Empresas, instituciones y desarrollo económico: un análisis general con reflexiones para el caso argentino

Andrés López

Andrés López es Investigador Principal del Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT) y Profesor de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

El artículo indaga el rol del empresariado en el proceso de desarrollo económico (con especial énfasis en el caso argentino). Existe una corriente de pensamiento que afirma que el empresariado argentino tiene características contrarias a la innovación, la toma de riesgos, etc. (dista de ser *Schumpeteriano*) y otra visión que establece que el modo *lobbysta* y *rent-seeker* de la clase empresaria es consecuencia de políticas económicas equivocadas introducidas en el pasado. Entonces, la solución para el desarrollo residiría en el advenimiento de una burguesía nacional ilustrada o en un régimen económico en el cual el estado minimizara su participación en las decisiones económicas. El trabajo busca analizar conceptos teóricos y experiencias prácticas con el fin de establecer una postura alternativa a sendos enfoques.

Este trabajo se basa en un documento más largo del autor, titulado "Empresarios, instituciones y desarrollo económico: El caso argentino", publicado por CEPAL, Oficina Buenos Aires (López, 2006). El autor agradece los valiosos comentarios de Daniel Chudnovsky y Bernardo Kosacoff a dicho documento.

En primer lugar, se estudian diferentes visiones teóricas que explican la existencia de firmas. A su vez, se detalla el enfoque *evolucionista,* que contribuye a entender la diversidad del comportamiento de las empresas y pone a la luz las limitaciones (en términos de racionalidad e información disponible) en las que éstas operan. Asimismo, se destaca la influencia del marco institucional en el comportamiento de los empresarios; éste determinará si el esfuerzo se destina a actividades productivas (por ejemplo, innovación) o al mero *rent-seeking*. El contexto macroeconómico también impacta en el desenvolvimiento del empresariado, en el sentido de que entornos de alta inestabilidad provocarían el surgimiento del modo *lobbysta*. Se destaca el caso de los *chaebols* coreanos, entendidos como empresas con fuerte vinculación con el Estado y exitoso desempeño. Es decir que la interacción entre firmas y el sector público contribuiría, contrariamente a algunas visiones, a promover el comportamiento productivo de los empresarios.

Finalmente, se esbozan reflexiones para el caso argentino. No se trata de características intrínsecas de la clase empresaria, sino que habría que promover las condiciones para que ésta evite el oportunismo y contribuya al desarrollo nacional. La participación activa del Estado podría ser de gran ayuda en esta tarea.

Como es bien sabido, hay, desde hace mucho tiempo –de hecho, desde las primeras décadas del siglo XX– un debate intenso acerca del papel de los empresarios en el proceso de desarrollo económico argentino.

Si se nos permite hacer una clasificación extremadamente esquemática de los argumentos en disputa, podemos identificar una primera corriente para la cual, virtualmente, la mayor parte de los problemas económicos del país históricamente han sido el resultado de la falta de una clase empresaria o burguesía *schumpeteriana*. La burguesía local, al tener un carácter *rentístico* o *especulativo*, no habría sido capaz de liderar un proceso de acumulación basado en la innovación y la inversión en capital físico y humano, sino que se habría limitado a aprovechar las oportunidades abiertas por las *burbujas* de crecimiento aparecidas en distintos momentos de nuestra historia. Asimismo, este grupo social también habría sido capaz, en distintas ocasiones, de *socializar* sus pérdidas a costa, naturalmente, del resto de la sociedad (por ejemplo, a través de la estatización o *pesificación*, según el caso, de sus deudas)[1].

Una segunda corriente, en cambio, invierte en parte el argumento descripto anteriormente, pero arriba a conclusiones bastante similares en cuanto a la caracterización de las conductas empresarias en la Argentina. Para esta corriente, la existencia de una clase empresarial *rent-seeker* y *lobbysta*, no sería el resultado de características intrínsecas de la burguesía local, sino de políticas económicas *erróneas*, cuyo origen se ubica en algún momento entre 1930 y el primer gobierno peronista. Entonces, la escasa presencia de empresarios *schumpeterianos* sería, en este caso, resultado del régimen mercado-internista surgido tras la crisis del '30 y consolidado en décadas posteriores, en un marco de constantes presiones inflacionarias que reforzaban los impactos negativos del modelo sustitutivo sobre las conductas de las firmas[2].

Tanto en uno como en otro caso, las soluciones postuladas frente a la situación diagnosticada han sido, generalmente, drásticas[3]. En el caso de la primera de las corrientes mencionadas, sería necesario que surja finalmente la mítica *burguesía nacional* o, en su defecto, un proyecto *socialista* (alternativas que ciertamente estaban muy presentes en la discusión pública en los años '60 y '70). Para la segunda, el remedio estaría en la adopción de un régimen de política económica abierto y equilibrado desde el punto de vista macroeconómico –el primer experimento en este sentido fue el de Martínez de Hoz, con resultados no muy exitosos–[4].

Por cierto, en la vida diaria escuchamos de manera permanente argumentos análogos a los considerados por las dos corrientes de las que venimos hablando, pero expresados por políticos, periodistas, intelectuales y hasta en las conversaciones de café –esquemáticamente, a medida que nos vamos desplazando hacia la *izquierda* del arco ideológico predomina el primer enfoque, mientras que hacia la *derecha* lo hace la segunda visión arriba expuesta–. Esto hace todavía más interesante el debate sobre el tema, ya que su ámbito excede por mucho a la literatura académica o la contienda teórica –la difusión en la sociedad de expresiones como "patria contratista" ilustra bien este punto–.

En este trabajo no vamos a analizar en detalle los argumentos de las dos corrientes de pensamiento dominantes en el debate local sobre el tema, ni tampoco presentaremos una interpretación alternativa respecto del papel del empresariado en el proceso de desarrollo económico argentino[5]. Sin embargo, a lo largo del presente artículo quedará clara nuestra insatisfacción con su sustento teórico, así como su falta de correspondencia con la evidencia empírica comparativa disponible a nivel internacional[6].

[1] Algunos de los trabajos más representativos de este enfoque son: Azpiazu et al (1987), Basualdo (2000), Nochteff (1994), Sábato (1988) y Schvarzer (1996). Si bien no todos los autores mencionados comparten la misma matriz ideológica ni presentan necesariamente argumentos e interpretaciones coincidentes, sus conclusiones sobre el rol del empresariado argentino en el proceso de desarrollo económico del país son similares.

[2] Algunos trabajos en esta dirección son: Berensztein y Spector (2003), Cavallo (1984), FIEL (1987), Guissarri (1988), y Rodríguez (1988). Vale la misma aclaración hecha en la nota previa.

[3] Por cierto, los enfoques mencionados no son los únicos disponibles en la literatura recibida sobre el desempeño empresario en la historia argentina. Para visiones alternativas, menos extremas pero usualmente más ricas desde el punto de vista de su soporte empírico, véase, por ejemplo, Barbero y Rocchi (2002), Hora (2002) y Kosacoff (2000).

[4] Ver Nogués (1986), para un análisis crítico del fracaso de esta experiencia desde una perspectiva conceptualmente favorable al sentido de las reformas implementadas en aquel período.

[5] Ver López (2006) para una discusión sobre esos temas.

[6] Dicho sea de paso, es casi norma en los trabajos de los autores que pertenecen a ambos enfoques la escasez de referencias a otras experiencias nacionales. Vale en este sentido señalar que también en otros países la imagen pública de los empresarios dista de ser buena, hecho que no siempre es advertido en el debate local sobre el tema.

El núcleo de este trabajo, justamente, es discutir los aportes de algunos enfoques teóricos, que, a juicio del autor, permiten entender las conductas empresarias desde perspectivas menos unilaterales que en los enfoques que estamos criticando.

Es importante considerar, en este sentido, que hasta no hace mucho tiempo, la empresa y los empresarios, estaban virtualmente fuera del análisis económico. Obviamente, ambos eran mencionados en forma frecuente, incluso en los libros de texto de microeconomía. Sin embargo, el tratamiento que recibían era altamente simplificado y esquemático[7].

[7] *Un ejemplo de esto es el concepto de* firma representativa, *que sigue una serie de reglas de conducta simples destinadas a decidir la asignación de recursos dados en base a las señales de precios del mercado y con el objetivo, invariable, de maximizar beneficios.*

Por cierto, como veremos enseguida, muchos economistas, varios de ellos notables, en distintos momentos del tiempo produjeron reflexiones destinadas a entender por qué existen las empresas, cuál es su rol en una economía de mercado o qué factores determinan sus conductas y desempeños, así como sobre el papel del empresario como un agente que hace algo más que *organizar* los factores de la producción. Pero estas reflexiones nunca habían sido incorporadas de manera sistemática al cuerpo principal de la teoría económica.

En las últimas dos o tres décadas, sin embargo, este estado de cosas ha comenzado a transformarse de manera notoria. Las investigaciones históricas (especialmente las de Alfred Chandler y de los autores inspirados en su perspectiva) y los aportes surgidos desde enfoques teóricos nuevos, como el de costos de transacción (con Ronald Coase[8] y Oliver Williamson a la cabeza) y el evolucionista (nacido con los trabajos pioneros de Richard Nelson y Sidney Winter), han ayudado a poner en el centro de la escena a la empresa. Los trabajos realizados bajo la inspiración de la corriente neo-institucionalista (Douglass North es el autor más representativo de este enfoque), así como el creciente interés por explorar las interacciones entre la macro y la microeconomía, también han contribuido en la misma dirección.

[8] *Aunque el trabajo pionero de Coase tiene casi 70 años, sólo en las últimas tres décadas comenzó a ejercer una influencia relevante entre los economistas.*

En particular, de esta variada literatura surge no sólo la idea de que el estudio de la conducta empresaria es clave para entender mejor el funcionamiento de los mercados y la dinámica de la competencia, sino que también es central para comprender los diferentes estilos y alcances de los procesos de desarrollo económico a nivel nacional. Más aún, esta nueva literatura sugiere –o de ella puede deducirse– que existe una relación bidireccional entre el ambiente macroeconómico e institucional de un país y el tipo de conductas empresarias predominantes.

Asimismo, tanto fuera como dentro de la economía –incluyendo un rango tan diverso de puntos de vista que va desde el neo-institucionalismo de Douglass North hasta los aportes desde la sociología de Peter Evans– el tema de las relaciones entre empresas, marco institucional y Estado empezó a ser incorporado como una variable clave, pero de una manera más compleja que en las visiones tradicionales, tanto de la *izquierda* (el Estado como *comité de negocios de la burguesía*, según la descripción marx-engelsiana en el Manifiesto Comunista) como *liberales* (la *rent-seeking society*, las teorías de la captura de las agencias públicas, etc.).

A lo largo de este trabajo revisaremos este conjunto de aportes con dos propósitos centrales. En primer lugar, presentar un survey actualizado de la literatura sobre el tema. En segundo lugar, hacia el final del artículo, formular algunas reflexiones acerca del caso argentino, fundamentalmente orientadas a plantear un marco para discutir las políticas hacia el sector empresario desde el punto de vista de los objetivos presentes y futuros del proceso de desarrollo económico del país.

1. Los costos de transacción y la naturaleza de la empresa

Tal como Coase (1937) señaló hace mucho tiempo atrás, en el enfoque del equilibrio general neoclásico no se encuentran razones para que existan las firmas, ya que se supone que los precios coordinan el funcionamiento del sistema económico. Sin embargo, como observó el mismo Coase, al interior de las empresas existe otro mecanismo de coordinación, que es el de la jerarquía. Más adelante, Williamson (1985), entre otros, mostraría que en la práctica hay un conjunto de *mecanismos de gobierno* de las transacciones económicas, dentro de los cuales la firma –*jerarquía*– y el mercado son las dos formas extremas.

El punto de partida de este enfoque es cuestionar la idea de que los límites de la empresa son de naturaleza tecnológica (como se suponía tradicionalmente en los libros de texto sobre microeconomía). En contraste, se asume que el mercado y la empresa (y las variantes organizacionales intermedias) son modos alternativos de organizar las transacciones, cuya elección podría estar influida, pero no determinada principalmente, por razones tecnológicas. Las decisiones dirigidas a elegir entre esos modos deben basarse, entonces, en algún criterio que responda a otros patrones de racionalidad microeconómica.

La respuesta que encontró pioneramente Coase fue que los costos de transacción eran los que determinaban la propia existencia de las empresas, así como sus límites –la decisión de *hacer o comprar*–. En este contexto, la firma surge como producto de la existencia de fallas de mercado (los citados costos de transacción).

Williamson (1985, 1991) profundizó el análisis de Coase, con la premisa básica de hacerlo más operativo. Con este objetivo, introdujo una serie de conceptos que apuntan a establecer por qué existen costos de transacción, determinar su magnitud o incidencia y analizar la forma en que los agentes económicos intentan minimizar su impacto.

El primero de ellos es el de racionalidad limitada. La idea aquí es que los agentes tratan de ser racionales, pero sólo logran serlo de forma limitada. Este supuesto descansa en el aporte pionero de Simon (1957), quien señala que la racionalidad *sustantiva* del enfoque neoclásico[9] se enfrenta a tres problemas: i) en el mundo real hay incertidumbre e información imperfecta; ii) los agentes tienen capacidades de cálculo limitadas; iii) existe interdependencia estratégica (los resultados de las decisiones de cada agente dependen parcialmente de las decisiones que adopten los demás). En este contexto, las firmas no eligen la mejor opción posible sino la que creen que es mejor, dadas sus limitadas capacidades de cálculo y la información que poseen. En otras palabras, desarrollan comportamientos de *satisfacción* más que de optimización.

El segundo concepto sobre el que se basa Williamson es el de oportunismo: los agentes no necesariamente respetan sus promesas o compromisos. Esto se refiere a la posibilidad que tienen dichos agentes de sacar provecho de nuevas situaciones durante el desarrollo de un contrato. Naturalmente, tanto la racionalidad limitada como el oportunismo aumentan los costos y la complejidad del proceso de diseño, negociación y *enforcement* de los contratos –en otras palabras, elevan los costos de transacción–.

Finalmente, Williamson argumenta que las transacciones difieren en: i) la frecuencia con la que ocurren; ii) el grado de incertidumbre al que están sujetas; iii) la existencia de especificidad de activos –el grado en que un activo puede ser dedicado a otro empleo sin perder valor–. La frecuencia de las transacciones influye en

[9] *Por razones que no es preciso exponer aquí, compartimos con muchos otros autores la idea de que el término* neoclásico *ya no es útil ni adecuado para designar a la* corriente principal *en la teoría económica (ver Colander, 2000). Sin embargo, dado que entre los economistas, y en particular entre aquellos que son críticos de dicha corriente, se sigue utilizando habitualmente dicho término, en aras de la simplicidad vamos a emplearlo también en este trabajo. Sobre estas bases, y siguiendo a Winter (1991), por teoría neoclásica de la firma vamos a entender aquí lo que dicho autor denomina* ortodoxia del libro de texto, *esto es, la visión de la firma que presentan los manuales de microeconomía que usualmente son utilizados para la enseñanza en las universidades. Obviamente, la visión de la empresa que hoy puede encontrarse en algunos trabajos académicos publicados en las principales revistas de la disciplina es bastante más compleja que la que surge de la* ortodoxia de libro de texto, *pero esta última sigue teniendo un rol importante en la enseñanza de la economía en la mayor parte de las universidades del mundo.*

el oportunismo –éste resulta menos probable en la medida en que una transacción determinada se repite más frecuentemente–. A su vez, las transacciones con alto grado de incertidumbre facilitan los comportamientos oportunistas.

Pero Williamson (1991) hace especial hincapié en el papel de la especificidad de los activos. Mientras que en el mundo neoclásico la identidad de las partes que contratan es irrelevante, cuando hay inversiones no triviales en activos específicos durables aquella se vuelve crucial, ya que en este caso ambas partes son *bilateralmente dependientes*. En esta situación, el problema de definir un mecanismo de gobierno de las transacciones alternativo al mercado se vuelve extremadamente importante, y también complejo, especialmente cuando la racionalidad limitada y el oportunismo están presentes al mismo tiempo. Sobre estas premisas, la idea fundamental es que se elegirán las estructuras de gobierno que minimicen los costos de transacción. Dado que cada transacción tiene distintos atributos (y, por ende, diferentes costos de transacción), en la práctica se observará una variedad de estructuras de gobierno.

Con este marco teórico, Williamson, por ejemplo, explica el surgimiento de la gran corporación moderna en la segunda mitad del siglo XIX a partir de la necesidad de reducir costos de transacción –ilustrando su argumento con el caso de los ferrocarriles–. A partir de este enfoque, asimismo, es posible proponer una nueva mirada a ciertas estrategias empresarias, como las de integración vertical –donde la firma, en ciertas circunstancias, *internaliza* transacciones que podrían ser llevadas adelante por mecanismos contractuales o de mercado–. Esto tiene implicancias, entre otros temas, para la legislación de defensa de la competencia –*i.e.*, algunas estrategias empresarias que podrían ser objetadas desde el punto de vista tradicional de la teoría de la defensa de la competencia, encuentran una justificación en términos de eficiencia microeconómica en el enfoque de costos de transacción[10]–.

2. El enfoque evolucionista[11]

Los trazos iniciales de este enfoque se remontan a los trabajos pioneros de Nelson y Winter (1974, 1982), aunque existen antecedentes previos de notable relevancia –de hecho, si bien nunca hizo mención explícita de conceptos evolucionistas, Schumpeter es una referencia clave en este sentido–.

Según Coriat y Weinstein (1995), el enfoque evolucionista se caracteriza por la presencia de:

> Elementos de permanencia o herencia –o mecanismos de transmisión– (análogos a los genes en biología): son las rutinas –patrones de conducta regulares y predecibles– aplicadas por los agentes económicos y sobre las cuales estos basan sus comportamientos diarios.

> Un principio de variación o mutación: en todo sistema de mercado existen mecanismos endógenos y exógenos de introducción de *novedades* –y por novedades entendemos nuevas firmas, tecnologías, modelos organizacionales, formas de gobierno corporativo, etc.–. Estas novedades son generadoras de la *variedad* que alimenta las transformaciones de los sistemas en el largo plazo –y, por tanto, juegan un papel central en los procesos de desarrollo y cambio estructural–. Parte de esa dinámica es endógena al sistema en tanto que las novedades son, en gran medida, producto tanto del propio aprendizaje de las firmas como de comportamientos

[10] *Obviamente, esto no supone que se elimine el conflicto eventual entre ciertas decisiones de integración vertical –u otro tipo de estrategias empresarias que pueden ser entendidas bajo la luz del enfoque de costos de transacción– con los intereses de los consumidores, ni niega que dichas decisiones puedan involucrar también acciones anti-competitivas de parte de las firmas que las adoptan. No se alega, entonces, que la legislación antitrust sea superflua, sino que debe incorporar herramientas analíticas vinculadas al mencionado enfoque de costos de transacción.*

[11] *El enfoque evolucionista tiene un conjunto de intereses más amplio que el vinculado específicamente a la teoría de la firma y, de hecho, pretende constituirse en una alternativa teórica comprensiva frente al predominio del enfoque* neoclásico *–objetivo que ciertamente aún no ha logrado– (ver López, 1996, para una caracterización de los principales rasgos del evolucionismo en economía).*

de *búsqueda* –que muchas veces pueden ser riesgosos y enfrentar resultados no previsibles-, que son provocados por amenazas u oportunidades que enfrentan el individuo o la firma –en otras palabras, son un subproducto del propio proceso de competencia en el mercado–.

> Un mecanismo de selección que actúa sobre las rutinas y las mutaciones: es el ambiente donde se desenvuelven los agentes, en el cual pueden existir restricciones mercantiles y no mercantiles más o menos estrictas. El mecanismo selectivo –que en una economía capitalista incluye naturalmente como actor central al mercado, pero también incorpora la influencia de otros actores y elementos (políticas públicas, grupos de presión, tendencias macroeconómicas, etc.)– actúa sobre las firmas, las tecnologías, las rutinas, etc., destruyendo, temporalmente, la variedad en el sistema, al seleccionar las conductas, agentes, etc. mejor adaptados al ambiente. El proceso de desarrollo se concibe, entonces, como en constante tensión entre variedad y selección: se necesita que los mecanismos generadores de variedad sean potentes y que los mecanismos selectivos operen pero no al punto de eliminar totalmente la variedad –y tampoco los mecanismos que la generan–, en tanto que ello destruiría la fuente de dinamismo del sistema en el largo plazo.

En el caso de la teoría de la empresa, el punto de partida es el rechazo de la figura de la *firma representativa* sobre la que se basa el enfoque neoclásico tradicional (es lo que Andersen (2004) llama *population thinking*, en contraste con el neoclásico *typological thinking*). En dicho enfoque se asume que lo que las firmas hacen está determinado por las condiciones que enfrentan; en otras palabras, meramente refleja datos objetivos de los sectores y mercados en los que aquéllas operan (Nelson, 1991). En consecuencia, ante un mismo cuadro exógeno, todas las firmas tenderán a comportarse de modo similar; asimismo, si las condiciones de mercado cambian también lo hará, homogéneamente, el comportamiento empresario.

En contraste, en el enfoque evolucionista se resalta que las empresas son heterogéneas y se caracterizan por diversas competencias, creencias y expectativas, así como por diferentes grados de acceso y capacidad de procesamiento de los flujos de información. Más aún, los autores evolucionistas afirman no sólo que las firmas son distintas, sino que, además, esas diferencias son importantes tanto a nivel micro como macroeconómico (Nelson, 1991). De hecho, como se mencionó antes, la diversidad microeconómica –aún cuando se traduzca en decisiones *erróneas* (en otras palabras, que haya, por ejemplo, empresas que quiebren)– es clave para el avance del sistema como un todo, en tanto asegura que emerja una variedad de comportamientos más amplia y, por tanto, que exista un mayor número de fuentes de conocimiento e innovaciones –lo cual favorece la eficiencia dinámica a largo plazo–.

Asimismo, se argumenta que las firmas operan en condiciones de incertidumbre y, por tanto, es implausible que puedan emplear procesos de decisión basados en la maximización de alguna variable. En consecuencia, en el enfoque evolucionista las firmas son consideradas como agentes heterogéneos y limitadamente racionales que actúan en ambientes inciertos y complejos, aplicando rutinas que cambian sólo lentamente a lo largo del tiempo.

Las rutinas de las firmas son estructuras previsibles y regulares de comportamiento que son el producto de procesos de aprendizaje y conducen a esquemas repetitivos de actividad, constituyendo la *memoria organizacional* que orienta la toma de decisiones en la empresa. Pueden ser entendidas como comportamientos que se estiman apropia-

dos y efectivos para los contextos en donde son empleados o, metafóricamente, como *lo mejor que sabe y puede hacer* cada empresa ante una determinada situación.

A la vez, a lo largo del tiempo las firmas se transforman y cambian la composición de sus negocios e incluso mudan de actividad principal ¿Cómo se integra esto con la noción de rutinas? Los autores evolucionistas destacan que en las firmas se desarrollan procesos de aprendizaje acumulativo a través de los cuales se van formando no sólo sus rutinas sino también sus competencias, capacidades, creencias y estrategias. Es en ese sentido que Winter (1991) define a las firmas como *repositorios de conocimiento.*

Los cambios en las firmas, entonces, tienen, en parte, un origen endógeno, basado en estos procesos de aprendizaje que llevan a la empresa a modificar sus estrategias y acumular competencias. Sin embargo, obviamente, las empresas también reaccionan frente a las transformaciones que ocurren en su medio ambiente. La noción de *path-dependence* es central en este sentido[12]: lo que una firma puede hacer y las decisiones que puede adoptar están condicionadas en gran medida por sus capacidades y experiencias previas. Esto significa que la evolución de las empresas no es completamente determinista ni totalmente azarosa, pero puede ser reconstruida racionalmente. A su vez, una derivación central del enfoque de *path-dependence* es que, ante un cambio en las condiciones del entorno, las decisiones empresarias tienen un fuerte componente inercial, en tanto que la incorporación de nuevas competencias y capacidades supone un proceso de aprendizaje que no es instantáneo.

[12] *Un proceso es* path-dependent *cuando su historia previa tiene efectos duraderos sobre su evolución posterior. Generalmente, estos procesos se caracterizan por la existencia de equilibrios múltiples, contingentes a la evolución anterior del proceso en cuestión.*

En este contexto, las elecciones de las empresas no están completamente determinadas por el marco en el que ellas actúan sino que, ante un mismo contexto institucional y económico, incluso las firmas que operan en un determinado sector pueden adoptar estrategias y decisiones diferentes, en función de sus objetivos, estructuras y capacidades. En consecuencia, en cada momento del tiempo habrá una pluralidad de estrategias empresarias puestas en juego en el mercado. A su vez, al quedar confrontadas con los mecanismos selectivos prevalecientes, algunas firmas tendrán un mejor desempeño –en términos de rentabilidad y *market share*– que sus competidoras. En otras palabras, algunas estrategias demostrarán estar mejor adaptadas que otras frente a las condiciones ambientales imperantes.

Es fundamental, sin embargo, tener en cuenta que, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los sistemas biológicos, los agentes del proceso evolutivo en la economía no son sujetos pasivos de los cambios en el ambiente, sino que pueden manipular dicho ambiente –o al menos intentar hacerlo– de modo que sea más favorable para su supervivencia y crecimiento. Por otro lado, el entorno selectivo puede no premiar necesariamente a los agentes que invierten o innovan –ese es el caso, por ejemplo, si dicho entorno incluye una macro volátil, en la cual los agentes que mantienen activos líquidos y una fuerte preferencia por la flexibilidad se van a comportar mejor que aquellos que apuestan por estrategias de largo plazo–.

En consecuencia, no hay necesariamente un proceso de *supervivencia de los mejores* dado por un mercado que selecciona a las firmas más eficientes, en un marco de competencia *schumpeteriana* vía innovación. Por el contrario, es posible que los ambientes selectivos *elijan* conductas empresarias socialmente *improductivas* o aún *destructivas,* y, más aún, que sea difícil cambiar dichos ambientes selectivos si los agentes económicos que se benefician con sus reglas tienen el poder suficiente para bloquear las modificaciones necesarias (más sobre esto en secciones subsiguientes).

En suma, entendemos que el enfoque evolucionista, más allá de sus limitaciones (ver Coriat y Weinstein, 1995), ayuda, por un lado, a *deshomogeneizar* a la firma, haciendo hincapié en la diversidad del comportamiento empresario y, por otro, a colocar en primer plano el papel de la empresa en los procesos de innovación en un contexto de racionalidad limitada e incertidumbre. A su vez, contribuye a una comprensión más abarcativa de las complejas relaciones entre mercados, marco institucional y desempeño empresario, enfatizando la necesidad de analizar en cada caso concreto el funcionamiento de los mecanismos selectivos y el tipo de conducta empresaria que ellos premian y/o castigan. Sobre esta cuestión volvemos a tratar sobre los nuevos enfoques institucionalistas, cuyas derivaciones son en buena medida similares.

3. ¿Dónde está el empresario?

Hasta ahora hemos hablado de empresas, pero no de empresarios. Ésta es una temática que, si bien descuidada por los economistas durante mucho tiempo, resulta clave, en particular cuando se analizan países en desarrollo, donde en gran medida son los dueños, y no los managers profesionales, quienes comandan de manera efectiva la evolución de las empresas, aún aquellas de gran tamaño.

La discusión es asimismo relevante porque, desde mucho tiempo atrás, economistas y cientistas sociales han argumentado que una parte importante de la explicación del subdesarrollo radicaría en la ausencia o debilidad de espíritu y capacidad emprendedora en los países pobres y/o en la existencia de obstáculos para el desarrollo empresarial –por ejemplo, debido a la existencia de valores culturales *hostiles* a la innovación y el cambio–.

Si bien en el enfoque neoclásico hay un tratamiento –aunque muy simplificado, como vimos antes– de la empresa, no ocurre lo propio con el empresario, el cual, como tal, no cumple función alguna más allá de efectuar los cálculos que permiten maximizar beneficios a su empresa ante cada cambio en los datos exógenos. De hecho, el supuesto de información perfecta hace trivial el papel del empresario como manager y tomador de decisiones.

Sin embargo, algunos de los precursores de la teoría económica, como Cantillon, Smith, Von Thunen, Say y John Stuart Mill, entre otros, incluyeron en sus textos reflexiones sobre el rol del empresario. Allí dicho rol se asocia, según los casos, al arbitraje y la capacidad de planificación en situaciones de incertidumbre, la introducción de innovaciones, la toma de riesgos, el espíritu especulativo y las habilidades organizacionales[13] (Sciascia y De Vita, 2004).

[13] *Naturalmente, la terminología empleada por los autores mencionados era otra, aunque las ideas que expresaban eran equivalentes a los conceptos más modernos utilizados en este párrafo.*

Algunas de las páginas más elogiosas hacia el rol histórico del empresariado han salido, como es bien sabido, de la pluma de Karl Marx y Friedrich Engels en el Manifiesto Comunista (1848). Permitasenos citarlos en extenso: *"La burguesía ha desempeñado, en el transcurso de la historia, un papel verdaderamente revolucionario (...) Hasta que ella no lo reveló no supimos cuánto podía dar de sí el trabajo del hombre. La burguesía ha producido maravillas mucho mayores que las pirámides de Egipto, los acueductos romanos y las catedrales góticas; ha acometido y dado cima a empresas mucho más grandiosas que las emigraciones de los pueblos y las cruzadas (...) La burguesía no puede existir si no es revolucionando incesantemente los instrumentos de la producción, que tanto vale decir el sistema todo de la producción, y con él todo el régimen social (...) La época de la burguesía se caracteriza y distingue de todas las demás por el constante y agitado desplazamiento de*

la producción, por la conmoción ininterrumpida de todas las relaciones sociales, por una inquietud y una dinámica incesantes (...) La burguesía, con el rápido perfeccionamiento de todos los medios de producción, con las facilidades increíbles de su red de comunicaciones, lleva la civilización hasta a las naciones más salvajes (...) En el siglo corto que lleva de existencia como clase soberana, la burguesía ha creado energías productivas mucho más grandiosas y colosales que todas las pasadas generaciones juntas".

Más adelante, Alfred Marshall percibía al empresario como alguien que organiza de forma creativa a los factores de la producción con el fin de producir nuevos bienes o mejorar las formas de producir aquellos existentes. Los empresarios deben ser líderes naturales y tener la habilidad para tomar decisiones en condiciones de incertidumbre, en tanto cumplen las funciones de asumir riesgos, innovar y organizar los negocios. Estas capacidades, según Marshall, son escasas, lo cual hace que la *oferta* de empresarios sea limitada.

Entre los autores modernos, Knight (1921) fue uno de los primeros en teorizar acerca de la función del empresario en el sistema de mercado. Según Knight, al existir sólo un conocimiento imperfecto en el ámbito de la vida económica, alguien debe enfrentar la incertidumbre propia de dicho ámbito tomando decisiones cuyos resultados son imprevisibles. Esa tarea es cumplida por el empresario, cuya función es análoga a la del cerebro en la vida orgánica.

¿Por qué algunos individuos son empresarios y otros asalariados? Para Knight, la diferencia no pasa por la propiedad de los activos, sino por la aplicación del principio de división del trabajo, que lleva a que los individuos con mejores capacidades para adoptar decisiones en un contexto de incertidumbre sean quienes cumplan la función empresarial. Esto hace que los derechos del empresario sean residuales. Dado que es costoso o imposible monitorear la función empresarial –ya que justamente se basa en adoptar decisiones cuya razonabilidad o eficacia no puede ser juzgada con certeza a priori–, el empresario se queda con las ganancias o pérdidas una vez remunerados todos aquellos agentes que participan en la empresa (Langlois y Cosgel, 1993).

Los autores de la escuela austríaca también enfocaron tempranamente su atención hacia el rol del empresario. Ya Karl Menger señalaba que la función del empresario consistía en obtener información nueva sobre el mercado y el valor de los recursos productivos. Hayek y Kirzner continuaron esta línea de pensamiento, enfatizando el rol del empresario en la adquisición y uso del conocimiento. Así, para Kirzner (1973) la actividad del empresario consiste esencialmente en *estar alerta*, analizando el horizonte del mercado en busca de oportunidades, aún no exploradas o descubiertas, para introducir innovaciones.

Como es bien sabido, Joseph Schumpeter también jugó un rol pionero en el análisis del rol del empresario en la sociedad moderna. De acuerdo con este autor, el empresario es aquel que lleva adelante *nuevas combinaciones* –inventando o descubriendo nuevos productos, procesos, mercados de exportación, etc.–. Al menos en una primera etapa, en su Teoría del Desenvolvimiento Económico, Schumpeter tiene una visión *heroica* del empresario, en la cual éste personifica un tipo de comportamiento caracterizado por la *construcción creativa*, que contrasta con la *adaptación pasiva* –la cual define la conducta del resto de los agentes– (Schumpeter, 1934)[14]. En este sentido, con su conducta *anómala*, el empresario se convierte en el agente clave del desarrollo económico. No sorprende, entonces, que el adjetivo *schumpeteriano* sea empleado como sinónimo de empresario innovador y tomador de riesgos.

[14] *Así, presenta al empresario como alguien motivado por "*the dream and the will to found a private kingdom" ..."the will to conquer" ... "the impulse to fight, to prove oneself superior to others" *y* "...the joy of creating".

En particular, Schumpeter enfatiza que el arreglo social capitalista es insuperable en cuanto sistema que motiva a individuos con *mentes brillantes* a dedicarse a los negocios gracias a la promesa de obtener retornos económicos –pero también *morales*– muy elevados. La eficacia del capitalismo residiría en que la pertenencia a la clase dominante, la burguesía, se obtiene por el éxito económico, el cual, a su vez, depende de la capacidad para innovar y superar a los competidores. Así, *el sistema capitalista encadena efectivamente a la burguesía a sus tareas.*

Sin embargo, Schumpeter, en obras posteriores (en particular, en Capitalismo, Socialismo y Democracia –Schumpeter, 1942–), e incluso en las sucesivas revisiones de su Teoría del Desenvolvimiento Económico, dejó de hacer énfasis en el papel del empresario, ya que veía que su función, que esencialmente se orientaba a introducir novedades en el sistema económico en un mundo donde el conocimiento es limitado[15], estaba perdiendo peso al *rutinizarse* la actividad innovativa dentro de la gran corporación. Esto ocurría, siempre según Schumpeter, en tanto se hacía más factible el cálculo racional del futuro (es lo que se conoce como hipótesis de la *obsolescencia del empresario* –ver Langlois, 1987–)[16].

El reemplazo del empresario individual por la gran corporación tiene un correlato negativo para Schumpeter, en tanto que, junto con otros factores –la aversión de los intelectuales al capitalismo, la decadencia de la familia burguesa y los valores *tradicionales,* la pérdida del espíritu capitalista en la burguesía, etc.– contribuye a minar la legitimidad del capitalismo a nivel social, y allana el camino para avanzar hacia algún tipo de socialismo (Schumpeter, 1942)[17].

Por cierto, y aunque parezca obvio decirlo, hay que recordar que los autores marxistas –aunque no Marx, como vimos antes– usualmente asumen que el rol del empresario se basa simplemente en su capacidad de explotación de los trabajadores –quienes podrían operar en su ausencia con el mismo nivel de eficiencia productiva– (Marglin, 1974). A su vez, tienden a suponer que la manera de lidiar con la incertidumbre en el mercado es reemplazar a este último por algún tipo de planificación consciente y centralizada del sistema productivo[18]. En todo caso, en una economía de mercado, el rol de la jerarquía capitalista sería el de garantizar tanto el control de los obreros como la consecución de un ritmo de acumulación de capital mayor al que surgiría de un proceso descentralizado de toma de decisiones de ahorro e inversión.

John Maynard Keynes (1936) también abordó la cuestión del rol del empresario en su famosa Teoría General, enfatizando el hecho de que el conocimiento del futuro es extremadamente incierto, por lo cual los empresarios no serían calculistas racionales, sino más bien personas amantes del riesgo *("el asunto es en parte una lotería")* y que sienten satisfacción por la obra conseguida, independientemente del retorno monetario involucrado. Así, habla de *fogosidad, energía animal* y *optimismo espontáneo,* para referirse al espíritu empresario.

Leibenstein (1968, 1979) también ha hecho aportes importantes en este campo. De acuerdo con este autor, el empresario realiza las actividades necesarias para crear o llevar adelante un emprendimiento cuando los mercados son incompletos o funcionan de forma imperfecta, y/o cuando las partes relevantes de la función de producción no son conocidas en forma integral. Asimismo, el rol del empresario consiste en incrementar la llamada *eficiencia X* por la vía de asegurar un adecuado uso de los recursos internos de la firma. En cuanto a la *oferta* de empresarios,

[15] Según la apropiada metáfora de Schumpeter, el capitalismo es póquer y no ruleta, lo cual sugiere que para jugar dicho juego son necesarios tanto el cálculo racional como la intuición y el espíritu de riesgo.

[16] Los evolucionistas afirman que Schumpeter sobrestimó la posibilidad de rutinizar el cambio tecnológico (Nelson, 1990, 1992); paralelamente, la hipótesis de la obsolescencia del empresario también parece haber sido apresurada.

[17] "El proceso capitalista creó [una] atmósfera de hostilidad cuasi universal hacia el orden social que propiciaba ... Con el tiempo, el proceso capitalista ... hace que disminuya la importancia de la función que permite la existencia de una clase capitalista ... El capitalismo genera una mentalidad crítica que, habiendo arrasado la autoridad moral de tantas otras instituciones, se vuelve al final en contra suya; y la burguesía comprueba estupefacta que la actitud racionalista no se limita a cuestionar los méritos de los monarcas y los papas sino que va más allá, arremetiendo luego contra la propiedad privada y el esquema global de los valores burgueses" *(Schumpeter, 1942, p. 143).*

[18] Nos parece que este tema es de una importancia clave para entender las diferentes perspectivas sobre el rol del mercado y el empresario en el capitalismo. Para una extendida corriente de pensamiento (que incluye pero excede al marxismo), el mercado supone un despilfarro *de recursos que podría ser eliminado o reducido por vía de la planificación. En contraste, otros enfoques reivindican que ese* despilfarro *es el precio a pagar por tener mayores fuentes de ideas e innovaciones (Nelson, 1992). Probablemente, es sólo en esta perspectiva que el empresario adquiere un rol que va más allá de la organización de los factores de la producción –que, en sí misma, podría ser realizada por un gerente capitalista o por un burócrata socialista–.*

Leibenstein creía que aquellos surgen a una tasa que depende de las expectativas de aumento del ingreso per cápita. En consecuencia, en una economía estancada habría pocos empresarios, mientras que en una economía en expansión el número de empresarios iría creciendo *pari passu* los niveles de ingreso.

Interesante es mencionar que Leibenstein (1968), también se ocupó explícitamente del problema del papel del empresario en los países en desarrollo –cosa que no había hecho ninguno de los autores antes mencionados–. Para este autor, dicho papel involucra la creación de canales para la provisión de insumos y/o la venta de productos en condiciones en las que no existen mecanismos rutinizados de mercado similares a los vigentes en los países desarrollados. En una línea similar, Leff (1979) señala que la función empresarial en los países en desarrollo puede ser aún más compleja que en los países desarrollados, considerando que los mercados de capital son incompletos, la disponibilidad de información es limitada y el ambiente, al menos en los casos exitosos, es de rápido cambio estructural.

De hecho, como es bien conocido, el problema de la *empresarialidad* en los países que inician su proceso de desarrollo ha sido motivo de extensa discusión en la literatura recibida, en tanto ha sido usual que se suponga que en dichos países podría haber una carencia de empresarios potenciales, o que dichos empresarios podrían tener rasgos o conductas que los llevaran a perseguir estrategias sub-óptimas en términos de eficiencia. Mientras que en los años '50 y '60 buena parte de los teóricos del desarrollo, en especial en América Latina, sugerían que el Estado podía ser un buen sustituto de la falta de espíritu empresario en la sociedad, y los gobiernos de los países en desarrollo muchas veces recurrían el expediente de convocar a empresas multinacionales para que cubrieran ese vacío, en años más recientes ha surgido una vasta literatura tendiente a explorar los determinantes –incentivos y obstáculos– del surgimiento de actitudes empresariales *(entrepreneurship)*, coincidiendo con la revalorización que ha tenido la figura del empresario como aspecto clave de los procesos de desarrollo[19].

Con relación a este tema, no podemos pasar por alto la abundante literatura que recurre a razones *culturales* –vinculadas a etnias, religiones, tradiciones, etc.– para explicar la ausencia de burguesías *modernizantes* en los países periféricos –o las carencias o limitaciones de dichas burguesías–. Naturalmente, el antecedente más ilustre de esta tradición es Max Weber (1955), quien asoció el origen del espíritu capitalista con ciertas características de lo que él llamó *ética protestante*, nacida al calor del surgimiento del calvinismo –y otras sectas que Weber incluía bajo el nombre de *protestantismo ascético*– en el siglo XVI –recordemos que Weber originalmente se interesó por este tema a raíz de los debates sobre el surgimiento o no de actitudes empresariales en la Alemania de la época en distintos grupos religiosos–.

En cualquier caso, como dijimos recién, la asociación entre valores culturales, sociales y/o religiosos y el desarrollo de actitudes empresarias ha sido un tópico vastamente tratado en la literatura recibida (ver Sciascia y De Vita, 2004)[20], incluyendo algunos análisis relativos al caso argentino (por ejemplo, Cochran, 1960; Fillol, 1961).

Esta literatura ha sido discutida y criticada en distintas oportunidades[21], incluso en aplicación al mismo caso argentino (véase, por ejemplo, Acuña, 1994 y Fleming, 1979). Coincidiendo con Acuña (1994), en este trabajo consideramos que *"las características y propiedades de los capitalistas y su racionalidad son en gran medida similares*

[19] *Esta literatura no explora los determinantes del* entrepreneurship *únicamente en países en desarrollo, sino que también abarca países desarrollados –donde muchas veces el patrón de comparación son los EE.UU., sociedad que se presume más proclive a generar una oferta sustancial de empresarios que las europeas– (ver Verheul et al, 2001 y Sciascia y De Vita, 2004 para una revisión de las teorías y argumentos sobre los determinantes del* entrepreneurship*, y Kantis et al, 2002, para una discusión del caso latinoamericano en comparación con el Este de Asia).*

[20] *Un punto importante que emerge de algunos de estos estudios es que en sociedades que no estimulan el desarrollo de las actividades empresarias, los inmigrantes, no atados por las redes de valores propias de aquellas, suelen jugar un rol dominante dentro de la clase burguesa.*

[21] *Un artículo reciente (Schramm, 2003), recuerda que en los años '50 la cultura americana no parecía favorable al* entrepreneurship *y que influyentes libros alertaban sobre que los EE.UU. se estaban convirtiendo en una nación de burócratas (cuando justamente ese país es hoy, para muchos, la* meca *del espíritu de* entrepreneurship*).*

en todas las sociedades" (p. 51). Sin embargo, como veremos más abajo, si en lugar del a menudo difuso concepto de *cultura,* nos referimos a marcos institucionales que orientan las conductas de los capitalistas, entendemos que podemos hallar intuiciones interesantes para analizar el tema que nos ocupa.

En resumen, si bien los economistas han sido reacios a incorporar a la figura del empresario en sus teorías –tal vez por la dificultad para formalizar, y especialmente para cuantificar, esta variable–, los autores que sí lo han hecho coinciden en destacar que los empresarios constituyen una especie particular de individuos con atributos que incluyen tanto la capacidad de decidir en un mundo incierto y en el que los mercados funcionan de forma imperfecta, como cierta propensión a la toma de riesgos[22]. Esta conducta *anómala* se juzga como positiva, e incluso como clave, para el funcionamiento del sistema de mercado y para garantizar su crecimiento y su capacidad de innovación a largo plazo.

[22] *Digamos que la literatura* sociológica *sobre el origen de los empresarios coincide en atribuir importancia a las características individuales como determinantes de la decisión de convertirse en empresario.*

En este punto, no creemos que sea relevante preguntarse si los capitalistas tienen –innatamente– distintas clases de actitudes o racionalidades en diferentes sociedades –al menos si hablamos de sociedades modernas–. En cambio, a nuestro juicio, resulta central analizar si los empresarios que surgen o actúan en una determinada sociedad dedican su tiempo a actividades en las que pueden ganar dinero y, al mismo tiempo, contribuir al progreso social –a la manera *smithiana,* aún cuando ello no forme parte de sus propósitos conscientes–[23], o si ambas cosas no van de la mano –el problema de las conductas *schumpeterianas* vs. *rent-seekers*–. En la sección siguiente exploraremos con más detalle estos temas.

[23] *"It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we can expect our dinner, but from their regard to their own interest" (Smith, 1776).*

4. Instituciones y empresas: ¿cuáles son las relaciones?

Solemos pensar que Adam Smith creía que la mano invisible del mercado llevaría a los individuos, actuando en busca de su provecho personal, a contribuir, sin que ello entrara en sus intenciones, al beneficio de la sociedad en su conjunto. Si bien se ha demostrado que Smith nunca usó el concepto de mano invisible con el sentido antes expuesto (Grampp, 2000), de todos modos sí es cierto que teorizó sobre las virtudes de un sistema de mercado en el cual actúan agentes económicos que buscan su interés personal.

Sin embargo, Smith, y como parte de su crítica a la teoría y práctica del *mercantilismo,* expresó claramente su desconfianza acerca de la naturaleza de las interacciones entre los empresarios y el marco institucional o legal de una sociedad. Así, en la famosa Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones (1776), Smith decía: ***"The interest of the dealers,*** *however, in any particular branch of trade or manufactures,* ***is always in some respects different from, and even opposite to, that of the public...*** *The proposal of any new law or regulation of commerce which comes from this order, ought always to be listened to with great precaution, and ought never to be adopted till after having been long and carefully examined, not only with the most scrupulous, but with the most suspicious attention. It comes from an order of men, whose interest is never exactly the same with that of the public, who have generally an interest to deceive and even to oppress the public, and who accordingly have, upon many occasions, both deceived and oppressed it (capítulo 11, párrafo I.11.264; el resaltado es nuestro).* En otras palabras, Smith nos sugiere que los intereses privados de los capitalistas no son los mismos que los de la sociedad en su conjunto, y que el Estado debería abstenerse de apoyar las leyes y regulaciones que aquellos solicitan.

La preocupación por las relaciones entre empresarios y marco institucional fue abandonada progresivamente dentro de la teoría económica, en particular a partir del advenimiento de la llamada *revolución marginalista* –como vimos antes, en general tanto los empresarios como el marco institucional en sí mismo salen de escena en el cuerpo principal de dicho enfoque–.

Ciertamente, Karl Marx prestó atención al tema, aunque muchas veces con una mirada bastante radical: *"El gobierno del Estado moderno no es más que un comité que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa"*, dice el capítulo I del Manifiesto Comunista. Si bien *a posteriori* la teoría marxista ha refinado considerablemente el análisis del Estado capitalista[24], está claro que siempre se parte de la base de que la burguesía, o al menos alguna/s de sus fracciones, tiene una capacidad amplia de maniobra para hacer que el marco institucional y las acciones del aparato estatal se adapten a sus intereses[25].

Habrá que esperar hasta los años '70 para que los economistas de la corriente principal comiencen a pensar nuevamente en estas cuestiones. Anne Krueger (1974) introdujo el término *rent-seeking society* para analizar cómo la intervención del gobierno en países en desarrollo –por ejemplo, a través del establecimiento de aranceles o cuotas de importación– genera incentivos para que los agentes privados *inviertan* en lobby y corrupción (actividades que son consideradas *improductivas*) para obtener las rentas derivadas de la intervención[26] (ver Buchanan *et al,* 1980, para un desarrollo de las ideas surgidas en torno a la noción de *rent-seeking society*). Nótese que aquí, a diferencia de Smith, no son los capitalistas los que toman la iniciativa que lleva a la aparición de redistribuciones de ingresos asociadas a rentas improductivas, sino el propio Estado en su afán de intervenir en los asuntos económicos.

En Krueger, el proceso de creación de rentas a partir de la intervención estatal es auto-reforzante, ya que los beneficiados se hacen dependientes de su existencia y desvían recursos para mantener o expandir los *rental havens.* A su vez, dado que los retornos del *rent-seeking* se distribuyen básicamente entre quienes realizan la actividad de búsqueda, el poder político relativo de esos grupos se incrementa. Incluso dentro del propio aparato estatal, los grupos que administran las políticas que crean rentas se convierten en defensores de su mantenimiento –ya que de ello depende su posición política (e incluso, en muchas ocasiones, sus ingresos)–. En consecuencia, se genera un círculo vicioso de despilfarro de recursos y obstáculos al desarrollo.

Asimismo, de aquí se sigue un *sesgo* perverso que afecta tanto a las capacidades que las firmas privadas consideran beneficioso desarrollar –que en este caso son las de *lobbying*–, como al reclutamiento de personal en el aparato estatal –ya que la motivación podría ser la búsqueda de las rentas a extraer de la función pública (en forma de sobornos, por ejemplo)–. En otras palabras, una vez creadas las rentas, es difícil que ellas sean temporarias (como, por ejemplo, sugiere la teoría de la *industria naciente*), puesto que sus beneficiarios serán capaces de bloquear cualquier iniciativa de removerlas.

Sobre bases analíticas y metodológicas diferentes, pero apuntando en una dirección similar en cuanto al fondo de las ideas, Olson (1965), hablará de las *coaliciones distributivas* o *grupos de interés especiales*. A diferencia de los consumidores, cuya acción colectiva es difícil, los empresarios pueden constituir pequeños grupos de presión que buscan rentas, por ejemplo, a través de tarifas proteccionistas (o los sindicatos pueden presionar para aumentar los salarios de sus afiliados, etc. –los

[24] *Así, un autor como Miliband (1969) sugiere que el Estado defiende la supervivencia del capitalismo como sistema, pudiendo, en ocasiones, adoptar políticas que van en contra de los intereses puntuales de algunos miembros o, incluso, de la clase capitalista como un todo. De hecho, en algunos textos el propio Marx asume la misma posibilidad.*

[25] *Algunos autores marxistas más recientemente han concebido que si bien no siempre el Estado adopta políticas que están a favor de los intereses de la clase capitalista, al menos esta última tiene una gran capacidad de* veto *frente a aquellas, en tanto tiene el control del proceso de inversión y de su comportamiento dependen tanto los ingresos del fisco como la generación de divisas o la evolución del mercado cambiario. Para una exposición de estas ideas y una crítica a sus límites, véase Acuña (1994). En todo caso, la idea de los* mercados *avalando o rechazando determinadas políticas públicas puede ser vista como una ilustración de ese poder de veto.*

[26] *Tullock (2003) reclama la prioridad de la idea, aunque no del nombre, la cual habría expuesto en un artículo dedicado a analizar esencialmente el mismo tema que Krueger, pero para un país desarrollado (Tullock, 1967).*

ejemplos serían múltiples–). Para Olson, salvo excepciones, toda forma de organización que nuclea a agentes con intereses comunes está orientada a la lucha por la distribución de la renta *(rent-seeking)* y no al crecimiento[27].

Otra contribución que apunta a destacar el peligro de que la acción del Estado sea manipulada en favor de intereses privados es la llamada *teoría de la captura* (Stigler, 1971). Según Stigler, *"regulation is acquired by the industry and is designed and operated primarily for its benefit"*. Aquí, a diferencia de Krueger, estamos cerca de la prevención de Smith, en tanto que sería el sector privado el que toma la iniciativa de obtener regulaciones favorables a sus intereses.

Si el *rent-seeking behaviour* o la captura de las agencias estatales es una posibilidad cierta a tener en cuenta a la hora de diseñar políticas públicas, también habría otro peligro a evitar: el Estado *predador,* el cual desarrolla una estructura impositiva y de derechos de propiedad que maximiza su *ingreso neto* (o el de los gobernantes), aún a costa de la productividad de la economía y del desarrollo del sector privado[28] (Brennan y Buchanan, 1980; Olson, 1965; Lal, 1988; ver Evans, 1989, para una crítica). En esta visión, el desarrollo de la actividad empresaria se ve coartado por la extracción de rentas por parte del Estado.

Fácilmente deducimos que, de la conjunción de las ideas de *rent-seeking*, captura y Estados predadores, surge la recomendación de minimizar el campo de acción de las políticas públicas –en particular, limitando severamente la intervención en la vida económica–[29], y diseñar marcos institucionales que restrinjan al máximo la posibilidad de que el sector privado y los gobernantes desplieguen aquel tipo de estrategias *anti-sociales*.

Pese a sus marcadas diferencias, hay algo que unifica a los enfoques *radicales* y *liberales* (y este factor común también se aplica a los dos enfoques mencionados en la introducción en referencia al debate sobre el caso argentino): su profunda desconfianza hacia toda forma de interacción entre el Estado y la clase empresaria, ya que cuando esa interacción existe usualmente es para generar beneficios hacia un sector limitado de la sociedad (gobernantes y empresarios poderosos) a costa del resto. Más abajo vamos a explorar con más detalle este supuesto, para discutirlo tanto en sus bases conceptuales como a partir de la evidencia histórica, pero ahora creemos necesario presentar un esquema teórico alternativo para analizar la interacción entre el marco institucional y la acción empresaria, que nos guiará en buena medida a lo largo del resto del trabajo.

Aunque fue uno de los autores que contribuyó a generar la teoría del Estado predador, los aportes de Douglass North, principal representante del enfoque *neo-institucionalista,* son de gran interés para nuestro trabajo. North (1993) comienza distinguiendo instituciones y organizaciones. Las primeras serían las *reglas de juego* vigentes en una sociedad en un momento dado, e incluyen tanto instituciones formales (sistemas políticos y legales, derechos de propiedad, estructura de contratos, etc.) como informales (rutinas, costumbres, tradiciones culturales, etc.). Las instituciones formales no sólo deben existir en el papel, sino que los agentes tienen que creer en ellas, a la vez que es necesario que existan mecanismos de *enforcement* para asegurar su cumplimiento –en el caso de las informales, esto se da por descontado, en tanto su aparición y mantenimiento, y también su desaparición, supone algún mecanismo descentralizado pero efectivo–.

[27] *Un punto a destacar de esta literatura es que autores como Buchanan, Tullock u Olson no suponen de ningún modo que los empresarios tengan inclinaciones altruistas o que estén naturalmente inclinados a buscar ganancias a través de medios legítimos o mediante la lucha competitiva en el mercado. Más bien asumen que, en la medida en que puedan lograr rentas a través de la influencia política, preferirán ese camino por sobre otros más costosos e inciertos. En este sentido, el diseño institucional debe tener en cuenta que el* rent-seeking behaviour *es un aspecto más de la naturaleza humana, en cualquier sociedad.*

[28] *Un supuesto –implícito o explícito– en las teorías del Estado predador, es que dicho Estado se enfrenta a un sector privado disperso y débil, que no tiene capacidad para resistir a las amenazas y presiones del gobierno (Kang, 2002).*

[29] *Todavía podríamos agregar como razón para evitar la intervención estatal la teoría de las* fallas de gobierno, *que sugiere que las políticas que aspiran, por ejemplo, a resolver fallas de mercado tienen más costos que beneficios debido a fallas de información, diseño y monitoreo (Krueger, 1990).*

Las organizaciones, en tanto, se crean para aprovechar las oportunidades abiertas en la sociedad a partir del marco institucional existente. En otras palabras, las organizaciones –entre las cuales se incluyen las empresas, pero también los sindicatos, los partidos políticos, etc.– serían los *jugadores* del juego definido por el marco institucional.

Un punto en el que North hace gran hincapié es que *las instituciones no son creadas necesariamente –ni siquiera normalmente– para ser socialmente eficaces; al contrario, las instituciones, o por lo menos las reglas formales, son creadas para apoyar los intereses de los que tienen el poder de negociación para generar reglas nuevas.* Obviamente, nada garantiza que esos intereses coincidan con los de la sociedad en su conjunto.

Por lo tanto, no puede asegurarse que las instituciones prevalecientes sean las *mejores* desde el punto de vista del desarrollo económico y social, ya que los intereses de las organizaciones más poderosas –que no son sólo las empresas y sus asociaciones, sino también los partidos políticos, los sindicatos, etc.– pueden no coincidir con los de la sociedad en general[30]. Esto es muy relevante considerando el carácter *path-dependent* de las instituciones y lo difícil que resulta cambiarlas aún cuando haya una extendida percepción de sus consecuencias negativas.

[30] *Más en general, no tenemos una teoría clara acerca de cómo surgen las* buenas *instituciones (o por qué muchas veces subsisten* malas *instituciones), aunque sí hay muchas explicaciones –ninguna exenta de problemas– que compiten entre sí para tratar de entender esos fenómenos. Ver Shirley (2005) para un* survey *de dichas explicaciones y Acemoglu (2005) para un intento reciente de entender por qué surgen –y persisten– instituciones* ineficientes.

Una posible manera de entender cómo las instituciones y las organizaciones interactúan es recurriendo a la elaboración que sobre el tema ha desarrollado, inspirado en las ideas de teoría de los juegos, Aoki (2001) quien define a una institución como *"a collectively shared, self-sustaining system of beliefs about a salient way in which the game is repeatedly played. I will define this way in which the game is repeatedly played as the rules of the game... I regard the rules as created endogenously through the strategic interactions of agents, and thus as self-enforcing"*. En este caso, las instituciones son el resultado de la interacción de los agentes y las organizaciones que actúan en una sociedad, cada uno de las cuales posee distintos tipos de ideas, intereses y poder de negociación. Al igual que en North, entonces, esas instituciones no necesariamente reflejan el interés social general.

Las instituciones, además de otras funciones básicas –disminuir la incertidumbre en la interacción humana y reducir costos de transacción en el intercambio mercantil–, juegan un rol clave al determinar el sistema de incentivos que enfrentan los individuos y que los conduce a elegir aquellas actividades en las cuales resulta más rentable –monetaria y/o moralmente– especializarse. En otros términos, las instituciones definen la dirección que tomará la adquisición de conocimientos y habilidades en una determinada sociedad.

Como se observó más arriba, las instituciones pueden ser tanto formales como informales. En el primer caso, y refiriéndonos ahora en concreto al problema de la empresarialidad, las normas escritas –incluyendo no sólo su contenido sino también su estabilidad y coherencia, formas de implementación y grados de *enforcement*– son un aspecto central que hará más o menos costoso y/o atractivo desarrollar actividades empresariales, e influirá sobre las formas y orientaciones que asuman dichas actividades. Las instituciones informales –valores, creencias, convenciones, etc.– también operan sobre esos mismos fenómenos, aunque naturalmente a través de canales diferentes y, muchas veces, más complejos de entender y precisar.

Sobre estas bases, se argumenta que las organizaciones y los agentes económicos intentarán adquirir la clase de habilidades y conocimientos que les permitan sobrevivir y prosperar en el marco institucional vigente, pero también tratarán, según los casos, de mantener o cambiar las reglas a fin de aumentar los beneficios que reciben –esto va en línea con la visión evolucionista antes expuesta, en donde veíamos una influencia bilateral entre comportamiento de los agentes y estructura institucional–.

Así, habrá marcos institucionales que incentiven, por ejemplo, la piratería o el gangsterismo, y otros que estimulen el desarrollo de algún tipo de competencia *schumpeteriana* entre las organizaciones empresarias. A su vez, no sólo el marco institucional formal, sino también los valores *informales* (por ejemplo, ideologías) –los cuales usualmente son más difíciles de cambiar que las leyes–, pueden ayudar u obstaculizar al crecimiento económico a través del tiempo –y, de hecho, las mismas instituciones formales o informales pueden ser favorables en determinada etapa y dejar de serlo en otro momento–.

Nótese que de este marco conceptual bastante simple –y más allá de las intenciones u opiniones de los autores que, como North, han contribuido a desarrollarlo– no se deduce necesariamente que el mejor contexto institucional para la competencia *schumpeteriana* sea el de un Estado *mínimo* ni tampoco surge ninguna prevención *ex-ante* contra la adopción de políticas que intenten mitigar fallas de mercado o inducir alguna forma de actividad económica específica. Lo que sí se sugiere es que para el diseño de políticas públicas se debe tener muy en cuenta la forma en la cual interactúan instituciones y organizaciones, de forma de evitar el tipo de fenómenos negativos que antes describimos (*rent-seeking*, captura, etc.).

Si bien originalmente pensado para entender los procesos de desarrollo en los países avanzados, este enfoque ha sido extendido al caso del mundo en desarrollo. En este sentido, North (1992) afirma que la transferencia de las instituciones formales vigentes en los países desarrollados no basta para que los países pobres mejoren su desempeño –aunque enfatiza el rol crucial de los derechos de propiedad en la construcción de una economía de mercado eficiente–. En particular, North señala la necesidad de tomar en cuenta el papel de las *elites* que podrían bloquear los cambios necesarios –en algunos casos, acompañadas del apoyo popular cuando la sociedad es incapaz de percibir correctamente los costos y beneficios de los cambios–, así como los sistemas de creencias y normas que podrían tener efectos adversos sobre el tipo de conductas necesarias para lograr el crecimiento[31].

El autor hace hincapié en que lo importante es que en los países en desarrollo se avance hacia una matriz institucional que favorezca la eficiencia adaptativa. En otras palabras, es preciso que la sociedad estimule la adquisición de conocimientos y el aprendizaje, la toma de riesgos y la actividad creadora, para que el sistema económico pueda adaptarse eficazmente frente a los cambios que aparecen en un mundo caracterizado por la incertidumbre.

Esta línea de argumentación se relaciona con un sugerente trabajo de Baumol (1990), para quien la contribución social del *entrepreneurship* varía según si se dirige a actividades *productivas* (e.g., innovación) o *improductivas* (e.g., *rent-seeking*)[32]. A su vez, dicha decisión depende del esquema social de incentivos, que determina las retribuciones a obtener en cada actividad. La hipótesis central del autor es que es el set de reglas –y no la oferta de *entrepreneurs* o la naturaleza de sus objetivos– lo que cambia de un período o de un país a otro y define el efecto último sobre la economía, vía asignación de recursos empresariales.

[31] *Como bien lo señalan Galiani y Heymann (2005), el énfasis de la literatura institucionalista en la necesidad de que los agentes económicos enfrenten un horizonte de previsibilidad en cuanto a sus derechos y obligaciones, no puede llevarse al extremo de defender cualquier statu quo existente, ya que muchas veces dichos statu quo pueden ser desfavorables para el potencial de crecimiento de un país. El problema, como argumentan los autores, es definir cuáles son los márgenes de acción para el cambio institucional moviéndose entre los extremos de lo que llaman* organicismo *–para el cual* "las instituciones serían producto de una evolución no dirigida del sistema, y expresarían en cada momento algún tipo de equilibrio social"... *(por lo cual)* ..."todo intento por interferir sobre ellas sería inútil o contraproducente"– y el "constructivismo" *–que sugiere que* "las instituciones son productos de diseño, y emergen y funcionan por 'actos de voluntad política"– *(p. 15).*

[32] *Baumol sugiere que Schumpeter –en Capitalismo, Socialismo y Democracia– presentó una lista limitada de innovaciones que podían perseguir los empresarios, a la cual deberían agregarse aquellas actividades que, en lugar de dirigirse hacia fines productivos, buscan rentas, por ejemplo, a través del* lobbying *o la corrupción.*

Sobre estas bases, no tiene mucho sentido preguntarse cuántos empresarios existen en una sociedad, o si ellos son o no *schumpeterianos,* sino cómo el marco institucional afecta las decisiones de los individuos y las organizaciones. A su vez, se abre la posibilidad de intentar alterar dicho marco institucional de modo de cambiar las retribuciones relativas entre actividades productivas e improductivas y favorecer una mayor eficiencia adaptativa –aunque, como bien lo muestra la experiencia, las reformas institucionales a gran escala son difíciles de llevar adelante, y la *importación* de instituciones supuestamente exitosas no sólo es aún más compleja sino también frecuentemente inapropiada– (Rodrik, 2004; Morck y Steier, 2005).

Un trabajo relevante en esta misma dirección es el de Murphy, Shleifer y Vishny (1990). Para los autores, la asignación o elección ocupacional de los talentos disponibles en una sociedad depende del tamaño de mercado, los rendimientos a escala y las retribuciones relativas obtenibles en cada actividad. En particular, los autores intentan distinguir, al igual que Baumol, entre sociedades en las que los talentos se dedican primordialmente al *entrepreneurship* y aquellas en que se vuelcan al *rent-seeking;* mientras las primeras serían sociedades dinámicas, las segundas tenderían al estancamiento[33].

[33] *Sobre estas bases, muestran que mientras la existencia de ingenieros –tomados como* proxy *de una sociedad en donde el* entrepreneurship schumpeteriano *es importante– contribuye al crecimiento, la proporción de abogados en una sociedad –que se supone mayor cuanto más inclinada al* rent-seeking *está aquella– tiene un impacto negativo.*

El concepto de *Sistema Nacional de Entrepreneurship,* propuesto por Chang y Kozul-Wright (1994), es otro aporte interesante en la misma línea de ideas. El mismo involucra *"the various kinds of arrangements supporting continuous innovation through a network of public and private institutional linkages that encourage risk-taking, learning, imitating and experimenting, and can manage the destructive components of entrepreneurship –both rent-seeking behavior and the socio-economic conflict which accompanies creative destruction–"* (p. 90). La intuición detrás de este concepto es que la mayor o menor eficacia en el funcionamiento de dichos sistemas tiene una influencia decisiva sobre el desempeño económico de un país a largo plazo.

Un aspecto clave en este sentido es el funcionamiento del sistema financiero. Tanto análisis de corte transversal con datos a nivel país –King y Levine (1993)– como estudios de casos nacionales –comentados en Morck y Steier (2005)–, sugieren que un factor esencial para que surjan y prosperen los empresarios locales es un sistema financiero desarrollado, ya que ello permite tanto movilizar ahorros como seleccionar proyectos promisorios y diversificar riesgos. Lo mismo vale para aspectos tales como la existencia de infraestructura física y tecnológica adecuada, la disponibilidad de recursos humanos, etc.

Sin embargo, el concepto de *Sistema Nacional de Entrepreneurship* va más allá, sugiriendo que también son relevantes las relaciones y vínculos que se establecen entre los distintos agentes y organizaciones involucrados directa o indirectamente en el proceso de creación de riqueza, y que naturalmente no siempre son objeto o resultado directo de acciones de política pública, sino que muchas veces pertenecen al campo de las *instituciones informales.*

Con alguna excepción, la literatura revisada en esta sección tiende a suponer, más o menos explícitamente, un cierto marco macroeconómico *estable* en el cual se desarrollan las interacciones entre instituciones y organizaciones. Ciertamente, sin embargo, ese supuesto dista de ser adecuado cuando se analizan países en desarrollo, donde más bien la inestabilidad, la incertidumbre y la volatilidad son las normas y las interacciones entre la micro y la macroeconomía son más complejas y cambiantes. Sobre este tema trata la sección siguiente.

5. Macroeconomía y estrategias empresarias en entornos inestables

En una economía de alta volatilidad e incertidumbre macroeconómicas, la flexibilidad para cambiar decisiones del pasado tiene un premio, por lo que los agentes generalmente elegirán conductas que no impliquen *hundir* recursos en actividades con plazos de retorno largos e inciertos. Así, en condiciones en las cuales el desequilibrio macroeconómico se percibe como *"recurrente, aparecen como rentables conductas de adaptación microeconómica que no lo serían si el desequilibrio fuera un fenómeno esporádico y pasajero"* (Fanelli y Frenkel, 1996, p. 35).

La incertidumbre viene asociada, asimismo, a la volatilidad de precios relativos, lo cual aumenta la *"oscuridad informativa"* (Donato, 1996), dificultando la evaluación de costos y beneficios y acarreando la necesidad de una frecuente renegociación de contratos, con la consecuente proliferación de conductas oportunistas. La preferencia por inversiones líquidas, el aumento de la velocidad de rotación del portafolio de inversiones y el corrimiento hacia activos denominados en moneda extranjera son también consecuencia de ese escenario (Fanelli y Frenkel hablan de *"preferencia extrema por la flexibilidad"*).

A su vez, cuando se producen cambios pronunciados y no anticipados en variables macro fundamentales –tipo de cambio, por ejemplo– aparecen fallas de coordinación que llevan a que se realicen transacciones no planeadas –o no se realicen transacciones planeadas– y se adoptan decisiones que, *ex post*, se revelan erradas, lo cual naturalmente conduce a que algunos agentes económicos deban realizar ajustes –por el lado financiero o real– (Galiani et al, 2003, hablan de *"expectativas frustradas"* en un sentido muy similar). Estos ajustes, por cierto, repercuten sobre el resto de los agentes, produciéndose entonces fuertes impactos sobre la estructura microeconómica en su conjunto (nivel de demanda, cadena de pagos, morfología de mercados, etc.). Cuando una economía se encuentra sujeta a episodios frecuentes de esta naturaleza, las transformaciones en la estructura microeconómica pueden tener carácter permanente, afectando tanto las decisiones de los agentes en materia de asignación de recursos como la propia conformación de la estructura productiva.

Otra característica que suele estar asociada a las economías de alta inestabilidad es el subdesarrollo de sus mercados financieros. Como lo señala Fanelli (2004), los mercados financieros contribuyen a aumentar la productividad porque permiten profundizar la división del trabajo entre los que ahorran y los que invierten, entre los que enfrentan diferentes tipos de riesgos y los que tienen distintas preferencias por la liquidez. Para realizar esta tarea de coordinación, los mercados y las entidades financieras deben producir información sobre las características de los agentes y brindar los incentivos correctos para que realicen sus planes, para lo cual es central la estructura contractual. Naturalmente, en situaciones de inestabilidad macro, las tareas de búsqueda de información y diseño y ejecución de contratos se hacen más complicadas, ya que la información deviene obsoleta a gran velocidad y, en consecuencia, hay una mayor probabilidad de que los agentes tomen decisiones erradas. A su vez, si informarse es costoso y hay más agentes que se equivocan, la disponibilidad de crédito será escasa y su costo elevado debido a los costos de transacción y la elevación del riesgo de *default*. En este tipo de situaciones se producen más litigios y los derechos de propiedad se tornan difusos, lo cual tiende a sobrecargar de demandas a las entidades encargadas del *enforcement* de los contratos y a deteriorar el funcionamiento de las mismas. En consecuencia, en

un contexto macro volátil y con instituciones débiles, los costos de búsqueda de información, contratación y *enforcement* pueden resultar tan altos como para hacer que un proyecto que es rentable en sí, deje de serlo al tomar en cuenta los gastos en que hay que incurrir para financiarlo –y, a su vez, dos proyectos con igual riesgo económico pero que tienen, por sus características intrínsecas, diferente riesgo financiero, pueden uno llevarse a cabo y otro no (Fanelli y Frenkel, 1996).

De todo esto se deduce que los costos de la inestabilidad macro son considerables y variados. En cuanto a las inversiones en capital fijo, por ejemplo, Pindyck (1991) señala que la incertidumbre las afecta negativamente en tanto que son generalmente irreversibles y generan costos hundidos que pueden ser de difícil recuperación en ciertas condiciones de mercado, a la vez que pueden ser pospuestas, dando a la firma la oportunidad de esperar a la aparición de nueva información sobre condiciones de mercado, precios, etc.[34/35] (ver también Dixit y Pindyck, 1994). Entonces, más que la estructura de precios o la tasa de interés[36], la estabilidad y la credibilidad pueden ser las variables principales para las decisiones de inversión[37].

A su vez, Erber (1999) ha argumentado que las decisiones de las firmas en cuanto a asignación de recursos para actividades de innovación deben ser analizadas teniendo en cuenta que éstas se enfrentan generalmente a un portafolio de inversiones diversificado. Cada alternativa de inversión se caracteriza por una cierta tasa de retorno esperada, diferentes condiciones de apropiación de dichos retornos, variadas formas de incertidumbre (técnica, financiera, económica), una escala mínima de gastos, distintas fuentes y condiciones de financiamiento, secuencias y *timings* específicos en cuanto al desembolso de gastos, y diferentes niveles de liquidez y especificidad de los activos en los cuales se invierte. En este contexto, las inversiones en innovación y tecnología compiten con otras alternativas que enfrentan las firmas en una economía de mercado, y en general se ven más afectadas por la inestabilidad del entorno en tanto que suponen una tasa de riesgo e incertidumbre mayor que aquellas. A su vez, el impacto que tienen las otras alternativas de inversión sobre las decisiones relativas al nivel deseado de gastos en innovación es probablemente mayor cuando la firma no tiene una tradición de actividades tecnológicas incorporadas a sus rutinas.

La inestabilidad puede tener impactos heterogéneos sobre distintas ramas productivas. Por un lado, al aumentar los costos de transacción –en particular, haciendo más compleja la negociación de contratos (y aumentando la frecuencia de renegociación de los mismos)– puede afectar con mayor intensidad a los sectores que utilizan procesos productivos separables, que son contractualmente *densos*, y en menor medida a las ramas que emplean procesos de ciclo continuo –contractualmente *poco densos*–. Estos últimos corresponden, en general, a industrias que fabrican bienes relativamente homogéneos –y usan insumos con similares rasgos– y donde la incertidumbre tecnológica está acotada en tanto que las características del equipamiento definen en gran medida el tipo de producto a obtener. En cambio, los primeros –un ejemplo claro es la metalmecánica– se basan en procesos productivos que incluyen una gran cantidad de fases tecnológicamente independientes y la incorporación de muchos componentes heterogéneos, para obtener bienes de mucho menor nivel de estandarización que en las industrias de ciclo continuo (Donato, 1996) –diseñar, ejecutar y monitorear contratos es mucho más difícil en esta situación, dado el ambiente de incertidumbre, la necesidad de invertir en activos específicos y el espacio que se abre para las conductas oportunistas–[38].

[34] En una economía sujeta a incertidumbre, puede ocurrir que, aún cuando una empresa enfrente un aumento sostenido de su mercado, prefiera aprovecharlo a través de la importación de bienes finales antes que invertir, considerando justamente la irreversibilidad de las decisiones de ampliación de capacidad, mientras que importar es una acción que puede completarse en pocos meses y de forma autofinanciada (ver Kosacoff y Ramos, 2005).

[35] Como lo señalan Dal Bó y Kosacoff (1998), aún cuando el valor presente neto de una inversión sea positivo (la tasa de retorno esperado supera la tasa de interés), los proyectos pueden no acometerse en situaciones de incertidumbre dada la existencia de incentivos para posponer las decisiones de inversión.

[36] Naturalmente, en ciertas condiciones las tasas de interés podrían estar reflejando o descontando la presencia de incertidumbre a futuro, pero ese no siempre es el caso.

[37] La investigación empírica ha mostrado que estas decisiones son muy sensibles a la incertidumbre sobre futuros repagos y que existe una relación negativa entre inversión y volatilidad de la rentabilidad marginal del capital (Pindyck y Solimano, 1993).

[38] La confianza recíproca entre los agentes y el efecto reputación *pueden disuadir la adopción de comportamientos oportunistas en contextos de baja o mediana incertidumbre ambiental, pero no son capaces de contrarrestar las tensiones que se originan en situaciones de gran volatilidad –el caso argentino en los '80 ejemplifica esa situación–.*

Complementariamente, siguiendo a Fanelli y Frenkel (1996), en países que han atravesado períodos extensos de inestabilidad y en los cuales –en gran medida por esa misma inestabilidad– los mercados de capital de largo plazo son inexistentes o estrechos, las firmas que sobreviven no son necesariamente las más capaces para asignar eficientemente recursos o para innovar, sino las que están en ramas que son menos afectadas por las fallas o el carácter incompleto del mercado financiero. Esas ramas suelen ser las de tipo capital intensivas y cuyos ingresos son previsibles –en tanto no están atados fuertemente al ciclo económico ni se hallan sujetos a riesgos tecnológicos importantes–. Así, las firmas que operan en esos sectores pueden aumentar más su coeficiente de deuda sin producir grandes saltos en sus índices de riesgo financiero. Las empresas que operan en ramas donde el ritmo de cambio tecnológico es rápido, que usan técnicas trabajo intensivas o cuya demanda es altamente sensible al ciclo macroeconómico serían, en contraste, las más perjudicadas por ese tipo de ambiente macro[39].

Tanto el argumento de costos de transacción como el de riesgos financieros apuntan en la misma dirección: el tipo de estructura productiva que se desarrolla en un país no es únicamente una resultante de las señales de precios que envía el mercado y las acciones de política pública que pueda adoptar el gobierno, sino también del ambiente macro. Claramente, las industrias intensivas en conocimiento, de rápido ritmo de cambio tecnológico y/o que dependen de una red densa de interacciones entre usuarios y proveedores, están entre las principales afectadas por un entorno macroeconómico volátil y un sistema financiero subdesarrollado.

Podríamos preguntarnos si las industrias intensivas en capital –por ejemplo, las que producen bienes intermedios a gran escala como la siderurgia, la petroquímica, el aluminio, entre otras– no se verían también afectadas por la incertidumbre y la falta de acceso al crédito de largo plazo. Sin embargo, en este tipo de actividades no es difícil que los gobiernos –creando empresas públicas o subsidiando la inversión privada– *resuelvan* el problema financiero que se puede presentar al momento de la inversión inicial, tal como ha sido habitual en un gran número de países a lo largo de la historia.

En efecto, los gobiernos de los países en desarrollo pueden intentar amortiguar el impacto de la incertidumbre macro por la vía de garantizar inversiones con rentabilidad *asegurada* a (ciertos) agentes privados mediante protección arancelaria, compre público, subsidios y crédito preferencial para inversiones, etc. (siempre que el nivel de volatilidad e incertidumbre no sea demasiado elevado, ya que en esas condiciones el margen de acción de las políticas públicas es estrecho)[40]. Se trata de un camino que, como es bien sabido, ha sido recorrido en la mayor parte del mundo en desarrollo, aunque con éxito diverso, en las últimas cinco décadas –y que ya fue transitado también en el pasado por algunos países que hoy son desarrollados–. Esto nos lleva a considerar un tema crucial: las relaciones Estado-empresas en los procesos de industrialización. Sobre esto discutimos en la sección siguiente.

[39] En base a este tipo de argumentos podemos entender, por ejemplo, que empresas industriales de países en desarrollo puedan invertir en la compra de tierras, ya que ello mejora su perfil para acceder al crédito.

[40] Por cierto, los gobiernos pueden intentar reducir la incertidumbre en cuanto a tasas de rentabilidad y, en ciertos casos, niveles de demanda esperados (garantizando mercados cautivos), pero su capacidad de acción es menor en otras variables igualmente relevantes como costos de transacción e incertidumbre tecnológica.

6. Estado y empresas: una relación difícil

Tanto para el marxismo como para la teoría neoclásica, toda relación Estado-empresa que involucre algún grado de interacción, negociación o cooperación directa es, a priori, sospechosa de ser el resultado o el prolegómeno de algún acto de corrupción o una transferencia de rentas, en el caso de la escuela neoclásica, o, en el marxismo, de ser la consecuencia del sometimiento del Estado a las necesidades del gran capital.

Para teóricos *heterodoxos* como Galbraith (1974), en tanto, las relaciones entre burocracias públicas y privadas son el resultado de un intercambio de favores que genera intereses compartidos o simbióticos en base a los cuales se adoptan decisiones que, en general, tienden a contemplar exclusivamente las necesidades de ambos estamentos, y que sólo incidentalmente pueden generar beneficios para el resto de la sociedad (la comunidad de intereses observada en el *complejo militar-industrial* de Galbraith ejemplifica bien esta idea).

En la literatura más reciente, las relaciones entre Estado y gran empresa tienden a ser vistas bajo una óptica algo diferente. Este desplazamiento ocurre, además, concomitantemente, desde perspectivas teóricas –e ideológicas– bien diferenciadas.

Así, por ejemplo, el Banco Mundial, en su famoso reporte sobre el East Asian Miracle, señala que *"the high-performing Asian economies tend to have formal institutions that facilitate communication and cooperation between the private and public sectors, whereby rent-sharing rules can be made transparent and* ***whereby each participant can be assured of a share of rents.*** *These are, in effect, an institutionalized form of wealth sharing aimed primarily at winning the support and cooperation of business elites"* (World Bank, 1993, p. 181 –el resaltado es nuestro–). Los consejos de deliberación (deliberation councils) implementados en Japón, o mecanismos similares adoptados en Corea, Malasia y Singapur, son juzgados por el Banco como medios útiles para el intercambio de información y la formulación de consensos público-privados en torno a temas clave de la estrategia de desarrollo y la política económica.

Como señala Haggard (1994), con este tipo de afirmaciones el Banco Mundial contradice su visión tradicional (que es la predominante en la corriente neoclásica), según la cual las relaciones entre Estado y empresas deben ser *arm's length*, ya que describe un mundo en el que existen fallas de coordinación y de mercado que hacen que ese tipo de relaciones no sean deseables desde el punto de vista de los objetivos de desarrollo económico. Por el contrario, ahora el Banco argumenta que la existencia de mecanismos formales e informales de comunicación y negociación puede facilitar, en ese contexto, la cooperación entre Estado y sector privado y mejorar, así, la calidad de las políticas públicas.

Siguiendo con el ejemplo asiático, una de las áreas en donde el relacionamiento público-privado fue muy intenso, al menos en Corea, es la financiera[41]. Así, un autor ha señalado que ***"the government and large private enterprises in South Korea should be viewed as constituting an internal organization...*** *As such, extensive intervention by the government with South Korea's financial system can be viewed as an internal capital market and, consequently, it could have led to a more efficient allocation of credit than possible in a free market financial system"* (Lee, 1992, p. 187 –el resaltado es nuestro–). Si bien, como veremos más adelante, estas relaciones no dejarían de generar problemas en el largo plazo, fueron cruciales para que se materializara el rápido proceso de acumulación de capital observado en aquel país a partir de los años '60.

[41] *En general, todo proceso de* industrialización tardía *y ya desde el siglo XIX –hablamos de Francia o Prusia, por ejemplo–, implicó una fuerte transferencia de recursos (públicos) hacia la naciente burguesía.*

Refiriéndose ahora al caso de Japón, en donde los vínculos entre sector público y sector privado fueron también estrechos, Peter Evans nos dice que *"the ties between the bureaucracy and private powerholders are reinforced by the pervasive role of MITI alumni, who through amakudari (the 'descent from heaven' of early retirement) end up in key positions not only in individual corporations but also in the industry associations"* (Evans, 1995, p. 50). Esa circulación de personal entre sector público y sector privado resultó, según Evans, un elemento clave para garantizar la eficacia de las intervenciones de política industrial llevadas adelante en Japón. No es casual, en cualquier caso, que se haya popularizado la expresión *Japan Inc.* para referirse a las estrechas relaciones entre Estado y grandes empresas en aquel país.

En consecuencia, contrariamente a las visiones tradicionales, relaciones estrechas entre grandes empresas y Estado pueden ser favorables al desarrollo económico ¿En qué condiciones puede darse esa asociación virtuosa? Un concepto a nuestro juicio útil en este sentido es el de *autonomía enraizada*, propuesto por Evans (1995). Según el autor, un Estado puramente autónomo puede derivar o bien hacia la *depredación* del sector privado, o bien hacia la formulación de planes tecnocráticos desarrollistas con escasa posibilidad de éxito en la práctica. A la vez, un Estado puramente *enraizado* puede ser fácilmente presa de los intereses privados, y degenerar en clientelismo y corrupción.

La combinación de autonomía y enraizamiento, en cambio, supone un Estado que tiene capacidad para perseguir metas autónomas –pero basadas en intereses colectivos– y al mismo tiempo posee una red de contactos y relaciones con el sector privado que permiten que los procesos de diseño, implementación y monitoreo de las políticas públicas se hagan sobre la base de una mejor información y de una estructura motivacional más adecuada al objetivo de movilizar al sector privado en pos de las estrategias definidas como deseables desde el Estado.

Sobre estas bases, Evans señala que, a diferencia de la suposición habitual entre los economistas, no todos los *rental havens* son iguales en cuanto a sus consecuencias. Mientras que algunos pueden dar lugar a ineficiencias extendidas y despilfarro de recursos –la hipótesis *kruegeriana*–, otros pueden generar respuestas *schumpeterianas*[42]. El que se verifique una u otra alternativa –o cualquier otra combinación intermedia– depende esencialmente del marco institucional y macroeconómico, así como de las capacidades del Estado y el tipo de relaciones que establezca con el sector privado en cada caso.

Esto no implica, como va de suyo, creer que las sospechas sobre el accionar de las corporaciones y sus relaciones con los poderes públicos sean siempre infundadas. Por el contrario, la evidencia muestra que la corrupción ha estado presente, en mayor o menor medida, en casi todas las experiencias de industrialización y desarrollo económico modernas. Asimismo, la gran empresa no se ha abstenido de explotar sus vinculaciones con el poder político para obtener beneficios particulares[43]. La supresión deliberada de la competencia en el mercado también forma parte de las estrategias que usan esas empresas[44]. Importante es recordar, sin embargo, que en las sociedades avanzadas se han ido adoptando remedios para limitar este tipo de prácticas –legislación de defensa de la competencia, mecanismos de supervisión de las finanzas corporativas, códigos de conducta, etc.–, que, si bien imperfectos, no han dejado de acotar el impacto de las estrategias anti-competitivas y del *rent-seeking*.

[42] *Y aquí estamos hablando no sólo de los casos de Corea o Japón, sino también de Alemania o EE.UU. –suponemos que los lectores saben, por ejemplo, que este último país fue uno de los más proteccionistas del planeta durante décadas–. Esto, por cierto, no habilita a que otras naciones traten de hacer lo mismo para replicar el éxito estadounidense, sino simplemente acredita el hecho de que el Estado ha intervenido en casi todas partes para fomentar el desarrollo industrial, y que lo ha hecho usualmente* creando *rentas.*

[43] *Tomemos como ejemplo el caso alemán. Hacia fines del siglo XIX, una de sus industrias más poderosas era la del acero, la cual era favorecida tanto por un fuerte proteccionismo como por la tolerancia, e incluso la protección legal, de los* cartels. *Los historiadores han señalado que gracias a sus relaciones con el gobierno, estos grandes conglomerados tuvieron un rol determinante en el establecimiento de aranceles proteccionistas y pudieron bloquear los intentos legislativos por restringir los* cartels *(Webb, 1980; Lambi, 1962).*

[44] *Según Best (1990), a comienzos del siglo XX, la US Steel pasó de una estrategia basada en el liderazgo tecnológico a otra centrada en la sujeción de sus competidores vía el control del insumo básico de la industria: el mineral de hierro. El mismo autor relata como la General Motors –junto con Firestone y Standard Oil– compraron los sistemas de transporte urbano de pasajeros en 44 ciudades americanas para reemplazar los trolleys eléctricos y asegurarse de que en el futuro dichos sistemas operaran en base a derivados del petróleo.*

El punto es, entonces, que no necesitamos suponer que los grandes capitalistas o las mega corporaciones de los países exitosos son guiadas por fines humanitarios o que compiten únicamente con *medios limpios*[45] Tampoco debemos creer que nunca logran extraer rentas del Estado o de los consumidores[46], o que no establecen relaciones con el Estado en donde se *intercambian favores* –por ejemplo, entregando dinero para engrosar los bolsillos de los funcionarios o para financiar campañas políticas a cambio de la recepción de subsidios, créditos, contratos, etc.[47]–. Todo lo que es preciso entender es que, en los países que han alcanzado altos niveles de desarrollo, las conductas *anti-sociales* de las empresas han estado contenidas por una estructura institucional que ha evitado que el *rent-seeking kruegeriano* o las estrategias anti-competitivas predominaran en el largo plazo sobre las estrategias basadas en la competencia *schumpeteriana* –o que, al menos, ha hecho que los *intercambios de favores* derramaran sobre la sociedad beneficios en términos de crecimiento económico, empleo, inversiones en infraestructura, etc.–.

Un problema adicional en el caso de los países en desarrollo es que, en muchos casos, la industrialización viene de la mano no sólo de grandes empresas, sino de la formación de conglomerados o grupos económicos de carácter diversificado y/o verticalmente integrados, tema que, como es sabido, ha generado una extensa literatura –literatura que, en nuestro país, tiende a ser fuertemente crítica hacia el comportamiento de esos grupos–[48].

No vamos aquí a discutir sobre el papel de los grupos económicos en los procesos de desarrollo, ni tampoco entraremos al debate específico sobre el caso argentino, aunque cabe señalar que, desde la lógica económica, las estrategias de diversificación no necesariamente responden a propósitos especulativos ni son sinónimo de falta de compromiso inversor por parte de las firmas –supuestos que permean buena parte de la literatura disponible sobre el caso argentino–, sino que pueden ser entendidas como respuestas adecuadas a entornos con inestabilidad macro, mercados de capitales débiles, fallas de mercado y altos costos de transacción (Leff, 1976, 1978; Achi et al, 1998; Bisang, 1996).

Sin embargo, cabe hacer una reflexión específica respecto de cómo pensar el tema de las relaciones Estado-empresas, cuando el agente dominante dentro del sector privado son los mencionados grupos económicos diversificados. En este sentido, se ha argumentado que dichos grupos pueden ser un agente empresario adecuado para países que quieran adoptar una política industrial selectiva en procura de transformar su aparato productivo. En particular, estos conglomerados presentan la ventaja de que, al no tener sus intereses concentrados en algún sector particular, podrían acompañar más fácilmente los cambios de prioridades de los gobiernos en materia de política industrial. A su vez, la existencia de pocos actores privados concentrados facilitaría las tareas de negociación y monitoreo.

Por supuesto, ello requiere la presencia de un Estado con autonomía y capacidad burocrática al estilo *weberiano,* para evitar el peligro de la captura y el *rent-seeking* –ver Ross Schneider (1998)–. En este sentido, el modelo presentado por Kang (2002) puede ser una manera interesante de analizar los posibles resultados derivados de la interacción entre un sector empresario concentrado en pocos grupos diversificados y el Estado. Para el autor, en una situación en la cual el Estado es *coherente* –esto es, es capaz de formular preferencias independientemente de presiones sociales y políticas y tiene control interno sobre la burocracia–, el Estado y los grupos diversificados son *rehenes mutuos* y pueden eventualmente acordar estrategias que, al

[45] *A mediados del siglo XX una figura pública como Winston Churchill afirmaba que en Gran Bretaña muchos pensaban que* "la actividad industrial era exclusividad de ladrones emprendedores" *(citado en Acuña, 1994, p. 49).*

[46] *Según Morck y Nakamura (2005), los* zaibatsu *y* keiretsu *japoneses eran* enthusiastic political rentseekers.

[47] *Kang (2002 y 2003) describe bien lo extendido de esta lógica de relacionamiento público-privada en el caso coreano.*

[48] *Ver Leff (1976, 1978) para un análisis conceptual del papel de los grupos en los países en desarrollo y Azpiazu et al (1987), Basualdo (2000), Bisang (1996, 1998) y Schvarzer (1995, 1997) para estudios sobre el caso argentino.*

tiempo que satisfagan los intereses empresarios, puedan promover el alcance de objetivos *desarrollistas* (si dichos objetivos son políticamente valiosos para el gobierno)–. En cambio, si el Estado es *fragmentado* –e incapaz por tanto de formular preferencias independientes o controlar su propia burocracia–, lo que tenemos es el predominio del *rent-seeking* al estilo *kruegeriano,* sin que se alcancen objetivos *desarrollistas* y con mayor nivel de corrupción que en el caso anterior –por la propia fragmentación del Estado frente a un sector privado poderoso–[49/50]. En la sección siguiente vamos a discutir sobre un caso paradigmático de industrialización guiada por el Estado y con una fuerte presencia de grupos económicos diversificados: el de Corea, lo cual nos permitirá mostrar la enorme complejidad que encierran estos procesos.

7. El caso de los *chaebols:* innovadores o *rent-seekers?* (o innovadores y *rent-seekers?*)

Los *chaebols* coreanos, cuyos nombres más conocidos son los de Samsung –el más exitoso en términos de su penetración en los mercados mundiales y su nivel de desarrollo tecnológico *in house*–, Hyundai, LG y Daewoo, entre otros, fueron el agente principal de las políticas pro-industrialización adoptadas en aquel país –considerando que los gobiernos asumieron tradicionalmente una actitud muy restrictiva hacia la inversión extranjera directa–[51].

Amsden, por ejemplo, ha destacado bien cómo los *chaebols* fueron moviéndose hacia nuevas actividades (muchas veces poco o nada relacionadas con las previas), cada vez más complejas, *pari passu* el cambio en las prioridades del gobierno coreano –en este movimiento, los *chaebols* utilizaron estrategias de subsidios cruzados entre distintas actividades–, para terminar operando en ramas de alto contenido tecnológico y convertirse en multinacionales con fuertes inversiones en Asia, Europa y Norteamérica (Amsden, 1989, 2001)[52]. En ese proceso, los *chaebols* progresivamente pasaron de ser empresas que asimilaban tecnologías extranjeras a transformarse en organizaciones con capacidades propias de I&D que les permitieron convertirse, al menos a algunas de ellas, en innovadores *genuinos*[53].

La propia Amsden ha destacado que un elemento central de la política económica coreana fue que el gobierno de ese país pudo *disciplinar* al sector privado de modo de asegurarse que efectivamente los objetivos buscados al introducir distintas clases de incentivos y subsidios que beneficiaban a los *chaebols* fueran alcanzados –esto es, que no hubiera una pura disipación de fondos públicos–. Un elemento central en este sentido, según Amsden, es que los *chaebols* no tenían sus propios bancos, por lo cual el Estado, quien controlaba el sistema financiero, contaba con una fuerte arma para controlar las inversiones de dichos grupos. La competencia inter-oligopolística en las nuevas ramas promovidas que fue inducida por el gobierno también operó en el mismo sentido.

Desde otra perspectiva, el Banco Mundial también apunta en la misma dirección, destacando el papel de los concursos *(contests)* empleados en Corea –y otros países asiáticos– como forma de que las firmas accedan a los beneficios de las políticas industriales de una manera *competitiva* y *transparente*, lo cual disminuiría el potencial peligro de que aquellas se embarquen en actividades de *rent-seeking* improductivo (World Bank, 1993).

[49] Para Kang (2002), en las democracias avanzadas tenderían a coexistir un Estado con poderes limitados sobre la sociedad civil y un sector empresario menos concentrado que en los países en vías de industrialización, con lo cual ninguno de ambos polos *de la relación tendría suficiente poder como para imponerse sobre el otro y la cantidad de corrupción generada sería menor que en las otras configuraciones.*

[50] Lamentablemente, al presente todavía no se comprenden bien los mecanismos a través de los cuales surgen los Estados desarrollistas *(o coherentes) –ver Doner et al (2005) para una tentativa de explicación aplicada a Asia–.*

[51] Los gobiernos coreanos alentaron explícitamente no sólo a las grandes firmas, sino también la concentración de la producción en pocas unidades. Las autoridades asociaban la competencia excesiva *con el* despilfarro social*, carecían o implementaban débilmente las normas antitrust y promovían e incluso organizaban fusiones cuando entendían que las firmas involucradas operaban por debajo de las escalas óptimas (Chang y Kozul Wright, 1994).*

[52] Por ejemplo, se ha afirmado que "a principal characteristic of the major chaebols is a strong entrepreneurial spirit that encourages risk taking on a grand scale" *(Song y Cho, 2002).*

[53] Recuérdese que el gasto en I&D en Corea con relación al PBI es de alrededor del 3% y que el grueso de ese gasto –70%– lo ejecuta el sector privado.

Un dato que probablemente no es menor para entender la relación Estado-*chaebols* en Corea remite a 1961, cuando un nuevo gobierno, encabezado por el general Park, toma el poder en el país tras la caída del gobierno de Syngman Rhee, en medio de fuertes escándalos de corrupción. A poco de asumido, el gobierno de Park dicta la *Illicit Wealth Accumulation Act*, por la cual se encarcela a los más prominentes empresarios del país y se los pasea por las calles de Seúl llevando carteles con leyendas tales como *"soy un cerdo corrupto"*. Luego, el gobierno levantó los cargos de corrupción a cambio de la cooperación de los empresarios con los esfuerzos de planificación industrial y su participación, aportando sus ganancias acumuladas, en los programas de inversión propuestos por el gobierno (Kang, 2003). Esto no sólo puede haber contribuido a generar una relación de poder entre Estado y sector privado en Corea, sino también a que la población de aquel país creyera que el capitalismo no es un sistema en donde se benefician únicamente los ricos (MacCulloch y Di Tella, 2002)[54].

Sin embargo, la crisis de 1997 disparó una nueva lectura de la relación entre Estado y *chaebols:* la del *crony capitalism (capitalismo de compinches)*[55]. Ahora los *chaebols* ya no son vistos como empresarios dinámicos que lideran la industrialización, sino como agentes que extraen rentas gracias a sus conexiones con un Estado corrupto[56]. De hecho, es importante recordar que en la propia Corea una parte de la población ya percibía desde tiempo atrás a los *chaebols* de la misma manera y, de hecho, varios líderes políticos, algunos de los cuales llegaron a la presidencia del país, basaron sus campañas en esa percepción[57]. ¿Cuál sería, entonces, el verdadero carácter de los *chaebols* y su rol en el proceso de desarrollo coreano?

Una visión propuesta en la literatura post-crisis es que la política industrial coreana habría estado acompañada de prácticas poco transparentes, corrupción y relaciones *opacas* entre Estado y sector privado. Según esta línea interpretativa, la política industrial habría llevado finalmente a la crisis de 1997 por la siguiente vía: los fondos externos ingresados en el país a partir de la desregulación financiera habrían sido canalizados a los *crony capitalists* protegidos por el gobierno a través de los bancos locales, presionados a su vez por el aparato estatal para otorgar préstamos a proyectos de dudosa viabilidad. Esta es, por ejemplo, la posición del FMI, que interpretaba que la crisis asiática se originó principalmente en la fragilidad del sistema financiero, causada a su vez por graves deficiencias estructurales en el funcionamiento de la economía, lo que daba lugar a una asignación ineficiente de las inversiones y del crédito. En una posición más extrema, el presidente de la Reserva Federal de los EE.UU. Alan Greenspan consideraba que la crisis asiática serviría para desmantelar un sistema basado en la intervención del Estado en la asignación de recursos y para crear las condiciones para instalar el tipo de sistema capitalista que prevalece en los EE.UU. (citado en Wade, 1998, p. 1536).

En contraste, Chang (2000) y Haggard (2000) observan que la política industrial coreana selectiva ya no se aplicaba en los años '90 en Corea. Más aún, habría sido el abandono de la política industrial, entendida como mecanismo de coordinación y disciplinamiento de las inversiones de los grupos privados, lo que llevó a que surgieran elementos de *crony capitalism* en Corea. De hecho, tras la crisis y las quiebras de algunos conglomerados salieron a la luz distintos escándalos que involucraron incluso al propio Presidente y su familia, poniendo de relieve que las políticas de promoción de la inversión eran aún menos transparentes que en el pasado, y que ya no se basaban en una política industrial definida –como sí había ocurrido durante la etapa del Estado desarrollista–.

[54] *Los autores presentan un modelo en donde los empresarios corruptos introducen una externalidad negativa sobre el sector privado como un todo, pues minan la fe de los votantes en el mercado. Cuando se percibe que los empresarios no cumplen con su parte en el contrato social, ya sea porque contaminan el medio ambiente o porque son corruptos, los ciudadanos votan por más control estatal en la forma de mayores regulaciones e impuestos.*

[55] *Aunque no hay una definición precisa del término, el* crony capitalism *se refiere a los negocios que se generan entre las empresas, las entidades financieras y los gobiernos por medio de vinculaciones personales y con fines políticos o partidistas. En otras palabras, se trata simplemente de nepotismo o el cambio de favores económicos por financiamiento a la política. Los favores económicos pueden consistir en la obtención de posiciones monopólicas, el crédito subsidiado o la preferencia en las compras públicas, por ejemplo.*

[56] *La fuga del país del líder de Daewoo, Kim Woo-Chong, entre acusaciones de manipulación de los estados contables de la compañía, ejemplifica bien las razones de la caída en la imagen de los* chaebols.

[57] *Ante el estancamiento de la economía japonesa en la última década, también se ha sugerido que los conglomerados de aquel país* –keiretsu–, *con sus capacidades de* rent-seeking *y su peculiar estructura organizativa, finalmente habrían retardado el desarrollo de un sistema financiero eficiente y serían la causa central de algunos problemas económicos de largo plazo (Morck y Nakamura, 2005).*

En tanto, otros autores han mostrado que la diversificación de los *chaebols* no se basó principalmente en consideraciones de eficiencia microeconómica, sino que se dio en función de estrategias en donde la imitación y la rivalidad inter-firma jugaron un rol central. Asimismo, las políticas públicas incentivaron a los *chaebols* a priorizar la expansión antes que la eficiencia, pues la entrada a sectores diversificados en respuesta a la política industrial del gobierno garantizaba un tratamiento preferencial y protección pública (Song y Cho, 2002).

A su vez, Claessens y Fan (2002), en un estudio que abarcó no sólo firmas coreanas sino también de otros países del Este de Asia, sugieren que si bien, en general, las firmas de dichos países fueron gestionadas de forma eficiente, los problemas del gobierno corporativo y de las conexiones estilo *rent-seeking* con el gobierno se evidenciaron principalmente en operaciones de diversificación hacia áreas no relacionadas, asignación de recursos hacia proyectos poco rentables y una estructura de financiamiento con alto *leverage* y riesgo.

En este escenario, los autores sugieren que si bien las estrategias de diversificación pueden haber sido sensatas en las primeras fases del desarrollo coreano, ya que permitieron el logro de economías de escala y alcance y la concreción de un rápido proceso de expansión productiva, a medida que las empresas se convirtieron en *jugadores globales* y avanzaron hacia sectores más intensivos en conocimiento, debieron haber enfatizado la eficiencia y la especialización antes que el crecimiento a cualquier precio. Sin embargo, Song y Cho (2002) argumentan que hay fuerzas inerciales a nivel de las firmas y la sociedad que dificultan los cambios radicales en las estrategias empresarias, especialmente cuando estas fueron exitosas en el pasado. Así, los *chaebols* continuaron en los '90 con estrategias excesivamente diversificadas y poco ajustadas al nuevo escenario local e internacional.

En cualquier caso, la (¿aparente?) paradoja del caso coreano es que la corrupción y el *amiguismo (cronyism)* –o, como mínimo, una trama de relaciones poco transparentes entre el Estado y el sector privado– caracterizaron la experiencia de desarrollo coreano ya desde la época del alto crecimiento. ¿Cómo entender entonces esta extraña convivencia?

En el caso de la corrupción, Rodrik (1994) señalaba que una posible diferencia entre la corrupción en Asia y en América Latina era que en el primer caso la misma estaba concentrada en los funcionarios de más alto rango, mientras que en América Latina se hallaba más diseminada, lo cual hacía más difícil la concreción de negocios –las declaraciones de un empresario coreano transcriptas en Kang (2002) aportan evidencia confirmatoria de esta percepción, aunque quejándose de que con la llegada de la democracia a aquel país la pirámide de la corrupción se había asimilado a la latinoamericana *"I needed over 100 envelopes (bribes) in order to build a factory last year"* (p. 197)–. En esta interpretación, entonces, la corrupción no es incompatible con el crecimiento: todo depende de cómo se la institucionalice.

En tanto, Kang (2003) muestra que en una situación donde gobierno y grandes firmas son *rehenes mutuos* –esto es, cada uno es vulnerable a la acción del otro–, el *cronyism* puede reducir costos de transacción. Esto es así porque las relaciones personales pueden llevar a tener mejor información, generar horizontes de más largo plazo para los agentes tanto públicos como privados –aumentando la probabilidad de observar acciones de reciprocidad–, reducir los costos de monitoreo y hacer más fácil el *enforcement* de los acuerdos. Obviamente, esto no es necesario en los países

desarrollados, en donde, teóricamente, existen instituciones que minimizan costos de transacción y garantizan los derechos de propiedad y el cumplimiento de los acuerdos. Este, sin embargo, no es el caso en los países en desarrollo, donde la carencia de información, la debilidad de los derechos de propiedad y la inestabilidad económico-política hacen más difícil que los agentes puedan planear y asumir compromisos a largo plazo.

Así, mientras que usualmente se entiende que el *cronyism* es perjudicial para el crecimiento en tanto aumenta los costos de transacción, distorsiona los incentivos, lleva a tomar decisiones en base a factores no económicos e involucra actividades de *rent-seeking*, en las condiciones de los países en desarrollo, las relaciones directas entre el Estado y el sector privado pueden incrementar la eficiencia y en lugar de aumentar, ayudar a bajar los costos de transacción.

Como lo señala Krueger (2002), la cuestión clave es qué hacen los *cronies* con el dinero obtenido gracias a sus relaciones con el gobierno. Puede ocurrir que se lo lleven a Suiza, que inviertan en proyectos que únicamente tienen una lógica política, que desarrollen negocios inviables, o que realicen inversiones rentables y eficientes. Como la propia autora lo reconoce, en el caso de Corea se dio esta última alternativa. Un tanto sorprendentemente, considerando su posición ideológica, Krueger señala que en los años '60 y '70 las oportunidades de inversión eran tan amplias que el crédito preferencial para los *chaebols* contribuyó a generar altas tasas de retorno, pero también a viabilizar inversiones eficientes. El problema, para la autora, es que los *chaebols* se hicieron *"too big to fail"*, dando lugar a un problema de *moral hazard* (en tanto se suponía que, dado su poder político, el gobierno no los dejaría quebrar)[58], y de este modo consiguieron mantener las preferencias del gobierno aún cuando ya su tasa de ganancia estaba cayendo y no había justificaciones para seguir con la política de crédito preferencial.

[58] *En contra de este argumento, Chang (2000) afirma que en el pasado varios conglomerados habían ido a la quiebra y que sólo en 1997, 6 de los 30 más grandes* chaebols *quebraron.*

En cualquier caso, casi todos los autores coinciden en destacar que, más allá de la corrupción que sin duda ha convivido con el rápido crecimiento coreano, la existencia de un Estado coherente, meritocrático y con capacidad sino de disciplinar, al menos de negociar en relativa igualdad de condiciones con el sector privado, fue un elemento central para lograr esa difícil convivencia. La existencia de una política industrial guiada por objetivos de competitividad, desarrollo de capacidades innovativas y progresiva diversificación del aparato productivo también operó en el mismo sentido. Fue en este escenario que las relaciones personales, e incluso el intercambio de favores económicos y políticos, llevaron a que las rentas generadas por las políticas públicas fogonearan el rápido proceso de acumulación de capital y de capacidades tecnológicas que dio lugar al vibrante desarrollo de ese país a partir de los años '60.

El que esas relaciones fueran aproximándose cada vez más a un modelo puro de *rent seeking* improductivo –que, en realidad, había sido también su punto de partida en los años '50–, muestra, sin embargo, que la dinámica de las interacciones entre instituciones, empresas y desarrollo económico, como ya mencionamos varias veces en este trabajo, es cambiante a lo largo del tiempo. Esto es así tanto porque los propios protagonistas se transforman, y con ello también las relaciones entre ellos –por ejemplo, los *chaebols*, en este caso, expandiendo su tamaño y su poder económico relativo *vis a vis* el Estado, en particular tras el arribo de la democracia al país en 1987–, como porque el mismo avance del proceso de desarrollo va cambiando los objetivos y las necesidades no sólo de la política económica, sino de la sociedad en su conjunto (ver Kang, 2002, para una tentativa de explicación de este proceso).

8. Gran empresa, conglomeración y desarrollo: ¿un rompecabezas?

¿Qué conclusiones surgen de lo expuesto hasta aquí? Mucho tememos que sean menos nítidas de lo que desearían aquellos que piensan que la economía es una ciencia capaz de producir verdades similares a las que genera la física. Sin embargo, para los que no aspiramos a semejante meta, pueden ser suficientes para arrojar luz –que aunque débil, siempre es mejor que la negrura– sobre el tema que nos ocupa.

Ya Chandler (1990), desde el punto de vista histórico, y Schumpeter (1942), desde el teórico, proporcionaron argumentos poderosos que ilustran el papel de la gran empresa en el desarrollo capitalista. Este papel es tanto más importante en los procesos de industrialización tardía, la mayor parte de los cuales tuvo una presencia dominante de este tipo de agente empresario, promovido, en general, activamente por parte de los respectivos Estados.

Y sin embargo, la corrupción, el *amiguismo (cronyism),* el *rent-seeking kruegeriano,* los abusos de poder en el mercado, etc., han estado presentes a lo largo de toda la historia del capitalismo. Han sido usualmente las grandes corporaciones y los grupos económicos los principales (aunque no los únicos) responsables de estos vicios, de los cuales obviamente el Estado ha sido co-responsable, tanto por acción como por omisión.

Más aún, muchas veces una empresa que en determinado momento de la historia (o en cierto sector de actividad o en determinado país) es *rent-seeker* o *crony* del poder –o erige barreras artificiales de entrada en los mercados, o desplaza por medios ilegítimos a sus competidores–, puede ser en otro momento, sector o país, una firma innovadora, portadora de ganancias de eficiencia microeconómica, generadora de proyectos de inversión de alto riesgo o aliada en los programas de desarrollo económico que diseñan los gobiernos. Nuevamente, no se trata entonces de empresas (o empresarios) *schumpeterianas* o *rentistas,* sino de empresas que asumen conductas del primer o segundo tipo de acuerdo al contexto en el que actúan –incluyendo aquí cuan *manipulable* es ese contexto por parte de los agentes privados–, sus capacidades acumuladas y su percepción del futuro.

A nuestro juicio, para entender este complejo escenario es preciso volver a un tema central de este trabajo: las instituciones cuentan. Las conductas empresarias siempre están guiadas por el principio de búsqueda del beneficio y es el marco institucional –junto con la macro– el que define dónde se encuentran los beneficios. Por cierto, las grandes corporaciones tienen a su disposición medios de los cuales las pequeñas carecen para alcanzar este objetivo, y es por ello que su conducta muchas veces es adversa para el progreso económico y social. Pero también tienen medios que firmas de menor tamaño no poseen para viabilizar ese progreso, en particular en el plano de las inversiones, el cambio tecnológico y la eficiencia microeconómica. Es el marco institucional en el que las grandes firmas se desenvuelven –entendido, como vimos antes, como las *reglas de juego* que determinan el esquema de incentivos que enfrentan los agentes económicos– el que orientará sus conductas en uno u otro sentido.

Por cierto, la gran empresa puede, por su poder económico, intentar alterar ese marco institucional en su favor, buscando obtener rentas *improductivas* a través de sus relaciones y su influencia sobre el aparato estatal, en lugar de someterse a la disciplina de la competencia en el mercado. El punto es que los países que hoy son

desarrollados, o que han avanzado sostenidamente en el sendero de la industrialización aún sin haberlo recorrido en su totalidad, han sido capaces de evitar que este último tipo de conductas predomine en el largo plazo –no eliminándolas, sino conteniéndolas–.

Es crucial, en este sentido, el relacionamiento entre Estado y sector privado. Mientras los autores ortodoxos ven sólo *rent-seeking*, corrupción e ineficiencias, y buena parte del marxismo la adaptación del Estado a las necesidades del gran capital, creemos que la evidencia histórica da cuenta de cómo en casi todas las experiencias de industrialización tardía se ha dado alguna forma de asociación –más o menos explícita– entre el Estado y la *elite* empresaria sobre la cual han pivoteado las respectivas estrategias de desarrollo. En otras palabras, las vinculaciones estrechas entre Estado y sector privado no necesariamente desembocan en *repúblicas bananeras,* gobiernos *predadores* al estilo del Zaire de Mobutu o paraísos del *rent-seeking* como la India que inspiró a Anne Krueger para acuñar su tan difundido concepto.

El caso de Corea ejemplifica bien esta relación. En su experiencia de desarrollo de posguerra, la primera década fue de extendida corrupción y *rent-seeking*, con los nacientes *chaebols* como protagonistas principales. Desde los años '60, y en otro marco institucional y macroeconómico, esos mismos agentes empresarios corruptos se transformaron en líderes de uno de los procesos de industrialización más rápidos de la historia mundial. En este proceso, entre el Estado y los *chaebols* se generó una compleja trama de relaciones destinadas a viabilizar los planes desarrollistas que permitieron la transformación de la economía coreana (como antes había ocurrido en Japón).

La corrupción y el *amiguismo* no estuvieron ausentes de este proceso, tal como está bien documentado. Pero fueron contenidos o limitados por la presencia de una política industrial coherente que apuntaba a objetivos de competitividad y desarrollo tecnológico y un Estado meritocrático y autónomo, pero a la vez enraizado en la sociedad a través de los canales de interacción con el sector privado. Cuando este último, o más bien los *chaebols,* alcanzaron un poder económico tal que les permitió independizarse de la tutela del Estado, y éste perdió las herramientas de disciplinamiento contenidas en la antigua política industrial, aquellos viejos vicios volvieron a predominar, dando lugar, junto con la influencia de factores externos propios del marco económico internacional de los '90, a la crisis (ver Chudnovsky *et al*, 2003).

Sin embargo, tras la crisis de 1997, la economía coreana volvió a crecer a ritmo rápido, y muchos *chaebols* son hoy jugadores globales que invierten y desarrollan tecnologías en sectores altamente competitivos a nivel mundial (naturalmente, parece difícil suponer que esos logros siguen basándose en alguna forma de *crony capitalism*), en tanto que otros desaparecieron, se achicaron o fueron vendidos. No vamos aquí a hacer un balance de los pros y contras del papel de los *chaebols* en la economía coreana, pero lo que queremos destacar es que dicho papel ha sido claramente cambiante, por lo cual un mismo país puede atravesar fases *virtuosas* y otras de crisis aún con los mismos actores. Sería simplista, entonces, señalar que los *chaebols* fueron *schumpeterianos* o *rent-seekers;* mejor es entender que ambos rasgos estuvieron presentes en sus conductas, habiendo cambiado el balance entre uno y otro extremo en función del propio avance del proceso de desarrollo en Corea y las transformaciones económicas y políticas a él asociadas.

9. Reflexiones para el caso argentino

¿Qué reflexiones podemos extraer, a partir de lo expuesto, para analizar el tema del rol del empresariado en el proceso de desarrollo económico argentino? Como ya lo hemos dicho en repetidas ocasiones a lo largo del trabajo, los empresarios tienen la misma racionalidad e inclinaciones en todas partes, y lo que buscan, en general y más allá de casos particulares, es ganar dinero por el medio más simple que tengan a su alcance.

Los empresarios argentinos, entonces, no se diferencian genética o culturalmente de sus colegas de otros países. Lo que los diferencia es que han vivido y viven en la Argentina. Sin dudas, en tanto clase social poderosa, han contribuido decisivamente a que la Argentina haya sido y sea lo que hoy es, pero sus conductas han sido un ingrediente más en una compleja trama de factores y causalidades que, ni más ni menos, están detrás de la larga serie de frustraciones que ha venido experimentando el país desde varias décadas atrás. Como lo señala Fanelli (2004): *"más allá de que hay ciertos grupos que han hecho de la depredación su ventaja comparativa, sería difícil explicar nuestros problemas económicos sólo en base a la conducta de estos grupos. Estos grupos son pescadores de río revuelto. Pero... el río se revuelve debido a la volatilidad macroeconómica y las debilidades institucionales"* (p. 31).

Por cierto, esto no implica pasar de la hipótesis simplificadora que va de los *malos* empresarios al pobre desempeño económico, a otra que sugiere que los empresarios son simples *víctimas* de un desafortunado contexto económico y social. Mucho menos supone suscribir las ideas que sugieren que el Estado argentino fue *predador* de la actividad privada –ya que ello sólo podría haber ocurrido con un Estado *fuerte* enfrentándose a un sector privado *débil*, representación que entendemos no puede ser aplicable al caso argentino–.

Repitámoslo una vez más: los empresarios, si pueden, y como ya lo temía Adam Smith antes que Marx, utilizarán toda posible fuente de ganancia que surja de aprovechar su capacidad de imponer su poder ante el resto de la sociedad. En esto nuestros empresarios no han hecho nada distinto que sus colegas de otras partes del mundo. Lo que ha fallado es el marco institucional que contuviera tales conductas.

Como fue enfatizado más arriba, la cuestión no es distinguir entre empresarios *schumpeterianos* y *rentistas*, sino entre conductas empresarias en donde la búsqueda de la ganancia se hace por medios *schumpeterianos* y otras en donde se recorre el camino del *rent-seeking*. En este sentido, en la Argentina, como en cualquier otro país, la historia muestra evidencia de ambos tipos de conductas. A su vez, si la imagen pública de los empresarios argentinos está asociada más con el *rent-seeking* que con la competencia *schumpeteriana*, cuando se examina el desempeño macroeconómico e institucional del país en el largo plazo, resulta claro que habría sido muy raro encontrar generalizadamente desempeños empresarios innovativos y dinámicos sostenidos en el tiempo. Si la inversión y el cambio tecnológico son afectados negativamente por la incertidumbre, la volatilidad macroeconómica y el cambio en las reglas de juego –todos elementos que inducen más bien conductas cortoplacistas y una fuerte preferencia por la flexibilidad en las decisiones empresarias–, el caso argentino nos ofrece una confirmación muy evidente de esa hipótesis general (ver López, 2006).

Sin embargo, más que volver sobre el pasado, en el cierre de este trabajo nos interesa mirar el futuro, y plantear una pregunta que consideramos clave en el contexto de la Argentina post-Convertibilidad: ¿cómo hacer para que, de aquí en adelante, en la Argentina prevalezcan las conductas *schumpeterianas* y se reduzca el espacio para las conductas *rentistas?*

Enfocaremos la respuesta a esta pregunta a partir de los conceptos claves del enfoque evolucionista. Desde dicho enfoque, los procesos de desarrollo económico requieren, para ser exitosos, que continuamente se estén generando *novedades* (nuevas tecnologías, productos, empresas, rutinas de negocios, etc.) dentro del sistema económico. Por otro, dichas novedades van siendo filtradas por la acción de *mecanismos selectivos* que determinan, por ejemplo, si las conductas empresarias que sobreviven y prosperan son aquellas basadas en capacidades innovativas y productivas o en la habilidad para obtener rentas a través del *lobby* con el Estado, las prácticas monopólicas y/o la especulación financiera.

Si concentramos primero nuestra atención en los mecanismos de generación de *novedades,* finalmente estamos hablando de las condiciones que permiten –o dificultan, según el caso– el surgimiento y consolidación de nuevas empresas, así como los procesos de aprendizaje e innovación en las firmas ya existentes. En el primer caso, la agenda de políticas pasa, entre otras cosas, por reformular algunos aspectos regulatorios (i.e. *desburocratización* de trámites) y tributarios, así como por facilitar el acceso al crédito (capital *semilla* y capital de *riesgo*), favoreciendo especialmente la creación de empresas en sectores *nuevos*.

Sin embargo, también es necesario considerar que la sociedad argentina no parece valorizar adecuadamente la carrera empresarial, tal como se refleja, por ejemplo, en la actitud prevaleciente hacia el tema en buena parte del mundo universitario (Kantis *et al,* 2001). Si bien esto puede traslucir, en cierta medida, inclinaciones ideológicas en una parte influyente de los formadores de opinión y la intelectualidad local, también es producto de una historia en la cual la población no asocia, muchas veces por buenas razones, éxito individual y monetario con capacidades productivas y tecnológicas, sino con otros atributos menos *lustrosos* (capacidad de *lobby,* corrupción, evasión impositiva, etc.). Si bien claramente cambiar la imagen social del empresario llevará tiempo, es posible de todos modos trabajar, por ejemplo en el sistema educativo, para ir generando progresivamente una cultura más favorable hacia la actividad empresarial en el país.

En cuanto al segundo tema, para que las firmas locales avancen en sus procesos de aprendizaje evolutivo e incrementen sus capacidades tecnológicas e innovativas es preciso abordar las fallas de mercado y los otros obstáculos que dificultan el acceso al financiamiento, el capital humano y la información y el conocimiento científico-tecnológico necesarios para competir eficientemente en el nuevo escenario local e internacional. Se requieren profundas reformas, entonces, en estos ámbitos, incluyendo la necesidad de mejorar el funcionamiento del sistema financiero y el mercado de capitales, así como de estrechar vínculos entre educación, ciencia y tecnología y el mundo de la producción.

Dentro de las reformas mencionadas queremos hacer hincapié en un punto clave: la necesidad de generar una suerte de *círculo virtuoso* entre el desarrollo del mercado de capitales y la mejora de los mecanismos de *corporate governance* de las empresas locales. Recientemente se han vertido críticas a las empresas argentinas por no abrir su capital en el mercado de valores, actitud que respondería tanto al temor a la pérdida de control como al deseo de evitar exponerse a la disciplina de transparencia necesaria para cotizar públicamente sus acciones. Sin embargo, más allá de actitudes *culturales*, también la historia pasada nos permite entender el subdesarrollo del mercado de valores –por ejemplo, las dificultades para separar propiedad y control en un contexto de inestabilidad macro e institucional (Fanelli, 2004)–. Naturalmente, por mucho que mejoren los mecanismos de gobierno corporativo, el mercado de valores no se desarrollará si la Argentina reingresa en un sendero de volatilidad. Esto no obsta, por supuesto, a alentar reformas en esa área y estimular a las firmas a que mejoren dichos mecanismos, ya que, si se consolida un esquema macro estable y se avanza hacia marcos institucionales que favorezcan las inversiones a largo plazo, se podrá generar el tipo de círculo virtuoso del que hablábamos más arriba, ya que en ese escenario será más factible que el mercado de valores se convierta en una opción real tanto para los ahorristas individuales e institucionales como para las empresas que buscan financiamiento para invertir.

Si ahora pasamos al tema de los *mecanismos selectivos*, la agenda incluye, en primer lugar, y nada menos, la necesidad de que exista un marco macroeconómico e institucional estable –y que favorezca la difusión de conductas empresarias *schumpeterianas* y no *rent-seekers*–[59], de modo que se reduzca fuertemente el nivel de incertidumbre y volatilidad con el cual se han acostumbrado a operar los agentes económicos en las últimas décadas.

Naturalmente, esto no puede conseguirse de un día para otro. Los economistas aún discrepan sobre las políticas necesarias para garantizar la estabilidad macro, y tampoco hay recetas claras para el cambio institucional, ya que, como vimos antes, no sabemos aún cómo surgen las *buenas* instituciones (o persisten las *malas*) y ya se ha probado que la *importación* de *buenas instituciones* tampoco funciona. En cualquier caso, dado que el *pasado la condena*, el objetivo de alcanzar credibilidad en las reglas de juego, instituciones fuertes y certidumbre en la evolución de la macro será seguramente algo que a la Argentina le costará un buen tiempo conseguir, pero sin lo cual no sólo no habrá conductas empresarias *schumpeterianas* sino tampoco, ciertamente, un proceso de desarrollo económico sostenido.

Sin embargo, entendemos que la discusión sobre los mecanismos selectivos excede largamente los (muy relevantes) temas vinculados a derechos de propiedad[60] o consistencia de las reglas macro. Un aspecto central en la materia, por ejemplo, pasa por tener –y aplicar efectivamente– una adecuada legislación de defensa de la competencia[61]. En este sentido, debemos celebrar que recientemente se hayan revitalizado las investigaciones sobre prácticas distorsionantes de la competencia y los mercados –en las semanas previas a la finalización de este trabajo se conocieron dos casos de sanciones a grandes empresas por cartelización de mercados–. Continuar con esta tarea (en particular, si se la desvincula progresivamente de otros objetivos de política económica de corto plazo, como el control de la inflación) es, entonces, muy relevante para angostar los caminos para la obtención de ganancias a través del abuso de posiciones dominantes o los acuerdos de reparto de mercados.

[59] La aclaración es relevante porque, como se señaló antes en este trabajo, no cualquier marco institucional estable es propicio para que los agentes económicos compitan vía innovación y productividad.

[60] Recordemos, de todos modos, los comentarios previos respecto de que el énfasis en la necesidad de respetar los derechos de propiedad no puede llevarse al extremo de defender cualquier statu quo, en tanto que, en cualquier país, puede ocurrir que los actuales detentadores de ciertos derechos de propiedad sean grupos que obstaculicen el proceso de desarrollo.

[61] Ver Celani y Stanley (2005).

Pero creemos que el Estado debe ir más allá, ya que tanto desde determinados marcos teóricos –no *neoclásicos*, naturalmente–, como a partir de la evidencia empírica surgida del examen de muchas estrategias de industrialización exitosas, surge la posibilidad de implementar políticas *pro-desarrollo* (o *industriales*, *activas*, etc.) tendientes a estimular preferentemente el avance de determinadas actividades y/o sectores que se consideren especialmente deseables desde el punto de vista de los objetivos de desarrollo económico de largo plazo.

Dos obstáculos principales parecen cernirse sobre esta estrategia. El primero, que existen límites definidos desde los compromisos asumidos por el país a nivel multilateral y regional (OMC, MERCOSUR, etc.) que restringen fuertemente el tipo de instrumentos posibles de ser adoptados. De todos modos, aún con estos límites, creemos que existe un espacio para instrumentar algunas iniciativas (o potenciar y mejorar otras ya existentes), en la línea de las leyes dictadas o en discusión sobre software y biotecnología, o los instrumentos de promoción para el desarrollo tecnológico disponibles en el FONTAR.

El segundo es que en el pasado la Argentina ya intentó dicha estrategia y los resultados distaron de ser los mejores. A nuestro juicio, ello ocurrió principalmente porque el Estado argentino estuvo *fragmentado* y careció de las competencias y capacidades necesarias para negociar con el sector privado compromisos mutuos creíbles y ejecutables.

Aprendiendo de nuestra propia experiencia, y de la de otros países, en el actual escenario es esencial que, si se otorgan transferencias al sector privado, ellas tengan componentes de *reciprocidad* –esto es, contengan requerimientos en términos de desempeño de las empresas (I&D, exportaciones, empleo, etc.)–. A su vez, si el Estado argentino ha de diseñar, ejecutar y monitorear el cumplimiento de acuerdos con el sector privado, debe ser profundamente reformado, en pos de lograr objetivos vinculados a introducir mayor coherencia en su funcionamiento, meritocracia en sus métodos de selección y promoción del personal y estabilidad en los procesos de toma de decisiones.

Finalmente, queremos discutir brevemente la cuestión del liderazgo empresario en nuestro país. Al presente, el escenario sigue dominado por filiales de ET, más allá del retiro de algunas firmas extranjeras en privatizaciones, que ha sido compensado por la venta de varias grandes empresas locales a grupos brasileños (PECOM-Petrobrás, Quilmes-Ambev, Loma Negra-Camargo Correa). Entendemos que sería ilógico –y probablemente supondría conflictos internacionales serios– *combatir* de algún modo a las filiales extranjeras o poner restricciones a su operatoria. En cambio, sería plausible, tal como hemos escrito en otro trabajo (Chudnovsky y López, 2001), tener políticas destinadas a mejorar el impacto de dichas empresas sobre la economía argentina –*i.e.*, estimularlas a que realicen actividades de I&D y estrechen sus vinculaciones con el sistema científico tecnológico local, a que eleven sus exportaciones, desarrollen proveedores locales, etc.–, así como adoptar estrategias más activas de búsqueda de inversiones en sectores conocimiento-intensivos en los que el país cuente con ventajas potenciales (es la estrategia seguida por países como Singapur o Irlanda, por ejemplo). Como parte de este mismo enfoque, la política pública debería tender a crear condiciones para que la presencia masiva de ET genere derrames positivos de productividad y capital humano hacia las empresas nacionales, en particular hacia las PyMEs.

Cabe, sin embargo, preguntarse, una vez más, si es posible que la Argentina se embarque en un proceso de desarrollo económico sustentable sin contar con el protagonismo de un conjunto de *campeones nacionales,* protagonismo que ha existido en muchas experiencias exitosas de industrialización tardía. Factores vinculados esencialmente al lugar en donde se toman las decisiones estratégicas para la corporación –de lo cual surgen importantes consecuencias en términos de asignación de proyectos de inversión, eslabonamientos locales, patrones de comercio, actividades de innovación, etc.– están entre los principales argumentos a favor de un estilo de desarrollo en el cual las grandes empresas de capital local jueguen un rol importante.

Los economistas *ortodoxos* objetarán estos argumentos debido a que, en su armazón conceptual, no hay razones para *preferir* unas empresas sobre otras, más allá de la selección que haga el mercado separando las *eficientes* de las *no eficientes*. Para la *heterodoxia*, en cambio, aquellos argumentos pueden tener sentido, pero el problema sería que las actuales grandes empresas locales pertenecen o representan a una *elite* incurablemente rentista y prebendaria, por lo cual sería necesario buscar una *nueva* burguesía nacional.

Por nuestra parte, aunque –como es obvio a partir de todo lo dicho en este trabajo– no suscribimos los argumentos recién expuestos, también distamos de pensar que existen condiciones para –o que, si existieran, sería deseable– replicar una estrategia de tipo *coreana*. Sin embargo, de ello no se deduce que la situación *óptima* sea una en la cual el Estado y el sector privado mantienen puramente relaciones *arm's-length,* como en el ideal *neoclásico*. En este sentido, creemos que existe la posibilidad de que, como parte de una estrategia de desarrollo en la cual el objetivo de profundizar las capacidades innovativas endógenas sea un componente central, se busquen vías –que no impliquen masivas transferencias de recursos ni el otorgamiento de rentas monopólicas, sino la provisión de adecuadas condiciones infraestructurales, por ejemplo–, para estimular la consolidación e internacionalización de algunas grandes empresas de capital nacional.

La tarea, a nuestro criterio, no es imposible ni insensata, pero sí muy difícil, en particular porque requiere transformaciones profundas en lo institucional, lo cual ya sabemos que es fácil de enunciar pero complejo de llevar adelante. Finalizamos entonces este trabajo con una nota de cautela: sin una reconstrucción profunda del Estado y de sus relaciones con la sociedad civil –necesaria, de hecho, para encarar reformas profundas en cualquiera de las áreas críticas para el gobierno de un país–, es probablemente mejor postergar toda propuesta de instrumentar políticas pro-desarrollo ambiciosas en sus objetivos y recursos, ya que en ese caso es altamente factible que nos encontremos con resultados similares a los obtenidos en el pasado, gracias a los cuales, justamente, al presente el capitalismo en la Argentina tiene un nivel de legitimidad bajo y los empresarios una mala imagen en la sociedad.

Bibliografía

Acemoglu, D. (2005), *Modelling inefficient institutions,* mimeo, MIT, Cambridge, Mass.

Achi, Z., Boulas, C., Buchanan, I., Forteza, J. y Zappei, L. (1998), *Conglomerates in emerging markets: tigers or dinosaurs?,* Strategy & Business, Nº 11.

Acuña, C. (1994), *El análisis de la burguesía como actor político,* Realidad Económica, Nº 128.

Amsden, A. (1989), *Asia's new giant: South Korea and late industrialization,* Oxford University Press, New York.

Amsden, A. (2001), *The rise of the "rest": challenges to the west from late industrializing vountries,* Oxford University Press, New York.

Andersen, E. S. (2004), *Population thinking and evolutionary economic analysis: exploring Marshall's fable of trees,* DRUID Working Paper, Nº 04-05, Aalborg.

Aoki, M. (2001), *Toward a comparative institutional analysis,* Cambridge, Mass, MIT Press.

Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1987), *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta,* Legasa, Buenos Aires.

Barbero, M. y Rocchi, F. (2002), *Empresarios, empresas y asociaciones empresarias,* en Academia Nacional de Historia, Nueva Historia de la Nación Argentina, Tomo IX, Planeta, Buenos Aires.

Basualdo, E. (2000), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros,* FLACSO/ Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.

Baumol, W. (1990), *Entrepreneurship: productive, unproductive and estructive,* Journal of Political Economy, Vol. 98, Nº 5.

Berensztein, S. y Spector, H. (2003), *Business, government and the law,* en Della Paolera, G. y Taylor, A. (eds.), A new economic history of Argentina, Cambridge University Press, Cambridge.

Best, M. (1990), *The new competition,* Harvard University Press, Massachussets.

Bisang, R. (1996), *Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina,* en Katz, J. (ed.), Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90, CEPAL/IDRC-Alianza Editorial, Santiago de Chile.

Bisang, R. (1998), *La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina,* en Peres, W. (coord.), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, CEPAL-Siglo XXI.

Brennan, G. y Buchanan, J. (1980), *The power to tax.* Analytical foundations of a fiscal constitution, Cambridge University Press.

Buchanan. J., Tollison, R. y Tullock, G. (eds.) (1980), *Toward a theory of a rent-seeking society,* Texas A&M University Press.

Cavallo, D. (1984), *Volver a Crecer,* Sudamericana-Planeta, Buenos Aires.

Celani, M. y Stanley, L. (2005), *Defensa de la competencia en Latinoamérica: aplicación sobre conductas y estrategias,* Serie Estudios y Perspectivas, 28, CEPAL, Buenos Aires.

Chandler, A. (1990), *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism, Harvard Business School Press,* Cambridge, Mass.

Chang, H. (2000), *The hazard of moral hazard: untangling the asian crisis,* World Development, 28 (4).

Chang, H. J. y Kozul-Wright, R. (1994), *Organizing development. Comparing the national systems of entrepreneurship in Sweden and South Korea,* Journal of Development Studies, Vol. 30, Nº 4.

Chudnovsky, D. y López, A. (2001), *La transnacionalización de la economía argentina,* Eudeba, Buenos Aires.

Chudnovsky, D., López, A. y Pupato, G. (2003), *Las recientes crisis sistémicas en países emergentes: las peculiaridades del caso argentino,* en Bruno, C. y Chudnovsky, D. (comp.), Por qué sucedió? Las causas económicas de la reciente crisis argentina, Siglo XXI de Argentina Editores, Buenos Aires.

Claessens, S. y Fan, J. (2002), *Corporate governance in Asia: a survey,* International Review of Finance, Vol. 3, Nº 2, Junio.

Coase, R. (1937), *The nature of the firm,* Economica, Vol. 4, Nº 16.

Cochran, T. (1960), *Cultural Factors in Economic Growth,* Journal of Economic History, Vol. 20 (4).

Colander, D. (2000), *The death of neoclassical economics,* Journal of the History of Economic Thought, Vol. 22 (2).

Coriat, B. y Weinstein, O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise,* Le livre de poche, Paris.

Dal Bó, E. y Kosacoff, B. (1998), *Líneas conceptuales ante evidencias microeconómicas de cambio estructural,* en B. Kosacoff (ed.), Estrategias Empresariales en Tiempos de Cambio, Universidad de Quilmes, Argentina.

Dixit, A. y Pindyck, R. (1994), *Investment under uncertainty,* Princeton U. Press, Princeton.

Donato, V. (1996), *Incertidumbre ambiental y procesos productivos 'de alta densidad contractual': la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de megainflación (1975-1990),* Desarrollo Económico, Vol. 35, Nº 140, enero-marzo.

Doner, R., Ritchie, B. y D. Slater (2005), *Systemic vulnerability and the origins of developmental states: northeast and southeast Asia in comparative perspective,* International Organization, Vol 59, Nº 2.

Erber, F. (1999), *O sistema de inovações em uma economia monetária: uma agenda de pesquisas,* en Cassiolato, J. E. y Lastres, H. (eds.), Globalização & inovação localizada. Experiências de sistemas locals no Mercosul, IBICT/MCT, Brasília.

Evans, P. (1989), *Predatory, developmental and other apparatuses: a comparative political economy perspective on the Third World State,* Sociological Forum, Vol. 4 (4), pp. 561-587.

Evans, P. (1995), *Embedded autonomy. State and industrial transformation,* Princeton Univ Press, New Jersey.

Fanelli, J. M. (2004), *Desarrollo financiero, volatilidad e instituciones. Reflexiones sobre la experiencia argentina,* Fundación PENT, Documento de Trabajo 2004-003, Buenos Aires.

Fanelli, J. y Frenkel, R. (1996), *Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico,* en Katz, J. (ed.), Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90, CEPAL/IDRC-Alianza Editorial, Santiago de Chile.

FIEL (1987), *El fracaso del estatismo,* Sudamericana-Planeta, Buenos Aires.

Fillol, T. (1961), *Social factors in economic development: the Argentine case,* MIT Press, Cambridge.

Fleming, W. (1979), *The cultural determinants of entrepreneurship and economic development: a case study of Mendoza Province, Argentina, 1861-1914,* The Journal of Economic History, Vol. 39, Nº 1.

Galbraith, J. K. (1974), *El poder y el economista útil,* El Trimestre Económico, XLI, enero-marzo, pp. 231-247.

Galiani, S. y Heymann, D. (2005), *Economía del desarrollo: algunas notas para una agenda,* mimeo, Buenos Aires.

Galiani, S., Heymann, D. y Tommasi, M. (2003), *Great expectations and hard times: the Argentine convertibility plan,* Economia. Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association, Vol. 3 (2), pp. 109-160.

Grampp, W. (2000), *What did Smith mean by the invisible hand?,* Journal of Political Economy, Vol. 108(3), pp. 441-465.

Guissarri, A. (1988), *De las rentas del crecimiento y de las rentas del estancamiento,* XXIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, La Plata, Noviembre.

Haggard, S. (1994), *Politics and institutions in the world Bank's East Asia,* en Fishlow, A., Gwin, C., Haggard, S., Rodrik, D. y Wade, R. Miracle or design? Lessons from the East Asian Experience, Overseas Development Council, Policy Essay No 11, Washington D.C.

Haggard, S. (2000), *The political economy of the Asian financial crises,* Institute for International Economics, Washington D.C.

Hora, R. (2002b), *¿Landowning bourgeoisie or business bourgeoisie? On the peculiarities of the Argentine economic elite, 1880-1945,* Journal of Latin American Studies, Vol. 34, Nº III, Agosto.

Kang, D. (2002), *Bad loans to good friends: money politics and the developmental state in South Korea,* International Organization, 56, 1, pp. 177-207.

Kang, D. (2003), *Transaction costs and crony capitalism in East Asia,* Comparative Politics, Vol. 35, Nº 4, Julio.

Kantis, H., P. Angelelli, F. y Gatto, R. (2001), *Nuevos emprendimientos y emprendedores: de qué depende su creación y supervivencia? Explorando el caso argentino,* UNGS-LITTEC, DT 2001-02, Buenos Aires.

Kantis, H., Ishida, M., y Komori, M. (2002), *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia,* Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.

Keynes, J. M. (1936), *The general theory of employment, interest and money,* Harcourt, Londres.

King, R. y R. Levine (1993), *Finance, entrepreneurship, and growth: theory and evidence,* Journal of Monetary Economics, December, 32(3), pp. 513-42.

Kirzner, I. (1973), *Competition and entrepreneurship,* The University of Chicago Press, Chicago.

Knight, F. (1921), *Risk, uncertainty and profit,* Hart, Schaffner & Marx, Boston.

Kosacoff, B. (2000), *Corporate strategies under structural adjustment in Argentina. Responses by industrial firms to a new set of uncertainties,* St. Antony´s Series, St. Antony´s College and Antony Rowe Ltd., Wiltshire.

Kosacoff, B. y Ramos, A. (2005), *Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina,* Boletín Informativo Techint Nº 318, septiembre-diciembre.

Krueger, A. (1974), *The political economy of the rent-seeking society,* American Economic Review, 64, 291-303.

Krueger, A. (1990), *Government failures in development,* Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, Nº 3, pp. 9-23.

Krueger, A. (2002), *Why crony capitalism is bad for economic growth,* en S. Haber (ed.), Crony capitalism and economic growth in Latin America: theory and evidence, Hoover Institution Press.

Lal, D. (1988), *The Hindu equilibrium (2 Vols.),* Clarendon Press, Oxford.

Lambi, I. (1962), *The protectionist interests of the German iron and steel industry 1880-1913,* Journal of Economic History, Vol. 22.

Langlois, R. (1987), *Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur,* presentado en la History of Economics Society Annual Meeting, Junio, Boston.

Langlois, R. N. y Cosgel, M. (1993), *Frank Knight on risk, incertainty, and the firm: a new interpretation,* Economic Inquiry, Vol. 31(3), pp. 456-65.

Lee, C. (1992), *The government, financial system and large private enterprises in the economic development of South Korea,* World Development, Vol. 20, N° 2, 187-197.

Leff, N. (1976), *Capital markets in the less developed countries: the group principle,* en R. McKinnon (ed.), Money and finance in economic growth and development, Marcel Dekker, Inc., Nueva York.

Leff, N. (1978), *Industrial organization and entrepreneurship in the Developing Countries: the economic groups,* Economic Development and Cultural Change, Vol. 26, Nº 4, pp 661-75.

Leff, N. (1979), *Entrepreneurship and economic development: Tthe problem revisited,* Journal of Economic Literature, Vol. 17, pp. 46-64.

Leibenstein, H. (1968), *Entrepreneurship and development,* American Economic Review Papers & Proceedings, Vol. 58, 2, pp. 72-83.

Leibenstein, H. (1979), *The general X-efficiency paradigm and the role of the entrepreneur,* en Rizzo, M. (ed.), Time, uncertainty and disequilibrium: explorations on Austrian themes, Lexington Books.

López, A. (1996), *Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto,* Revista Buenos Aires Pensamiento Económico, Nº 1.

López, A. (2006), *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: El caso argentino,* CEPAL, Buenos Aires.

MacCulloch, R. y Di Tella, R. (2002), *Why doesn't capitalism flow to poor countries,* Harvard NOM Working Paper Nº 02-43.

Marglin, S. (1974), *What bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production (Part I),* Review of Radical Political Economics, Vol. 60, pp. 60-112.

Marx, K. y Engels, F. (1848), *Manifesto of the communist party,* Londres.

Miliband, R. (1969), *The state in capitalist society,* Weidenfeld & Nicolson, Londres.

Morck, R. y Steier, L. (2005), *The global history of corporate governance: an introduction,* en Morck, R. (ed.), A history of corporate governance around the world: family business groups to professional managers, The University of Chicago Press.

Morck, R. y Nakamura, M. (2005), *A frog in a well knows nothing of the ocean. A history of corporate ownership in Japan,* en Morck, R. (ed.), A history of corporate governance around the world: family business groups to professional managers, The University of Chicago Press.

Murphy, K., Shleifer, A. y Vishny, R. (1990), *The allocation of talent: implications for growth,* Quarterly Journal of Economics, Vol. 106(2), pp. 503-30, Mayo.

Nelson, R. (1990), *Capitalism as an engine of progress,* Research Policy, Vol. 19, Nº 3.

Nelson, R. (1991), *Why do firms differ, and how does it matter?,* Strategic Management Journal, Vol. 12.

Nelson, R. (1992), *Schumpeter and contemporary research on the economics of innovation,* mimeo, Columbia University.

Nelson, R. y Winter, S. (1974), *Neoclassical versus evolutionary theories of economic growth: critique and prospectus,* Economic Journal, Vol. 84.

Nelson, R. y Winter, S. (1982), *An evolutionary theory of economic change,* The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

Nochteff, H. (1994), *Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina,* en Azpiazu, D. y Nochteff, H. El desarrollo ausente. Restricciones al dDesarrollo, Neoconservadorismo y elite económica en la Argentina, FLACSO/Tesis-Norma, Buenos Aires.

Nogués, J. (1986), *The nature of Argentina's policy reforms during 1976-81,* World Bank Staff Working Papers, Nº 765, Washington D.C.

North, D. (1992), *The new institutional economics and development,* Washington University, St Louis.

North, D. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico,* Fondo de Cultura Económica, México.

Olson, M. (1965), *The logic of collective action,* Harvard University Press.

Pindyck, R. (1991), *Irreversibility, uncertainty, and investment,* Journal of Economic Literature, Vol. 29 Nº 3, pp. 1110-1148.

Pindyck, R. y Solimano, A. (1993), *Economic instability and aggregate investment,* NBER Working Papers 4380, Cambridge, Mass.

Rodríguez, C. (1988), *Estabilización versus cambio estructural: la experiencia argentina,* CEMA Working Paper 62, Buenos Aires.

Rodrik, D. (1994), *King Kong meets Godzilla: the World Bank and the east asian miracle,* en Fishlow, A. *et al,* Miracle or design? Lessons from the east asian experience, Overseas Development Council, Policy Essay Nº 11, Washington, DC.

Rodrik, D. (2004), *Growth strategies,* en Aghion, P. y Durlauf, S (eds.), Handbook of economic growth, revised October 2004, en prensa.

Ross Schneider, B. (1998), *Elusive synergy: business-government relations and development,* Comparative Politics, Vol. 31, Nº 1, pp.101-122.

Sábato, J. F. (1988), *La clase dominante en la Argentina moderna,* CISEA/GEL, Buenos Aires.

Schramm, C. (2003), *Building entrepreneurial economies,* Foreign Affairs, Julio-Agosto.

Schumpeter, J. (1934), *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle,* Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, socialism, and democracy,* Harper and Brothers, Nueva York.

Schvarzer, J. (1995), *Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión,* Revista Mexicana de Sociología, Nº 4.

Schvarzer, J. (1996), *La Industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina,* Planeta, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1997), *Los grandes grupos económicos argentinos: Un largo proceso de retirada estratégica no convencional,* CISEA, Buenos Aires.

Sciascia, S. y De Vita, R. (2004), *The development of Entrepreneurship Research,* Liuc Papers n. 146, Serie Economia aziendale 19, Abril.

Shirley, M. (2005), *Institutions and development,* en Ménard, C. y Shirley, M. (eds.), Handbook of New Institutional Economics, Springer.

Simon, H. (1957), *Models of man: social and rational,* John Wiley and Sons, Nueva York.

Song, J. y Cho, D. (2002), *Diversification strategies and the formation of Korean big business groups (Chaebols): resource-based and institutional perspectives on the causes of diversification,* Discussion Paper Series, Nº 9, APEC Study Center, Columbia University.

Stigler, G. (1971), *The economic theory of regulation,* Bell Journal of Economics and Management Science, 2: 3-21.

Tullock, G. (1967), *The welfare costs of tariffs, monopolies and theft,* Western Economic Journal, 5, pp. 224-232.

Tullock, G. (2003), *The origin rent-seeking concept,* International Journal of Business and Economics, Vol. 2, Nº. 1, 1-8

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., y Thurik, R. (2001), *An eclectic theory of entrepreneurship,* Tinbergen Institute Discussion Paper, 2001-030/3, Amsterdam.

Wade, R., (1998), *The Asian debt-and-development crisis of 1997-?: causes and consequences,* World Development, 26 (8) pp. 1535-1553.

Webb, S. (1980), *Tariffs, cartels, technology, and growth in the German steel industry, 1879 to 1914,* Journal of Economic History, 40(2), 309-329.

Weber, M. (1955), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo,* Fondo de Cultura Económica, México.

Williamson, O. (1985), *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting,* The Free Press, Nueva York.

Williamson, O. (1991), *The logic of economic organization,* en Williamson, O. y Winter, S. (eds.), The nature of the firm. Origins, evolution, and development, Oxford University Press, Nueva York.

Winter, S. (1991), *On Coase, competence and the corporation,* en Williamson, O. y Winter, S. (eds.), The nature of the firm. Origins, evolution, and development, Oxford University Press, Nueva York.

World Bank (1993), *The East Asian miracle. Economic growth and public policy,* Oxford University Press.