

Pepe Ayala, la economía institucionalista y algunas palabras elegíacas

IGNACIO PERROTINI H.*

Alas! How Dreary would be the world if there were no institutionalists. It would be as dreary as if there were no Virginias. There would be no history, no history of thought, no philosophy, no valid assumptions, only axioms, no poetry, only gobbledygook, no childlike faith in political solutions, only a belief that what is is probably Pareto optimal, and if it were not it would eventually be.

Leonard Silk

En las líneas que siguen, rendimos un merecido tributo a José Ayala Espino, quien fuera *primus inter pares* e insigne neoinstitucionalista de nuestro claustro universitario. Su vida y su obra evocan el primer aforismo de Hipócrates: *Ars longa, vita brevis*.

Pepe realizó una contribución a la reflexión económica en nuestro ambiente que con el paso de los años con las generaciones venideras podrán aquilatar en su justa dimensión. Además de haberse convertido en un apóstol de la academia por convicción propia, se dio a la tarea de difundir un paradigma, el neoinstitucionalismo, y de aplicarlo al análisis de la realidad mexicana en forma heurísticamente creativa. El enciclopedismo bibliográfico y hemerográfico en que abrevaba al escribir sus obras lo revela como un escolástico postmoderno ávido de transvasar, didácticamente, en pro de los incontables jóvenes que lo escucharon, los intrincados debates del paradigma que profesó.

En la primera parte de este trabajo se da cuenta sucinta del origen del institucionalismo en economía. La segunda parte sintetiza y explica el *organon* de esta teoría económica. La tercera glosa la quintaesencia del neoinstitucionalismo de José Ayala y la última concluye el artículo con una nota simplemente emotiva.

* Profesor de econometría y teoría económica de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía de la UNAM. E-mail: iph@servidor.unam.mx.

I. BREVE HISTORIA DEL INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO

¿Qué es la economía institucionalista?¹ Algunos autores (por ejemplo, Silk, 1989) ubican el origen de este enfoque en la llamada *disputa metodológica* (*Methodenstreit*) verificada a fines del siglo XIX entre la escuela de los economistas teóricos (cuyo sumo sacerdote era Karl Menger) y la escuela de los economistas históricos (Schmoller y sus cofrades Spiethoff, Sombart y Max Weber); otros (Samuels, 1987) piensan que es “una de las principales escuelas de pensamiento heterodoxo en economía” fundamentalmente estadounidense con “dos tradiciones en conflicto” que conciben el desarrollo capitalista como el resultado de la interacción entre progreso técnico e instituciones.

Las dos corrientes discrepantes de esta escuela heterodoxa son el enfoque de Thorstein Veblen y Clarence Ayres, que enfatiza el papel progresista del cambio tecnológico y el inhibitorio de las instituciones, y la tradición de Commons, que observa el papel de las instituciones preponderantemente como “acciones colectivas”. Esta escuela es la que nosotros llamamos el institucionalismo pre-Keynes o histórico. El institucionalismo pre-Keynes mantuvo cierta influencia hasta principios de los años setenta y, al declinar, según Silk (1989: 5), los institucionalistas “fueron finalmente confinados y consignados al basurero de la historia, especialmente por los keynesianos americanos”. Irónicamente, con la crisis del keynesianismo americano, el institucionalismo renació, como el

¹ Ayala (2002: capítulo 1) presenta un análisis de la agenda de investigación y los desafíos del neoinstitucionalismo económico.

Ave Fénix, en la forma de un paradigma articulado y coherente cuyos microfundamentos y macrofundamentos parecen tener el don de la ubicuidad, al menos en el ámbito de los fenómenos económicos.

El nuevo institucionalismo, al igual que otras grandes escuelas de pensamiento económico, ostenta una noble alcurmia. En rigor, el primer gran institucionalista pudo haber sido Adam Smith (1776) al enfatizar la importancia de la “jurisprudencia”, de los factores culturales y de un grado de “seguridad tolerable” para la acumulación de capital, así como los efectos sociales de la “gran propiedad”.² Este juicio se acusa aún más por el hecho de que David Ricardo dedicó la mayor parte de su *Principles of Political Economy and Taxation* al análisis de temas fiscales, del desarrollo y del bienestar económico y John Stuart Mill suministró las bases para una teoría económica del Estado, del feminismo, de la democracia y del socialismo.

Una de las primeras preocupaciones analíticas del paleoinstitucionalismo pre-Keynes y del de la era de Bretton Woods (1945-1973), fue la tendencia creciente del gasto del gobierno (G) en relación al PIB, sobre todo en los países desarrollados. Por ejemplo, entre 1929 y 1987 el sector público en Estados Unidos creció a una tasa anual de 5.3%, la inflación al 3.7% anual y la población al 1.2% anual, mientras que la razón G/PNB era 9.9% en 1929 y aumentó a 34.8% en 1987. De ahí que una de las primeras técnicas acuñadas para medir el peso relativo del gobierno fuera la llamada Ley de (Adolph) Wagner (siglo XIX). Esta regla, según Wagner, también calcula el grado de avance civilizatorio de una sociedad. La prueba de la Ley de Wagner esta

blece la relación de causalidad entre G y el ingreso nacional (Y).

La ley de Wagner puede expresarse así:

$$G = \alpha + bY + cp + dn, \quad b > 1 \quad [1]$$

donde G es el gasto real per cápita del gobierno, Y es el ingreso real per cápita, n es la población, p es el precio relativo de una unidad de bienes públicos y α representa a todos los demás factores que influyen en G . Para que se cumpla la Ley de Wagner debe satisfacerse la condición $b > 1$. La prueba de causalidad Granger de esta ley se realiza con base en la siguiente ecuación:

$$\log E_t = b_0 + b_1 t + b_2 \log Y_t + u_t \quad (2)$$

donde b_0 , b_1 , b_2 = parámetros y u_t = término de error. De acuerdo con la prueba de causalidad Granger, para que se cumpla esta ley es necesario que $b_2 > 1$ ³.

II. EL PARADIGMA NEOINSTITUCIONALISTA

El alud de literatura neoinstitucionalista contemporánea ha permeado prácticamente todos los intersticios temáticos de la ciencia económica. Por ejemplo, la aplicación del enfoque de organización industrial en microeconomía, del análisis de reglas y discreción en macroeconomía, de la teoría de incentivos, daño moral y agencia-principal para estudiar los mercados laborales y financieros, el papel de las instituciones en los modelos de crecimiento endógeno, los enfoques de acción colectiva, elección y políticas públicas en economía política (cf. Ayala, 2002; North, 1991; Olson, 2000; Williamson, 1992).

El neoinstitucionalismo postula que no es el mercado el que asigna los recursos, sino la es-

² Considérense los siguientes pasajes (acerca de las motivaciones humanas en el desarrollo económico) de su *The Wealth of Nations*: “[...]the principle which prompts to save, is a desire of bettering our condition” (1776: pp. 341-342), “[...]wherever there is great property, there is great inequality” (pp. 709-710), “Every man, as long as he does not violate the laws of justice, is left completely free to pursue his own interest his own way, and to bring both his industry and capital into competition with those of any other man, or order of men” (p. 687).

³ Las estimaciones empíricas no siempre confirman la Ley de Wagner inequívocamente. Más tarde, Baumol (1967) elaboró su modelo de “crecimiento desequilibrado” que plantea que la tecnología del sector público es “no-progresiva”, se estanca. Este modelo compara el crecimiento de G y el crecimiento de sus actividades.

estructura organizacional más amplia de la economía, de la que el mercado es una institución particular. El *organon* del nuevo institucionalismo se sintetiza en lo siguiente: la teoría de las instituciones; la teoría de la estructura del poder, del cambio y del control social; una teoría económica del gobierno; el análisis de los derechos de propiedad, de los contratos y de los costos de transacción; la economía de los incentivos y del problema de principal-agencia; una teoría de las fallas del mercado y del gobierno y la teoría del derecho económico (Ayala, 2000, 2002; North, 1991; Williamson, 1992).

El modelo de agencia-principal, por ejemplo, inicialmente introducido por Ross (1973), ha sido de gran utilidad en el análisis de los mercados de bienes, de trabajo, de recursos naturales y de crédito y, como asevera Stiglitz (1983), su aplicación es un área relevante de investigación actual. La presencia de información asimétrica y el llamado problema de la *extracción de renta* constituyen algunas de las fuentes principales del ubicuo problema de principal-agencia. Este fenómeno se explica por la naturaleza intertemporal e incierta de las relaciones económicas (Keynes, 1936), tanto como por el carácter imperfecto de la información con base en la cual se realizan acciones, elecciones y decisiones,⁴ y se encuentra muy difundido en la economía moderna: se observa por igual en la industria, en la producción agrícola, en los mercados financieros y en el sector público (Ayala, 2002).⁵

El papel de la incertidumbre en la toma de decisiones es esencial en la teoría neoinstitucionalista. A propósito de las consecuencias de la incertidumbre en los actos y las relaciones humanas, los latinos sentenciaban *Ubi jus incertum ibi jus nullu*. Esta sentencia latina sigue vigente en el capitalismo posmoderno —su contumacia alcanza grados superlativos en las sociedades de capitalismo periférico, México es

⁴ Esto implica consecuencias muy relevantes para la existencia de equilibrios competitivos automáticos en los mercados (Ayala, 2000; Stiglitz, 1974, 1983).

⁵ Pepe da elocuentísimos ejemplos del problema de agencia-principal en su *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*, capítulo 4.

dades de capitalismo periférico, México es un ejemplo conspicuo de ello—; bien lo sabía y lo documentó Pepe en su análisis de los contratos, los costos de transacción, del sistema legal (“un buen sistema legal mejora el funcionamiento de los mercados”, reza uno de sus libros), del derecho económico y el intercambio (Ayala, 2000; 2002).

Los resultados cualitativos del problema principal-agencia tienen consecuencias teóricas trascendentales para el paradigma dominante o *mainstream*. Por ejemplo, Stiglitz, premio Nobel de economía 2002, ha aplicado este enfoque al estudio de los mercados de seguros con los siguientes resultados: *i*) en equilibrio, el conflicto riesgo-incentivo conduce a racionamiento de cantidad dada la razón beneficios-prima de riesgo; *ii*) las curvas de indiferencia entre beneficios y prima en general no son cuasicóncavas y las canastas (menú) de posibilidades de seguros que satisfacen la restricción de beneficios no negativos no son convexas; esto constituye una complicación insoslayable para la existencia de equilibrios competitivos; y *iii*) el equilibrio competitivo, si existe, no será, en general, Pareto eficiente. De aquí se infieren fallas del mercado y la posibilidad de que la regulación institucional sea efectiva: por tanto, existe un conjunto de subsidios e impuestos capaz de generar el óptimo de Pareto (Arnott y Stiglitz, 1986).

En una vena de análisis similar, la economía del nuevo institucionalismo subraya el proceso de formación *social* de las preferencias de los individuos implícito en las funciones de demanda. Las preferencias del consumidor no se derivan de patrones de conducta atemporales, dados de una vez y para siempre, sino que resultan de un proceso de aprendizaje de comportamiento social. En oposición a la teoría neoclásica y con base en la evidencia empírica, el neoinstitucionalismo argumenta que las preferencias del consumidor son dúctiles y maleables a través de los métodos de condicionamiento social auspiciados por las grandes corporaciones (publicidad, mercadotecnia), pero sobre todo por la

influencia de las variaciones en el nivel de ingreso de las distintas clases sociales y, por tanto, de los hogares. No existe, en consecuencia, una función de utilidad social homogénea válida para todos los consumidores y para todas las épocas; los patrones de consumo reflejan la influencia del consumo conspicuo y del prestigio social (Veblen, 1899), de la economía pecuniaria (Wesley Mitchell, 1937) y de los factores institucionales de la sociedad concreta (hábitos, cultura, psicología social, gobierno, grado de desarrollo histórico). En la teoría neoinstitucionalista, la canasta de consumo objeto de las preferencias reveladas del consumidor tiene más que ver con una “racionalidad limitada” (Simon, 1982) y menos que ver con los precios relativos y con la hipótesis de expectativas racionales (Duesenberry 1949; North, 1991; Williamson 1992).

III. EL NEOINSTITUCIONALISMO DE PEPE AYALA

La visión de Pepe acerca del funcionamiento óptimo de una economía capitalista establece como requisitos la transparencia de los derechos de propiedad, la regulación, la supervisión y la democracia: “dos condiciones son indispensables para que una economía de mercado genere prosperidad: protección de derechos individuales y eliminación de la predación” Ayala, (2002: 25). En este sentido su enfoque se halla a horcajadas entre la visión de Ronald Coase y la concepción de Schumpeter. Es interesante observar que estos valores de la civilización occidental, junto con la credibilidad de las políticas, han sido principios fundamentales del proceso de integración europeo hacia una moneda y una autoridad monetaria central únicas.

Ayala (2002: capítulos 7 y 8) analiza desde la perspectiva del problema principal-agencia y de la economía de los incentivos, las fallas del mercado en dos sectores neurálgicos para el crecimiento económico: las finanzas y la agricultura. Como se sabe, en estos dos sectores la economía mexicana actual manifiesta, quizá con mayor

elocuencia que en otros casos, las fallas del mercado y del gobierno más graves. Asimismo, en el capítulo que cierra su *Fundamentos institucionales del mercado* argumenta que existe una alta correlación positiva entre educación, progreso y equidad.⁶ La reflexión de Pepe acerca de estos tres temas no es casual. Evidentemente, intentaba con estas maquinaciones contribuir, desde la perspectiva del paradigma que profesaba, el neoinstitucionalismo, al escrutinio de tres grandes problemas nacionales: la ineficiencia de la banca, la crisis del sector rural y la de la educación pública.

En *Fundamentos institucionales del mercado* Pepe ofrece un análisis de la dialéctica de la economía global que se aparta de las dicotómicas lecturas, ora almibaradas, ora acrimoniosas pero en resumen estériles, del fenómeno de la globalización. Ésta tiene un significado polivalente para él; por un lado, constituye un acotamiento “de capacidades institucionales de los gobiernos” (p. 32), pero por otro lleva en su seno un gran potencial de desarrollo. Los arreglos institucionales que facilitaron la expansión de la segunda posguerra se han tornado obsoletos con los cambios estructurales que ha experimentado la economía mundial en las dos décadas más recientes; el ajuste de los marcos institucionales se ha rezagado *vis-à-vis* el progreso tecnológico y ello explica en buena medida el crecimiento lento en Estados Unidos, Europa y Asia (con la excepción de China) y la creciente brecha de desarrollo entre el centro y la periferia.⁷ Ayala (2002: capítulo 2) analiza el impacto

⁶ Ros (2000: 23) también encuentra en su estudio de los hechos estilizados del crecimiento que, además de un acelerado incremento del capital per cápita, los países de más rápido crecimiento tienen “un nivel inicial de educación muy por arriba del de las economías en desarrollo [...] junto con un muy rápido progreso en la educación”. Más específicamente, el análisis econométrico que presenta Ros (2000) muestra que “el crecimiento de la productividad del trabajo se halla correlacionado positivamente con el crecimiento de la razón capital-trabajo y con el nivel inicial de educación”.

⁷ En Estados Unidos la llamada “Nueva Economía” dio pábulo en los años noventa a la expansión económica más prolongada, pero simultáneamente la menos vigorosa, de la historia (el crecimiento promedio del PIB durante 1991-2000 fue 3.7%, el más bajo de todas las expansiones de la segunda posguerra), en buena medida debido a las externalidades negativas derivadas del rezago institucional en los mercados de trabajo

dialéctico que ha tenido la globalización en las economías en desarrollo: por una parte, documenta el efecto económico, ambiental y social negativo de la eliminación del proteccionismo comercial, de los flujos de capital especulativo hacia los mercados emergentes y de la transferencia de los segmentos intensivos en recursos naturales y mano de obra de las empresas multinacionales a la periferia. Pero, por otra parte, Pepe señala que la globalización también representa un gran potencial de desarrollo para la periferia en términos de ventajas comerciales, información tecnológica, flujos migratorios y de know how. El nudo gordiano parece estibar, al menos en parte y para decirlo con palabras suyas, en la naturaleza obsoleta y disfuncional de los actuales “fundamentos institucionales del mercado”. Esta *lacuna* institucional impide que el Estado en el tercer mundo opere la histórica tarea dual de creación y regulación del mercado (*the great transformation* analizada por Karl Polanyi y F. Braudel) y que la competencia sea un factor detonante del progreso capitalista (Smith, 1776; Ricardo, 1821; Marx, 1867). Tributario del mejor keynesianismo (*de* Keynes, acótese a *la* Leijonhufvud), Pepe propone la actualización del marco institucional como antídoto para superar las antinomias del capitalismo global, i.e., el creciente desempleo estructural, el crecimiento insuficiente, la inestabilidad financiera y la pobreza.

IV. PALABRAS ELEGÍACAS

Hubo una época -no hace tantas lunas- en que casi nadie creía en los institucionalistas, al punto extremo de que Leonard Silk desempolvó e invocó la anécdota decimonónica de Virginia O’Hanlon y la existencia (imaginaria) de Santa

y financiero principalmente (Leamer, 2000; Zarnowitz, 2000). En la Unión Europea el crecimiento insuficiente se asocia a la flagrante asimetría institucional observada entre la integración monetaria casi completa y la ausencia de un arreglo fiscal centralizado equivalente (Farina y Tamborini, 2001; Panico, 2002).

Claus en la conferencia de la American Economic Association de 1988, en Nueva York, para demostrar, entre broma y veras, la realidad fáctica de estos economistas heterodoxos con este parlamento a otra no menos imaginaria Virginia: “Sí Virginia, los institucionalistas existen. Ellos existen tan ciertamente como existen el amor y la generosidad y la devoción, y tú sabes que estas cosas abundan y le dan a tu vida su más alta belleza y alegría [...] Los hombres también poseen amor, belleza y alegría, aunque frecuentemente tratan de reprimir estas emociones irracionales”. Gracias a los libros de Pepe, en nuestra Facultad y en México, los jóvenes economistas de ahora y los economistas viejos de mañana sabrán que el neoinstitucionalismo existe, pese a la sentencia ineluctable del *Génesis (III, 19): Memento, homo, quia pulvis est et in pulverem reverteris*. Gracias Pepe.

BIBLIOGRAFÍA

- Ayala Espino, José, *Estado y Desarrollo: la formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX*, México, Facultad de Economía, UNAM, 1988.
- *Mercado, elección pública e instituciones: Una revisión de las teorías modernas del estado*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1996 .
- *Instituciones y Economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 2000.
- *Fundamentos institucionales del mercado*, México, Facultad de Economía, UNAM.
- Arnott, R. y J. E. Stiglitz, “Moral hazard and optimal commodity taxation”, *Journal of Public Economics* 29, 1, febrero, 1986, pp. 1-24.
- Baumol, W. J., “Macroeconomics of Unbalanced Growth”, *American Economic Review*, 57, 1967, pp. 415-426.
- Duesenberry, J. S., *Income, Saving and the*

- Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1949.
- Farina, F. y R. Tamborini, “Macroeconomic Stabilization Policies in Europe Under the New Regime of Monetary Union”, Università degli Studi di Siena, Italia, mimeo, 2001.
 - Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Nueva York, Harcourt, Jovanovich and Brace, 1936.
 - Leamer, E. E., “The Life Cycle of US Expansions”, UCLA Anderson Business Forecast, mimeo, 2000.
 - Marx, K. (1867), *Capital*, Nueva York, International Publishers, 1975.
 - Mirrlees, J., “The optimal structure of incentives and authority within an organization”, *Bell Journal of Economics*, 7, 1, 1976, primavera, pp. 105-131.
 - Mitchell, W. C., *The Backward Art of Spending Money and Other Essays*, Nueva York, McGraw-Hill, 1937.
 - North, D. C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991.
 - Olson, M., *Power and Prosperity. Outgrowing Capitalist and Communist Dictatorships*, Nueva York, Basic Books, 2000.
 - Panico, C., “¿Puede la unión monetaria europea favorecer el crecimiento y la ocupación?”, *Investigación Económica*, vol. LXII, núm. 239, UNAM, enero-marzo, 2002.
 - Ricardo, D. (1821), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, vol. 1 de *The Works and Correspondence of David Ricardo*, editadas por Piero Sraffa con la colaboración de Maurice H. Dobb, Cambridge, Cambridge University Press, 1951.
 - Ros, J., *Development Theory and the Economics of Growth*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 2000.
 - Ross, S., “The economic theory of agency: the principal’s problem”, *American Economic Review* 63, 2, mayo, 1973, pp. 134-139.
 - Samuels, W. J., “Institutional Economics”, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, editado por John Eatwell, M. Murray y P. Newman, Macmillan, Londres, 1987.
 - Schumpeter, J. A., *Historia del análisis económico*, Barcelona, España. Ariel, 1954.
 - Silk, L., “Yes, Virginia, Institutionalists do Exist”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 12, núm. 1, otoño, 1989, pp. 3-9.
 - Simon, H., *Models of Bounded Rationality. Behavioral Economics and Business Organization*, vol. 2, Cambridge, Mass, MIT Press, 1982.
 - Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, editada por Edwin Cannan, Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
 - Stiglitz, J. E., “Incentives and risk sharing in sharecropping”, *Review of Economic Studies* 41, abril, 1974, pp. 219-255.
 - “Incentives, risk and information: notes toward a theory of hierarchy”, *Bell Journal of Economics*, 6, 2, otoño, 1974, pp. 552-579.
 - “Incentive effects of terminations: applications to the credit and labor markets”, *American Economic Review*, 73, diciembre, 1983, pp. 912-927.
 - Veblen, T. 1899, *The Theory of the Leisure Class*, Nueva York, Modern Library Edition 1961.
 - Williamson, O., “The institutional structure of production”, *American Economic Review*, vol. 82, núm. 4, 1992.
 - Zarnowitz, V., “The Old and the New in U.S. Economic Expansion of the 1990s”, Cambridge, MA, NBER *Working Paper* 7721, 2000.