, J. (2001). **Tratado de Economía Política**, Fondo de Cultura Económica, México.
- Schütz, A. (1995). **El problema de la realidad social**, Buenos Aires, Amorrortu editores (1962).
- Scott, R. W. (2008). **Institutions and Organizations**, Sage, London. (1995).
- Smith, A. (1956). **Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones**, Aguilar, Madrid. (1776).
- ----- (1983). **Lectures on rhetoric and belles lettres**, Oxford University Press, Oxford.
- ----- (1997). **Teoría de los sentimientos morales**, Alianza, Madrid. (1759).
- Tolbert, P. y L. Zucker (1999). "The Institutionalization of Institutional Theory", en Clegg, S. y C. Hardy (eds.), **Studying Organization Theory & Method**, Sage, London. (1996)
- Ujaldón, E. (2008). **La constitución de la libertad en Adam Smith**, Biblioteca Nueva, Madrid.

- Veblen, T. (2007). **The theory of the leisure class**, Oxford world's classics, ed. Banta, M., Oxford University Press Inc., New York. (1899).
- Vergara, R. (1997). "“El redescubrimiento de las instituciones”: de la Teoría Organizacional a la Ciencia Política.", en March, J. y J. Olsen, **El redescubrimiento de las instituciones: La base organizativa de política**, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública A. C., Universidad Autónoma de Sinaloa, y Fondo de Cultura Económica, México. (1989).
- Weber, M. (1992). **Economía y Sociedad**, Fondo de Cultura Económica, México. (1922)
- ----- (2003). **La ética protestante y el espíritu del capitalismo**, Fondo de Cultura Económica, México.
- Weick, K. (1976). "Educational Organizations as Loosely Coupled Systems", en **Administrative Science Quarterly**, Vol. 21, No. 1 (Mar., 1976), pp. 1-19.
- Woodward, J. (1958). **Management and Technology**, London.