

Karl Marx luego de la nueva economía institucional*

Ugo Pagano

Departamento de Economía, Universidad de Siena

Resumen

El argumento central del presente trabajo se centra en la identificación de dos «Marx». El primero de estos, denominado «hermano mayor» o Marx I, es el que visualizó el modelo de «socialismo de una única empresa», el cual permitiría un mayor desarrollo de las fuerzas productivas para obtener el beneficio de una coordinación planificada. En este caso, se destaca la influencia ejercida por la naturaleza de las fuerzas productivas sobre los derechos. El segundo Marx, denominado «hermano menor» o Marx II, es el que imaginó la utopía final del comunismo, en la que el trabajo sería tan interesante que se encontraría al borde de ser indistinguible del tiempo de ocio y cada individuo buscaría un empleo en función de sus preferencias en lugar de su conveniencia económica. En este caso, se destaca la influencia ejercida por los derechos sobre la naturaleza de las fuerzas productivas empleadas. Luego de realizar un análisis profundo acerca de las contradicciones y coincidencias entre ambos Marx y las teorías neoclásicas, ricardianas, smithianas, tayloristas, toyotistas y neoinstitucionalistas, se llega a la conclusión de que es necesario abandonar un modelo universalista en el que todas las sociedades deben seguir la misma línea de desarrollo. En cambio, es importante reconocer el llamado «micro-marxismo», en el que la multiplicidad de formas que pueden asumir las organizaciones se da debido a los mecanismos de mutuo refuerzo que se experimentan entre las fuerzas productivas y los tipos de propiedad. La globalización es, por lo tanto, un fenómeno complejo que involucra no solo un proceso de convergencia, sino también una creciente diversificación de las

* Una versión anterior de este trabajo fue presentada en la reunión X JAFEE, que tuvo lugar en Kyoto en marzo del 2007. Estoy muy agradecido por todos los comentarios provechosos que recibí durante el seminario y los muy estimulantes diez días que pasé en Japón en dicha ocasión. Durante mi visita también tuve la oportunidad de presentar mi trabajo de investigación en la Universidad Chuo, en Tokyo, y disfruté de la hospitalidad brindada por la Universidad de Kyoto, la Universidad Chuo y la Universidad de Hokkaido. Agradezco especialmente los comentarios brindados por Yuji Aruka, Geoff Hodgson, Nobuharu Yokokawa, Makoto Nishibe y Kiichiro Yagi.

relaciones entre los derechos de propiedad y las fuerzas productivas de los países y, por ende, lleva a la especialización. Por consiguiente, se llega a la conclusión de que la coexistencia de ambos «hermanos» es provechosa para abordar algunos de los acontecimientos de la realidad actual, donde se aprecia un mundo impuro en términos teóricos y la combinación de enfoques, antiguos y contemporáneos, otorga visiones más realistas sobre el desarrollo de la sociedad contemporánea.

Palabras clave: nueva economía institucional, neo-institucionalismo, economía marxista.

Códigos JEL: B14, B15, B25 y B5.

Abstract

In this paper, we consider the two main causation mechanisms characterizing Marxian theory: the one running from productive forces to relations of production (Marx I) and the other moving in the opposite direction (Marx II). We argue that Marx did not achieve a satisfactory integration of the two mechanisms and that he failed to point out how multiple technological-institutional paths may stem from the cumulative interactions between relations of production and productive forces. In spite of many important analytical insights, NIE has exacerbated the primacy of technology and productive forces, which characterized «Marx I». After NIE, the analysis of the complex relations between «Marx I» and «Marx II» can still help to extend the scope of institutional theory and, in particular, its application to the comparative analysis of models of capitalism coexisting in the global economy.

Keywords: Marxian Theory, New Institutional Economics, organizational equilibria, institutional complementarities.

JEL codes: B14, B15, B25 and B5.

INTRODUCCIÓN

El principal argumento del presente trabajo se centra en que existen ciertas partes de la teoría marxista que, junto con el «institucionalismo antiguo»¹, pueden ser utilizadas para mejorar las importantes contribuciones de los nuevos economistas institucionalistas como Coase, Alchian, Demsetz y Williamson, quienes han ayudado a nuestra profesión a superar la esterilidad de la teoría neoclásica.

En este trabajo haré una distinción esquemática entre dos Marx –un Marx «hermano mayor» (o Marx I) y un Marx «hermano menor» (o Marx II)–, lo que podría impactar a muchos estudiosos de la materia. Desde luego, para un historiador del pensamiento económico dicha distinción se encuentra en el límite de la legitimidad profesional. Una justificación para esta idea es que, a través de los años, no he encontrado mejor manera de explicar mi contradictoria relación con Marx con respecto tanto a su visión política como a su teoría económica. Por esta razón, debo proponer una distinción entre los dos Marx, que es quizás incluso más sistemática que la presentada hace veinte años en mi libro *Work and Welfare in Economic Theory*². Una segunda justificación para la mencionada distinción esquemática se aclarará más adelante en el presente trabajo, cuando argumente que existe una sorprendente afinidad entre el Marx I y la nueva economía institucional (NEI), y, asimismo, que el Marx II nos puede ayudar a superar algunas limitaciones compartidas tanto por la NEI como por el hermano mayor.

Marx toma en consideración dos características cruciales al analizar la organización de la producción: los derechos que ejercen los individuos sobre los recursos y la naturaleza tecnológica de dichos recursos. Las relaciones que identifica Marx entre estos dos factores son los ingredientes fundamentales de su concepción de la historia. La naturaleza y la asignación de los derechos son influenciadas por las características tecnológicas de las fuerzas productivas, las cuales, en respuesta, influyen la naturaleza de las fuerzas productivas y la tecnología empleada.

A pesar de que Marx procuró unificar las dos direcciones de causalidad mencionadas en un marco de trabajo consistente, a menudo estas representaron componentes separados en

-
1. También Veblen y otros «institucionalistas antiguos» contienen críticas *ante litteram* muy útiles e integración de la NEI. Estos temas han sido desarrollados en trabajos muy importantes de Geoff Hodgson, en particular en Hodgson (2004). Sobre el mismo punto, véase también Pagano (2007a).
 2. Puede revisarse al tercer capítulo de dicho libro si se desea encontrar mayor detalle sobre el análisis del texto de Marx. En este caso, dicho análisis se encuentra restringido por cuestiones de espacio, ya que la principal preocupación del presente trabajo es analizar la relación entre Marx y algunas teorías económicas contemporáneas.

su análisis y con el tiempo propiciaron además el surgimiento de un dualismo en sus proyectos utópicos de las alternativas de las sociedades al capitalismo. Las versiones «mecanicistas», que destacan la influencia de las fuerzas productivas en las relaciones de producción, fueron contrapuestas por los «voluntaristas», quienes destacaron la capacidad de las relaciones de producción para influenciar la naturaleza de las fuerzas productivas. Al mismo tiempo, un socialismo visto como un simple desarrollo cuantitativo de las fuerzas productivas fue acompañado por una visión de un comunismo fundado en su radical transformación cualitativa.

La compatibilidad de las dos sociedades alternativas al capitalismo propuestas por Marx es hoy en día inaceptable y se encuentran, por ahora, muy distantes una de la otra. El vínculo entre la necesidad de evolución, que según Marx existía entre sus modelos de socialismo y comunismo, ya no puede sostenerse. Las obvias incongruencias de estos dos proyectos explican cómo Marx puede inspirar tanto al autoritarismo como a la democracia económica y arrojan luz sobre las contradictorias implicancias de la política económica y el cambio sistemático que deriva del marxismo. Sin embargo, precisamente cuando exploramos el significado (o falta de significado) de estas contradicciones y errores, es que encontramos, en un nivel más analítico, que las ideas de Marx son todavía aplicables a la realidad. Lo son en el sentido de que pueden enriquecer las teorías planteadas por escuelas de pensamiento contemporáneas y en el sentido de que aportan un punto de vista útil desde el cual se puede entender la naturaleza de la economía contemporánea.

1. EL HERMANO MAYOR Y LA PRIMACÍA DE LAS FUERZAS PRODUCTIVAS

La primera alternativa al capitalismo, que en la teoría de Marx coincide con «la primera fase del socialismo», se conecta con la influencia ejercida por las fuerzas productivas en las relaciones de producción y derechos de propiedad³. Marx visualizó como una primera alternativa al capitalismo, una especie de «economía de una única empresa» (p. ej., una economía de planificación centralizada), la cual tarde o temprano será impuesta por el desarrollo en sí de las fuerzas productivas. La comparación entre la anarquía del mercado y el orden deliberado de la empresa, lo indujeron a ensalzar este último y proponer su extensión a la sociedad en conjunto.

Además de ser una propuesta política, el «socialismo de una única empresa» era, según Marx, una necesidad histórica. La mayor eficiencia de la empresa con respecto al mercado

3. Recientemente, la primacía de las fuerzas productivas ha sido destacada por Cohen (1978), en tanto que Brenner (1986) ha destacado la primacía de los derechos de propiedad con referencia a la (no) suplantación del feudalismo.

ya se había manifestado con el crecimiento del tamaño de las empresas durante el capitalismo, y las fuerzas productivas ejercían además una fuerte presión para su crecimiento aun mayor. Con la eliminación de la propiedad privada, el socialismo no hizo más que completar un proceso inevitable de concentración, cuyo comienzo fue «científicamente garantizado» por el materialismo histórico. Según Marx, el capitalismo era una economía dual en la que la empresa y el mercado coexistían. El «socialismo de una única empresa» iba definitivamente a suplantar y permitir un mayor desarrollo de las fuerzas productivas.

Como se puede apreciar en el siguiente texto extraído de *El Capital*, las limitaciones del mercado salieron a relucir con la anarquía de la producción, debido a su naturaleza como un mecanismo de coordinación a posteriori, que operaba sólo luego de que se hubieran implementado decisiones descentralizadas y a menudo inconsistentes:

«Mientras que en la manufactura, la ley férrea de la proporcionalidad subsume determinadas masas de obreros bajo determinadas funciones, la casualidad y el azar llevan a cabo su enmarañado juego en la distribución de los productores de *commodities* y de sus medios de producción entre los diversos ramos sociales del trabajo. Ciertamente, las diversas esferas de la producción procuran mantenerse continuamente en equilibrio. Por una parte, cada productor de *commodities* tiene que producir un valor de uso, y por tanto tiene que satisfacer una necesidad social específica. El volumen de estas necesidades difiere cuantitativamente y un nexo interno enlaza las distintas masas de necesidades y las concatena en un sistema de origen natural. Por otra parte, la ley del valor de los *commodities* determina qué parte de todo su tiempo de trabajo disponible puede gastar la sociedad en la producción de cada tipo particular de mercancías. Pero esta tendencia constante de las diversas esferas de la producción a ponerse en equilibrio solamente se manifiesta como una reacción contra la constante abolición de dicho equilibrio. La norma que se cumplía planificadamente y a priori en el caso de la división del trabajo dentro del taller, opera, cuando se trata de la división del trabajo dentro de la sociedad, solo a posteriori, como una necesidad natural intrínseca, muda, que solo es perceptible en el cambio barométrico de los precios del mercado» (Marx 1967: 355).

La concepción pesimista de las acciones del mercado se encuentra contrapuesta en el texto de Marx por un casi acrítico punto de vista de la organización dentro de las empresas; un punto de vista que, en polémica con Proudhon, induce a Marx a defender la extensión de dicho tipo de organización a la sociedad en general.

La sociedad en conjunto tiene una característica común con el interior de un taller, que también tiene su propia división del trabajo. Si uno toma como modelo la división del trabajo

dentro de un taller moderno para aplicarlo a la sociedad en conjunto, la sociedad mejor organizada para la producción del bienestar será indudablemente la que tenga un único jefe empleador, que distribuya las tareas a diferentes miembros de la comunidad con el previo acuerdo de una regla fija. Pero este no es el caso. Mientras que en el taller moderno la división del trabajo se encuentra meticulosamente regulada por la autoridad del empleador, en la sociedad moderna no existe ninguna otra regla, ninguna otra autoridad que regule la distribución del trabajo, más allá de la libre competencia (Marx 1955: 151).

Por ende, según Marx I, la extensión del modelo de la organización planificada de producción de la fábrica capitalista va a completar un proceso que ya se encuentra en funcionamiento en las dinámicas históricas del capitalismo, por medio del cual las fuerzas productivas tienden constantemente a incrementar el tamaño de las firmas. El socialismo fue el producto final de esta tendencia de las fuerzas productivas a cambiar las relaciones de producción dentro de una firma. La certeza científica de la llegada del socialismo fue, para Marx, inherente a la tendencia de las fuerzas productivas a influenciar las relaciones de producción. La extensión del mundo autoritario de las empresas capitalistas a la sociedad en general era necesaria para obtener el beneficio de una coordinación planificada, que se hacía cada vez más una necesidad debido a la creciente interdependencia de los sectores productivos.

2. EL HERMANO MENOR Y LA ALTERNATIVA A LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN DEL CAPITALISMO

El «socialismo de una única empresa» era entonces el primer proyecto hacia una alternativa de sociedad frente al capitalismo. Sin embargo, existe otro Marx. Esta nueva versión visualizó la autorrealización y el desempeño de los empleados en trabajos interesantes como derechos humanos fundamentales y destacó que las preferencias de las personas no solo son las preferencias de los consumidores sino también las de los productores. Este es el Marx de la utopía final del comunismo, donde el trabajo será tan interesante que se volverá casi indistinguible del tiempo de ocio. El trabajo en sí mismo se tornaría recreacional en el sentido de que ofrecería recreación a la persona y sus capacidades. La segunda utopía de Marx se deriva de su crítica al mecanismo autoritario de la empresa capitalista, cuyo propósito principal es buscar conseguir la mayor cantidad posible de utilidades. En este caso, eran las relaciones de producción capitalistas las que determinaban las características separatistas de las fuerzas productivas desarrolladas en el capitalismo. Para Marx, solamente la sustitución del capitalismo podía dar espacio al surgimiento de una economía verdaderamente democrática, en la que las preferencias de los individuos productores tendrían la misma importancia que las poseídas, según la teoría neoclásica, por los individuos consumidores. Como se demuestra en el siguiente texto del libro *The Poverty of*

Philosophy, existía un «hermano menor» del Marx considerado en la sección previa, que destacó un diferente tipo de causalidad, la cual opera de las relaciones de pobreza a la naturaleza de las fuerzas productivas. A causa del capitalismo, la naturaleza de las fuerzas productivas fue caracterizada por una división de trabajo fragmentada y alienadora, que por medio de la eliminación de las características cualitativas específicas de las actividades humanas, las volvió perfectamente conmensurables. Como se puede apreciar en el siguiente texto extraído del libro *The Poverty of Philosophy*, para Marx esta conmensurabilidad es una característica típica de una industria capitalista.

«Según un economista estadounidense, la competencia determina cuantos días de trabajo simple son contenidos en un día de trabajo complicado. ¿Acaso esta reducción a días de trabajo complicados no supone que el trabajo simple en sí se puede usar como una medida de valor? Si la mera cantidad de trabajo funciona como una medida de valor sin tomar en cuenta la calidad, se presupone que el trabajo simple se ha convertido en un pivote de la industria. Esta idea presupone que el trabajo ha sido igualado por la subordinación del hombre a la maquinaria o por la extrema división del trabajo; que los hombres han sido olvidados por su trabajo; que el péndulo del reloj se ha convertido en una medida precisa de la actividad relativa de dos trabajadores como lo es de la velocidad de dos locomotoras. Por ende, no debemos decir que una hora-hombre es igual a otra hora-hombre, sino más bien que un hombre durante una hora vale tanto como otro hombre durante una hora. El tiempo lo es todo, el hombre no es nada; el hombre es a lo sumo la carcasa del tiempo. La calidad ya no importa. La cantidad individualmente decide todo; hora por hora, día por día; pero esta igualación del trabajo no es de ninguna manera el trabajo de la eterna justicia de M. Proudhon; es simple y puramente un hecho de la industria moderna.

En el taller automatizado, el trabajo de un empleado es casi indistinguible del trabajo de otro: los trabajadores solo pueden distinguirse los unos de los otros por la cantidad de tiempo que le toma a cada uno realizar su trabajo» (Marx 1955: 59).

Marx creía que el capitalismo producía una división del trabajo bastante jerarquizada y detallada, y la criticaba principalmente en el siguiente aspecto: la empresa de propiedad capitalista era una estructura que oprimía la capacidad de las personas; sobre todo, restringía el desarrollo de las fuerzas productivas más importantes, concretamente las conectadas con las habilidades de las personas. La planificación podía ser creada con una base objetiva dentro del socialismo mientras emergía de la sociedad capitalista porque, según Marx, el capitalismo había eliminado todo elemento subjetivo de la producción. En la visión de Marx, la teoría del valor del trabajo reflejaba las condiciones de las fuerzas productivas en el capitalismo y, en particular, la insignificancia de las preferencias entre

las formas de trabajo. Esta irrelevancia de las preferencias de los trabajadores hizo homogéneo al trabajo en el capitalismo, pero también hizo posible, en la primera fase de una sociedad socialista, un planeamiento autoritario basado en la teoría del valor del trabajo, la cual no tuvo en cuenta las preferencias subjetivas para las diferentes clases de trabajo. A pesar de que una visión de una sociedad futura en la que el trabajo encajaría por completo con las preferencias y el desarrollo de los individuos estuvo constantemente presente en las críticas de Marx al capitalismo, sus implicancias fueron pospuestas hacia un futuro distante en el que, bajo el socialismo, las fuerzas productivas se habrían tornado lo suficientemente desarrolladas. Por consiguiente, este segundo Marx permanecerá como un hermano menor obligado a –en especial en la experiencia concreta de las economías socialistas– dar paso a su autoritario hermano mayor.

3. LOS HERMANOS MARX ENTRE SMITH Y RICARDO

La naturaleza doble de este enfoque permitió a Marx diferenciar su teoría del valor, en una manera interesante y creativa, de las de Smith y Ricardo.

Smith fue muy claro acerca de la naturaleza subjetiva del trabajo. En su teoría del valor, la desutilidad del trabajo juega un papel fundamental en determinar las diferencias de salarios y los precios de los *commodities*. Asimismo, en el décimo capítulo de *Wealth of Nations*, Smith (1976) formula una definición endógena del trabajo que deriva directamente de su noción de la desutilidad subjetiva. Smith señala que, en los inicios de la civilización humana, la cacería y la pesca fueron las principales actividades laborales de los seres humanos; pero luego, en las civilizaciones más avanzadas, se convirtieron en pasatiempos (es más, las personas empezaron a pagar por actividades que inicialmente desempeñaban por necesidad). Las preferencias subjetivas de los individuos no solo convirtieron al trabajo en heterogéneo, también determinaron qué tipo de actividades podían ser definidas como trabajo.

De manera muy distinta que Smith, Ricardo y los socialistas ricardianos⁴ formularon una teoría laboral del valor en la que el trabajo fue medido en unidades homogéneas, sin tomar en cuenta las preferencias de los trabajadores.

Marx criticó la posición ricardiana porque confundía una circunstancia específica del capitalismo con las características naturales del trabajo. En cuanto a la posición de Marx

4. Me referiré en particular a Bray (1839) y Gray (1831), quienes partieron del supuesto ricardiano de que el valor puede ser medido en unidades homogéneas y luego plantearon una reforma del mercado con la introducción de un sistema justo de intercambio en acorde con la teoría laboral del valor. Esta propuesta fue tomada por Proudhon pero fue fuertemente criticada por Marx (1955).

respecto a Smith, ambos coincidieron en que la subjetividad de los trabajadores era un factor muy importante. La alternativa final al capitalismo planteada por Marx era un mundo en el que todas las actividades humanas, como la cacería y la pesca consideradas por Smith, se habrían vuelto placenteras y complacerían completamente las necesidades subjetivas de los trabajadores. Sin embargo, Marx también aceptaba parcialmente la posición de la escuela ricardiana porque creía que el capitalismo había convertido al trabajo en homogéneo. Por esta razón, la teoría laboral del valor puede ser aplicada a circunstancias específicas del capitalismo y, asimismo, a la primera fase del socialismo. Según Marx, recurriendo a Babbage (1832) y Ure (1835), los capitalistas minimizaron sus costos aplicando una detallada división del trabajo que logró reducir el tiempo de aprendizaje al mínimo posible. De esta manera, los trabajadores fueron reducidos a ser simplemente ejecutores de tareas repetitivas, frente a las cuales no podían ser sino sustancialmente indiferentes. Por ende, sus preferencias subjetivas respecto a los diferentes tipos de trabajo eran irrelevantes a la evaluación económica de las mismas.

En pocas palabras, una vez más coexistían en Marx un hermano menor smithiano y otro hermano mayor sustancialmente ricardiano. Marx II –el «Marx smithiano»– destacaba la subjetividad de los trabajadores y proponía la formación de relaciones de producción que, en contraste con la fábrica capitalista, tomarían en cuenta las preferencias subjetivas de trabajadores *qua* productores, transformando y desarrollando la fuerza productiva más importante de todas: los mismos trabajadores. En contraste, Marx I –el «Marx ricardiano»– argumentaba que el mundo autoritario de la fábrica capitalista debería ser extendido a la sociedad en conjunto y que el crecimiento de las fuerzas productivas debería ser fomentado utilizando a los seres humanos como meros medios de producción desprovistos de subjetividad.

¿Cómo podemos reconciliar a estos dos «hermanos» tan diferentes, que habitan en una sola persona?

Como se demuestra en el siguiente texto extraído de *Critique to the Gotha Programme*, Marx creía que existía una conexión evolutiva directa entre el «socialismo autoritario de una única empresa» y el sistema democrático liberal en el cual la subjetividad del trabajador se realizaba por completo.

En una etapa superior de la sociedad comunista, luego de que la subordinación esclavizada del individuo a la división del trabajo ha desaparecido, y con esta también la antítesis entre el trabajo mental y el físico; luego de que el trabajo se ha convertido no solo en un medio de vida, sino más bien en la necesidad más importante de la vida; luego de que las fuerzas productivas también hayan aumentando con el desarrollo general del individuo y todas las

fuentes del bienestar cooperativo fluyan de manera más abundante, solo en ese momento podrá el estrecho horizonte del derecho burgués ser cruzado en su totalidad y la sociedad podrá escribir en sus pancartas: ¡De cada cual según sus posibilidades y a cada cual según sus necesidades! (Marx 1978: 34).

En este pasaje, los «hermanos Marx» alcanzan una frágil coexistencia. Las fuerzas productivas que se desarrollarían en la economía autoritaria del hermano mayor, permitirían a su vez la realización de las elecciones subjetivas de los trabajadores como fueron propuestas por el hermano menor. Dado que ahora está claro que el primer modelo nos conduce no solo a un autoritarismo peor que el capitalismo, sino además a un desarrollo bastante inferior de las fuerzas productivas, el vínculo poco convincente entre los dos hermanos se rompe. Los dos Marx se presentan ante nosotros como en realidad han sido desde el principio: dos propuestas muy diferentes acerca de la transformación de la sociedad cuyos partidarios pronto se han encontrado defendiendo políticas económicas sumamente diferentes y, en no pocas ocasiones, cometiendo un fratricidio indiscutible.

4. MARX Y LAS LIMITACIONES DE LA SUBJETIVIDAD NEOCLÁSICA

El fracaso de Marx I y la nebulosa ingenuidad de su hermano menor han inducido a muchos economistas a descartar por completo su teoría. Pero al hacer esto, han pasado por alto la extraordinaria riqueza de sus contradicciones y la impresionante profundidad de sus intuiciones.

Es más, numerosos economistas han argumentado que la objetividad de la teoría laboral del valor ricardiana es analíticamente inferior a su equivalente neoclásica subjetiva. Sin embargo, incluso si uno acepta esta visión, no se puede dejar de lado el hecho de que el análisis de Marx como «hermano menor» puede ser utilizado como base para una crítica diametralmente opuesta a la teoría neoclásica. Dicha crítica se inicia de la observación de que la subjetividad de los individuos, como fue prevista por la teoría neoclásica, es tan solo la «semi-subjetividad» de los individuos consumidores.

La teoría neoclásica divide estrictamente las variables económicas entre medios y fines. Algunas variables, como el consumo de bienes y el tiempo libre, constituyen fines y están incluidos en la función de utilidad que será maximizada, mientras que otras variables, como por ejemplo el trabajo y otros recursos, son consideradas únicamente como medios para ser incluidos en la función de producción. Se puede objetar en contra de esta representación dicotómica de la teoría neoclásica que la inclusión del ocio en la función de utilidad aparentemente permite poder tener en cuenta elementos subjetivos que tienen que ver con la

desutilidad del trabajo. La creciente contratación de personas en los procesos de producción necesariamente implica una reducción de su tiempo libre. Por ende, la introducción del ocio en las funciones de utilidad de los individuos parece ser analíticamente equivalente a la inclusión explícita de preferencias de trabajo subjetivas entre los factores que influyen el bienestar de las personas. Esta impresión no tiene base alguna, sin embargo: la subjetividad neoclásica aún tiene que ver con la subjetividad limitada de una «media-persona».

La inclusión del tiempo libre en la función de utilidad solamente captura la circunstancia de que los individuos son sensibles a una mayor o menor cantidad de trabajo; y esto implica que son, en cambio, indiferentes a las tareas particulares que desempeñan en el proceso productivo. Si el tiempo libre se mantiene constante, un cambio en las actividades asumidas por los individuos en los procesos de producción no tiene efecto en su bienestar. Introducir el tiempo libre dentro de la función de utilidad convierte al trabajo en un recurso como cualquier otro, con la única diferencia de que puede ser utilizado en un proceso de producción suplementario en el que una unidad de trabajo puede ser transformada en una unidad de tiempo libre. De lo contrario, las capacidades de los individuos son utilizadas de acuerdo con criterios de eficiencia similares a los aplicados a otros recursos. Es como si en este caso, también, uno pudiese vender sus habilidades y luego ir a otro lado sin preocuparse por cómo son utilizadas. La teoría neoclásica asume que solo el tiempo libre (y no además, directamente, el tipo de trabajo desempeñado) influye las funciones de utilidad de los individuos. Por esta razón, la eficiencia tecnológica puede ser alcanzada independientemente de las preferencias subjetivas de los trabajadores: un incremento en cualquier producto (incluyendo el tiempo libre) siempre va a engendrar un incremento en la eficiencia económica. Asimismo, bajo la hipótesis de la teoría neoclásica, el trabajo debería, de igual manera que cualquier recurso, ser distribuido igualando su productividad marginal en todo uso, sin tomar en cuenta las preferencias de los trabajadores. Esta es una regla que todo empleador maximizador de utilidad invariablemente aplicaría, promoviendo así una organización del trabajo que sería objetivamente eficiente cualesquiera que sean las preferencias subjetivas de los trabajadores.

Marx aporta numerosos instrumentos con los que se puede criticar las implicaciones autoritarias de la subjetividad de «soberanía limitada» de la teoría neoclásica.

Marx (y Smith) asume que las preferencias laborales son verdaderamente importantes. En este caso, la eficiencia tecnológica deja de ser una precondition necesaria para la eficiencia económica. Ninguna lógica de maximización de beneficios puede sugerir unilateralmente formas eficientes de organización del trabajo⁵. En principio, tecnologías caracterizadas

5. Para un análisis más formal de estos puntos, véase el capítulo 7 de Pagano (1985).

por rendimientos inferiores pueden llevar a un bienestar superior: si el tiempo libre se mantiene constante, una menor productividad puede ser contrarrestada por actividades laborales más acordes con las preferencias de los trabajadores. Asimismo, la ausencia de preferencias entre los diferentes empleos puede no ser una característica inherente de la subjetividad de los trabajadores. Se puede deber, en cambio, a relaciones de producción caracterizadas por la búsqueda de maximización de beneficios, la cual ha producido una división del trabajo tan fragmentada y alienada que todos los trabajos son igualmente inatractivos. Es más, la indiscriminada persecución de la utilidad y la inhibición de la voz de los trabajadores pueden reforzarse entre sí.

Las tecnologías empleadas vuelven sin sentido el hecho de expresar preferencias entre formas de trabajo igualmente alienantes. Al mismo tiempo, en estas condiciones, los ingresos obtenidos parecen ser el único fin del proceso productivo, en tanto que los imperativos de la maximización de utilidades, los cuales son las causas fundamentales de condiciones de trabajo insatisfactorias, parecen ser lógicamente necesarios para alcanzar dichos objetivos.

En general, Marx bajo la apariencia del hermano menor nos permite ir más allá de una visión dicotómica de la economía dividida en dos instituciones: el hogar, donde los bienes y el tiempo libre son consumidos (y nada es producido), y la empresa, donde el producto del trabajo es el único fin (y las preferencias de empleo de los individuos no cuentan). En general, Marx cree, *à la* Smith, que toda actividad laboral es al mismo tiempo consumo y producción, y que es potencialmente un fin y un medio para el individuo que la desempeña. Solamente sobre la base de ciertas tecnologías y preferencias de individuos podemos establecer si (habiendo determinado los niveles en los que se desempeñan en equilibrio) algunas de estas actividades son solo medios (esto es, nada más que puro trabajo duro). En todo caso, una de las metas buscadas por la sociedad debería ser la de reducir los trabajos desempeñados solamente como medios e incrementar los que son más gratificantes. El ocio y el consumo no pueden ser los únicos fines de la sociedad.

5. MARX I: UN COASE ANTE LITTERAM?

El proyecto de *Marx I* se encuentra en marcada contradicción con el de su hermano menor. Mientras que el segundo buscó dar un peso mayor a la subjetividad de los trabajadores, el primero propuso una sociedad anulando incluso las preferencias que los trabajadores podrían, parcialmente, expresar a través del mercado laboral en una sociedad capitalista. La *exit option* es ciertamente insuficiente para expresar dichas preferencias, y la voz (esto es, la democracia económica) es un medio crucial para lograrlo. Sin embargo, el «socialismo

de una única empresa» imaginado por Marx I como una forma de extender la organización de una fábrica capitalista a la sociedad en general con el objetivo de incrementar sus fuerzas productivas, elimina la *exit option* sin promover la voz. El resultado solo puede ser –y ha sido– un empeoramiento de las condiciones de trabajo en comparación con las experimentadas bajo el capitalismo.

No obstante, debemos distinguir entre los defectos del proyecto debido a un cambio sistémico del Marx I y la validez de su análisis económico. Su aún sumamente actual análisis del dualismo del mercado/forma anticipa el estudio de Coase (1937), y también tiene una dimensión dinámica con frecuencia ausente en las teorías modernas neoinstitucionalistas.

La tradición coaseana ha destacado los costos de transacción del mercado (relativos a la empresa) que pueden ser observados incluso cuando la demanda y la oferta están en equilibrio: por ejemplo, los costos de descubrir precios relevantes y los costos de negociar y redactar contratos. La literatura neoinstitucional inspirada por Coase (1937) ha evidenciado otros costos similares observables en equilibrio: costos de monitoreo (Alchian y Demsetz 1972, Alchian 1987) y la posibilidad de que los agentes realicen un *free-riding*, lo cual puede ser especialmente perjudicial cuando los recursos son altamente específicos (Williamson 1985, Alchian 1984).

Además de estos costos de transacción, los cuales han sido siempre destacados en la literatura neoinstitucionalista, existen otros que Marx ha analizado cuidadosamente. Dichos costos derivan de las limitadas habilidades de coordinación típicas del mercado y la empresa. Naturalmente, los diversos costos y beneficios de estas dos formas de coordinación no pueden ser observados y comparados en situaciones de equilibrio, donde el problema de coordinar decisiones ha sido en gran parte resuelto. En equilibrio, es más útil concentrarse en el problema de implementar decisiones y en los costos que esto implica. Sin embargo, la conveniencia analítica de estudiar situaciones de equilibrio no contradice el hecho de que el rol principal del mercado consiste en, precisamente, coordinar la oferta y la demanda. De la misma manera, uno puede argumentar que los gerentes de las empresas no son simplemente útiles como lo son los oficiales de policía o jueces; ya que los gerentes adicionalmente logran conjugar las necesidades de producción con los recursos requeridos para satisfacerlas. Esto quiere decir que, tal como lo hace el mercado, ellos logran balancear la oferta y demanda dentro de sus propias firmas⁶. En una economía de mercado, los desequilibrios entre oferta y demanda permiten el incremento de gran parte de los costos y su eliminación solo viene luego de un considerable desperdicio de recursos. Si este no

6. Este punto se trata con mayor detalle en Pagano (1992).

fuera el caso, la contratación de gerentes con el objetivo de remediar los desequilibrios sería ciertamente un desperdicio. Y es el mismo Marx el que, paradójicamente, nos señala que los gerentes de las empresas merecen sus salarios porque permiten una coordinación a priori de las decisiones, lo cual puede ser más eficiente que el mecanismo a posteriori que opera en el mercado.

En el enfoque marxista, un mecanismo de coordinación es a priori cuando se realiza un intento por eliminar las contradicciones entre decisiones antes de que estas sean implementadas. Un mecanismo de coordinación es a posteriori cuando no se realiza ningún intento por eliminar dichas inconsistencias a priori pero los agentes reaccionan buscando eliminarlas después de que han surgido.

El enfoque de Marx es aún interesante, porque no simplemente compara formas de autoridad en situaciones de equilibrio de demanda/oferta, sino que también examina las formas de una coordinación a posteriori y a priori: en otras palabras, adicionalmente analiza lo que podemos llamar «desequilibrios de los costos de transacción». En pocas palabras, Marx brinda una metodología con la cual se puede comparar las formas de organización resumidas en el cuadro 1 y poner en juicio las mostradas en el cuadrante (a), que él estima óptimo. Debido a que la metodología de Marx permite también realizar una comparación entre la empresa y el mercado en situaciones de desequilibrio, nos brinda una asistencia valiosa para enmarcar también otros acercamientos teóricos. Esto debe mantenerse marcadamente diferenciado de la propuesta particular (a) de un cambio social expuesta por Marx I, la cual en cambio muestra evidentes debilidades teóricas al ser comparada con Coase⁷.

Cuadro 1
Comparación de formas organizacionales

Coordinación/autoridad	Mando	Competencia
A priori	(a) Marx I	(b) Expectativas racionales
A posteriori	(c) Lange	(d) Hayek

La preferencia por Marx I se debe a su punto de vista; que el mecanismo del mercado elimina los desequilibrios entre oferta y demanda solo a posteriori. Esto origina un severo desperdicio de recursos, porque estos serán utilizados, por lo menos temporalmente, para propósitos relativamente improductivos. Desde luego, cuando esto sucede, se producen pérdidas que inducen a los agentes de la economía de mercado a reaccionar ante dicha situación. Por ende, los agentes tienen un incentivo para eliminar los desbalances

7. Sobre estas relativas ventajas del enfoque coasiano, véase Pagano (1992 y 2000).

de mercado a posteriori. Lamentablemente, este proceso es costoso y en muchas casos puede ser más conveniente emprender una coordinación a priori (esto es, un intento deliberado por eliminar las incompatibilidades entre las decisiones de los agentes antes de que entren en operación).

La respuesta de los austríacos⁸ a estas teorías ha sido a menudo percibida como una posición no menos extremista que la de Marx. Se ha sostenido que la escuela walrasiana ha mediado sagazmente entre los dos extremos teóricos para encontrar la respuesta correcta. Sin embargo, uno puede argumentar que la escuela walrasiana no presentó una solución intermedia correcta; y más aun, que tuvo una seria confusión cuando enmarcó el problema.

Walras describió el mercado utilizando el ardid del subastador. Por ende, el funcionamiento del mercado fue aproximado utilizando un modelo basado en la coordinación a priori y en la existencia de un agente que centraliza todas las negociaciones. Por lo tanto, la existencia de costos de transacción de desequilibrio fue ignorada porque el mercado fue descrito como si fuera una empresa perfectamente planificada y controlada. El paradójico resultado de dicha operación fue que, más adelante, se necesitó responder la siguiente «interrogante coasiana»: ¿Por qué existen las empresas?⁹

Desde este punto de vista, a pesar de que Marx I y los austríacos presentaron conclusiones opuestas, existía una armonía en la forma metodológica con la que abordaron el problema, lo cual diferenció a ambos de la escuela walrasiana.

Hayek y Mises se centraron en el proceso por el cual el mercado elimina los desequilibrios y destacaron los enormes costos, o más bien la imposibilidad, de formular un plan a priori racional y centralizado. Según ellos, la dispersión del conocimiento entre las mentes de millones de individuos hacía imposible la tarea. Por el contrario, ellos visualizaban el mercado como un mecanismo de coordinación óptimo, pero en un sentido bastante diferente de aquel en el que la tradición walrasiana lo estimaba eficiente.

La escuela austríaca consideraba al mercado un proceso por el cual los agentes, mientras compiten y ofrecen precios de acuerdo con las oportunidades que perciben, informan a otros agentes acerca del costo de oportunidad de los recursos y, por ende, comunican –a

8. En particular, véase Mises (1920) y Hayek (1935, 1949).

9. Es paradójico que el subastador walrasiano sea colocado en el cuadrante (a) del cuadro 1, aun cuando ha sido ampliamente visto como solamente una descripción aproximada del mecanismo de mercado. El rol del subastador en la fascinante utopía de Walras es examinado en el sexto capítulo de Pagano (1985).

un costo de transmisión bastante reducido— su información privada. El mercado, por consiguiente, es un proceso que está sujeto a desequilibrios e inconsistencias. No conduce a la maximización del bienestar social, lo cual es algo que solamente un planificador omnisciente puede lograr. Por lo tanto, el mercado no es «óptimo» en el sentido con que el término fue utilizado por la tradición walrasiana, en el que el mercado lograba una configuración eficiente de la distribución de los recursos. En realidad, simplemente se le puede atribuir el mérito de poner en funcionamiento un proceso por el cual se produce una transmisión de conocimiento entre los agentes.

Al mismo tiempo, para la escuela austríaca, el mercado era óptimo en un sentido más fuerte que el del significado que se dio al término usado por la tradición walrasiana. Según los walrasianos, la existencia de diversos mecanismos óptimos similares (incluyendo la planificación) era posible, en tanto que para la escuela austríaca, el mercado es óptimo en un sentido más intenso: era el único mecanismo por el cual la información dispersa entre los agentes podía influenciar sus decisiones y volverlas racionales.

A pesar de la oposición histórica entre las tradiciones marxista y austríaca, una síntesis de las dos visiones sería sumamente fructífera. De hecho, la primera tradición no es capaz de explicar los defectos de las empresas (lo que vuelve ineficiente la «economía socialista de una sola firma» de Marx I), en tanto que la otra no es capaz de explicar los defectos del mercado (lo que vuelve ineficiente una economía sin grandes empresas). En otras palabras, el problema que cada una de las tradiciones no puede solucionar por separado es la coexistencia del mercado y la empresa. Regresaré a este punto dentro de poco. Primero, sin embargo, debo considerar las otras dos posibles combinaciones del cuadro 1: aquella entre una coordinación a posteriori y la autoridad de mando (c), y aquella entre una coordinación a priori y la autoridad de competencia (b).

La combinación (c) fue propuesta por Lange (1936). Lange imaginó la existencia de una oficina determinadora de precios que intervendría en la economía real para corregir los desajustes de la oferta y demanda. La típica confusión de la tradición walrasiana se puede apreciar nuevamente en esta versión del planificador-subastador. El subastador walrasiano, que supuestamente se asemeja al mercado, tiene más de planificador que el subastador-planificador de Lange ya que, a diferencia del anterior, ¡interviene en el mercado de manera a priori!

La intención de Lange fue demostrar una equivalencia substancial entre el mercado y la planificación. Además de fracasar en demostrar lo anterior, terminó proponiendo un modelo que se diferenciaba sustancialmente tanto del mercado como de la planificación y

que estaba caracterizado por una concordancia entre una intervención a posteriori y la autoridad de mando. Es verdad que algunos precios administrados tanto dentro como fuera de las firmas son, en términos generales, regulados en concordancia con los criterios de Lange. No obstante, en general, el modelo de Lange es un desafortunado ejemplo de una «tercera vía» que combina más las desventajas que las ventajas de los mercados tradicionales y las estructuras administrativas centralizadas.

La segunda combinación (b), de una autoridad de competencia y una coordinación a priori, puede ser directamente atribuida a los teóricos de las expectativas racionales. Según esta escuela, no solamente son compatibles una coordinación a priori y una autoridad de competencia, sino que además, en ciertos casos, el primer concepto implica el segundo. Una autoridad de competencia implica que todas las oportunidades de generar utilidades, incluyendo las que provienen del procesamiento de información, son adecuadamente explotadas. Por lo tanto, los agentes formarán expectativas racionales sobre los precios futuros que tornarán compatibles sus decisiones¹⁰. Como Marx, los austríacos y Lange, los teóricos de las expectativas racionales proponen su propia visión de un mundo óptimo. En este caso, también se puede apreciar que la pureza de los modelos planteados no solamente choca con las experiencias de toda economía real sino que también presenta obvias limitaciones analíticas.

Una absoluta coherencia en las decisiones obtenidas por seguir las sugerencias de la escuela de expectativas racionales podría, paradójicamente, ser más susceptible a las críticas de Hayek sobre la planificación central que la planificación central en sí misma. No obstante, esto no es sorprendente porque en el caso de esta escuela la ventaja de la economía de mercado no es, como Hayek señaló, que cada agente decide en función de los precios actuales, sino más bien que cada agente es obligado por la competencia a comportarse como un planificador central (en el sentido en que desarrolla un modelo a priori completo de la economía). Por ende, si este modelo de organización es extendido a toda la economía, experimentará dificultades y costos similares a los del planeamiento centralizado¹¹.

Toda dificultad enfrentada por un planificador central para recolectar la información es amplificada por el hecho de que, en el caso de las expectativas racionales, cada agente debe

10. Este es el punto que surgió en el famoso artículo de Muth (1961), el cual brindó la plantilla para la escuela de expectativas racionales. Los argumentos mostrados en esta sección se encuentran desarrollados más a fondo en Pagano (1992).

11. Sobre estos puntos, véase los ensayos en Frydman y Phelps (Eds.) y especialmente el ensayo del mismo Frydman (1983). Pesaran (1978) también es muy útil.

cargar con los costos de recolección de la información requerida para calcular la solución de equilibrio. Más aun, dicho cálculo es conceptualmente más difícil de realizar que en el caso del planeamiento centralizado porque involucra a diversos agentes y estos podrían estar utilizando modelos heterogéneos para interpretar la realidad. Pero aun en el caso de que todos los agentes hayan utilizado el mismo modelo, la heterogeneidad de la información y la numerosidad de los agentes que se encuentran tomando decisiones crearía un problema de «expectativas sobre expectativas» del tipo «concurso de belleza» descrito por Keynes. Según este concepto, el problema no es decidir cuál rostro es el más bello sino, más bien, cuál es el más bello según la mayoría de la población. Finalmente, incluso cuando todos los agentes procesan la misma información sobre la base del mismo modelo y esta circunstancia es conocida por todos los agentes, surge de todos modos el clásico problema de la convergencia de los procesos de aprendizaje: los errores cometidos durante el aprendizaje alteran la realidad y, por ende, alteran lo que se será aprendido posteriormente.

Las cuatro formas de organización presentadas en el cuadro 1 coexisten en la realidad, y dado que cada una de ellas tiene diferentes costos y beneficios en diferentes situaciones, parece no existir ninguna razón para preferir la presumida «optimización» de estos modelos frente a la falta de pureza de la realidad¹².

Al igual que los otros autores considerados, Marx I sucumbió al atractivo de la pureza teórica, lo que lo indujo dogmáticamente a afirmar las ventajas de la coordinación por la empresa sobre la coordinación por el mercado, y a proponer la extensión de este tipo de organización a la sociedad en general. Bajo esta consideración, su teoría es analíticamente inferior a la de Coase. A diferencia de Marx, Coase logró entender que –debido a que todas las formas de coordinación son costosas y producen costos que difieren de acuerdo con el proceso que va a ser coordinado– la impureza de la realidad puede ser una virtud con respecto a los modelos abstractos de los economistas neoclásicos (sobre el «principio de impureza» véase Hodgson [1988: capítulo 7]). La pureza de dichos modelos es un gran defecto teórico que, cuando se analiza cuidadosamente, contradice los supuestos fundamentales de la propia teoría neoclásica con su opinión de que todas las actividades humanas (y, por ende, también todas las necesarias para la creación y operación de las instituciones) están necesariamente disponibles solo en limitada cantidad y calidad. Estas restricciones presuponen que toda institución, incluyendo el mercado y la empresa, es necesariamente incompleta e imperfecta y que la combinación más adecuada de instituciones cambia de acuerdo con las verdaderas situaciones que se enfrenta. El enfoque coasiano es,

12. Naturalmente, esto no quiere decir que la realidad no puede ser cambiada o mejorada. Solo quiere decir que los modelos «puros» utilizados con este objetivo son inadecuados.

por lo tanto, muy superior al de Marx I, el cual comete el error inverso al de la teoría neoclásica. La «falacia del nirvana», con la noción del mercado como una institución perfecta, en la cual la teoría neoclásica típicamente cae, es cometida por Marx I con respecto a la empresa: Marx ignora los costos de organización interna de la firma y su posible explosión cuando este tipo de organización se extiende a la sociedad en conjunto.

Sin embargo, la metodología aplicada por Marx aún hoy concita un interés que se extiende más allá de la solución particular ofrecida por Marx I. Según Marx, las instituciones de producción son comparadas bajo un criterio diferente: su capacidad para coordinar y eliminar el desequilibrio. En este caso particular, el enfoque de Marx es más general que el de Coase, y también más general que el de la subsiguiente escuela neoinstitucionalista. Por dicha razón, la contribución analítica de Marx sobrevive frente a su errónea predicción de que el desarrollo de las fuerzas productivas va necesariamente a conducir a una sociedad autoritaria organizada como si fuera una sola firma; y sobrevive también a la sugerencia, peor aun, de que la tarea de las fuerzas revolucionarias era acelerar este inevitable proceso.

6. MARX II: ¿UNA CRÍTICA ANTE LITTERAM DE LA ECONOMÍA NEOINSTITUCIONAL?

He logrado distinguir (con retrospección) a los dos Marx existentes: un hermano mayor Marx I, que destacó la influencia ejercida por la naturaleza de las fuerzas productivas sobre los derechos (ligado a un «socialismo de una única empresa», visto como el resultado puramente cuantitativo del desarrollo de las fuerzas productivas); y un hermano menor Marx II, que destacó la influencia ejercida por los derechos sobre la naturaleza de las fuerzas productivas empleadas (lo cual condujo a la propuesta de Marx sobre alternativas al capitalismo que involucren un desarrollo de las fuerzas productivas cualitativamente diferente).

La relación de estos «dos Marx» con la teoría económica ortodoxa puede ser entendida de mejor manera si consideramos que los «hermanos Marx» juntos implican una doble «no-neutralidad». Para Marx I, las fuerzas productivas no son neutrales porque influyen la naturaleza de los derechos de propiedad; para Marx II, los derechos de las personas sobre los recursos productivos no son neutrales porque influyen la calidad de las fuerzas productivas empleadas.

La teoría neoclásica asume acríticamente esta doble neutralidad. Como consecuencia, la teoría se convierte en ahistórica en cuanto los vínculos históricos entre los derechos de

propiedad y las fuerzas productivas se rompen. Un famoso *dictum* de Samuelson (1957: 894) expone de manera muy clara esta neutralidad dual de la teoría neoclásica: «En una economía competitiva en realidad no importa quién contrata a quién». De esta manera, Samuelson declara la irrelevancia de la propiedad de las empresas al punto de que no importa si el dueño de las máquinas es el que contrata a los trabajadores o si, en cambio, los trabajadores contratan las máquinas. La neutralidad entonces mantiene un doble significado: mientras las diversas tecnologías y fuerzas productivas no tengan influencia alguna en la eficiencia de los diferentes tipos de propiedad, estos últimos (por ejemplo, un control de la empresa ejercido por los trabajadores o los capitalistas) no tienen influencia en la naturaleza de las fuerzas productivas y el tipo de tecnología utilizada.

La teoría ortodoxa asume la existencia de un mercado sin costos de transacción y con contratos completos y perfectamente ejecutables. Por ende, los trabajadores siempre pueden aclarar sus condiciones de empleo con máxima precisión y no sentirse en desventaja por no controlar la empresa. Un mercado caracterizado por costos de transacción equivalentes a cero y con contratos completos protegerá a los agentes, tengan o no derechos de propiedad sobre los medios de producción. Desde este punto de vista, las características de las fuerzas productivas no son importantes: un equilibrio competitivo con contratos completos supondrá en cualquier caso una organización de producción eficiente, tanto cuando los capitalistas contratan a los trabajadores como cuando el contrato especifica que los trabajadores alquilarán los medios de producción de su dueño. Los tipos de recursos y tecnologías utilizados no tendrán efecto alguno sobre la eficiencia del actor controlador. Siempre será posible estipular contratos que garanticen la eficiencia productiva con otros individuos que posean capital físico o humano. La naturaleza de las fuerzas productivas no tiende a favorecer ninguno de los derechos de propiedad en particular y, por consiguiente, estas son neutrales.

En un mundo de contratos completos (en el que otros individuos están completamente protegidos por dichos contratos), los dueños de la empresa no podrán alterar la naturaleza de las fuerzas productivas a su favor. Asimismo, encontrarán que solo pueden administrar un proceso de producción formalmente, puesto que este en realidad es organizado exclusivamente por las restricciones impuestas por la aplicación de contratos completos. Una vez que se dan cuenta de que se encuentran completamente protegidos por sus contratos, los trabajadores que no tienen derechos sobre los medios de producción, no invertirán menos en el capital humano. Por la misma razón, los dueños de los medios de producción se sentirán igualmente protegidos si alquilan sus medios de producción a otros en lugar de utilizarlos directamente. En otras palabras, la forma de propiedad no influye en los tipos de recursos ni la naturaleza de las tecnologías empleadas. La estructura de propiedad, por

consiguiente, no tiende a favorecer fuerzas productivas particulares y, consecuentemente, también es neutral.

Dentro del marco neoclásico, todos los problemas relacionados con los vínculos entre las fuerzas productivas y los derechos de propiedad desaparecen. De la misma manera, desaparecen las disputas producidas por las tensiones entre los «hermanos Marx» y entre «deterministas tecnológicos» (para quienes los tipos de propiedad se derivan exclusivamente de la tecnología usada) y «voluntaristas románticos» (para quienes los tipos de propiedad alternativos siempre pueden adaptar las tecnologías y fuerzas productivas a las exigencias de los productores). A pesar de que no hay por qué lamentar la desaparición de estos elementos en la construcción marxista, la eutanasia realizada a los mismos por la teoría neoclásica expone numerosas deficiencias analíticas. En consecuencia, uno no debería sorprenderse si algunos problemas reaparecen (probablemente implícitamente y en otros términos) en la teoría económica contemporánea.

El hecho de descartar la hipótesis de ausencia de costos de transacción tiene un efecto profundo en los cimientos de la teoría neoclásica. Dicho acto elimina la doble neutralidad de los derechos con respecto a las tecnologías y de las tecnologías con respecto a los derechos. Uno puede notar, en teorías neoclásicas recientes y en otras de los llamados «economistas radicales», la reaparición de numerosos fragmentos de la visión marxista de la historia, y con ellos el resurgimiento de algunas de las contradicciones y ambigüedades de los «dos Marx». En las teorías neoinstitucionalistas se evidencia que existen mecanismos por medio de los cuales la naturaleza de las fuerzas productivas influencia las formas de propiedad. Viceversa, en teorías de los «economistas radicales» se evidencia la existencia de mecanismos por medio de los cuales las formas de propiedad influyen la naturaleza de las fuerzas productivas.

Los mecanismos identificados por los neoinstitucionalistas –por ejemplo, Oliver Williamson (1985)– han arrojado serias dudas sobre la hipótesis de que las tecnologías son neutrales con respecto a la naturaleza de los derechos de propiedad y los tipos de control de las empresas.

Cuando es imposible escribir contratos completos, las características de las fuerzas productivas influyen la asignación de los derechos de control. En presencia de contratos incompletos, las personas que posean recursos relativamente específicos (esto es, recursos que no pueden ser utilizados para otros fines sin que se pierda parte de su valor) se encontrarán en una situación bastante difícil.

El hecho de que los recursos sean específicos no representa un problema en el mundo neoclásico de costos de transacción iguales a cero y contratos completos. En este caso, cuando un recurso es específico (y, por ende, no tiene usos alternativos), siempre es posible protegerse del oportunismo de las contrapartes mediante la utilización de contratos completos.

La especificidad de los recursos se convierte en un problema cuando no es posible obtener garantías adecuadas por medio de un contrato lo suficientemente completo. En este caso, los que tienen control sobre la empresa tienen mayores garantías que el resto de individuos. En dichas circunstancias, debido a que los que invierten en recursos específicos se vuelven vulnerables en la ausencia de usos alternativos, se preocuparán por buscar las garantías necesarias. La propuesta de Samuelson ya no es válida, ya que en esta situación «quién contrata a quien» se vuelve un factor importante. Cuando cambian las tecnologías, las características de especificidad de los recursos pueden cambiar también, y asimismo los tipos de propiedad y los derechos de control que es eficiente usar. Nuevamente aparece la idea de que los cambios en las fuerzas productivas influyen las relaciones de producción y los derechos de propiedad. En otras palabras, una especie de «reencarnación» inconsciente de Marx I es lo que paradójicamente explica por qué, de acuerdo con la NEI, la mayoría de las instituciones capitalistas son eficientes.

No obstante, el razonamiento puede ser invertido para que el hermano menor Marx «renazca» en oposición a Marx I. Aunque es verdad que los individuos que poseen recursos específicos para una empresa buscarán adquirir el control de la misma, también se da el caso opuesto: en situaciones con contratos incompletos, los individuos con derechos de control sobre una firma tendrán relativamente menos inhibiciones para desarrollar recursos específicos para dicha organización¹³. Debido a que los derechos influyen la especificidad de las características de los recursos, influyen también la naturaleza de las fuerzas productivas empleadas. El segundo aspecto de la neutralidad en la teoría neoclásica desaparece como consecuencia de lo anterior. De esta manera, mientras que Marx I, en cierto sentido, presagió la crítica neoinstitucionalista de la teoría neoclásica, Marx II muestra una crítica parcializada.

El mismo razonamiento se puede aplicar a las asimetrías de información. Por virtud de estas, algunos agentes pueden poseer información privada oculta, lo cual torna imposible la estipulación de contratos completos. Si algunos agentes poseen información oculta, su

13. Inicialmente desarrollado por Marx en su primer libro de *El Capital*, este punto ha sido tomado por numerosos «economistas radicales». Por ejemplo: Braverman (1974), Marglin (1974), Rowthorn (1974) y Bowles y Gintis (1999).

monitoreo se vuelve difícil, e incluso imposible; y esto nos distancia considerablemente de un mundo de contratos completos.

En esta situación, debido a que las tecnologías empleadas determinan la distribución de la información entre los agentes, algunas distribuciones de derechos de propiedad tienden a prevalecer debido a su mayor eficiencia (relativa a la tecnología empleada). En particular, de mayor eficiencia será la asignación de derechos que distribuya los derechos derivados de la propiedad a agentes difíciles de controlar (y/o controlables a costos muy elevados), porque estos poseen una mayor cantidad de información privada oculta¹⁴. Este argumento neoinstitucionalista también nos induce a rechazar la neutralidad de las tecnologías con respecto a los derechos –lo que nos devuelve a Marx I y su tesis de que las fuerzas productivas influyen los derechos de propiedad: cambios en las características tecnológicas de las fuerzas productivas alteran la naturaleza de las asimetrías de información y distribución de información entre los agentes, influenciando de este modo la naturaleza y asignación de los derechos de propiedad–.

En el caso de asimetrías de información, Marx II también contribuye al entendimiento de las limitaciones en esta visión «eficientista» del desarrollo de las instituciones. El argumento puede ser nuevamente revertido y hacer que siga el razonamiento de los economistas radicales. Los agentes que sean dueños o tengan control de organizaciones no percibirán como problemática su propia acumulación de información privada (porque algunas de sus características y acciones no pueden ser monitoreadas por otros agentes). De hecho, procurarán asegurarse de que su información oculta no sea utilizada en su contra. Pero estos actores sí percibirán como desventajoso un incremento en la información oculta que posean otros agentes, ya que este inevitablemente incrementa los costos de monitorearlos. La asignación de derechos a cierto agente tenderá, por consiguiente, a desplazar las asimetrías de información en su favor. Una vez más, la asignación de derechos no es de ningún modo neutral e influye la naturaleza de las fuerzas productivas empleadas.

7. COMPLEMENTARIEDADES TECNOLÓGICO-INSTITUCIONALES Y LA MULTIPLICIDAD DE LAS MODALIDADES DE PRODUCCIÓN

Se debe destacar que el razonamiento del neoinstitucionalismo y su inverso radical no son en absoluto irreconciliables: de hecho, ambos ocasionan efectos de auto-reafirmación. Los derechos se auto-reafirman a través de las tecnologías que seleccionan; y dichas tecnologías se auto-reafirman a través de los derechos que favorecen. Esos derechos de control

14. Este punto fue destacado inicialmente por Alchian y Demsetz (1972). Véase también Alchian (1987).

ejercidos sobre una organización tienden a convertirse en específicos y buscan desplazar las asimetrías de información a su favor. Lo anterior refuerza la conveniencia de su control y una vez más ocasiona elecciones de tecnología que incrementan aun más el grado de especificidad y la acumulación de información privada.

Probablemente un ejemplo sea útil en este punto. Brindaré uno que tiene la ventaja de ser bastante conocido en términos históricos, aunque actualmente se encuentra en cierto grado obsoleto. El taylorismo a menudo se ha opuesto al toyotismo debido a las diferentes tecnologías utilizadas por el primero y los diferentes derechos que atribuye a los trabajadores (Barca, Iwai, Paganoy Trento 1999). Tanto los economistas neoinstitucionalistas como los radicales argumentarían que las técnicas tayloristas suponen que los empleos tienen escasos contenidos específicos y que distribuyen las asimetrías de información de manera que los trabajadores sean fácilmente monitoreados por los agentes. Es más, las dos escuelas también coincidirían en que el taylorismo se encuentra asociado con derechos menos extendidos de los trabajadores sobre la empresa que los previstos por el toyotismo, donde los trabajadores se encuentran bastante protegidos contra el despido y con frecuencia tienen empleos de por vida.

A pesar de este acuerdo sobre los hechos dados, los economistas radicales y neoinstitucionales chocan en sus opiniones sobre las relaciones entre derechos y tecnologías en los sistemas de producción tayloristas y toyotistas. Según los neoinstitucionalistas, son las diferencias de naturaleza entre los dos sistemas en términos de especificidad y asimetrías de información las que explican las diferencias en las atribuciones de derechos. Según los economistas radicales, por el contrario, son las diferentes distribuciones de los derechos entre los dos sistemas las responsables de explicar la especificidad del capital humano y las características de la información privada.

Sin embargo, ambos enfoques pueden ser conciliados al señalar que diferentes procesos de causalidad acumulativa pueden estar funcionando en cada sistema de producción.

En el caso del taylorismo, los poco claros derechos de los trabajadores inhiben la acumulación de habilidades específicas y de información no observable por otros agentes. Al mismo tiempo, dichas características de la tecnología utilizada vuelven cada vez más inconveniente la asignación de derechos a los trabajadores.

En el caso del toyotismo, por contraste, los derechos sobre la organización de que gozan los trabajadores favorecen sus inversiones específicas y la acumulación de información privada, lo cual, a su vez, hace que sea más conveniente incentivar a los trabajadores otorgándoles sólidos derechos sobre la organización.

El toyotismo y el taylorismo son, por ende, dos modalidades de producción en las que las fuerzas productivas y los derechos de propiedad se refuerzan entre sí. Una vez que se abandona la «neutralidad dual neoclásica» y los mecanismos neoinstitucionalistas y radicales se utilizan de manera conjunta, se puede demostrar formalmente que diferentes **equilibrios organizacionales**¹⁵ aparecen debido a las múltiples interacciones entre los derechos de propiedad y las tecnologías utilizadas. Cuando se otorga al «hermano menor Marx» la misma importancia que a su hermano mayor, pueden presentarse una multiplicidad de resultados históricos y el marxismo pierde su habilidad para predecir un único y primordial curso de la historia. Pero se vuelve capaz de contribuir con la explicación de numerosos caminos históricos que han caracterizado a las sociedades capitalistas.

Dicha multiplicidad de resultados históricos puede ser aun más evidente por medio del replanteamiento de la relación entre las fuerzas productivas en términos de complementariedades (Aoki 2001). Asumamos que Tx es un camino tecnológico que utiliza una fuerza productiva x, con una mayor intensidad de especificidad y dificultad para monitorear, que Ty (que utiliza unos recursos y mayores en intensidad de especificidad y más difíciles de monitorear). Más aun, asumamos que lx es un camino institucional donde los derechos de control son asignados a los dueños de los activos x e ly es un camino institucional donde los recursos son asignados a los dueños de y.

Los argumentos de Marx I y la NEI pueden ser reafirmados sosteniendo que la selección de Tx (en lugar de Ty) en el dominio tecnológico favorece a lx con relación a ly en el dominio institucional, o:

$$u(lx, Tx) - u(ly, Tx) \geq u(lx, Ty) - u(ly, Ty) \quad (1)$$

El argumento de Marx II puede ser reafirmado sosteniendo que la selección de ly (en lugar de lx) en el dominio institucional favorece la adopción de Ty en lugar de Tx en el dominio tecnológico, o:

$$v(Ty, ly) - v(Tx, ly) \geq v(Ty, lx) - v(Tx, lx) \quad (2)$$

15. Para un análisis formal de los equilibrios organizacionales véase Pagano (1993) y Pagano y Rowthorn (1994), quienes muestran las condiciones bajo las cuales la interacción entre las tecnologías y los derechos de propiedad provocan una multiplicidad de equilibrios. La solidez (relativa) de estas relaciones ha sido estimada por Earle, Pagano y Lesi (2006). El concepto de «equilibrio organizacional» es sustancialmente equivalente a la complementariedad institucional (Aoki 2001) entre los derechos y las tecnologías utilizadas. Sobre complementariedades institucionales véase también Pagano (2007b, 2007c).

Uniendo los argumentos, las inecuaciones (1) y (2) pueden ser utilizadas para precisar las complementariedades tecnológico-institucionales que definen las diferentes modalidades de producción. Cuando existen múltiples equilibrios, podemos decir que existen dos conjuntos diferentes de complementos tecnológico-institucionales. El primero se caracteriza por la coevolución de I_x y T_x . El segundo se caracteriza por la coevolución de I_y y T_y . Cada pareja de complementos define una modalidad diferente de producción o, utilizando nuestra terminología¹⁶, diferentes «equilibrios organizacionales».

Una causalidad acumulada auto-reafirmada probablemente se caracterizará por el vínculo entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas y puede dar origen a la existencia de una multiplicidad de senderos de desarrollo tecnológico-institucionales. Esta multiplicidad de senderos de desarrollo podría debilitar el poder predictivo de la teoría de Marx. No obstante, su enfoque puede obtener más de una habilidad mejorada para comprender la gran variedad de sociedades capitalistas¹⁷, que lo que está condenado a perder en términos de su gran poder predictivo que proviene de una concepción histórica tecnológicamente determinista.

8. CONCLUSIÓN

Por lo tanto, podemos integrar a los «dos Marx» adoptando una perspectiva que Albert Hirschman (1981) ha denominado «micro-marxismo». Este enfoque nos otorga los medios con los cuales podemos analizar las numerosas modalidades de producción que existen simultáneamente en diferentes sociedades capitalistas y dentro de una misma sociedad. Por ende, hemos abandonado las demandas teóricas por una historia universalista en la que todos los sistemas de producción deben seguir la misma línea de desarrollo. Hemos favorecido, en cambio, el análisis cuidadoso de la multiplicidad de formas que pueden asumir las organizaciones. El micro-marxismo no solo requiere abandonar una visión unilineal de la historia; además ayuda a clarificar las características de las frecuentemente diversas formas organizacionales que coexisten dentro de lo que hoy es

16. Véase Pagano (1993) y Pagano y Rowthorn (1994).

17. Tanto el trabajo de Antonio Gramsci en Italia como el de Kozo Uno en Japón puede ser vistos como contribuciones tempranas a la literatura sobre «variedades del capitalismo». Gramsci (1975) destaca la importancia de las condiciones políticas que se encontraron detrás de la novedad del taylorismo y de la variedad fordista estadounidense del capitalismo. La creativa tradición marxista japonesa fue inmediatamente confrontada con las evidentes peculiaridades de las variedades japonesas de capitalismo, lo que generó debates muy intensos (Hoston 1986). En particular Kozo Uno, con su teoría de las diferentes etapas del desarrollo del capitalismo y sus tres niveles de investigación económica (Hoston 1986: 284-7), abrió una ruta interesante hacia la reconciliación de la teoría marxista con la diversidad de modelos capitalistas experimentados en la vida real.

una historia global. Son precisamente los mecanismos de mutua reafirmación entre las fuerzas productivas y los tipos de propiedad, los que impiden la eliminación de la diversidad entre países.

Desde luego, la globalización también representa la estandarización cultural y la integración económica y financiera, y en ciertos aspectos disminuye la diversidad entre las instituciones y tradiciones de los países. Muchos percibirán estos procesos como una confirmación de la aparición de un macro-marxismo que destaca ciertas tendencias generales del capitalismo. En un famoso texto extraído del *Manifiesto*, Marx elogió a la burguesía por haber dado «un carácter cosmopolita a la producción y el consumo en cada país»¹⁸.

La aplicación de derechos de propiedad intelectual es otra tendencia general del capitalismo que fue precozmente identificada por Marx. Estos derechos son solo eficaces si se aplican en un contexto global. Ellos representan uno de los aspectos más importantes del tipo de globalización que ha surgido en los diez años desde el acuerdo Trips¹⁹ (el cual permite la imposición de sanciones comerciales a países que incumplan los derechos de propiedad intelectual). La creciente «conversión a *commodity*» del conocimiento humano significa que una porción cada vez mayor del capital de las empresas consiste en derechos privados sobre el conocimiento. En consecuencia, en cada lugar del mundo, una cantidad significativa de conocimiento humano no puede ser utilizada libremente por los que han sido privados de dichos derechos. La pérdida del derecho a utilizar el conocimiento es mucho más perjudicial que la exclusión de medios materiales de producción: mientras que todos los individuos tienen la libertad de reproducir la producción de bienes físicos pertenecientes a otros, no pueden, en cambio, reproducir el conocimiento cuya propiedad intelectual pertenece a otros. Una consecuencia frecuente de ello es la formación de un monopolio mundial ejercido por dichos propietarios. Marx, en su época, identificó esta creciente monopolización del conocimiento como una de las dinámicas fundamentales del capitalismo.

«Es un producto de la división manufacturera del trabajo el que las potencias intelectuales del proceso material de la producción se les contrapongan como propiedad ajena y poder que los domina. Este proceso de escisión comienza en la cooperación simple, en la que el capitalista, frente a los obreros individuales, representa la unidad y la voluntad del cuerpo social de trabajo. Se desarrolla en la manufactura, la cual mutila al trabajador haciendo de

18. «Entre los lamentos de los reaccionarios», agregó Marx, «destruye los cimientos nacionales de la industria» (Marx y Engels 1848: 6).

19. El Trips es un acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

él un obrero parcial. Se consume en la gran industria, que separa del trabajo a la ciencia, como potencia productiva autónoma, y la compele a servir al capital» (Marx 1967: capítulo 14, sección 5).

Sin embargo, una historia global caracterizada por un mundo cada vez más integrado, de ninguna manera implica que exista una única historia universal. La globalización puede, en cambio, inducir a los países a especializarse en sectores productivos particulares para explotar totalmente sus «ventajas comparativas institucionales»²⁰. Dicha especialización puede realzar la diversidad de procesos de producción e instituciones entre los países. La globalización es, por lo tanto, un fenómeno complejo, que involucra no solo procesos de convergencia, como la estandarización cultural y la imposición de ciertos derechos (por ejemplo, derechos de propiedad intelectual), sino también una creciente diversificación de las relaciones entre los derechos de propiedad y las fuerzas productivas de los países. Ambos, el «hermano mayor Marx» y el «hermano menor Marx», nos pueden ayudar ampliamente a entender dichas tendencias comunes, así como las crecientes diversidades. Incluso si otro famoso hermano Marx se rehusara a unirse a cualquier club que «aceptara a alguien como él como miembro», necesitamos su plena membresía en el renacimiento contemporáneo de la economía institucional.

20. Algunas modalidades de producción pueden incluso convertirse en víctimas en el largo plazo de una especialización productiva dictada por sus ventajas comparativas institucionales. Y su desarrollo puede ser impedido por círculos viciosos de auto-reafirmación entre los tipos de propiedad y las fuerzas productivas. Desafortunadamente, un ejemplo de este tipo de círculo vicioso se puede notar en la presente situación de Italia (Pagano y Trento 2003). Sobre la teoría de las ventajas comparativas institucionales véase Hall y Soskice (2001) y Pagano (2008).

BIBLIOGRAFÍA

ALCHIAN, A.

1987 «Property Rights». En: EATWELL, J.; M. MILLGATE y P. MILLGATE. *The New Palgrave*. Londres: Macmillan. pp. 1031-4.

1984 «Specificity, Specialization and Coalition». En: *Journal of Economic Theory and Institutions*, N° 140, pp. 34-9.

ALCHIAN, A. y H. DEMSETZ

1972 «Production, Information Costs and Economic Organisation». En: *American Economic Review*, 62, pp. 777-95.

AOKI, M.

2001 *Towards a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.

BABBAGE, C.

1832 *On the Economy of Machinery and Manufactures*. Londres: Charles Knight.

BARCA F.; K. IWAI, U. PAGANO y S. TRENTO

1999 «The Divergence of the Italian and Japanese Corporate Governance Models: The Role of Institutional Shocks». En: *Economic Systems*, Vol. 23, N° 1, pp. 35-60.

BOWLES S. y H. GINTIS

1999 «Power in Competitive Exchange». En: BOWLES, S.; M. FRANZINI y U. PAGANO. *The Politics and the Economics of Power*. Londres: Routledge. pp. 13-31.

BRAVERMAN, H.

1974 «Labour and Monopoly Capital». En: *Monthly Review Press*. Nueva York.

BRAY, J. F.

1839 *Labour's Wrongs and Labour's Remedy, or the Age of Might and the Age of Right*. Leeds.

BRENNER, R.

1986 «The Social Basis of Economic Development». En: ROEMER, J. *Analytical Marxism*. Cambridge: Cambridge University Press.

COASE, R. H.

1960 «The Problem of Social Costs». En: *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.

1937 «The Nature of the Firm». En: *Economica* pp. 386-405 [Reimpreso en COASE, R. H. (1998). *The Firm, the Market and the Law*. Chigago: University of Chicago Press, pp. 33-56].

COHEN, G. A.

1978 *Karl Marx's Theory of History: A Defence*. Oxford: Oxford University Press.

EDWARDS, R.

1979 *Contested Terrain*. Nueva York: Basic Books.

GRAMSCI, A.

1975 *Quaderno 22. Americanismo e Fordismo*. Torino: Einaudi.

GRAY, J.

1831 *The Social System*. Londres.

EARLE J.; U. PAGANO y M. LESI

2006 «Information Technology, Organizational Form, and Transition to the Market». En: *Journal of Economic Behaviour and Organization*, Vol. 60, pp. 471-89.

FRYDMAN, R.

1983 «Individual Rationality, Decentralization and the Rational Expectations Hypothesis». En: FRYDMAN R. y E. S. PHELPS. *Individual Forecasting and Aggregate Outcomes. Rational Expectations Examined*. Cambridge: Cambridge University Press.

HALL, P. A. y D. SOSKICE

2001 *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

HAYEK, F. A.

1949 *Individualism and Economic Order*. Londres: Routledge.

1935 *Collectivist Economic Planning*. Londres: Routledge.

HIRSCHMAN, A. O.

1981 *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.

HODGSON, G. M.

2004 *The Evolution of Institutional Economics*. Londres: Routledge.

1988 *Economic and Institutions*. Cambridge: Polity Press.

HOSTON, G. A.

1986 *Marxism and the Crisis of Development in Prewar Japan*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

LANGE, O.

1936 «On the Economic Theory of Socialism: Part I». En: *Review of Economic Studies*, vol. 4, pp. 53-71. [Reimpreso en FARREL, M. J. (1973). *Readings in Welfare Economics*. Londres: Macmillan].

MARGLIN, S.

1974 «What Do Bosses Do?». En: *Review of Radical Political Economy*, Vol. 6, pp. 60-112.

MARX, K.

- 1978 «Critique to the Gotha». En: BORODULINA, T. (Ed.). *Marx, Engels, Lenin on Communist Society*. Moscú: Progress Publishers.
- 1967 *Capital*. Vol. I. Nueva York: International Publishers.
- 1955 *The Poverty of Philosophy*. Moscú: Progress Publishers.

MARX K. y F. ENGELS

- 1848 *Manifiesto of the Communist Party*. Tomado de: Marx/Engels Internet Archive. <<http://www.marxists.org>> [1991, 2000, 2004].

MISES, L. von

- 1920 «Economic Calculation in the Socialist Commonwealth». En: NOVE, A. y D. M. NUTI (Eds.) [1972]. *Socialist Economics*. Harmondsworth: Penguin.

MUTH, J. F.

- 1961 «Rational Expectations and the Theory of Price Movements». En: *Econometrica*, Vol. 29, pp. 315-35.

PAGANO, U.

- 2008 «Cultural Globalization, Institutional Diversity and the Unequal Accumulation of Intellectual Capital». En: *Cambridge Journal of Economics* [de próxima publicación].
- 2007a «Bounded Rationality and Institutionalism». En: HODGSON, G. M. *The Evolution of Economic Institutions: A Critical Reader*. Cheltenham: Edward Elgar [de próxima publicación].
- 2007b «Legal Positions and Institutional Complementarities». En: CAFAGGI, F.; A. NICITA y U. PAGANO. *Legal Orderings and Economic Institutions*. Londres y Nueva York: Routledge [de próxima publicación].
- 2007c «Positional Goods and Asymmetric Development». En: YOTOPOLUS P. y D. ROMANO. *Asymmetries in Globalization*. Londres y Nueva York: Routledge. pp. 28-47.
- 2000 «Public Markets, Private Orderings and Corporate Governance». En: *International Review of Law and Economics*, Vol. 20/4, pp. 453-77.
- 1993 «Organizational Equilibria and Institutional Stability». En: BOWLES, S.; H. GINTIS y B. GUSTAFSON (Eds.). *Markets and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1992 «Authority, Co-ordination and Disequilibrium: an Explanation of the Co-existence of Markets and Firms». En: *Economic Dynamics and Structural Change*, Vol. 3, N° 1, pp. 53-77. [Reimpreso en: HODGSON, G. M. (1993). *The Economics of Institutions*. Cheltenham: Edward Elgar].
- 1991 «Property Rights, Asset Specificity, and the Division of Labour under Alternative Capitalist Relations». En: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 15, N° 3. [Reimpreso en HODGSON, G. (1993). *The Economics of Institutions*. Cheltenham: Edward Elgar].
- 1985 *Work and Welfare in Economic Theory*. Oxford: Basil Blackwell.

PAGANO, U. y R. ROWTHORN

- 1994 «Ownership, Technology and Institutional Stability». En: *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 5, N° 2, pp. 221-43.

PAGANO, U. y S. TRENTO

2003 «Continuity and Change in Italian Corporate Governance. The Institutional Stability of one Variety of Capitalism». En: DI MATTEO, M. y P. PIACENTINI (Eds.). *The Italian Economy at the Dawn of the XXI Century*. Ashgate: Aldershot.

PESARAN, H. M.

1987 *The Limits to Rational Expectations*. Oxford: Basil Blackwell.

ROWTHORN, R.

1974 «Neo-Classicism, Neo-Ricardianism and Marxism». En: *New Left Review*, Vol. 86, pp. 63-82.

SAMUELSON, P.

1957 «Wage and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models». En: *American Economic Review*, N° 47, pp. 884-912.

SMITH, A.

1976 *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*. Edición a cargo de CANNAN, E. Chicago: Chicago University Press.

URE, A.

1835 *The Philosophy of Manufactures*. Londres: Charles Knight.

WILLIAMSON, O. E.

1985 *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: The Free Press.