

LA NUEVA ECONOMÍA DESDE EL ENFOQUE DE LA COMPETITIVIDAD EN LA FUNCIÓN EMPRESARIAL Y EL LIBRE MERCADO



Armando José Urdaneta Montiel
Emmanuel Victorio Borgucci García

**LA NUEVA ECONOMÍA DESDE EL ENFOQUE DE LA
COMPETITIVIDAD EN LA FUNCIÓN EMPRESARIAL Y EL
LIBRE MERCADO**

Armando José Urdaneta Montiel
Emmanuel Victorio Borgucci García

**LA NUEVA ECONOMÍA DESDE EL ENFOQUE DE LA
COMPETITIVIDAD EN LA FUNCIÓN EMPRESARIAL
Y EL LIBRE MERCADO**

Autores

© Armando José Urdaneta Montiel
© Emmanuel Victorio Borgucci García

Primera edición: junio de 2021

Versión digital

ISBN: 978-9942-8929-0-4

Publicación arbitrada por Editorial Digráfica

Árbitros:

Dr. Ricardo José Delgado Santiago
Universidad Nacional Experimental “Rafael María Baralt”, Venezuela
Dr. Alí Javier Suárez-Brito
Universidad del Zulia, Venezuela

Editor: Bladimir Jaramillo Escobar

Diseño de cubierta: Nataly Idacochea

Edición y maquetación
Editorial Digráfica S.A.
Urdenor 1 Mz. 144 S. 6
Telf.: 593 4 5022548
editorial@digráfica.com.ec
www.digráfica.com.ec
Guayaquil -Ecuador

Queda prohibida toda reproducción de la obra o partes de la misma por cualquier medio sin autorización previa de los dueños del copyright.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
INDICE GENERAL	III
ÍNDICE DE FIGURAS	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ACERCA DE LOS AUTORES	XI
PROLOGO	XIII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. EL ESTATISMO Y LA NUEVA ECONOMÍA	
1. Modelo socialista vs. Modelo capitalista	13
2. ¿Por qué fallan las economías?	15
3. ¿Es la economía una ciencia?	27
4. La nueva economía	34
5. Rol del Estado, libre mercado, soberanía nacional	39
6. Concepciones de la cooperación social	44
7. Capitalismos, crecimiento, desarrollo económico y globalización	48
Referencias	59
CAPÍTULO II. EL EMPRENDIMIENTO Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL CONTEXTO DE LA MACROECONOMÍA GLOBAL	
1. El emprendimiento y la función empresarial	65
2. ¿Qué dice la teoría económica acerca de la relación entre emprendimiento y crecimiento económico	67

2.1.	Las Pymes en el crecimiento económico y el desarrollo social	84
2.2.	El emprendimiento y el empresario	85
2.3.	El emprendimiento y el crecimiento de las Pymes	88
	Referencias	114

CAPÍTULO III. LA FUNCIÓN EMPRESARIAL COMO EJE CENTRAL DEL SISTEMA ECONÓMICO

1.	Aspectos introductorios	121
2.	El papel del sistema jurídico-político	122
3.	El sistema económico	134
4.	Socialismo, cálculo económico y función empresarial	139
5.	La función empresarial según Daniel Lahouva	156
6.	La función empresarial ante la nueva economía	163
7.	Crecimiento, desarrollo y función empresarial	169
8.	La función empresarial y la productividad	178
9.	Reinterpretación del estudio de la función empresarial desde una Economía basada en la libertad	181
10.	El espíritu empresarial y la instituciones en la economía global	186
11.	El espíritu empresarial y su desarrollo en la Pymes	194
	Referencias	198

CAPÍTULO IV. EL PAPEL DEL ESTADO EN LA NUEVA ECONOMÍA

1.	El nuevo papel del Estado en la economía	209
2.	Política fiscal y desequilibrio económico: Impacto de la composición del gasto público	225

3. Del keynesianismo al intervencionismo extendido	239
4. El Estado Bienestar en el marco del sistema capitalista	247
5. Elección pública y análisis institucional de la acción gubernamental	254
6. El papel del análisis institucional	258
7. La teoría de la constitución de James Buchanan	267
8. La economía de la violenta intervención en el mercado	274
Referencias	287

CAPÍTULO V. LA COMPETITIVIDAD Y LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO ESTADIO IDEAL DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

1. Aspectos introductorios	297
2. Gestión del conocimiento como marco para la competitividad empresarial	299
Referencias	334

CAPÍTULO VI. PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. Aspectos introductorios	339
2. Hacia una comprensión del término globalización	341
3. Evolución histórica del fenómeno de la globalización	348
4. Globalización, política, sociedad y economía	354
5. Globalización y crecimiento económico	359
6. Consideraciones finales	369
Referencias	372

REFLEXIONES FINALES	377
Referencias	392

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Pág.
1	El capitalismo y la teoría de su estudio	41
2	El capitalismo y las razones que afectan la optimalidad	42
3	El sistema capitalista	49
4	Institución el sistema empresarial y el sistema económico	51
5	El empresario, el mercado y el riesgo según Frank Knight	73
6	El proceso del desarrollo y el papel del empresario en Joseph Alois Schumpeter	78
7	El emprendimiento y el crecimiento de las Pymes desde la perspectiva de la competencia	90
8	Un modelo simple del proceso emprendedor	95
9	Un modelo de desarrollo de nuevos productos y productos nuevos	96
10	Un modelo conceptual del emprendimiento	97
11	Herramientas gerenciales para optimizar la función emprendedora	98
12	Otras herramientas para optimizar la función emprendedora	99
13	Las 5 fuerzas de Michael Porter	104
14	Marco adaptado basado en las 5 fuerzas de Porter	105
15	Pirámide del emprendimiento	111
16	Participación del Estado en el sistema económico	123
17	La función empresarial	142
18	La función empresarial y conceptual de socialismo	154

19	Teoría empresarial	161
20	Componentes de la teoría empresarial	166
21	Crecimiento, desarrollo y función empresarial	170
22	La función empresarial y la productividad	180
23	Importancia y análisis del desarrollo empresarial	196
24	El desarrollo empresarial	197
25	Supuestos fundamentales de la teoría de la elección pública	258
26	Enfoques teóricos de la acción gubernamental	259
27	Elementos de constitución de James Buchanan	271
28	Modelo de gestión de conocimiento sostenible	310
29	Proceso de creación de conocimiento dinámico	312
30	Elementos esenciales de la competitividad	318
31	La gestión del conocimiento en la organización	319
32	Los aspectos de la libertad	328

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Descripción	Pág.
1	Esquema de la demanda efectiva	22
2	Evolución de la pobreza en el mundo 1990-2013	56
3	Evolución del producto interno bruto real global 1960-2018	57
4	Evolución del producto interno bruto real 1960-2018	58
5	Análisis del mercado y el impacto de las ventajas competitivas	103
6	La eficiencia económica y la escuela austriaca	185
7	Efecto del control de precios máximos	276
8	Efecto del control de precios mínimos	277
9	Efecto general de la imposición de precios máximos	278
10	Efecto general de los controles de productos	281
11	Efecto general de los impuestos	282
12	Evolución de la pobreza en el mundo	300
13	Evolución del analfabetismo en el mundo	301
14	Evolución de la tasa de mortalidad infantil en el mundo	302
15	Stock de capital per cápita y PIB per cápita global 1990-2020	303
16	Ciudadanos del mundo que viven bajo diferentes regímenes políticos 2020	304
17	Índice acumulado de competitividad global 2009-2014	320
18	PIB per cápita promedio 2009-2019	321
19	PIB per cápita 2009-2019	322

20	Índice de competitividad global promedio 2009-2019	323
21	Índice acumulado de libertad económica 2009-2019	324
22	Índice de competitividad global 2009-2019	329

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Descripción	Pág.
1	Aportes teóricos de los procesos de globalización	343

ACERCA DE LOS AUTORES

Armando José Urdaneta Montiel



Postdoctorado en Integración y Desarrollo de América Latina, Doctor en Ciencias Económicas, Doctor en Ciencias Gerenciales, Magister en Telemática, Magister en Gerencia Empresarial, Ingeniero en Computación y Profesor Titular de la Universidad Metropolitana del Ecuador y Docente titular invitado en Universidad del Zulia.

Emmanuel Victorio Borgucci García



Postdoctorado en Ciencias Económicas, Postdoctorado en Políticas Públicas, Doctor en Ciencias Sociales, magister en Macroeconomía y Política Económica, Magister en Gerencia de Empresas y Magister en Banca y Finanzas, Economista y Profesor Titular de la Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela.

PRÓLOGO

América Latina y en general los países en vías de desarrollo, requieren de manera urgente transformar sus Economías de manera que estas sean capaces de agregar mayor valor a los bienes finales o de consumo intermedio que producen actualmente. Para ello, se hace necesario multiplicar el número de emprendimientos y constitución de empresas que, a través de nuevos proyectos inversión: impulsen la innovación y desarrollo de productos, para generar un mayor número de divisas vía exportaciones, con crecientes márgenes de rentabilidad, el aumento de la productividad y la competitividad de cada sector productivo.

Lo anteriormente planteado, sin duda alguna creará más incentivos para la acumulación de capital y el ahorro voluntario que son la base fundamental para el crecimiento económico sostenido. La anterior afirmación es el punto neurálgico de discusión en el presente libro, por cuanto está envuelto la falsa dicotomía de si más mercado o más Estado. Este trabajo sostiene que ambos sectores son complementarios para el logro del desarrollo económico diversificado.

En ese sentido, la obra que me honra prologar en este momento, desarrollada por Armando Urdaneta y Emmanuel Borgucci, compañeros profesionales de mi alta estima y respeto, inicia con una afirmación estremecedora acerca de la importancia de las libertades individuales, la creación y mantenimiento de instituciones formales que permitan su sostenimiento y reforzamiento de la relación Empresa-Trabajador- Gobierno. Es decir, un sistema económico donde el gobierno sepa encontrar el punto intermedio entre una agresiva promoción de empresas y una regulación adecuada. Este balance es el único medio de garantizar un desarrollo económico sostenible y estable en el largo plazo.

Sobre la base del trinomio antes expuesto han surgido varias modalidades de promoción del crecimiento y desarrollo económico. Por una parte, el sistema de planificación centralizada al estilo soviético, el sistema de planificación indicativa francés y la Economía donde es la empresa la que planifica considerando al mercado. En el caso modelo soviético, adoptado por los países socialistas ha sido un verdadero fracaso para lidiar con las necesidades de los ciudadanos. En América Latina los dos mejores ejemplos son la República de Cuba y la República Bolivariana de Venezuela. El segundo de los esquemas, el de planificación indicativa ha sido más exitoso en la mayoría de países que han adoptado el sistema capitalista, pero con el agravante de que contiene ciertas rigideces. El tercer esquema, el de Economía de mercado, si bien adolece de fluctuaciones crónicas en el ciclo económico, tiene la ventaja de contar con mayor capacidad de adaptación y de innovación.

En el caso de América Latina Cuba y Venezuela se han convertido en el mejor ejemplo de cómo el énfasis en tratar de buscar la distribución “justa del ingreso” y de minimizar los fallos de mercado, ha fomentado una concentración inimaginable del ingreso en manos de las cúpulas burocráticas y donde los fallos de mercado imputados al sistema de Economía capitalista se han profundizado y ha promovido el retorno de vicios económicos que en capitalismo se han controlado con efectividad. En este caso nos referimos al fenómeno de la sustitución de monedas locales, la caída sostenida de la producción industrial, el surgimiento de prácticas económicas que en muchas ocasiones en el capitalismo se consideran delito y sobre todo la corrupción a todo nivel tanto de la administración pública como de la sociedad.

El ejemplo de Venezuela y Cuba se ha reproducido en otras naciones de América Latina con gran potencial de crecimiento y dotados de ingente cantidad de recursos naturales. De allí la razón principal del porque la región hoy exhiba bajos índices

de desarrollo humano, innovación, investigación y desarrollo, emprendimiento, productividad, competitividad y libertad económica respecto al mundo desarrollado.

Por ello, la importancia para los estudiosos de las ciencias económicas, la necesidad de siempre retratarse en la obra fundacional de la Economía como ciencia, titulada, *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith (1776), la cual introduce a la discusión sobre el por qué y cómo crecen las naciones, fundamentado toda su argumentación en el principio de la división del trabajo y el trabajo productivo, como aquel que es capaz de crear valor, que es el resultado del libre ejercicio del interés individual, estableciendo el precio de las mercancías en trabajo, los salarios y los beneficios de la acumulación de capital, a partir de los cuales crea las bases del crecimiento económico. Pero detrás de ese proceso de creación de bienes y servicios se encuentra la empresa (función empresarial), que mediante un proceso creativo de ensayo y error hace que una actividad económica se convierta en negocio.

Si bien, por ejemplo, la libertad económica y el empresario son alguno de los factores cruciales de la prosperidad material de la sociedad, no existe una receta mágica para su fomento. Por esta razón, el debate está abierto en el mundo del crecimiento y desarrollo económico. Sin embargo, es de afirmar que solo en un sistema amplio de libertades económicas es donde el crecimiento y el desarrollo a largo plazo se verifica. Pero también se verifica ese crecimiento económico a largo plazo cuando el empresario que lidera el proceso es el local o nacional. Si bien las corporaciones transnacionales realizan una labor empresarial de importancia, es el empresario nacional el que está obligado a liderar el proceso innovativo a todo nivel. Así el empresario local debe asimilar las experiencias y métodos de trabajo de las empresas que son más competitivas y convertirlas en ventajas competitivas.

Es decir, el proceso de desarrollo económico es un proceso cultural en donde no solo entran o intervienen elementos financieros-económicos. El proceso también envuelve factores de carácter migratorio, educacional, étnicos y de experticia de las personas que una sociedad recibe del resto del mundo. Así, en un mundo en donde las interrelaciones a escala planetaria y que algunos llaman globalización, se han multiplicado.

Al respecto, el crecimiento de los flujos de todo tipo, que enmarca al proceso catalogado como globalización, han complejizado y multiplicado las interrelaciones e intercambio de bienes, servicios, personas y demás, comprometiendo los estándares de crecimiento económico y disminuyendo las diferencias económicas entre las naciones gracias al proceso de convergencia, en ambientes donde los sectores empresariales deben incrementar sus inversiones en áreas tan primordiales como la innovación, la investigación y el desarrollo, buscando diversificar sus cartera de producto y servicios y aumentando sus niveles de productividad marginal, para mantenerse competitivos en contextos económicos cambiantes e internacionalizados.

Por esa razón, resulta ineludible una obra como esta, para aquellos investigadores y estudiosos que intentan buscar argumentos sólidos dentro de las ciencias económicas y administrativas, a las condiciones del subdesarrollo de muchas naciones en espacial de Latinoamérica, que estén interesados en fundamentar teóricamente los efectos perniciosos de la intervención estatal en el libre mercado para aquellas naciones que buscan insertarse en la nueva economía y los fenómenos de la globalización, para lo cual este trabajo documental con algunas evidencias empíricas, genera un aporte a la literatura en condiciones de facilidad de comprensión, debido a la profundidad en los contenidos teóricos producto de la calidad de sus fuentes bibliográficas.

Se trata, pues, de un libro, que busca integrar distintos conocimientos sobre la Economía empresarial, elementos que al lector le interesa desarrollar y tratar con diferentes categorías de la función empresarial en sistemas económico en el contexto de Latinoamérica.

Alberto Gregorio Castellano Montiel
Doctor en Ciencias Económicas

Sincelejo, 29 de enero de 2021

INTRODUCCIÓN

En la búsqueda de la competitividad, la nueva economía, la función empresarial y el libre mercado deben estar fundamentadas en la búsqueda de los principios de liberalismo económico, político y social. En este sentido, el liberalismo funciona como medio para lograr sociedades democráticas, que promuevan la iniciativa individual y el debate en la búsqueda de soluciones consensuadas. Es la sociedad democrática y participativa, la que cumple mejor que el déspota (sea este populista, fascista, comunista o nacionalsocialista) la finalidad de construir sociedades prósperas.

La sociedad democrática y participativa casi siempre tenderá a fomentar sistemas económicos en que se respeten principalmente disposiciones no escritas, ya que se consideran como adecuadas. Esto último es la razón del respecto a las disposiciones por parte de los ciudadanos. Es decir, violar una disposición sería desde el punto de vista moral y económico una tontería. Sin embargo, lo antes expuesto es fácil de invocar, pero difícil de diseñar y aplicar. La acogida de disposiciones económicas de necesario cumplimiento para el buen desenvolvimiento de las actividades económicas requiere de un consenso amplio de los principales actores políticos de la sociedad. Este proceso de búsqueda en algunas naciones requiere pocos años, mientras que en otras sociedades requiere incluso generaciones para lograr la convicción de que son provechas.

El proceso de construir un emparrillado de disposiciones legales y no legales que sirvan para el fomento de un orden económico que genere prosperidad requiere que los actores involucrados lejos de convertirse en problemas u obstáculos estén dispuestos a aceptar su aplicación. Pero esa aceptación solo dependerá de su funcionamiento adecuado en términos de generar crecimiento y prosperidad material para la sociedad. Una de las condiciones para que disposiciones legales y no legales de carácter económico sirvan es que los actores involucrados compartan los ideales del liberalismo económico. Esto significa que tanto empresarios como gobierno y otros

actores clave entienda que la Economía de los negocios es la mejor forma de prosperidad.

El problema se presenta cuando el sector privado se comporta de una manera coherente en el sentido de que las actividades económicas deben ventilarse en el escenario del mercado con amplias libertades, pero el Estado asume un papel de controlador e intervencionista como empresario. Además, se debe incluir decisiones y acciones adoptadas basadas en el principio de soberanía política, pero que en la creencia que permitirán el crecimiento de la actividad económica y el empleo, se convierten en mayores niveles de impuestos y endeudamiento. Estas consecuencias, muchas de ellas esperadas, ocasionan problemas presupuestarios futuros ya que el ciclo económico presupuestario es intertemporal y no está garantizado que lo gastado se recupere con la creciente actividad económica basada en inyección de recursos fiscales. En definitiva, lo que hay es una redistribución de los recursos económicos.

Ahora bien, no solo la coyuntura económica se puede manejar desafortunadamente por medio de un apresurada e inadecuada política de endeudamiento. Las políticas públicas también pueden generar consecuencias inesperadas adversas (distorsiones en el mercado) para el desarrollo y consolidación de empresas, ya que ciertas legislaciones generan rigideces, limitaciones y restricciones. Estas cuestiones conducen a que las ganancias no solamente disminuyan, sino que les agrega una dosis adicional de incertidumbre. En consecuencia, si bien la Economía de mercado tiene distorsiones difíciles de controlar, políticas públicas inadecuadas, podrían agravar esos fallos de mercado que son el resultado de una mala asignación de los derechos de propiedad y, en consecuencia, provocar una peor asignación de los factores productivos.

Algunas de las consecuencias perversas de las políticas públicas inadecuadas tales como el no generarse un crecimiento del producto interno bruto o la exportación de bienes transables sostenido y alto, es la imposibilidad de financiar los déficits fiscales y

atender los compromisos de deuda adquirida. Lo anterior conduce a los gobiernos a aumentar los impuestos directos e indirectos, estos últimos con severas consecuencias en la distribución de la renta. Todo lo anterior, puede llevar a la Economía a que un plan de recuperación económica podría oscilar entre crecimiento lento o estancamiento económico.

Ahora bien, este escenario de mayor intervención estatal, genera desajustes entre el producto interno bruto (Valor de los bienes y servicios producidos en un país, bien sea mediante el uso de factores de producción nacionales o extranjeros, durante un período determinado), y la demanda agregada interna (Es el gasto que realizan los residentes y no residentes de un país en la adquisición de bienes y servicios producidos en un territorio nacional durante un período determinado).

Además de las consecuencias no anticipadas por los que diseñan políticas económicas con un alto componente político, en la búsqueda de no perder apoyos, la Economía experimenta serias restricciones en producir bienes transables, pues las políticas de estímulo públicas amplían el sector comercio por vía de la importación. El límite de esta tendencia en el mercado interno es el nivel de reservas internacionales. Para corregir esta situación, los bancos centrales acuden a elevar el tipo de interés (mediante el aumento del tipo de interés en sus operaciones con los bancos) con la finalidad de corregir la presión en el tipo de cambio. Al ocurrir esto, el sector productivo se encuentra con una presión mayor para ser más eficiente. Cuando esta situación no es corregida a tiempo, el tipo de cambio se desliza y el resultado es que se puede agregar un nuevo factor inflacionario a la Economía (el otro factor es la salida de divisas para atender el endeudamiento público).

Si a lo anterior se suma la aprobación de mayores aranceles de importación o con impuestos a la salida de divisas, se producirán nuevos efectos. En primer lugar, se producirá un incremento de la demanda de divisas bajo la forma de fuga de capitales (reflejado en

la cuenta de errores y omisiones de la balanza de pagos), porque los agentes económicos buscan preservar el valor de sus capitales en una moneda cuya reserva de valor sea más estable. En se segundo lugar, se limita ostensiblemente la entrada de capitales (principalmente inversión extranjera directa), encarece el endeudamiento en divisas y limita el acceso de las empresas a la importación de bienes de capital. En tercer lugar, el consumidor final sufrirá una erosión en su poder adquisitivo.

Todo lo anterior, tiende a producir un aumento general de los precios relativos en corto plazo y un decrecimiento de los salarios reales. Es por esta razón, que pretender crear condiciones de estímulo al crecimiento económico y de pleno empleo, mediante la aplicación de medidas inflacionistas, lo que termina provocando es una distribución menos equitativa del ingreso nacional, en el mediano y largo plazo, una caída de la actividad productiva formal, el surgimiento de una Economía sumergida y un debilitamiento en la sostenibilidad del estado de bienestar, dado la caída de los ingresos fiscales.

Dado lo antes expuesto, el desafío para los empresarios, trabajadores y el gobierno es además de complejo, en extremo difícil. Estos actores económicos no tienen otra opción sino reconocer cuál es la situación coyuntural y de largo plazo de la Economía. No es aconsejable adoptar medidas de bienestar en un país cuando solamente exporta una o tres materias primas de poca demanda internacional. En las naciones exportadoras de materias primas, los gobiernos se verán expuestos a realizar ajustes macroeconómicos crónicos. Por su parte, el empresariado se verá constantemente desafiado a mejorar su productividad tanto del capital como del trabajo. Los trabajadores deberán aceptar salarios muy debajo de sus expectativas por un prolongado período de tiempo y deberán aceptar superiores niveles de exigencia laboral.

Lo anterior solo es posible en un clima de negocios basado en los principios del liberalismo económico, donde se garantice el derecho al libre comercio, el derecho a la vida y la propiedad, así como

el respeto irrestricto al proyecto de vida individual de los ciudadanos, garantizándoles seguridad ciudadana, marco jurídico estable en especial el comercial, productivo y tributario; justicia, educación y salud dentro de la constitución de un estado de derechos. Ello permitirá crear los fundamentos para generar las condiciones ideales para la innovación y el descubrimiento empresarial. Es decir, la libertad económica garantiza un uso más eficiente de los factores productivos e impulsar el desarrollo económico, sin la necesidad de tantas regulaciones y sin la intervención estatal.

En ese sentido, es ineludible entender que en el ideario de la nueva economía como se ha expuesto hasta ahora que: (1) el valor de los productos y servicios se basan en estimaciones subjetivas; (2) que el mercado, mientras no se invente algo mejor desde el punto de vista práctico-económico, es el mejor mecanismo de cooperación para la interacción comercial entre oferentes y demandantes, donde los contratos voluntarios siempre benefician ambas partes; (3) el sistema de precios no debe ser sujeto de intervenciones porque se generen distorsiones o señales falsas de oportunidades de inversión y con ello mala asignación de los factores productivos; (4) la inflación es significativamente un fenómeno monetario, cuyo responsable es el hacedor de la política monetaria; siendo el principal causante de los ciclos económicos; y (5) el ahorro y la posterior inversión que decanta en la acumulación de capital, son los factores determinantes del crecimiento económico.

Por lo antes expuesto, el Estado debe tener un rol limitado, de actuación eficiente y efectiva en el ámbito económico, con presupuestos públicos equilibrados (muy bajos déficits), donde los ingresos fiscales estimados, deben crecer al mismo nivel que la renta real de la Economía.

Ello se traducirá en estadios adecuados entre la producción y el consumo, ya que la oferta y la demanda tienen libre interacción, debido a que los agentes económicos cumplen con sus acuerdos y contratos, debido a las condiciones favorables que brinda el libre mercado;

siendo el sistema de precios el mejor instrumento de información para la asignación eficiente de los factores productivos.

Pero para lograr dicho bienestar social, es fundamental garantizar el derecho a la propiedad y la libertad, siendo el mercado el mejor mecanismo cooperación social entre oferentes y demandantes. Es en el mercado donde la comercialización de bienes y servicios no es más que el intercambio de derechos de propiedad cuyo valor de transacción se registra en el sistema precios lo cual permite el cálculo económico. En caso contrario si se colectivizan los medios de producción y se anula el sistema de precios, se imposibilita el cálculo racional en los usos alternativos de los bienes de capital.

En ese sentido, tanto Mises como Hayek explicaban la incapacidad del planificador central para proponer un cálculo económico racional. Debido a que el planificador no puede entrar en la voluntad, las razones y mecanismos de toma de decisiones de los agentes económicos. En un sistema de mercado, la información y conocimiento de los agentes económicos se reorganizan en un proceso de cooperación social a través del sistema de precios, de allí la fundamental importancia de la no intervención estatal sobre dicho sistema para evitar las distorsiones en la asignación de factores productivos hacia sectores de la Economía cuya rentabilidad y productividad sea atractiva en términos de réditos.

Es por ello entonces, que surge lo que autores como Bresser (2017, p. 124) denominan el “triángulo de crecimiento económico”, cuyos vértices estarían conformado por la función empresarial (que depende del nivel de emprendimiento de los agentes económicos en un determinado mercado), la competitividad (que dependería de la capacidad de innovación, creatividad y desarrollo económico del sector empresarial) y el grado de libertad económica existente en un determinado país.

El triángulo del crecimiento económico buscar integrar teóricamente la conjunción de tres elementos fundamentales de las Economías

capitalistas partiendo alrededor de la función empresarial. Esta función surge de la capacidad de emprendimiento de la acción humana y que se mantiene y expande a partir del descubrimiento empresarial de nuevas oportunidades de negocios en un contexto de libertad económica, con mercados altamente competitivos.

La libertad económica para que sea realmente efectiva, debe producirse: (1) en todos los ámbitos, empresariales, comerciales, fiscales, monetarios, inversiones, financieros y laborales; (2) con garantías sin restricción alguna del derecho a la propiedad privada; y (3) con una dimensión del Estado acorde a las necesidades de seguridad, defensa y justicia que requiere la sociedad y lejos de la discrecionalidad y/o corrupción de los funcionarios públicos.

No obstante, esto necesita del concurso de un sistema económico altamente organizado, con niveles indiscutibles de funcionalidad y capacidad de las instituciones públicas, excelente infraestructura de servicios domiciliarios y no domiciliarios, entorno macroeconómico favorable (crecimiento económico sostenido, estabilidad de precios y baja tasa de desempleo), sistemas salud y educación de calidad altamente tecnificados e integradas a la comunidad científica global.

Aunado a lo anterior, se hace necesario que: (1) los mercados de bienes finales y de factores de la producción funcionen con el menor número de rigidices, restricciones y limitaciones posibles; y (2) el mercado financiero se desarrolle acorde a las necesidades de capitales que demandan los agentes económicos.

De allí, que sea fundamental realizar un seguimiento permanente de los índices globales que midan la competitividad de las diferentes Economías en los distintos países y regiones del mundo. Estos índices permiten de una manera indirecta conocer: (1) los niveles de prosperidad de las naciones; (2) cuán productivo es el sector empresarial en la utilización de los recursos disponibles; y (3) tan eficientes y eficaces son sus instituciones políticas, judiciales y sociales.

Ahora bien, para que el escenario antes planteado pueda concretarse en una realidad se requiere tener en cuenta cuatro categorías elaboradas por la Fundación Heritage y el Wall Street Journal (2017). En una primera categoría, se tiene la situación del Estado de Derecho (mediante las garantías del derecho a la propiedad, la integridad transparencia del gobierno en el manejo de los fondos públicos; eficiencia e independencia judicial para una más correcta atención y objetiva solución a las demandas de los agentes económicos y la sociedad en general). Una segunda categoría, sería la dimensión del Estado, que tiene que ver con sus participaciones en la estructura del PIB (producto interno bruto) por sectores de la Economía (público y privado), relación gasto público/PIB y la salud fiscal es decir superávit o déficit público.

Ello, sin duda alguna, definirá la tercera categoría que consiste en la eficiencia regulatoria, la cual determina la facilidad para hacer negocios, realizar contratos de trabajo y de la política monetaria. La última categoría que es el grado de apertura del mercado de una Economía, medido a través del coeficiente de apertura económica, que consiste en sumar las exportaciones más las importaciones y dividirlo entre el tamaño del PIB. Este indicador denota el grado de libertad de comercio, inversión y actividad financiera de determinada Economía.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que la producción y la actividad empresarial son riesgosas y que pueden traducirse en pérdidas, debido a que el mercado premia al empresario exitoso que elabora la mejor combinación de bienes, de la mejor calidad a un mejor precio (Schumpeter, 1976[1912]).

Ahora bien, para el caso latinoamericano, es necesario analizar la concentración empresarial por sectores económicos y describir cómo esto afecta la tasa de crecimiento del producto interno bruto, lo que demandaría un replanteamiento de la función empresarial. También es necesario, analizar la concentración en las PYMES, por ser un componente fundamental en los diferentes sectores pro-

ductivos desde el punto de vista de su participación en el número total de establecimientos, de trabajadores y de facturación de determinado sector.

Sin embargo, ello no implica dejar a un lado la necesidad de generar un cambio en la matriz productiva, trasladando buena parte de los factores productivos de un sector de la Economía ya consolidado, hacia otros sectores menos desarrollados, pero con altas potencialidades. No obstante, se requiere crear incentivos tanto públicos y privados para tal fin.

Las empresas no deben contar con financiamientos basados en tipos de interés bajos por vía de la expansión monetaria. La razón de esta afirmación es doble. De una parte, el financiamiento barato hoy corre el riesgo de convertirse en una quiebra una vez que los tipos de interés se ajusten al alza. En segundo lugar, producto de lo anterior, esa decisión económica producida por una distorsión en la política monetaria será muestra de mala asignación de recursos.

Ese escenario de condiciones de crédito es propio de un sistema bancario de reserva fraccionaria, en donde existe un banco central cuyo objetivo es ser un buscador de renta a través del impuesto inflacionario (señoreaje), así como de su función de prestamista de última instancia del sistema financiero a través del cobro de intereses, vía tasa de redescuento¹.

En fin, todos estos elementos citados hasta ahora, de forma breve, y que se desarrollarán a profundidad a lo largo del texto, son los que verdaderamente pueden impulsar un proceso de expansión económica sobre bases un poco más realistas.

Es decir, no se puede esperar un progreso económico basado solamente en la expansión fiscal producto de un crecimiento en los

¹ El sistema de banca alternativa al de reserva fraccionaria es el sistema de banca libre, en donde el respaldo de la emisión del crédito es mediante un coeficiente de caja del 100% de los depósitos a la vista.

precios de un conjunto de productos primarios que tienen buenos mercados internacionales. Las Economías primarias exportadoras, pero sobre todo aquellas que son diversificadas tales como Ecuador, Colombia, Chile o Perú tienen más oportunidades de financiar su crecimiento económico y pasar a ser Economías manufactureras. Sin embargo, ese salto es delicado desde el punto de vista económico y políticamente desafiante, por cuanto el sistema institucional debe pasar por traumáticas transformaciones en los sistemas de educación, remuneración, casi todas ellas basadas en la flexibilización laboral y productiva.

El esfuerzo de pasar de una Economía primario exportadora diversificada a una manufacturera diversificada (pasando previamente por una etapa de mono producción manufacturera) sin menoscabo de la primera tiene más probabilidades de fracasar que de alcanzar el éxito si no se adoptan, por parte de los principales actores sociales, una serie de medidas generalmente impopulares, en algunas ocasiones tildadas de neoliberales o pro empresariales. Esas medidas, por lo general deben estar dotadas de: (1) decisiones oportunas y prudentes de estabilización macroeconómica; (2) que los actores políticos involucrados no jueguen a la destrucción del proceso por la simple búsqueda de apoyo político y llegar al poder; (3) en muchos casos llevará a crear instituciones élites (universidades, institutos de investigación de clase mundial) con altos niveles de exigencia académica; (4) que lo anterior es para generar ingeniería de diseño e ingeniería industrial de alto nivel; (5) dar gran prioridad a la educación técnica y vocacional, que es el apoyo necesario para la generación de una Economía de transables; (6) que las políticas a implementar sean de Estado, realizada por estadistas, y no medidas de partidos y líderes ocasionales; (7) que las reglas de la competencia sean equitativas para locales, nacionales y empresas foráneas; (8) que los incentivos fiscales no se empleen para especular con capitales excedentes, sino que sean las bases para la consolidación de empresas; (9) desde el punto de vista macroeconómico, no se debe dar preferencia separadamente a la demanda agregada o la oferta agregada, es dar preferencia a un crecimiento de ambas, admitiendo

que es muy común las situaciones de desequilibrio inesperado; (10) desde el punto de vista social, no se debe esperar grandes programas sociales no respaldados con un robusto y consistente crecimiento económico, ya que programas sociales desarrollados con expansión monetaria conllevaría al largo plazo a no contar ni con sistemas de salud y de pensiones.

Luego de un breve debate de ideas en el ámbito de las nuevas relaciones de la Economía con la competitividad, la función empresarial y el libre mercado, se propone la presente obra de investigación formativa titulada “La Nueva economía desde el enfoque de la competitividad en la función empresarial y el libre mercado”. La cual estaría bajo la siguiente estructura:

Capítulo I: El estatismo y la nueva economía.

Capítulo II: El emprendimiento y la pequeña y mediana industria en el contexto de los procesos macroeconómicos globales.

Capítulo III: La función empresarial como eje central del sistema económico.

Capítulo IV: El papel del Estado en la nueva economía.

Capítulo V: La competitividad como el estadio ideal de la función empresarial.

Capítulo VI: La globalización del capital y la convergencia como factores determinantes de la nueva economía.

Reflexiones finales.

CAPITULO I

EL ESTATISMO Y LA NUEVA ECONOMÍA

1. Modelo socialista vs. el modelo capitalista

El mundo, hoy más que nunca, se sigue interrogando acerca de cuál debe ser el sistema económico más conveniente para lograr satisfacer el mayor cúmulo de necesidades materiales posibles para todos los seres humanos. La discusión se cierne entonces entre modelos colectivistas como el socialismo (en sus diferentes denotaciones) (Bannock, 2007) o la Economía de mercado, en donde los individuos tienen ciertas libertades de tomar sus decisiones de producción y consumo sin algún tipo de interferencia asfixiante de personas o grupos de personas que detentan el poder político en un Estado.

Dos acontecimientos históricos han significado el derrumbe del colectivismo socialista. En primer lugar, la desintegración de la Unión Soviética, a pesar de los intentos llevados a cabo por Mijaíl Gorbachov de introducir la Perestroika (reconstrucción) y el Glasnost (transparencia) en 1985 en la Unión Soviética. Otro capítulo histórico que sentencia el fracaso del modelo socialista fue la caída del muro de Berlín en 1989, muro que desde 1961 dividió a la República Federal Alemana (Oeste) de la República Democrática Alemana (Este).

El progreso económico, tecnológico y social del lado del oeste comenzó, entre otras iniciativas, después de la segunda Guerra Mundial con el Plan Marshall el cual, según (Aparicio Cabrera, 2013), contribuyó decisivamente: a la renovación de las infraestructuras del transporte, a la modernización de las empresas agrarias e industriales, a la reanimación de la producción, el aumento de la productividad, a la dinamización de los intercambios comerciales

intereuropeos, propició la recuperación del mercado monetario y de capitales de Londres y financió la recuperación del comercio mundial, entre otras bondades. En ese sentido la novelista celebre (Rand, 1967) en su libro *Capitalismo* afirmó:

El capitalismo es el único sistema que reconociendo la naturaleza “racional” del ser humano, y, por tanto, la “libertad” como exigencia de ésta, se fundamenta en la relación existente entre la inteligencia, la libertad y la supervivencia del hombre. Sólo en la sociedad capitalista los hombres gozan de libertad para pensar, disentir y crear; y fue esa libertad, señala la autora, la que permitió que el capitalismo superara a todos los sistemas económicos anteriores. (Rand, 1967, p. 67).

Ahora bien, la pregunta que surge entonces es, ¿El capitalismo vivió su época dorada luego del fracaso del modelo socialista soviético al final de la década de los 80's? Esta interrogante surge, ya que en el mundo existe una gran parte de la población mundial en condiciones de pobreza. Las razones, aunque aparentemente simple, son complejas y desafiantes para muchas culturas políticas: 1) falta o carencia de plenas garantías en los derechos de propiedad; 2) mercados muy intervenidos con políticas de controles de precios y de cantidades transadas; 3) precarias condiciones para la competitividad; 4) niveles inadecuados de imposición directa e indirecta; 5) insuficiencia de capital humano altamente especializado y bien formado profesionalmente; 6) pobre desarrollo tecnológico especialmente no vinculado con las empresas, entre miles de cosas más.

Lamentablemente, en muchos países el verdadero modelo que se asume es el de una especie de mercantilismo estatal disfrazado de capitalismo. Este esquema se basa en dos premisas: 1) la acumulación de altas reservas de divisas, especialmente oro; y 2) el desarrollo del comercio exterior, pero todo sobre la base de la intensa participación del Estado (Longhi, 2014). Esta intervención del Estado se presenta por: la vía arancelaria (normas de origen,

normas fitosanitarias y de calidad altamente exigentes); apoyo crediticio estatal con tasas de interés reales negativas; la asignación de divisas a tipos de cambios preferenciales; políticas de subsidios a la producción, que rosan las normas establecidas por la Organización Mundial de Comercio.

La tesis del mercantilismo moderno fue ampliamente desarrollada por Buchanan (1986). El mercantilismo ofreció un fundamento filosófico para comprender por qué, una vez establecidas las burocracias tienden a crecer de forma exponencial y al mismo tiempo estas estructuras estatales dejan de cumplir con las funciones para la cual fueron creadas. La política de asignación de fondos estatales es en beneficio de un grupo predominante, por lo que parece haber una relación directa entre el tamaño total del gobierno y la inversión en esfuerzos para asegurarse concesiones especiales del gobierno (búsqueda de rentas). Por lo antes expuesto, el sistema fiscal se caracteriza por un creciente número de créditos especiales, exenciones y cláusulas de escape. Esta característica de la fiscalidad mercantilista es la que ha contribuido a crear un sistema de ingresos fiscales que ha perjudicado a sectores productivos a favor de sectores privilegiados. Es decir, por un lado, se sacrifican ingresos fiscales a las clases que menos aportan y se castiga a aquellos sectores económicos altamente productivo. Esta disparidad es la que ha originado déficits fiscales y la imposición de impuestos (Buchanan, 2005).

2. ¿Por qué fallan las Economías?

La heterodoxia Keynesiana pretendía demostrar que las Economías capitalistas podían funcionar en el largo plazo sin que todos los factores productivos, especialmente el factor trabajo estén plenamente ocupados aun cuando fueran rentables emplearlos, una circunstancia a la que denomino desempleo involuntario (Rallo, 2011).

Sin contradecir la posibilidad de un punto de equilibrio en la Economía, los keynesianos afirmaban que puede existir una deficiencia en

la demanda de recursos, los cuales podían estar ociosos en alguna proporción. Para ello la solución era la intervención gubernamental en la Economía para corregir el problema a través de un incremento en el gasto público o una reducción de las tasas impositivas que estimula la demanda efectiva de la Economía, aumentaría la producción, estrangularía la inflación y eliminaría las deficiencias, aun incurriendo en déficit presupuestarios que posteriormente se corregirían en el siguiente periodo económico mediante un incremento en la recaudación fiscal como consecuencia de un aumento en la producción (Garza, 1986).

Lo cierto es que la evidencia empírica demuestra que la evolución del ingreso fiscal en términos reales en el periodo t es decir I_t es inelástico respecto al nivel de gasto público real en el periodo $t-1$ como consecuencia de las medidas inflacionistas previas aplicadas como mecanismo para estimular artificialmente la demanda, produciendo el llamado efecto Tanzi (1969) (efecto que da cuenta que, en cualquier periodo de elevada inflación, los gastos corrientes del gobierno aumentan a la par o por debajo de la inflación). Como la recaudación tributaria tiene lugar por lo general un año después, el ingreso fiscal medido a precios constantes tiene una cuantía significativamente inferior al de las erogaciones pasadas. Aunque el Estado vea incrementado dicha recaudación en términos nominales por la vía del impuesto inflacionario, maneja una masa monetaria de menor reserva de valor (Tanzi, 1969).

Cuando se aplica una política monetaria expansiva, se deben hacer los ajustes y correcciones respectivas, mediante una política fiscal restrictiva para evitar un avance del déficit fiscal. De no realizarse los ajustes necesarios, puede provocar un desahorro en la Economía por parte del sector público impactando con ello las posibilidades de crecimiento económico.

Ello sin duda alguna tiene su origen el multiplicador Keynesiano

(Milei, 2019)², el cual partiendo de la pendiente de la función de consumo $C=C_0+Pmg(Y-T)$ prácticamente destruye la función de ahorro y con ello la intertemporalidad de las etapas de la producción, ya que el ahorro es el consumo futuro. Sin embargo, en su insistencia de lograr las condiciones de pleno empleo, Keynes (1981[1936]) estaba determinado en establecer un modelo que relacionase la oferta y demanda agregada. Para lograr ese cruce con desempleo involuntario, frente a la estabilidad del consumo al corto plazo y lo inestable de la inversión, se justificó la entrada del gobierno mediante el gasto público. Ese es el esquema de cruz keynesiana o el principio de la Demanda Efectiva.

Cuando Keynes (1981[1936]) introduce la idea “resistencia marginal al trabajo” (*Marginal disutility of labour*) se rompe la coincidencia con los clásicos. Keynes (1981[1936]) expone el siguiente razonamiento: si los trabajadores aceptan salarios menores con relación a su productividad marginal, entonces ellos tendrían menos ingresos para ser dedicados al consumo personal y de sus familias; por tanto, la demanda de bienes y servicios caería, al menos, en la cuantía en que la reducción fuese generalizada. Es decir, cuando la demanda

2 Sea la demanda agregada $Y = C + I$. Luego, los incrementos de esta ecuación son: $\Delta Y = \Delta C + \Delta I$. Si se divide todo por ΔY , queda así: $\Delta Y/\Delta Y = \Delta C/\Delta Y + \Delta I/\Delta Y$. Luego: $1 = \Delta C/\Delta Y + \Delta I/\Delta Y$. Pasando $\Delta C/\Delta Y$ al otro lado de la igualdad queda: $1 - \Delta C/\Delta Y = \Delta I/\Delta Y$. Se debe sacar la inversa de toda la expresión así: $\Delta Y/\Delta I = 1/(1 - \Delta C/\Delta Y)$. Si $\Delta Y/\Delta I = k$ (multiplicador del gasto) y $\Delta C/\Delta Y = PmgC$ o propensión marginal al consumo, entonces llegamos a la expresión ya conocida del multiplicador en relación a la propensión marginal al consumo $k = 1/(1 - PmgC)$. Según esta expresión, a medida que crece la $PmgC$ también crece k ; es decir, que entre k y la $PmgC$ existe una relación directa. A medida que $PmgC$ se aproxima a uno, entonces el término del numerador de $k = 1/(1 - PmgC)$ se hace más pequeño a se aproxima a cero, creciendo el cociente. La idea del multiplicador implica que se produce una suma infinita de desembolsos e ingresos que, a su vez, se vuelve a gastar e ingresar *ad-infinitum*. Como el gasto de unos agentes se transforma en ingresos para otros sectores, entonces si la propensión marginal al consumo es alta significa que cada vez que alguien recibe una unidad de ingreso adicional gasta una porción alta de esta que, a su vez, se convierte en ingreso para otro agente, el cual está dispuesto a gastar una porción alta de su ingreso adicional, y así sucesivamente. En el proceso antes descrito, se pueden producir lo que se conoce como una “filtración”. Los tipos de filtraciones dependen del tipo de uso que se le dé al dinero una vez que sale de la corriente de gasto-ingreso producto de la adición de nueva inversión. Ese destino va desde la compra de títulos valores, aumento de los saldos de caja de las empresas (capital de trabajo) o adquisición y pólizas de seguro entre múltiples usos más. Por otra parte, hay filtraciones que no tienen un efecto sobre la renta o que si la tienen. Las primeras se presentan cuando el monto inicial de inversión y la propensión al consumo se mantienen. En el segundo caso, dependen de la política fiscal en períodos recesivos, el comercio internacional, y las utilidades no distribuidas de las sociedades de capital.

es insuficiente la producción se contrae y con ella la inversión y la demanda de trabajadores.

Así, Keynes (1981[1936]) pensó que puede existir el equilibrio macroeconómico de oferta y demanda agregadas con desocupación. Ese nivel de ocupación con paro involuntario se presenta cuando el empresario reúne factores productivos, pagando sus respectivas remuneraciones y obtiene un beneficio. Si el rendimiento es decreciente en su función de producción, el empresario tomará en cuenta este dato para calcular un incremento de la producción que le permita obtener un incremento en sus ingresos superior al menos al incremento de sus costos. Cuando el incremento de los costos se iguala al de la demanda, la ocupación alcanza su nivel más alto posible.

Para explicar el por qué la demanda agregada es insuficiente para absorber el empleo, Keynes abordó el problema de los costos. En primer lugar, los empresarios al poner en marcha un negocio incurren en lo que Keynes (1981[1936]) denominó como costo de factores (*factor cost*). Pero también los empresarios incurren en lo que se conoce como coste insumido (*user cost*) (Prebisch, 1980). Así, la suma del costo de los factores más el costo insumido produce los costos primos (*prime cost*). En segundo lugar, el empresario espera que los ingresos producto de las ventas superan a los costos primos, obteniendo un beneficio bruto. Si se suma el beneficio más los ingresos que reciben los factores productivos será igual al ingreso global (valor agregado). En tercer lugar, se debe introducir costos suplementarios (depreciación y amortización). En cuarto lugar, cuando se reparte la renta entre los factores de producción y los empresarios este es consumido y la parte no consumida es el ahorro.

Por tanto, el ingreso bruto equivale a las ventas totales menos el costo insumido; además, el consumo será igual a las ventas totales menos las ventas entre empresarios. Por tanto, si el ingreso de la

comunidad es igual al consumo más el ahorro, entonces las ventas entre empresarios menos el costo insumido será igual al ahorro. En consecuencia, para Keynes (1981[1936]), el ahorro es equivalente a la inversión en términos de lo que necesita la empresa para que funcione; es decir, en términos de agregación de capital. Pero la demanda de ahorro, depende de la conducta de los consumidores; mientras que la inversión depende de la conducta colectiva de los empresarios. De esta manera, el principio de demanda efectiva puede enunciarse de la siguiente manera:

“Cuando aumenta la ocupación se incrementa también el ingreso global real de la comunidad”; la psicología de ésta, es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso. De aquí que los empresarios resentirán una pérdida si el aumento total de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de artículos de consumo inmediato. En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre los que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel; porque al menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos la propensión a consumir de la comunidad³,

3 Detrás del estudio del consumo se encuentran dos aspectos: 1) la llamada ley psicológica fundamental; y 2) la estabilidad del consumo a corto plazo. Con relación a lo primero, Keynes (1981[1936]) establece que al aumentar la renta el consumo crece, pero menos que proporcionalmente. Es decir: $PmgC = \Delta C / \Delta Y < 1 \rightarrow \Delta Y > \Delta C$. En términos de cálculo diferencial la $PmgC = dC/dY$. Es de destacar que $PmgC = \Delta C / \Delta Y$ mide la pendiente media en un recorrido pequeño de la curva de consumo, mientras que $PmgC = dC/dY$ mide la pendiente en cualquier punto de la curva de consumo agregado. Con relación al segundo punto, se debe distinguir entre lo que es cuantía del consumo de lo que es la propensión al consumo (Dillard, 1975). La primera se refiere a la cantidad de dinero que las personas dedican a la adquisición de bienes finales; la segunda es la contribución promedio que la sociedad dedica al gasto del consumo en función de su renta. La primera no es

el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir [...] que dependerá de la curva de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de las tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos (Keynes, 1981[1936], p. 35).

Así, dada la propensión a consumir y la tasa de nueva inversión, sólo puede existir un nivel de ocupación compatible con el equilibrio, ya que cualquier otro produciría una desigualdad entre el precio de oferta global de la producción en conjunto y el precio de su demanda global. Este nivel no puede ser mayor que el de la ocupación plena, es decir, el salario real no puede ser menor que la desutilidad marginal del trabajo; pero no existe razón, en lo general, para esperar que sea igual a la ocupación plena. La demanda efectiva que trae consigo la plena ocupación es un caso especial que solo se realiza cuando la propensión a consumir y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua particular. Esta relación particular, que corresponde a los supuestos de la teoría clásica, es, en cierto sentido, una relación óptima; pero solo puede darse cuando, por accidente o por designio, la inversión corriente⁴ provea un volu-

estable, porque depende de los niveles de renta y otros factores de carácter circunstancial. Por su parte, la propensión es estable porque depende de consideraciones de carácter extraeconómico (factores culturales, biológicos, determinadas prácticas sociales institucionalizadas o la costumbre, entre otros factores). Un factor que es más de carácter económico-social, es la distribución de la renta. De lo antes expuesto se desprende lo siguiente: 1) la mala distribución de la renta indica que unas personas están más en capacidad de ahorrar que las personas menos pudientes; y 2) si la distribución del ingreso fuese lo más igualitaria posible, el ahorro de la sociedad sería menor (Dillard, 1975); 3) si la distribución de la renta es desigual tiende a promover una baja propensión al consumo; 4) si la propensión al consumo es baja, la propensión al ahorro es mayor y esa Economía; 5) de acuerdo al punto anterior, para que se pueda asegurar niveles mayores de empleo y crecimiento económico debe crecer la inversión. Por lo antes expuesto Keynes estaba de acuerdo de promover medidas para disminuir los desbalances entre “ricos y pobres”, mediante el uso de una imposición de carácter progresivo (en las rentas y las herencias, por ejemplo).

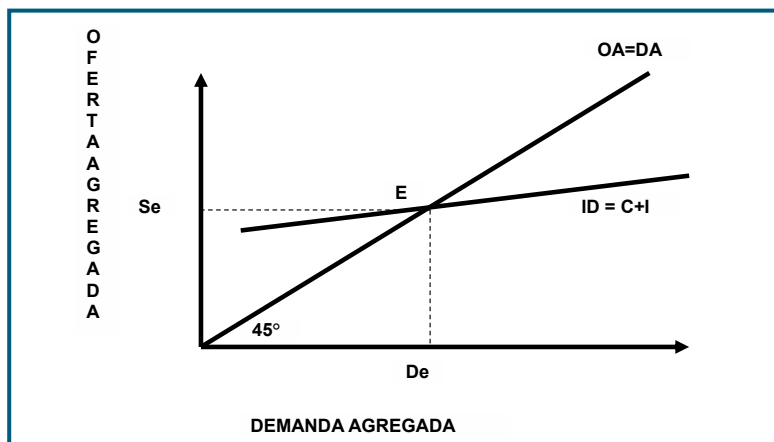
4 Frente a la estabilidad del consumo, Keynes (1981[1936]) indagó en la inversión la posibilidad de generar el empleo. Ahora bien, la inversión, para Keynes tiene dos determinantes: el tipo de interés y la eficacia marginal del capital. El tipo de interés está sujeto a la oferta de dinero y la preferencia

men de demanda justamente igual al excedente del precio de oferta global de la producción resultante de la ocupación plena, sobre lo que la comunidad decidirá gastar en consumo cuando la ocupación se encuentre en ese estado” (Keynes, 1981[1936], p. 36).

Como se podrá apreciar en el Gráfico 1, en el eje de las abscisas se encuentran los valores numéricos de la demanda agregada DA y en el de las ordenadas los de la oferta agregada OA. Luego se traza una línea desde el origen de las ordenadas, con una inclinación de 45 grados, para indicar que la $OA = DA$, que es la condición de equilibrio de la Economía con paro involuntario en el punto E. Luego, se traza otra curva con pendiente diferente a la bisectriz y que representa la DA. La razón de esta inclinación viene dada por la propensión media (marginal) del consumo agregado. Si se parte de la hipótesis de una Economía cerrada y sin gobierno y donde el ahorro es igual a la inversión (no hay filtraciones del ahorro), $OA = DA$ suponiendo que los precios se comportan de manera muy estable. Así, aparte del caso de equilibrio de $OA = DA$, $OA > DA$. En este caso, se presentará un excedente de bienes y servicios o variación positiva de existencias. En el caso contrario al anterior, se presenta un déficit de existencias.

por la liquidez y la eficacia marginal del capital está sujeta a la el precio de oferta y las expectativas. Es la eficacia marginal del capital el elemento más importante, ya que tiene que ver con la relación entre presente y futuro, entre corto y largo plazo. Es decir, se está en frente de la incertidumbre y con las expectativas. En el largo plazo, las expectativas están vinculadas preferentemente a la inversión no residencial transable. Por tanto, la influencia del pasado inmediato tiene poca relevancia y no son una guía segura para tomar decisiones. El lugar financiero donde entran en juego las expectativas a largo plazo es en el mercado de valores secundario (el *stock Exchange*). En ese tipo de mercado, al menos participan dos actores que toman decisiones cruciales para la inversión: los empresarios y los especuladores. Los primeros suelen ser más conservadores y reacios al riesgo. Los segundos basan su conducta en estudiar el mercado y obtener el mejor provecho posible en función de la información que ese mercado brinda. El asunto que los segundos presionan a los primeros para que sean innovadores y efectivos en sus procesos organizacionales. Esa presión, de todas formas, se debe traducir en ganancias que es lo que mueve al especulador. En ese proceso la presión del especulador puede llevar a la empresa a tomar malas decisiones que se hacen sentir tanto en los mercados de capitales como en los de dinero y en la Economía real generando fluctuaciones erráticas de la renta. Es por esta razón que la inversión es inestable y en consecuencia en situaciones de crisis, Keynes proponía que el Estado tomara parte en la recuperación por vía de la inversión pública.

Gráfico 1 Esquema de la demanda efectiva (cruz keynesiana)



Fuente: Elaboración propia basada en: Mishkin (1995 y 2007).

No obstante, es importante aclarar que el concepto de multiplicador fue primeramente introducido por Kahn (1931)⁵, el cual en su análisis señala que, si la propensión marginal a consumir se da por conocida, y las autoridades monetarias o gubernamentales toman decisiones de estimular o retardar la inversión, el cambio en el monto de la ocupación será función del cambio neto en el volumen de inversión. Por esta razón la formulación de Keynes presenta dos problemas de acuerdo a (Milei, 2019).

5 Richard Ferdinand Kahn (1905-1989) fue un economista británico. Siendo estudiante de Matemáticas y Física en la Universidad de Cambridge, tuvo como uno de sus maestros a John Maynard Keynes. En 1930 fue nombrado profesor asociado en el King's College de la Universidad de Cambridge en donde trabajó en la escuela de Economía como profesor, luego fue llamado para ser asesor económico del gobierno británico y en 1947 llegó a ser director de Estudios para estudiantes de Economía del King's. Sus últimos años trabajó como profesor de Economía. Su mayor contribución fue el principio del multiplicador (*principle of the Multiplier*) del gasto en macroEconomía, que es un cociente que relaciona el incremento de la renta por cada incremento unitario de la inversión. En síntesis, el multiplicador relaciona el incremento de la ocupación primaria con el incremento de la ocupación total, que se obtiene al sumar el incremento de la ocupación secundaria. Gracias a esta aportación. Kahn fue uno de los colaboradores más cercanos de Keynes en la creación de su *General Theory of Employment, Interest, and Money* de 1936 y formó parte del denominado *Keynes' Cambridge Circus*.

El primero, violenta la restricción presupuestaria de los agentes económicos (Milei, 2019), al crear artificialmente más dinero del que les ingresa de manera exponencial donde si la propensión marginal al consumir de una Economía es el 75% y el tamaño de los impuestos es el 30% respecto al PIB, como caracteriza a la mayor de las Economías en vías de desarrollo, el multiplicador plantea que el sistema económico puede crear 2 veces más dinero del existente en la Economía de forma artificial para estimular el consumo, mediante la ecuación $\alpha = \frac{1}{1 - pm_{gc}}$ entonces la ecuación de ingreso queda $Y = \infty (C_0 + I + G + XN)$ siendo precisamente este elemento el factor determinante de la volatilidad e inestabilidad de los ciclos económicos como la plantea (Mises, 1980), producto de los cuadros de estanflación, alta inflación, depresión e hiperinflación que se generan a mediano y largo plazo de continuar con estas medidas.

El segundo problema, resulta un claro error de acuerdo a (Milei, 2019), cuando confunde las relaciones de demanda propias de un modelo de equilibrio parcial de Marshall con un modelo de equilibrio general de Walras. Esto ocurre porque Keynes asumía que la determinación de los precios venía dada por la oferta, basado al igual que Marx en la teoría del valor trabajo.

Es que para Keynes (1981[1936]), los precios de una industria dependían del costo marginal de los factores productivos. Entonces, cuando más se produzca, mayor será la demanda de los factores productivos, más alto será el costo marginal y más elevado será el precio de venta de los bienes y servicios (Rallo, 2011). Por esta razón, la demanda agregada interna determina la demanda de trabajo, que a su vez establecerá el costo marginal del salario que, *ceteris paribus* será lo que finalmente fijará el nivel general de precios.

Por ello, Keynes (1981[1936]) no dudaría en afirmar que no era el costo salarial el que determinaba la demanda de trabajo sino la demanda agregada⁶. En ese sentido, deslindándose de la teoría cuan-

6 Una dificultad que encaró Keynes, según Prebisch (1980) fue el de las unidades de medida de la

titativa del dinero, planteaba que un aumento de la oferta monetaria reducía el tipo de interés, lo cual elevaba la inversión, la demanda agregada y la ocupación. Así, mientras más alta sea la elasticidad producción-gasto, una mayor demanda agregada no presionará el alza de los costos ni los precios, sino que se limitará a incrementar la producción (Rallo, 2011).

En se orden ideas, según Keynes, solo debería llamarse inflación al incremento general de precios una vez alcanzado las condiciones de pleno empleo, por lo tanto, cuando un incremento adicional de la demanda efectiva no da lugar a un aumento de la producción, sino que se destina enteramente a un incremento de la unidad de costos proporcional a ese incremento de la demanda efectiva, es que se habrá alcanzado una situación de auténtica inflación (Rallo, 2011).

Los errores en la teoría de precios de Keynes pueden resumirse en dos vías: 1) él razona en términos de niveles generales de precios y de unidades agregadas de costos cuando lo importante para los empresarios son los precios y costos relativos de las diferentes industrias; 2) la relación correcta entre precios y costos no es que los costos determinan los precios, sino que son los precios los que establecen los costos (Rallo, 2011). Lo anterior se conoce como la ley de imputación de Menger (Von Mises, 1980) que destaca que:

A Menger y Bohm-Bawerk su principal mérito consiste en señalar que la determinación de los precios está inextricablemente ligada a la propia dinámica del

renta agregada. Keynes creó lo que se denomina como “Unidad de trabajo” y la “Unidad de salario”. La unidad de trabajo es la cantidad de horas de trabajo realizadas por un trabajador. Sin embargo, como el trabajo no es homogéneo (hay trabajos mejor calificados que otros), no se pueden sumar solamente horas. Con relación a la unidad de salario, por efectos del aumento de la ocupación disminuye el rendimiento del trabajo. Sin embargo, para Keynes el problema está resuelto desde el momento en que se supone que, en lugar de disminuir el rendimiento del trabajo, disminuye el rendimiento del acervo de capital utilizado. Keynes estaba consciente también que la producción y el ingreso no son una función única de la cantidad de ocupación, ya que depende del tipo de actividad económica desarrollada. Esta dificultad es salvada, según Prebisch (1980) al considerar que el ingreso en término de unidades de salarios está determinado únicamente por la cantidad de ocupación.

mercado. Distinguiendo claramente entre: a) la valoración directa de los factores de producción que relaciona el valor del correspondiente producto con el conjunto de los utilizados factores complementarios de producción, y b) el precio de los diversos factores de producción, que queda en el mercado determinado por las postulaciones de quienes por ellos compiten. (Von Mises, 1980, p. 505).

Finalmente, de acuerdo a Rallo (2011), Keynes (1981[1936]) con su teoría de los precios y los salarios, intentó atar el nivel general de precios con la renta agregada. En condiciones de equilibrio con desempleo involuntario, los incrementos en la cantidad de dinero no generarían inflación, sino aumentos de la producción y la reducción en los costos no darían lugar a una mayor ocupación sino caídas en la demanda agregada y de los precios (deflación) que dejarían los salarios reales inalterados o incluso los incrementarían. Esto anula el principal mecanismo de ajuste que existe en las Economías capitalistas para coordinar de manera consciente los planes de todos los individuos. Es precisamente, la flexibilidad de precios y costos lo que permite emplear todos los factores productivos que sean capaces de generar más riqueza de la que demandan en forma de remuneración.

Lo antes descrito permite explicar entonces las verdaderas razones de las crisis económicas, como consecuencia de la reducción de la tasa de interés real como resultado del incremento previo de la oferta monetaria, que provoca que la tasa natural (inflación) sea mayor que la tasa de interés nominal interbancaria. Es que la política de Keynesiana consistía en incrementar la oferta monetaria o la velocidad de circulación del dinero, para que los precios no se redujesen ante un aumento en el volumen de transacciones de la Economía, o para que algunos componentes de la estructura de precios si aumentan al tiempo que se estancan los salarios, favorezcan un incremento en el volumen de transacciones (Rallo, 2011).

La política antes descrita es típicamente inflacionista⁷ cuyos resultados, incluso sobre sus supuestos más favorables, resultan notablemente peores y más injustos que los de un ajuste a la baja de los precios relativos. Esa reducción de los precios que se traduzcan en deflación, no tiene por qué generar reducciones en la producción, especialmente en el largo plazo (Rallo, 2011).

Por ello, en la Economía de hoy se presenta un fuerte debate y una notable discrepancia entre el nuevo consenso liberal-clásico y la heterodoxia Keynesiana, acerca de la importancia de la fijación de la tasa de interés y la función de reacción que se sigue para su determinación, como parte de la política monetaria de estimular el ahorro en moneda local. De acuerdo a Levy (2017), el nuevo consenso liberal-clásico rechaza la exogeneidad del dinero y de allí la conveniencia de controlar los agregados monetarios en lugar de controlar la tasa de interés.

De allí surge entonces una gran discordia entre el nuevo consenso liberal-clásico proveniente de la corriente austro-alemana, basada en las ideas de Knut Wicksell (1851-1926) y las propuestas keynesianas especialmente de los *New Keynesians*. Wicksell afirmó que los precios vienen determinados por la renta, es decir, que el dinero opera a través de la renta para determinar el nivel agregado de precios (tasa de interés natural). De esta manera, la tasa de interés nominal tanto pasiva como activa deben girar alrededor de la tasa natural. El no presentarse esa coincidencia, es reflejo de las discrepancias entre oferta y demanda agregada. (Ekelund, 2008).

Por su parte, Hayek coincidente con Wicksell en los preceptos para la fijación de la tasa de interés. Hayek señala que una perturbación

⁷ Muchos autores que han escrito en la época de la aplicación del *New Deal* partieron del hecho histórico de que el problema de la Economía estadounidense en la década de los años 30 del siglo XX fue principalmente un asunto de deflación (Schlesinger, 1968). Es decir, a medida que los precios iban cayendo tanto en valores absolutos (índice de precio) los oferentes no se sentirían motivados a incrementar sus volúmenes de producción. Esto hace recordar lo que se conoce como "ley de oferta" en microeconomía: en que a medida que los precios crecen el productor estaría dispuestos a ofertar más unidades vendibles de su producto y, al contrario.

monetaria, por ejemplo, una expansión de la oferta monetaria, se puede traducir en una reducción del tipo de interés por debajo del nivel de equilibrio, lo que estimula la inversión de capital. El problema se presenta que un determinado tipo de interés nominal por debajo del natural puede conllevar a que un proyecto anteriormente inviable ahora lo sea. el problema se presenta cuando se deba ajustar el tipo de interés nominal. En consecuencia, una bajada de la tasa de interés por debajo de la tasa natural puede llevar a una mala asignación de recursos (Ekelund, 2008).

Esas tasas de interés real reducidas artificialmente, negativas en muchos casos, solo pueden mantenerse en tanto continúen los estímulos monetarios adicionales, pero cada vez dichos impulsos requerirán de una mayor cuantía (Ekelund, 2008) afectando las reservas internacionales (Levy, 2017). Posteriormente, estas conclusiones fueron reemplazadas por la Regla de Taylor (1993), la cual sugiere que la tasa de interés nominal se ajusta en respuesta a los cambios de la tasa de inflación, y de la diferencia entre el producto observado, el producto potencial y la tasa de interés rezagada (Taylor, 1993).

Mientras por otro lado el planteamiento heterodoxo preconiza que la tasa de interés es una variable monetaria, administrada por el banco central, eminentemente distributiva postulando la Regla de Smithin, (Smithin, 2007), que toma en cuenta la demanda/aumento del producto, la distribución del ingreso, tasa de inflación, curva de salario y la función reacción del banco central.

3. ¿Es la Economía una ciencia?

Los escenarios antes relatados son los que llevan a dudar de la cientificidad de la Economía, producto de la falta de consenso en los principales problemas teóricos (Valenzuela, 2013). No obstante, la Economía si es una ciencia social, y que la mejor doctrina o corriente del pensamiento económico es aquella cuyas teorías se ajustan lo mejor posible a los hechos económicos del que trata de dar cuenta.

Sin embargo, existe evidencia empírica que desafía a los modelos, que son proposiciones que se pueden presentar como correctas, pero desde el punto de vista inductivo pueden que no lo sean. Por ejemplo, si el nivel de impuestos aumenta en mayor cuantía que la recaudación impositiva en el mediano y largo plazo, provoca una condición de inelasticidad en el coeficiente ingreso fiscal–base impositiva en función de la evolución de esta, decantando en una recaudación fiscal real cada vez menor y en un aumento del tamaño del déficit público (Urdaneta, 2018). En Economía se presenta el hecho que en muchas ocasiones prevalece el razonamiento deductivo y se asume como correcto y se les da estatus de verdad científica, aunque los hechos no le den el respaldo empírico correspondiente. Esta tradición es la que ha prevalecido en Economía desde David Ricardo, Nassau William Senior o John Stuart Mill entre otros autores. Por esta razón, las teorías económicas se les considera como no falsables en la jerga de Karl Popper (Valenzuela, 2013).

Así mismo, los críticos de la Economía como ciencia critican a Ludwig von Mises por su postura “reduccionista”, acerca de que la Economía teórica opera en el espacio del “entendimiento puro” y de que sus teoremas no son susceptibles de verificación o falsación alguna en el terreno de la experiencia. Igualmente se critica la postura de otro referente de la escuela austriaca como Carl Menger, quien realiza una distinción entre las leyes exactas y las leyes empíricas. La Economía teórica para Menger debe buscar “leyes exactas”, las que dados ciertos axiomas se obtienen deductivamente y cuya validez no se corrobora con test empíricos (Valenzuela, 2013).

Para Mises, la Economía es una ciencia que estudia la conducta humana, como una relación de fines y medios que no siempre están dados, de allí que el problema económico consista en estudiar el fenómeno económico desde la praxeología. Ésta, se encarga de explicar cómo alcanzar los fines con los medios disponibles. La praxeología es teórica porque no se circunscribe exclusivamente a la experiencia o evidencia empírica. En consecuencia, construye conocimientos a priori y no está sujeta a verificación ni a falsificación

en base a la experiencia. Es decir, la praxeología obtiene, mediante polisilogismos, la obtención deductiva de un conjunto de verdades y universales praxeológicas. (Scarano, 2015)

Para Mises entonces se le asignan a la ciencia económica dos tareas fundamentales: la primera, hacer inteligible el mundo en términos de acciones humanas; la segunda tarea es explicar cómo las acciones humanas que se orientan a la consecución de determinados objetivos individuales en unas circunstancias particulares en el tiempo y espacio, generan a través de procesos espontáneos de interacción social, consecuencias de gran trascendencia que no habían sido previstas ni buscadas por nadie. Lo antes expuesto según (Hayek F. A., 1986) evidencia el carácter subjetivista de las ciencias económicas, a lo cual llama *Catalaxia*⁸, según la cual un mercado libre fija los precios e intercambio de derechos de propiedad bajo un mecanismo u orden espontáneo, sin la necesidad de que haya objetivos comunes ni planificados entre agentes económicos

En ese sentido, la Economía no debe centrarse en la política sino en el descubrimiento de elementos fundamentales del sistema económico tales como: la tasa de interés el sistema de precios, el tipo de cambio real. el estudio de esos elementos permitirá diseñar esquemas de estímulos económicos para que el sistema económico experimente expansiones en las capacidades de producción del sector empresarial. Por tal motivo, como señala el premio nobel 2013 Robert J. Shiller, el desafío parte de combinar el instrumental matemático disponible con la Economía conductual para lograr ciertos ajustes necesarios que aproximen los modelos de crecimiento y desarrollo económico al irreductible elemento humano de la Economía.

⁸ Proviene de la palabra griega *Καταλλάσσω*, que significa no solamente intercambios, sino la admisión en determinada comunidad de un amigo que con anterioridad fue un enemigo. Desde el punto de vista económico es una disciplina dentro de la praxeología que se encarga de estudiar la manera cómo en un mercado libre se fijan los precios de los bienes y servicios. Un personaje que, dentro de la Economía, se interesó por este término fue el arzobispo de Dublín Richard Whately D. D. quien afirmó: *"The name I should have preferred as the most descriptive, and on the whole least objectionable, is that of CATALACTICS, or the " Science of Exchanges."* (Whately, 1832, p. 6).

Al respecto, Robert J. Shiller indica que la Economía matemática y la conductual no son mutuamente excluyentes como algunos lo pretenden asumir, aunque pueda entrar en conflicto con algunos modelos económicos matemáticos recientes. Si bien la Economía presenta sus propias dificultades metodológicas, los retos fundamentales que confrontan los investigadores no son substancialmente distintos de los que ocupan a investigadores en otros campos. A medida que la Economía se desarrolle, ampliará su repertorio de métodos y fuentes de evidencia, aumentará la solidez de su ciencia y los charlatanes serán desenmascarados.

Por otra parte, algunos investigadores consideran que la Economía es una ciencia dual, (González, 2012). La Economía en cuanto ciencia, pertenece al campo social, pero también a la esfera de lo artificial. El referido autor señala que tradicionalmente la Economía ha sido enmarcada dentro de las ciencias sociales, debido a que se fundamenta en la realidad económica; no obstante, indica que esta caracterización resulta insuficiente. Porque es una disciplina que dilata las potencialidades humanas para llegar a dominios nuevos de lo artificial.

A través de la segunda vertiente, la Economía se adentra en un terreno aplicado, por cuanto las ciencias de lo artificial emergen como el dominio de lo realizado por los seres humanos. Lo anterior supone que hay unos objetivos deliberadamente buscados, unas políticas, estrategias y procedimientos seleccionados y unos resultados que pueden ser obtenidos bajo una dinámica en la cual se integran los elementos epistemológicos, metodológicos y ontológicos, que se desarrollan de dos maneras distintas: 1) mediante la práctica profesional previa realizada por los economistas que pasa el filtro de una cientificación; y 2) donde prevalece la creatividad y la idealización de nuevas realidades (González, 2012).

Existen entonces dos posibles formas de “Ciencias de lo Artificial”:
1) relacionada con los estudios a partir de la investigación sobre las prácticas profesionales y la actividad propia de las ciencias admi-

nistrativas hasta llegar a la “cientificación” cuando el diseño guía el proceso de obtención de unas metas; y 2) se encuentra la investigación científica que surge a partir de la creatividad humana. Esto último consiste en la indagación epistemológica y metodológica sobre las nuevas realidades ideadas por los humanos, tales como los productos financieros, al hilo de los objetivos buscados, el tipo de procesos que comporta y la índole de los resultados a los que dan lugar (González, 2012).

Evidentemente, estas dos formas posibles de “Ciencias de lo Artificial” están presentes en las ciencias económicas. En la primera cabe apreciar el carácter sintético innovador que tiene lo artificial con base a la evidencia empírica y la experiencia humana, centrada en los productos económicos que existen actualmente (González, 2012). En el segundo caso, hay una ciencia que se origina como consecuencia de una tarea genuina de la creatividad humana (González, 2012). Aparece así una concepción de la Economía directamente abierta a nuevas posibilidades y campos de investigación.

En el ámbito de las ciencias artificiales la Economía se identifica como una ciencia aplicada y de diseño. En el primer caso, orientada a la resolución de problemas concretos, la inflación el desempleo el equilibrio presupuestario, el déficit comercial y fiscal entre otros. En el segundo caso, en la medida en que concibe modelos para atender a objetivos que amplían las posibilidades humanas (González, 2012). En este sentido, el estudio del estatuto científico de la Economía la tendencia dominante ha sido la corriente del pensamiento neoclásico, asociada con frecuencia a su carácter predictivo, orientado hacia problemas de complejidad, con una notable influencia de la concepción metodológica de Milton Friedman (González, 2012).

Conocida como “Metodología de la Economía Positiva” en la cual fundamenta que la efectividad de una teoría tanto en las ciencias naturales como en las ciencias sociales están sujetas al nivel de asertividad de su prognosis en lugar del realismo descriptivo de sus supuestos, indicando que cuando más significativa sea la teoría, más

irreales serán sus supuestos Ravier (2016). Friedman se identifica como un defensor del “monismo metodológico” y también como un positivista, basando en el método científico según el cual toda ciencia debe comprobar sus hipótesis a través de los datos que forman parte de la evidencia empírica de los hechos reales y contrastarlos con la experiencia. No obstante, explica que en la Economía no se deben realizar “experimentos controlados” diseñados específicamente para estudiar una hipótesis y aislar las variables bajo estudio de otros efectos distorsionadores. Para lo cual propuso más bien estudiar todos aquellos fenómenos económicos donde se pudiesen establecer relaciones causales Ravier (2016).

A diferencia de Friedman, Friedrich von Hayek desarrolla una serie de preceptos metodológicos y epistemológicos que contravienen las ideas del positivismo. Para Hayek, toda teoría política descansa en la interpretación del razonamiento humano, por ende, todo conocimiento se fundamenta en la comprensión de la mente y la razón humana, ya que se debe asumir que hay hechos de la vida social que surgen producto de la evolución espontánea de la humanidad, cuyos resultados en términos de prosperidad y libertad han sido beneficiosos.

Lo antes expuesto es lo que llama Hayek el racionalismo crítico o evolutivo, el cual complementa en su análisis historicista con otro tipo de racionalismo al que denomina constructivista. Este constructivismo, se remite específicamente a oponerse a la pretensión de la ciencia de querer diseñar y controlar la vida social e incluso hacer una prognosis de su futuro. De allí su visión de creer en la existencia de “leyes históricas” que deben ser descubiertas en lugar de creer en una “ley del desarrollo histórico”. Para el historicismo, el conocimiento humano tiene un carácter irreductiblemente histórico, debe ser entendido como una doctrina filosófica que se origina de una serie de preceptos metodológicos y epistemológicos de la historiografía crítica. La cual provocó que importantes sectores del mundo académico a mediados del siglo XIX, descartaran el ideal positivista de la ciencia y el conocimiento,

refutando los modelos científicos y sustituyéndolos por otros de tipo historicista.

Esta visión del historicismo de Hayek, sería el complemento al enfoque praxeológico de Mises, según la cual todos los seres humanos creen y actúan, ya sea errónea o acertadamente, empleando ciertos medios en la búsqueda de lograr determinados objetivos. Dichas acciones tienen tiempo y espacio al igual que condiciones presentes y resultados futuros, porque el hombre busca cambiar el estado presente por un mejor estado futuro, a pesar de que toda acción implica que el hombre no tiene un conocimiento omnisciente del futuro, pues si lo tuviera, ninguna acción suya supondría alguna diferencia. Ahora bien, los medios a emplear siempre son escasos en relación con los fines deseados, es allí donde para Mises nace el principio de Economía, pues si los medios no fueran escasos ya se habrían alcanzado los fines y no habría necesidad de la acción.

Puede concluirse entonces, de acuerdo a las posturas de los autores referenciados, la contraposición existente entre aplicación del método científico para el estudio de los elementos causales de los fenómenos económicos, mediante procesos de verificación de hipótesis a *posteriori*, frente al método historicista crítico que busca establecer leyes históricas y el método praxeológico que pretende estudiar la estructura lógica de la acción humana consciente de forma *apriorista*.

Estas posturas tan controvertidas sobre el carácter científico de la Economía, es lo que ha llevado a prominentes investigadores en la materia como Paul Samuelson premio nobel de Economía 1970 a cuestionar el carácter científico de la Economía y la definiría como el estudio de la forma en la cual las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas (Samuelson, 2010). En esta definición Samuelson coincidiría con Mises en que los medios (recursos) son escasos, e introduce el concepto de eficiencia para destacar que el uso más o menos eficiente con que se manejen los medios permitirá en mayor o menor medida el logro de los fines.

Por ello para el referido autor, la esencia de la teoría económica es organizar a la sociedad de tal manera que haga el uso más eficiente de los recursos.

4. La nueva economía

La importancia y auge de las tecnologías de información y comunicación en red y la economía del conocimiento, dan pie a lo que hoy se conoce como “La nueva economía” cuyos modelos de crecimiento están basados en las tecnologías de información y comunicación que logra las condiciones de pleno empleo sin inflación, aunque no elimina las fluctuaciones de los ciclos económicos según (Rossi, 2004).

Ese modelo de crecimiento económico, presenta tres componentes: (1) las nuevas tecnologías de información y comunicación que modifican la base técnica del proceso de trabajo; y (2) la innovación como eje competitivo en la producción de bienes y servicios y como manifestación de la Economía del conocimiento y (3) las redes de empresas que representan nuevos fundamentos micro de la macroeconomía.

Esa temática, surgió como consecuencia de la sostenibilidad y la fortaleza del crecimiento del producto interno bruto de Estados Unidos de América en la década de los 90´s con la aplicación de políticas de oferta con estabilidad de precios, signo monetario nacional fuerte y condiciones de pleno empleo. Ello se debió básicamente a la economía del conocimiento que implica la creación, procesamiento e interpretación de información que suman una creciente e importante proporción del empleo y la producción (Bannock, 2007). Estos modelos dan prioridad a la innovación como eje competitivo y a las redes de empresas que tienen lugar en los mercados complejos del presente. Por ello, los fundamentos microeconómicos del crecimiento en el siglo XX son esencialmente tres de acuerdo a Petit y Krage (1999): (1) las condiciones legales (reglas de juego) para hacer negocios, las garantías institucionales del respeto irrestricto

al derecho de propiedad; (2) el cumplimiento de los contratos; y (3) la creación de empresas junto al financiamiento de las mismas con capital de riesgo (Rossi, 2004).

El elemento de creación de empresas es esencial al punto de que la proporción de creación de empresas de EUA comparado con el de Francia es de 6 a 1. Por otra parte, en relación al capital de riesgo (inversión generalmente en empresas nuevas) utilizado la proporción es de 25 a 1 (Rossi, 2004). Sumado ello, las importantes inversiones en investigación y desarrollo (I&D) en comparación con el resto del mundo, las empresas estadounidenses desembolsan alrededor del 50% de las inversiones mundiales en investigación y desarrollo tecnológico (en términos de volumen). Como resultado de lo antes expuesto, la creación acelerada de valor agregado en condiciones de alta competitividad y pleno empleo dieron como resultado que la inflación y el déficit del sector público fueran progresivamente decrecientes.

Así mismo, el aporte positivo de las NTIC en la Economía norteamericana lo confirman tres estudios diferentes (Baily, 2002), quienes en distintas formas de cálculo coinciden, en reconocer la contribución positiva en las NITC entre 1995 y 2000. A lo anterior hay que sumar la evolución de la mano de obra hacia estándares de mayor calidad, que se tradujo en el decremento de la productividad residual (Rossi, 2004).

No obstante, aun cuando el término economía del conocimiento es de reciente data, los agentes económicos siempre han comprendido la naturaleza, cualidades y relaciones de la producción, la distribución y el consumo de bienes o servicios. También se ha reconocido que siempre el factor de producción ha precedido al desarrollo económico. Además, en los aspectos macroeconómicos como los microeconómicos del crecimiento y desarrollo son de gran importancia las distintas formas de propiedad intelectual, la privatización de los conocimientos y la experiencia en el área del desarrollo industrial y tecnológico (Rossi, 2004).

Por ello, la economía del conocimiento se caracteriza por un rápido cambio tecnológico y organizativo del proceso de producción que da lugar a ganancias de productividad substanciales y duraderas, cuyo punto de inicio se ubica en el desarrollo del capitalismo industrial de 1750 a 1950. En este orden de ideas, el capitalismo postindustrial tiene lugar en base a dos tipos de procesos: 1) los procesos de globalización e interdependencia de los mercados; 2) la complejidad de los intercambios voluntarios entre los agentes económicos. En este sentido, las NTIC son de suma importancia para la expansión de los flujos económicos a través del comercio electrónico, creando mejores condiciones de competitividad para las pequeñas Economías respecto a las grandes (Rossi, 2004).

Existen cuatro características que permiten identificar a la economía del conocimiento en el capitalismo postmoderno basados en los factores de producción intangibles (David, 2002): 1) el aumento de velocidad en la producción de nuevos conocimientos que conduce a la acumulación intensiva; 2) la relevancia creciente del capital intangible con respecto a los recursos naturales y el capital físico; 3) la innovación como variable estratégica en el perfeccionamiento de la competitividad; tanto en la innovación patentada como la que no lo es; y 4) la digitalización de los procesos de trabajo, la cual influye notoriamente sobre la producción y la difusión de los conocimientos, porque se crean más de estos últimos y resulta más barato transferirlos (Rossi, 2004).

Por supuesto, existe una diferencia entre la información y conocimiento. La información representa un conjunto organizado de datos susceptible de ser compartido para generar conocimiento. Por su parte, los conocimientos representan la capacidad de análisis con respecto a la producción, la distribución y el consumo de procesos de trabajo cada día más globalizados y cada vez más fundamentados en factores de producción intangibles (Rossi, 2004).

Entre los factores de producción intangibles que resultan significativos para la nueva economía se encuentran: la innovación tec-

nológica y organizacional, la comunicación virtual, las simbologías del postmodernismo y las redes institucionales. Todo lo anterior, presentan un denominador común como es el soporte informático que hace posible generar conocimiento, sobre todo en el ámbito de la microeconomía, estando constituido por programas de computación, publicidad, formación del personal, marcas y patentes, investigación y desarrollo tecnológico (I&D) (Rossi, 2004).

Sin embargo, para muchos países diferentes a EUA, la nueva economía es más una promesa que una realidad. La razón de esto se debe por el rezago y dependencia tecnológica de las Economías en vías de desarrollo respecto a las Economías desarrolladas. No obstante, en el caso norteamericano la aplicación de las nuevas tecnologías de información y comunicación ha impactado positivamente el aumento exponencial de la productividad de los factores productivos tanto tangibles como intangibles, razón por la cual valida la implementación progresiva de un nuevo modelo de crecimiento basado en las NTIC.

Ahora bien, para Diddriksson (2015), los cimientos de las nuevas estructuras organizacionales y la generación de conocimiento a través de procesos formativos, presentan un nuevo valor social y económico que, sumado a la implementación de las NTIC, configuran los escenarios en los que se construyó la Economía política históricamente. Planteando nuevas hipótesis y concepciones acerca del valor social y económico del conocimiento y los aprendizajes, que le ha permitido alcanzar dimensiones nunca antes vistas en la organización de las instituciones educativas, los centros de innovación científico-tecnológico y las empresas, dando lugar a un nuevo debate general sobre las perspectivas de un nuevo desarrollo económico y social.

El desarrollo económico y social cuya verificación de hipótesis ha demostrado que un mayor nivel educativo está asociada a un mayor valor económico y a la idea de que una inversión en educación tendría como efecto, al mediano y largo plazo, un

mejoramiento de la productividad y del estado de bienestar, por la acumulación intensiva de capital humano y físico, producto de los beneficios que ofrece los derechos de propiedad (Didriksson, 2015).

La situación antes descrita, ha provocado que los gobiernos hayan elevado los niveles de inversión pública en la expansión, modernización y automatización del sistema educativo, así como en la investigación en determinadas áreas del conocimiento científico, mediante el empleo de las NTIC. Este escenario ha facilitado una mayor capacitación de la fuerza laboral que ha decantado en una mayor innovación tecnológica, siendo los indicadores centrales de comparación las ventajas en competitividad y los niveles de productividad, (Didriksson, 2015).

El logro de estos indicadores centrales de una manera más eficiente, da lugar a lo que se conoce como “Sociedad y Economías del Conocimiento”. Ambos términos son complementarios y en otros casos secuenciales, trascendiendo de la sociedad de la información hacia la Economía de la información y el conocimiento. Debido a ello, el conocimiento se ha convertido en el pilar fundamental de la nueva economía que genera alta rentabilidad y competitividad.

En el caso de América Latina y el Caribe, como en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), muestran transformaciones importantes en los sectores de la investigación, la producción y la transferencia de conocimientos, destacando la manera profusa en la que están cambiando los sistemas de aprendizaje de las universidades en cuanto a sus estrategias y recursos para la instrucción como las plataformas tecnológicas y el *e-Learning*. Sin embargo, para Diddriksson (2015), la forma en que se están produciendo los cambios es muy desigual e inestable por las constantes crisis políticas y económicas.

De allí, que Diddriksson (2015) realice la propuesta de una política pública y de Estado a favor de la reconstitución de los sistemas de

investigación, para la generación de conocimiento y de aplicación de estos en la perspectiva de alcanzar un modelo endógeno, que aporte innovaciones hacia la sociedad.

5. Rol del Estado, libre mercado y soberanía nacional

Luego de haber disertado sobre el término “nueva economía”, es necesario entender las dificultades que tiene el Estado para ejercer las funciones de dirección y control en un mercado caracterizado por un número crecientes de interconexiones de todo tipo a escala planetaria (Castillo, 2000). Al tratar mediante la hermenéutica darles respuesta a dichas dificultades, Castillo (2000) señala que durante el siglo XVIII el individualismo y el liberalismo son considerados pilares fundamentales de la constitución de una sociedad. No obstante, para el siglo XIX dicha filosofía fracasa producto de la inconsistencia subjetiva según la cual el hombre no logra constituir la sociedad. Entonces surge la tesis de Hegel quien plantea el Estado como un colectivo como elemento constitutivo de una sociedad. Pero ese colectivo es producto del tránsito a la etapa psicológica del hombre, en donde crea el “espíritu objetivo”. El Estado forma parte del desarrollo dialéctico del hombre hasta llegar al espíritu absoluto. El espíritu es la fuente de los fenómenos históricos. Pero en el siglo XX, con la aparición de las doctrinas económicas, políticas y sociales como el socialismo, el comunismo o el fascismo, surgen los sistemas totalitarios que han provocado la reconsideración de las ideas liberales.

De allí, que en la actualidad tenga una alta vigencia el debate sobre el modelo de sociedad y el sistema de gobierno más conveniente. Ese Estado conveniente debe tener como funciones: 1) el establecimiento de un marco jurídico-institucional para que el mercado funcione; 2) no debe sujeto de constante modificaciones en el tiempo; 3) debe contribuir a superar los desequilibrios macroeconómicos mediante políticas económicas contracíclicas sin atiborrar a la Economía con controles estatales y un sin número de restricciones en los mecanismos de mercado como los perniciosos controles de precio.

Sin lugar a dudas esto conduce a otra interrogante que consiste en ¿Cuál es el modelo económico más conveniente para lograr un crecimiento y desarrollo económico consistente y estable en el tiempo? El sistema económico capitalista ha demostrado ser un sistema que, con todas sus imperfecciones, es el que de alguna manera ha proporcionado crecimiento económico y desarrollo a las sociedades que lo han implementado. Este sistema, según Huerta (2011), se basa en aspectos sencillos de la realidad económica tales como que cada agente económico establece las valoraciones que estima conveniente de los bienes en función de sus necesidades y luego el sistema de precios es el elemento coordinador del mundo exterior para el cálculo económico que es de carácter cardinal (Huerta, 2011).

Sin embargo, el sistema económico basado en el capitalismo no ha podido resolver todos los problemas sociales y económicos y ha contribuido a crear nuevos problemas. En ese sentido Castillo (2000) concluye:

“La labor de esta investigación permite afirmar que no hay recetas capaces de dar respuestas definitivas a problemas sociales, tal como la pobreza, por ejemplo. No hay soluciones simples de validez universal para los complejos problemas sociales: ni el Estado tiene gran capacidad de dirección y control de la sociedad, ni el mercado es suficiente para la asignación de los recursos en la sociedad” (p. 314)

En las Figuras 1 y 2, se muestra la relación entre capitalismo y la teoría que lo estudia desde el punto de vista de la optimalidad.

Figura 1
El capitalismo y la teoría de su estudio



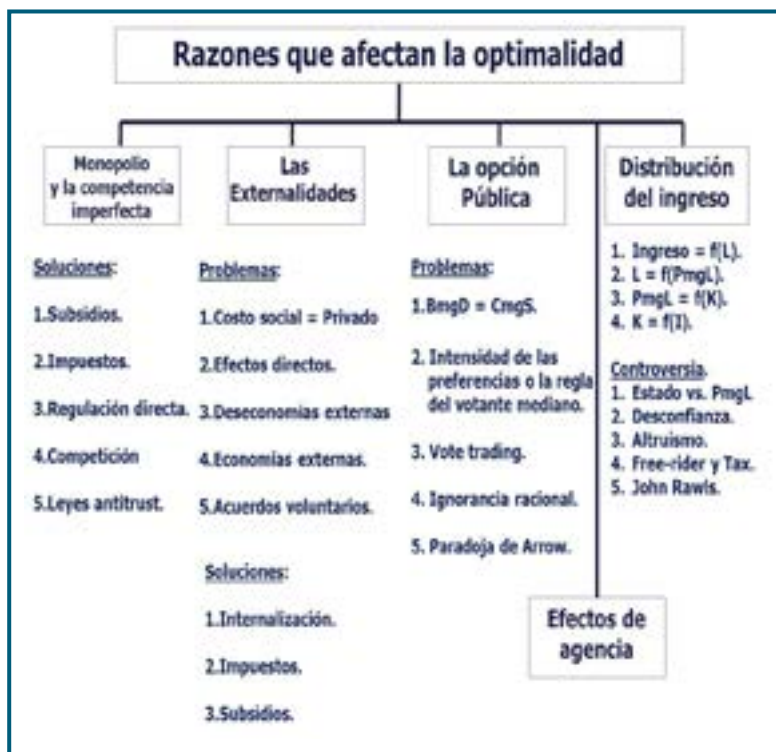
Fuente: Elaboración propia (2020).

Como se podrá apreciar, uno de los desafíos más grandes de cualquier sistema económico, y eso incluye al sistema capitalista, es el de la optimalidad. Un sistema puede estar en equilibrio macroeconómico y no ser un sistema económico óptimo. Incluso, un sistema económico puede estar en equilibrio, ser óptimo y no contar con una buena distribución de la renta. El sistema económico capitalista está afectado por una serie de factores que atentan contra la optimalidad y la buena distribución de la renta. Entre los problemas más serios que debe enfrentar el sistema capitalista se encuentran: el monopolio, las externalidades negativas, los problemas de opción pública, la mala distribución de la renta o los denominados “efectos de agencia”.

Cada uno de esos problemas, se presentan en escenarios diferentes y exigen soluciones que les sean propias. En algunos casos, las soluciones se presentan como adecuadas, pero su implementación concreta está plagada de defectos o mal interpreta la reacción de

los agentes económicos y en consecuencia se producen resultados contradictorios. El resultado: consecuencias no esperadas de las políticas adoptadas y/o profundización de los problemas existentes.

Figura 2
El capitalismo y las razones que afectan la optimalidad



Fuente: Elaboración propia (2020).

Así, por ejemplo, el monopolio es una de esos casos en que se ve seriamente afectada la optimalidad en un sistema económica cuando se reconoce que esta se llega gracias a la libre competencia. Las salidas sugeridas tales como impuestos o subsidios tienen un alto costo social, debido a que se otorgan ayudas a empresas que generalmente no son eficientes o se lleva a la salida de la industria a

empresas con serios problemas de costos. Lo anterior ha llevado a probar con la aplicación de mayor regulación o en su defecto desregularizando, abriendo el mercado local a empresas foráneas.

Por otra parte, una de las cosas que más afecta a los sistemas económicos es lo que se denomina como externalidades. Estos efectos pueden generar deseconomías de escala y lo que es peor colocar a la sociedad en serias disyuntivas como, por ejemplo, entre empleo y contaminación ambiental. Las soluciones ofrecidas son por lo general que las empresas internalicen los costos de las externalidades, la intervención del gobierno o un reparto de las responsabilidades. Todas ellas envuelven un costo que por lo general alguno o todos los agentes involucrados no quieren asumir y por esta razón en ocasiones se acuerda tácitamente dejar que la externalidad siga existiendo.

Los sistemas económicos tienen que enfrentar lo que se conoce como la comparación entre los costos sociales y los beneficios tanto sociales como privados. En ocasiones, en las sociedades, desde el punto de vista económico, existe el problema de la intensidad de las necesidades y que se conoce como la regla del votante mediano, la llamada ignorancia racional, en que el costo de información es tan elevado, que el votante prefiere el conocimiento inmediato, aunque eso lo lleve a tomar malas decisiones que después padecerá el sistema económico en su conjunto. Se presenta también, sobre en el tercer mundo, el problema del dar el voto a cambio de promesas, prebendas o privilegios a grupos reducidos o grandes. Finalmente, no en toda sociedad, los ciudadanos manifiestan que una necesidad sentida sea tal y por lo general se votan por quienes satisfacen necesidades no develadas, pero de mucho peso.

Junto a los anteriores problemas, las organizaciones de la sociedad, con o sin fines de lucro, sufren por los “efectos de agencia”. Se presenta el caso, que el gobierno (agente de la sociedad) saca partido de la falta de control adecuado a la gestión pública por parte del ciudadano (propietario). En consecuencia, el agente tiende es a

satisfacer sus propios objetivos en lugar de dar cumplimiento a los de la sociedad. Este efecto es uno de los grandes causantes de la destrucción de organizaciones una vez prosperas o eficaces en sus objetivos establecidos.

En último lugar, se encuentra el problema de la distribución de la renta. En este punto, siendo el sistema capitalista un sistema económico competitivo, las remuneraciones se tenderán a otorgar preferentemente de acuerdo las capacidades, las habilidades, conocimientos y las destrezas de las personas. Eso puede llevar a disparidades en los niveles de ingresos personales. En el ámbito corporativo (especialmente en aquellas empresas exitosas), sus dueños y accionistas contarán con altos ingresos frente a porciones importantes de la población debido a que las empresas son altamente productivas. Es decir, parte del problema reside en lo que ganan los grandes gerentes y accionistas (oferentes de capital) frente a quienes no lo son. Por tanto, el asunto hoy en día es cómo lograr una mejor distribución de los ingresos basándose en unos mecanismos de mercado más equitativos, pero premiando más y mejor al que mejor esfuerzo físico e intelectual logre. Por una parte, se encuentra la propuesta neoclásica de que la remuneración debe ir de la mano con la productividad marginal en el trabajo. De otra parte, que el Estado en su papel de garante de la estabilidad y el progreso social debe tomar medidas que permitan, por ejemplo, una distribución progresiva de la renta.

6. Concepciones de la cooperación social

No obstante, la evidencia empírica muestra que es el mercado libre es un mejor mecanismo de cooperación social para la asignación de recursos y factores productivos que el Estado. Sin embargo, todavía existe un amplio espacio para investigar acerca más del comportamiento humano frente al balance entre fines y medios y por eso la necesidad de comprender el mercado libre como un mecanismo de coordinación de las distintas valoraciones individuales.

Es evidente que la hoja de ruta de la acción humana en el orden social son las estimaciones de los medios económicos, las cuales se corresponden a los intereses y se sintetizan en los precios. Es entonces cuando llegamos al cálculo económico⁹ como sentido de la relación asociativa. Su contenido son los intereses materiales e ideales que surgen en las expectativas de los hombres acerca de las acciones de los otros. El ideal del cálculo económico en Weber (2002[1922]), por tanto, es una representación de la racionalización de la relación medio-fin en la acción social (Salazar, 2017).

El cálculo económico agrega un mecanismo para la creación individual de probabilidades acerca de los intereses y valoraciones subjetivos en un horizonte temporal. Por otra parte, Weber (2002[1922])¹⁰ plantea el problema del cálculo económico y, por tanto, su imposibilidad, como la ausencia de una determinación subjetiva de precios, lo cual conduce al problema de la imputación, a saber, la indeterminación de los precios relativos de los bienes y servicios económicos (Salazar, 2017).

Ahora bien, cuando el valor y la valoración propias de los individuos son determinadas por un tercero, tales interconexiones de valoraciones en el cálculo económico no devienen en un resultado del

9 Para Weber (2002[1922]) en una situación de mercado, la racionalidad formal de una gestión económica es: “el grado de cálculo que le es técnicamente posible y que se aplica realmente. Al contrario, llamamos racionalmente material al grado en que el abastecimiento de bienes dentro de un grupo de hombres (cualesquiera sean sus límites) tenga lugar por medio de una acción social de carácter económico orientada por determinados postulados de valor (cualquiera sea su clase), de suerte que aquella acción fue contemplada, lo será o puede serlo, desde la perspectiva de tales postulados de valor. Estos son en extremo diversos” (Weber, 2002[1922]: 64). De acuerdo a lo anterior: “Debe llamarse racional en su forma a una gestión económica en la medida en que la “procuración”, esencial en toda economía racional, pueda expresarse y se exprese en reflexiones sujetas a número y cálculo (por lo pronto con completa independencia de cuál sea la forma técnica de este cálculo, es decir, lo mismo si se realiza con estimaciones en dinero o en especie). Este concepto es, pues (si bien, como se mostrará luego, solo de modo relativo), inequívoco en el sentido de que la forma en dinero representa el máximo de esta calculabilidad formal (claro que también esto, *ceteris paribus!*)” (Weber, 2002[1922]: 64). Así, desde el punto de vista técnico, el dinero es el medio de cálculo económico “más perfecto”, es decir, el medio formal más racional de orientación de la acción económica” (Weber, 2002[1922]: 65).

10 El cálculo en dinero, según Weber (2002[1922]): “No es el uso efectivo del mismo- es por eso el medio específico de la Economía de producción racional con arreglo a fines” (Weber, 2002[1922]: 70).

actuar asociado como tipo ideal, sino en una reelaboración artificial de las acciones sociales, lo cual aparece extraño al actuar humano debido a la procedencia reconfigurada del valor. Resultando es que no hay posibilidad para el cálculo económico porque los precios no representan el actuar social, sino el actuar aislado o natural de una mente razonadora; la acción, por ende, se supedita a la razón, esta deja de ser el medio que orienta el actuar para convertirse en principio de su misma acción y la de los demás (Salazar, 2017).

Luego de haber abordado a Weber, se analizará el enfoque de Mises sobre la cooperación social. Para este autor, la operación del sistema económico es un conjunto de relaciones medio-fin que expresan la intencionalidad de los seres humanos con la intención de cambiar sus estados de satisfacción. La acción humana es una conducta consciente, es la voluntad transformada en actuación, que procura conseguir precisos fines y objetivos; es una reacción consciente del ego ante los estímulos y las circunstancias del ambiente; es una reflexiva acomodación a aquella disposición del universo que está influyendo en la vida del sujeto (Salazar, 2017).

Para Mises la transición de la acción humana a la cooperación social se muestra en la continua investigación e innovación de los medios que posibilitan el arreglo de un conjunto de valores transversales al orden social. Sin embargo, la cooperación social es otro valor más, su función es relacionar tal conjunto de valores a través de los principios de asociación como el intercambio y la división del trabajo, que hacen parte de las leyes praxeológicas de la acción humana (Salazar, 2017).

Para Mises, la cooperación social es el elemento central que le da sentido y justificación a la acción humana. Para él no es posible concebir la acción del hombre en ausencia de cooperación. Porque la acción del hombre es la expresión de la relación causal medio-fin; mientras la cooperación social es una acción que en principio es intencional, pero cuando se pone en consideración del contexto social se torna no deliberada. El punto de encuentro entre la acción

humana y la cooperación social es la sociedad como marco social de acción concertada (Salazar, 2017).

La cooperación social, en Mises, se fundamenta en valores no absolutos. Este utilitarismo no circunstancial plantea que no es cualquier medio el que posibilita la cooperación social, sino aquel que atenúe el encuentro de las acciones humanas como valor irrenunciable, por ejemplo, la propiedad, la libertad, la democracia, entre otros tantos que componen el orden social. En este orden de ideas, Mises expone desde la praxeología la acción racional del individuo y su valoración de los medios como relación causal con los fines; así como el papel de la cooperación social en este contexto muestra el valor de la asociación voluntaria entre individuos como la permanente exploración de valores relativos. En síntesis, el valor de la cooperación social como un principio de la sociedad de intercambio de valores a través del mercado libre (Salazar, 2017).

Para Mises el mercado es una instancia civilizadora de las relaciones humanas. Esto significa que es el encuentro libre de las valoraciones económicas de las acciones humanas mediante su vinculación a partir de la cooperación social. Siendo estas valoraciones de los medios económicos lo que les permite a los agentes económicos calcular y orientar su relación medio-fin. Es por ello que el problema subyacente al mercado es el cálculo económico, el cual se genera a partir de la interacción y asociación de valoraciones subjetivas para la determinación de los precios. Esto ocurre porque siempre estarán produciéndose nuevos hechos, los cuales los agentes económicos no han previsto, que, de haber tenido los conocimientos, les hubiese permitido en forma distinta maximizar los recursos y lograr mejores resultados del ejercicio económico (Salazar, 2017).

En el cálculo económico se toma en cuenta las condiciones futuras de oferta y demanda del mercado solo en la medida en que las personas prevean éstas, o se piense que pueden preverlas, en el presente. Esto es lo que se conoce como las expectativas del empresario y del consumidor acerca del futuro que influyen la

situación del mercado de hoy que contribuyen a la formación de los precios (Salazar, 2017).

A tenor de lo anterior, Mises señala una paradoja en la planificación central del cálculo económico es el control de los precios relativos para generar orden. No obstante, pero en realidad es la antesala al caos. Por tal motivo, Mises se decanta por la cooperación social como un valor en sí mismo relacionado con el mercado libre en el contexto del orden económico capitalista: En la economía capitalista es posible hacer cálculos sobre la base de nuestro conocimiento del presente. Puede ser que se cometan esporádicamente errores porque los eventos imprevistos interfieren con los planes y expectativas (Salazar, 2017).

La propuesta teórica de Mises es, entonces, la vinculación entre la noción de cooperación social y el mercado libre mediante el cálculo económico. En este sentido, subyace en la obra de Mises la salvación de la civilización como una institución definitoria de valores irrenunciables de la sociedad humana, que está en busca de un orden social liberal, democrático, pacífico y de libre mercado. Evidentemente la extinción de la cooperación social en tanto espíritu de la operación del sistema económico supone la desaparición de las condiciones inmateriales que sustentan la sociedad humana (Salazar, 2017).

7. Capitalismo, crecimiento, desarrollo económico y globalización

La discusión teórica sobre capitalismo, crecimiento, desarrollo económico, procesos de globalización, y sus efectos en el campo social, económico, político y cultural resulta imprescindible e ineludible sobre la nueva economía.

El capitalismo se puede entender como una forma de gobernar el sistema económico basado en el desarrollo de actividades económicas consideradas como negocios (Actividades económicas que

generan rédito). Al respecto (Baumol, 2007) señala que la cualidad fundamental del capitalismo es la motivación para obtener ganancias y/o beneficios. Es por ello, que el empresario en su preocupación por lograr sus propios intereses, busca servir al prójimo con y mediante transacciones de intercambio voluntarios entre oferentes y demandantes.

La Figura 3, muestra cómo desde el principio de conveniencia, el deseo de todo ser humano para satisfacer sus necesidades o lograr obtener beneficios. Evidentemente en los estadios iniciales de la civilización, el ser humano busca sobrevivir y para eso solo contaba con su intuición, habilidades y destrezas. En sus primeras actividades económicas, el hombre se tenía que enfrentar al entorno y tratar de salir airoso imitando a los animales. Posteriormente, por ensayo y error, fue dándose cuenta de que podía alcanzar aquello que necesitaba.

Figura 3
El sistema capitalista



Fuente: Elaboración propia (2020).

No obstante, en este punto ocurrían tres cosas: (1) que no podía realizar todas las actividades que le permitían sobrevivir en un solo

día; (2) el hombre descubrió que era bueno ir desarrollando algunas actividades y no otras; y (3) fue cada vez más difícil vivir autárquicamente, es decir, no podía obtener todo lo que deseaba. Estas tres cosas llevaron al hombre a especializarse y concentrarse en la obtención de aquello en que era bueno y tratar de obtener de otras personas aquello en que no era bueno pero que necesitaba. Esa especialización obligó al hombre a tomar la determinación, por la supervivencia de él y su familia, a dedicarse a actividades en que era bueno y que el producto de su trabajo lo podía intercambiar por aquello que necesitaba y no podía producir. Es decir, comenzó a desarrollar una actividad económica redituable en términos de esfuerzo (costo) respecto al resultado (producto). Después apareció el mercado y el dinero para que el producto de su esfuerzo y trabajo se tradujesen en otros bienes y servicios que no podía conseguir por sí mismo de manera práctica.

A medida que la sociedad se fue desarrollando, como se observa en la Figura 4, la sumatoria de tantas actividades redituables llevó a la existencia de la institución de los negocios. La revolución industrial y al advenimiento de la sociedad anónima (corporación), se fue constituyendo lenta pero decididamente un sistema empresarial que agrupaba a cientos de miles de organizaciones dedicadas a producir bienes y servicios en diferentes sectores económicos.

Ahora bien, el sistema empresarial forma parte del sistema económico y éste, a su vez, del sistema social que es un agrupamiento más grande. En ese estadio más general, se encuentran una serie de instituciones de todo tipo y especialmente las de orden jurídico-político y social. En las primeras, se encuentran las constituciones, las leyes y sus reglamentos. También se encuentran una serie de instituciones sociales que recogen los aspectos más resaltantes de la sociedad y que la identifican en relación a otras sociedades.

Entre algunas de las instituciones de orden político-jurídico, se encuentran la democracia constitucional que tiene como características resaltantes: (1) de que una constitución recoge no sola-

mente las aspiraciones políticas y sociales de una sociedad, sino las aspiraciones económicas partiendo sobre todo desde el derecho a la propiedad privada; (2) la legislación recoge los usos, costumbres, ritos y hábitos democráticos no escritos: prácticas democráticas; (3) se establecen los derechos muchos deberes; (4) el respaldo constitucional al sistema empresarial; (5) se establecen los mecanismos que balancean la promoción del crecimiento y desarrollo económico y su regulación prudencial; 6) se establece el crítico papel que juega el tribunal constitucional .

Figura 4
Institución el sistema empresarial y el sistema económico



Fuente: Elaboración propia (2020).

En ese marco general, correspondiente a una economía capitalista se debe establecer de manera clara: (1) el papel de la propiedad privada (derecho a comprar, enajenar, gravar propiedades, entre otros derechos), así como el derecho a vender, comercializar, importar y exportar bienes y servicios; (2) el derecho a disponer de la utilidades; (3) el permitir la existencia de la empresa privada principalmente bajo la forma de sociedad anónima; (4) la libertad de

elección (del tipo de negocio, de combinar factores, la libertad de contratación); (5) que el esfuerzo productivo o comercial generen lucro (visto como: recompensa por el riesgo, resultado de buenas decisiones de negocio o la oportunidad para reinvertir en ampliación y desarrollo).

Finalmente, el sistema social debe permitir a la empresa privada: (1) el empleo de capital (físico y de trabajo); (2) la producción y la distribución; (3) el precio, que cumple las funciones de: ser una simple etiqueta o un código de barras; ser un coeficiente de transformación entre flujos reales y nominales; el funcionar como medio de asignación de recursos en la economía; cumplir las funciones de ser el ingreso medio de la empresa y ayudar a determinar el ingreso marginal junto el costo marginal; (4) que se permita la competencia capitalista; 5) el aceptar la existencia del riesgo.

En ese sentido, el crecimiento económico, desde la concepción de Adam Smith, es un proceso de acumulación de capital físico, humano e intelectual de cambio y transformación estructural producto de las relaciones de interdependencia existentes entre la acumulación de factores, la expansión de los mercados, el aumento de la producción, la productividad en términos per cápita, así como del empleo.

En conclusión, se entiende por desarrollo económico como un cambio estructural en la matriz productiva y social de un sistema económico, como resultado de un proceso de industrialización previo, que lleva a procesos de diversificación productiva junto a una incorporación progresiva de tecnología, mano de obra altamente calificada y que atiende a mercados nacionales e internacionales con alto poder adquisitivo (Bresser, 2017).

Ahora bien, de acuerdo al referido autor para lograr el desarrollo económico se requiere de una coalición o pacto político que vea el sistema capitalista no solo como un sistema de competencia entre empresas, sino también entre los estados-nación. Asimismo, las empresas requieren de estrategias de gestión para el éxito en los mercados

competitivos. Por su parte, los Estados-nación tienen la obligación de formular, implementar y evaluar estrategias y políticas de desarrollo económico que privilegie el medio ambiente y la acumulación de factores productivos integrados a un progreso técnico. (Bresser, 2017).

Los procesos de creciente interconexión planetaria de las diferentes economías avanzadas de Occidente y después del resto del mundo incidieron en un proceso que desestructuró a la antigua economía nacional, sujeta a las políticas económicas intervencionistas estatales. Este orden mundial prevaleció hasta 1970, época de la segunda crisis capitalista moderna (Robinson, 2013). Estos procesos de interconexión a escala planetaria se han formalizado en tratados y alianzas comerciales de diferente contenido. Esto ha llevado a Robinson (2013) a plantear un modelo argumentativo sobre la configuración del nuevo capitalismo basado en tres dimensiones concretas: la producción transnacional e integración del capital, el resquebrajamiento de la clase capitalista nacional y los conceptos gramscianos de hegemonía y bloque histórico.

Por ello, se debe rebasar la visión de los sistemas inter-Estado, como el de Estado-nación-centrista a una nueva forma de Estado (Estado transnacional) como lo señalan Giddens y Robertson, citados en Robinson (2013). Lo anterior no implica la desaparición del Estado-nación sino una readecuación del mismo a las formas necesarias para la operación del ETN.

Es por esta razón, en la actualidad el sistema económico a escala mundial opera por medio de los Estados Nacionales, las organizaciones internacionales, acuerdos internacionales de todo tipo (tratados de libre comercio, tratados armamentísticos, tratados culturales, fiscales o médicos, entre otros) y las empresas transnacionales. En este caso el liberalismo económico ha actuado como una especie de “lubricante” que ha permitido que se introduzcan los cambios necesarios para transformar el sistema económico nacional a uno internacional-global. No obstante, los ETN aún no constituye un Estado global centralizado, sino que la autoridad política formal per-

manece fragmentada en correlación de fuerzas entre Estados desarrollados y subdesarrollados, y sobre éstos el peso de las grandes organizaciones supranacionales.

Sin duda alguna, la discusión anterior conduce a retomar la teoría del Estado de Schumpeter (1936), la cual ha servido de fundamento para el nuevo marco analítico propuesto por organizaciones como el BM (Banco Mundial) de la necesidad de un Estado eficiente. Las investigaciones sobre el desarrollo económico alcanzado por el Este Asiático (Amsden, 1989 y 2001; Chang, 1994 y Wade, 1990), así como los trabajos de investigación neo estructuralistas de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) sobre el papel del Estado como coordinador del desarrollo endógeno, han revelado la disparidad en los avances hacia Economías en crecimiento sostenido y estable por parte de las naciones de América Latina (producto de divergencias en los valores culturales, religiosos y énfasis en la industrialización en bienes de consumo, mientras que en Asia se privilegió la producción de bienes de capital).

Lo anterior trajo como consecuencia que durante los años sesenta, Asia Oriental fue la región del mundo que más rápido creció, con 8,6% frente a 5,3% de los países de la OCDE, 5,4% de América Latina y el Caribe, o 4,3% de Asia del Sur, según información publicada por los cuadernos de la fundación BBVA (2010). Este crecimiento económico previo significó el éxito de los países del Este Asiático en la disminución de los niveles de desigualdad social mediante una política fiscal eficiente que permitió con recursos propios sin aumentar la presión tributaria sobre el sector productivo hacer una mejor distribución del ingreso.

En este sentido, Sánchez (2005) señala que dichos estudios se pudieran complementar con un retorno a los postulados clásicos y neoclásicos, tal como lo planteaba Schumpeter (1936).

Es que, para Schumpeter (2008[1942]), el capitalismo era un proceso continuo de innovación tecnológica y “destrucción creativa”

incentivado por los empresarios en una primera etapa que buscan beneficios a largo plazo. Sin embargo, con el transcurrir del tiempo la importancia de estos disminuye debido al desarrollo tecnológico y a la innovación que reducen gradualmente las rutinas de trabajo y aumenta los niveles de productividad por trabajador. Por este motivo Schumpeter (2008[1942]) considera que el Estado moderno sea un ente promotor del cambio tecnológico para lograr el crecimiento tecnológico, creando incentivos para la innovación privada a través de un sistema efectivo de patentes.

Sin embargo, Schumpeter abogaba por la necesidad de un Estado fuerte y activo que estuviese en el ejercicio permanente de promover el crecimiento económico, mediante la protección de la creación intelectual (sistema eficaz de registro de patentes) y el desarrollo de una política efectiva de promoción de la investigación y desarrollo basado en la enseñanza de las ciencias. Para el referido autor la destrucción creativa producto del ingenio y la innovación terminara beneficiando al resto de la sociedad en el largo plazo (Sánchez, 2005).

Ese sentido, la dinámica propia del crecimiento económico mostrado por Asia Oriental, llevó a Schumpeter (1936), hacer fuertes críticas a los modelos de crecimiento económico de los clásicos por considerarlos estáticos y por tanto poco realistas, ante un sistema capitalista muy dinámico, por ende, se requerían de métodos que tomaran en cuenta el cambio tecnológico, y asumiese que el mismo nunca podría ser estacionario.

De allí entonces, la supremacía de los nuevos bienes y tecnologías empleadas en los procesos productivos que aumentan los niveles de productividad gracias a su mejor eficiencia, precio y calidad, frente a los viejos procedimientos, métodos y tecnología más caduca, lo cual inexorablemente conduce a la eliminación de estos últimos por razones de mercado provocando con ello una revolución de la estructura productiva y a la creación de periodos cortos de crisis y ajustes, producto de la destrucción creativa, siendo las innovaciones el resultado del proceso de competencia dinámica entre los

empresarios, y el motor del sistema económico y la razón principal de sus increíbles tasas de crecimiento.

Gráfico 2
Evolución de la pobreza extrema en el mundo 1990-2013



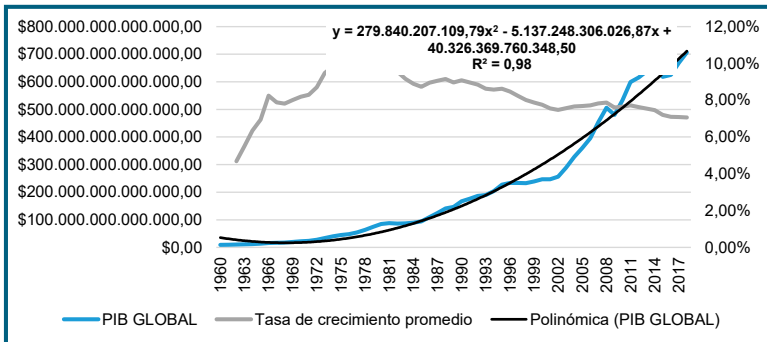
Fuente: https://www.eldiario.es/tribunaabierta/eliminacion-pobreza-extrema-objetivo-factible_6_620197991.html

Uno de los resultados del proceso creativo dentro de un sistema económico basado en el capitalismo, según Schumpeter (1942) beneficia a los trabajadores en el largo plazo y con ello la pobreza como se muestra en el Gráfico 2. Como se podrá apreciar, el número de personas viviendo en condiciones de pobreza extrema descendió de algo más de 1.800 millones de seres humanos en el año 1990, representando 37% de la población mundial a algo menos de 800 millones de personas que al cierre del año 2013 representaban 15% de la población mundial es decir una reducción de la pobreza en el orden de 59%. Esto se debió precisamente por las tasas de crecimiento promedio, que pasaron de 7,06% en el periodo 1960-2018. Como se muestra en el Gráfico 3, se nota una

función polinómica de grado 2, cuyo coeficiente de determinación es de 0,98 es decir dicha función explica 98% de la varianza total del PIB global.

En el Gráfico 3, también se observa cómo la tasa de crecimiento del producto interno bruto global muestra un ascenso recurrente desde el año 1961 hasta 1979. A partir de 1980, se inicia un proceso descenso hasta el año 1985 para luego mantenerse oscilante entre 8% y 7%. Ambos porcentajes son superiores a la tasa de crecimiento del PIB per cápita global y la población mundial como se muestra en el Gráfico 3. En ese Gráfico 4, se puede explicar con la ayuda de los Gráficos 2 y 3, cómo a medida que creció el PIB global se redujeron los niveles de pobreza global. Lo anterior arroja evidencias acerca de cómo la inversión en investigación y desarrollo que se tradujo en un aumento del progreso tecnológico.

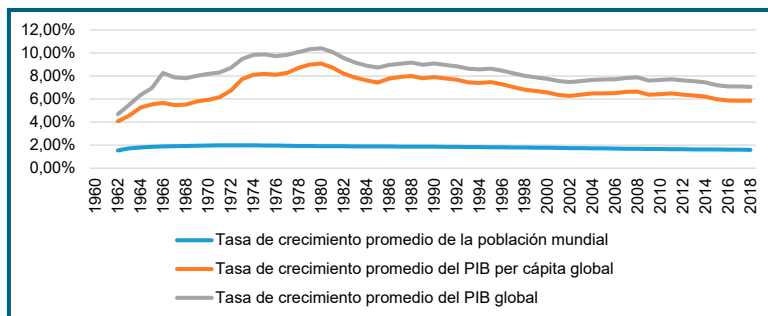
Gráfico 3
Evolución del producto interno bruto real global 1960-2018



Fuente: Banco Mundial (2020)

Gráfico 4

Evolución del producto interno bruto real global 1960-2018



Fuente: Banco Mundial (2020)

Ahora bien, para que el sistema capitalista haya podido generar estos resultados de reducción de la pobreza extrema en 59%, resulta impostergable crear incentivos salariales, fiscales y financieros que estén por encima de sus valores e ingresos promedios para aquellos agentes económicos que logran alcanzar el éxito en la introducción de innovaciones. Esta política, que es exigente para los agentes económicos, contrasta con aquella de la intervención estatal, por cuanto esa ayuda se financiaría principalmente con impuestos o deuda sin tener claro los resultados de los avances ya sean en ciencia básica o aplicada y su conversión en productos.

Así, el impacto negativo que produce una base imponible alta, sobre todo en el caso de los impuestos sobre los beneficios, desalienta el interés individual de los agentes económicos para la búsqueda del progreso industrial (Schumpeter, 1918, 113). De acuerdo a su criterio el crecimiento exponencial de la presión fiscal es una de las principales causas del deficiente desempeño económico de casi todos los países, y su ausencia sería una de las ventajas centrales para crear los incentivos fiscales que vía utilidades reinvertidas (Sánchez, 2005).

Además de lo antes expuesto, Schumpeter (1918) señala que la naturaleza progresiva del sistema impositivo impacta negativamente la economía porque tiende a discriminar el ahorro, reduciendo la formación de capital e introduciendo distorsiones en la asignación de los factores productivos. Por ello Schumpeter señaló a Keynes como el responsable de este proceso negativo porque restituyó el respeto intelectual a las visiones anti-ahorro, y dio así un nuevo impulso a las posiciones igualitaristas (Schumpeter, 1954). En su famoso obituario de Keynes, Schumpeter (1946) aseguró que la doctrina keynesiana “no dice, pero podría decir que la distribución desigual del ingreso es la causa última del desempleo” (Schumpeter, 1946: 517). Finalmente, Schumpeter criticó duramente las políticas keynesianas de corto plazo porque promovían la equidad en el corto plazo a costa de una tasa de crecimiento más baja en el largo plazo (Sánchez, 2005).

Referencias

- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.
- Aparicio Cabrera, A. (2013). Historia económica mundial 1870-1950. *Economía Informa*(382), 99-115.
- Baily, M. (2002). “The new economy” en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, num. 2, primavera. *Journal of Economic Perspectives.*, 16(2), “The new economy” .
- Bannock, G. B. (2007). *Diccionario de Economía*. Mexico: Trillas.
- Baumol, W. J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Nueva Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Bresser, L. C. (2017). La nueva teoría desarrollista: una síntesis. *ECONOMÍA UNAM*, 14(40), 48-66.

- Buchanan, J. M. (2005). Elección pública: génesis y desarrollo de un programa de investigación. *REVISTA ASTURIANA DE ECONOMÍA*(33), 203-221.
- Castillo, B. C. (2000). Rol del estado, libre mercado y soberanía nacional. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, VI(1), 71-80.
- Chang, H. J. (1994). The Political Economy of Industrial Policy of Government in East Asian Industrialization. *New York, St. Martin's Press*.
- David, P. y. (2002). "Une introduction à l'économie et à la société du savoir". *Revue Internationale des Sciences Sociales*(171).
- De Vecchi, N. (1995). Entrepreneurs, Institutions and Economic Change.
- Didriksson, A. (2015). Economía Política del conocimiento: contrapuntos. *Economía Informa*(394).
- Ekelund, R. H. (2008). Historia de la teoría económica y de su método. Mexico : McGraw-Hill.
- Garza, R. S. (1986). La crisis económica actual producto de las teorías Keynesianas. Mexico: Centro de Estudios en Economía y Educación, A.C.
- González, W. J. (2012). La Economía en Cuanto Ciencia: Enfoque Desde La Complejidad. *Revista Galega de Economía.*, 21(1), 1-30.
- Huerta, J. (2011). "Dinero, crédito bancario y ciclo económico". Madrid: Unión Editorial.
- Levy, N. (2017). Política monetaria: qué relación tiene con el crecimiento y la estabilidad. *Revista Economía Informa. Mayo-junio 2017*.

- Longhi, L. B. (2014). Principios y preceptos de las doctrinas económicas. *Quipukamayoc*, 22(42), 69-75.
- Milei, J. G. (2019). *Desenmascarando la mentira Keynesiana*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. v. (1980). "The Theory of Money and Credit". Idianapolis: Liberty Fund.
- Pascual, A. P. (2015). ¿Por qué falla la Economía? *Economía Informa*(393), 82-98.
- Petit, J.-P. y. (1999). Après la décennie glorieuse, où vont les Etats-Unis". *En La lettre de conjuncture de la BNP*.
- Rallo, J. R. (2011). Los errores de la vieja Economía una refutación de la teoría general del empleo, el interés y el dinero. Madrid: Unión editorial.
- Rand, A. (1967). *Capitalismo*. New York: The New American Library.
- Ricoy, C. J. (2005). La teoría del crecimiento de Adam Smith. *Economía y Desarrollo*, 138(1).
- Robinson, W. (2013). Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clase y Estado en un mundo transnacional. *Siglo XXI Editores*.
- Rossi, F. J. (2004). Nueva economía. *Análisis Económico*, 29(42).
- Salazar, F. &. (2017). Conceptions of Social Cooperation: Weber and Mises. *IUSTITIA*.
- Sánchez, D. (2005). Capitalismo, desarrollo y Estado. Una revisión crítica de la teoría del Estado de Schumpeter. *Revista de Economía Institucional*, 7(13), 81-100.
- Schlesinger Jr, Arthur (1968). la era de Roosevelt. la llegada del

Nuevo Trato. traducción de José Meza Nieto. primera edición en español. México, D. F.: Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.

Schumpeter, J. (1912). Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico. México. D.F.: Cuarta reimpresión. Fondo de Cultura Económica de México. .

Schumpeter, J. A. (1918). “ *The Crisis of the Tax State*”, R. Swedberg, Joseph A. Schumpeter. *The Economics and Sociology of Capitalism* . Princenton: Princeton University Press.

Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development, Cambridge. *Harvard University Press*.

Schumpeter, Joseph Alois (2008[1942]). *Capitalism, Socialism and Democracy*. First edition. New York: Harper Perennial Modern Thought Edition Published.

Schumpeter, J. A. (1946). “J. M. Keynes, 1983-1946”. *American Economic Review*, 495-518.

(1954). Schumpeter, J. A. In J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press.

Smithin, J. (2007). “A real interest rate rule for monetary policy?” *Journal of Post Keynesian Economics*, 101-118.

Tanzi, V. (1969). The Individual Income Tax and Economic Growth. . Johns Hopkins University Press.

Taylor, J. (1993). Discretion vs Policy Rules in Practice,. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public*, 195-214.

Urdaneta, A. P. (2018). Urdaneta, A., PérEnfoque de la política fiscal en Venezuela en el período 2000–2016. *Económicas CUC*,.

- Valenzuela, J. C. (2013). La Economía: ¿ciencia o algo parecido a la ciencia? *Economía Informa*, 5-23.
- Von Mises, L. (1980). *La Acción Humana*. Madrid: Unión editorial.
- Wade, R. (1990). *Governing the Market. Economic Theory and the Role*. *Princeton University Press*.
- Whately, Richard D. D. (1832). *Introductory Lectures on Political Economy*. Delivered in Easter term MDCCCXXXI. Second edition. London: B. Fellowers, Ludgate Street.
- Weber, Max. (2002[1922]). *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología comprensiva*. Segunda reimprisión Fondo de Cultura Económica FCE-España. Edición preparada por Johannes Winckelman. Nota preliminar de José Medina Echevarría. Traducción de José Medina Echevarría, Juan Roura Farella, Eugenio Ímaz, Eduardo García Maynez y José Ferrater Mora. Título original en lengua alemana: "Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Verstehender Soziologie. ICB Mohr (Paul Siebeck) Tubinga.

CAPÍTULO II

EL EMPRENDIMIENTO Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL CONTEXTO DE LA MACROECONOMÍA GLOBAL

1. El emprendimiento y la función empresarial

El emprendimiento, es un componente esencial de la función empresarial y el mismo se encuentra íntimamente relacionado con el concepto de la acción humana, entendida como la capacidad de un individuo para crear un negocio con el objetivo de obtener beneficio y crear riqueza. Esta función empresarial, nace a partir de las economías de escala como resultado de los avances logrados con la revolución industrial, el principio de la división de trabajo propuesto por Smith (1982[1776]). El emprendimiento debe ser entendido como una característica esencial y eminentemente creativa de todo ser humano, pero también debe entenderse como el conjunto de facultades coordinadas espontáneamente que hacen posible el surgimiento, mantenimiento y el desarrollo de las civilizaciones (Huerta, 2011).

El emprendimiento, es la búsqueda de la transformación de una realidad para solucionar un problema, cuyos cúmulos individuales de numerosos emprendimientos terminan generando un cambio social, poniendo a disposición de las personas productos innovadores. Los emprendedores son los primeros agentes económicos en esforzarse por hacer del mundo un lugar mejor para todos, a través de su capacidad para crear valor, mediante el uso eficiente y eficaz de los recursos disponibles.

Todo ello, mediante el empleo de la tecnología y bienes de capital en mayor o menor medida, lo cual se traducirá en un alto o bajo nivel de producción y productividad, que a su vez puede ser medido a través de la tasa de crecimiento de los volúmenes de producción,

elasticidad de los factores de producción respecto a la producción misma, o mediante la proyección y coeficiente de variación entre ellos, que finalmente decante en la construcción de una función de producción cuya evolución puede presentar rendimientos a escala constante, creciente o decrecientes.

Ahora bien, para poder lograr alcanzar las metas de producción y productividad; se hace necesario evaluar el desempeño empresarial, para determinar el uso eficiente de los factores de producción (tierra, capital, trabajo y tecnología) mediante el análisis marginal, cabe destacar que cuando se hace referencia al factor capital, entran el capital social, financiero, físico e intelectual; por citar los más importantes. Todo con finalidad de lograr el permanente incremento del *stock* de capital existe, para acrecentar el patrimonio de la empresa, así como aumentar sus niveles de rentabilidad sobre sus activos y patrimonio.

Lo antes expuesto determinará, el éxito o fracaso empresarial desde la perspectiva de las variables endógenas que inciden en la producción y la productividad de las organizaciones empresariales o industriales. De allí que se haga necesario determinar si los factores que inciden en el fracaso empresarial son de carácter endógeno o exógeno. Por ser precisamente los impuestos una variable de carácter exógeno es de suma importancia evaluar las tasas de crecimiento y los márgenes de rentabilidad de las empresas, con respecto a la evolución de la base imponible, en aras de determinar su impacto tanto en la estructura de costos de producción, como comercialización, lo cual sin duda alguna terminará afectando el crecimiento de la empresa a mediano y largo. Además de estudiar el efecto sobre las cuentas nominales de las medidas de carácter fiscal, es menester evaluar la rentabilidad y productividad sobre los bienes de capital, su depreciación y necesaria sustitución.

Desde una perspectiva general, la función empresarial coincide con la acción humana misma. En este sentido podría afirmarse que la función empresarial es la modificación del presente por parte de

cualquier persona en función de sus objetivos planteados, en este caso de carácter económico. Aunque esta definición a primera vista podría parecer demasiado amplia coincide con el significado etimológico del término empresa (Huerta. Jesús, 2015, pág. 41). En efecto, “tanto la expresión castellana empresa como las expresiones francesa e inglesa *entrepreneur* proceden etimológicamente del verbo latino *inprehendo-endi-ensum*, que significa descubrir, ver percibir, darse cuenta de, atrapar; y la expresión latina *inprehensa*” (Huerta. Jesús, 2015, pág. 42).

Desde esa óptica, la función empresarial es la gran olvidada del paradigma neoclásico que, al presuponer un marco dado de fines y medios, no da cabida en sus análisis a la capacidad empresarial y creativa del ser humano.

2. ¿Qué dice la teoría económica acerca de la relación entre emprendimiento y crecimiento económico?

El economista Cantillon (2002[1959]) describió el emprendimiento como la voluntad de los individuos para desarrollar formas de intermediación que involucran el riesgo económico y financiero en la constitución de una empresa o medio de producción. No obstante, expresa el autor citado, que una cosa es ser agricultor, un empresario, y otra ser dueño de la tierra, quien obtiene una renta independientemente de si el agricultor logra o no ganancias. Por esta razón, el agricultor se dedica a la producción que le ofrezca ganancias. Sin embargo, este agricultor-empresario por sí solo no puede generar la ganancia vendiendo el resultado de su trabajo. El agricultor requiere de la existencia de otro empresario, pero bajo la forma de intermediario (mayorista). Este empresario es quien lleva los productos del campo a los mercados de las ciudades y disponerlos para su venta al detal o de venderlos a los manufactureros para convertirlo, mediante determinados procesos de fabricación en productos que le sean propios de su actividad. De igual manera, surgen otros empresarios que adquieren del manufacturero el producto de su actividad para venderlo al mayoreo o al detal. En consecuencia,

estos empresarios asumen simultáneamente la función de consumidores y vendedores.

Pero el autor antes mencionado, expone otro tipo de actividades como la minería, la construcción, el teatro, los comerciantes ultramarinos, los cocineros, así como aquellos empresarios que no necesitan abundante capital para desarrollar sus negocios como los herreros, los zapateros, los tejedores de lana, pintores, entre otros.

Según Cantillón (2002[1959]), todos estos trabajos y emprendimientos se caracterizan por dos elementos en común: 1) ninguno de ellos tiene su ganancia asegurada; y 2) o las personas son propietarios o son contratados, los primeros no tienen su ingreso asegurado, mientras que los segundos si lo tienen, aunque es de un nivel **más bajo**. Las anteriores ideas de Cantillón (2002), referidas al empresario y el riesgo fueron seguidas por Jean Baptiste Say, Alfred Marshall, Frank Knight, Gustav Cassel o Joseph Alois Schumpeter, entre otros.

Por lo general, no es común, apunta Say (2001 [1841], p. 66), que esas tres operaciones (conocer el progreso de las leyes de la naturaleza, aplicación de esos conocimientos a un empleo útil y realizar el trabajo manual de convertirlos en productos) las realice una sola persona. Por lo general, se presenta una especialización en estos oficios. En primer lugar, se encuentra el hombre que estudia las leyes de la naturaleza para conocer sus principios rectores y eventualmente servir para producir productos, es el sabio. En segundo lugar: “Otra saca provecho de esos conocimientos para crear productos útiles: es el agricultor, el manufacturero o el comerciante; o para designarlos por medio de una denominación común para los tres, es el empresario de industria, el que emprende la creación por su cuenta, en su beneficio y con sus riesgos, cualquier producto” (Say, 2001 [1841], p. 66)

Para Marshall (1963[1890]), la eficiencia en el trabajo se incrementa cuando la producción se desarrolla dentro de una organización.

Según este autor, la organización más capacitada es aquella que usa más los recursos del entorno y obviamente la que más beneficia a los que la rodea; pero en ocasiones no es así. Puede suceder que la lucha por la supervivencia no genera las mejores empresas y que la demanda de una empresa no siempre hace surgir la oferta de otra de manera automática.

Tomando en cuenta lo antes expuesto, la organización industrial en el tiempo de Marshall se caracterizaba por: (1) la introducción de métodos industriales flexibles; (2) las relaciones de las clases y el lugar que ocupa el individuo en la suya propia han cambiado significativamente; (3) Las demandas que impone la empresa a la producción y a la división del trabajo son en esencia inflexibles.

En ese último punto, Marshall (1963[1890]), citando a Adam Smith, subrayó la circunstancia de que la división del trabajo puede no hacer bien su cometido. Según Marshall, lo que él denominó como doctrina de la organización natural pecaba de exagerada acerca de las bondades de la división del trabajo. Para Marshall, esta doctrina no consideró las condiciones bajo las cuales las facultades pueden ser mejor desarrolladas:

Las facultades religiosas, morales, intelectuales y artísticas de que depende el progreso de la industria no se adquieren solo por lo que ellas pueden conseguirse, sino que se desarrollan por el placer y la felicidad que proporcionan; y del mismo modo, la organización de un Estado bien ordenado, ese gran factor de la prosperidad económica, es el producto de una infinita variedad de móviles, mucho de los cuales no tienen relación directa alguna con la riqueza nacional. (Marshall, 1963[1890], p. 207-208).

Y más adelante expone que, para aprovechar las ventajas que el entorno económico ofrece, se requiere de la presencia de los hombres de negocios. Para Marshall (1963[1890]), el término negocio:

Se emplea aquí en un sentido amplio para incluir toda provisión de necesidades de los demás que se lleve a cabo en espera de una compensación directa o indirecta de aquellos que se benefician con ella, en oposición a la satisfacción de las propias necesidades y aquellos buenos servicios que se prestan por amistad y afecto familiar”. (Marshall, 1963[1890], p. 244).

Para Marshall (1963[1890]), el empresario de hoy es diferente al de la edad media (no hay que perder de vista que se refiere a finales del siglo XIX)⁴. En la empresa moderna, el patrono tiene que asumir y correr riesgos, reuniendo el capital y mano de obra altamente calificada para que desarrollen el plan de producción diseñado y ajustados hasta en los más mínimos detalles.

Con relación a los beneficios, de acuerdo al citado autor, lo que recibe el patrono por cumplir, al menos con dos servicios: el trabajo de dirección y el de comerciante. En consecuencia, la labor del empresario requiere, en resumen, según Marshall: (1) producir para el mercado, en su papel de comerciante y organizador de la producción, por lo que debe contar con un conocimiento profundo de las intimidades técnico-económicas de la industria en que compete; (2) debe contar con facultades para poder prever los movimientos amplos de la producción y el consumo; (3) ver dónde existe una oportunidad para ofrecer un nuevo artículo que satisfaga necesidades presentes; (4) mejorar el sistema de producción de un viejo artículo; (5) debe saber apreciar las circunstancias y vicisitudes con cautela y asumir riesgos con audacia; y (6) debe conocer los materiales y la maquinarias que se utilizan en su industria.

En el papel de patrono, el empresario, según Marshall: debe ser, por naturaleza, un conductor de hombres; debe tener la facultad de saber escoger sus ayudantes y debe confiar en ellos, una vez escogidos; debe poder influir en los colaboradores para que se interesen en el negocio y hacer que tengan confianza en él, a fin de despertar el espíritu de empresa que pudiera haber en los colaboradores. En

resumen, el empresario debe tener: “sagacidad y la fuerza de voluntad” (1963[1890], p. 249). Marshall al respecto, distinguió, varias formas de dirección de los negocios: (1) En donde el patrono tiene toda la responsabilidad y el control de la empresa, es la empresa de un solo accionista. (2) La dirección de compañías por acciones. (3) Sociedades cooperativas. (4) Corporaciones públicas. Así, la oferta del hombre de negocios capacitados puede ser estudiada con relación a estas formas de organización (dirección) empresarial.

Pero el trabajo del empresario no se limita únicamente a las habilidades y destrezas antes descritas. El organizador de la empresa debe estar consciente de los móviles que regulan la posibilidad de invertir determinada suma de dinero para obtener un rendimiento lejano. Según Marshall: “Aparte de esto, el fruto del desembolso deberá exceder de éste en una cantidad que, independientemente de su propia remuneración, vaya aumentando a interés compuesto en proporción al tiempo de la espera. En esta cantidad deberá incluir los grandes gastos, directos e indirectos, que toda empresa tiene que realizar para establecer sus relaciones comerciales” (Marshall, 1963[1890], p. 292). Lo anterior, le permite al empresario aplicar o no el principio de sustitución. La aplicación del principio de sustitución será un hecho, según Marshall (1963[1890]):

... hasta que juzgue que el límite extremo o margen de beneficios ha sido alcanzado, es decir, hasta que parezca que existen buenas razones para presumir que las ganancias resultantes de cualquier nueva inversión en aquel particular sentido no compensarían su desembolso (Marshall, 1963[1890], p. 297).

Por su parte, para Sidgwick (2007), para que la sociedad moderna pueda alcanzar lograr mayores niveles de producción requiere formas de organización de las actividades económicas en establecimientos que garanticen los procesos de ajustes de las diferentes fases de la producción a fin de lograr la satisfacción de los consumidores. Estos establecimientos son lugares en donde se procede

a realizar las actividades de cooperación: (1) En tareas productivas. (2) Actividades de dirección. (3) Actividades de control por medio del empleo de personal altamente calificado y dedicado a sus labores.

Para el autor citado, se impone lo que él denominó como el principio de compartir las ganancias y que comúnmente se conoce como "*Industrial Partnerships*". En este sistema de trabajo, existe la separación entre la propiedad y la gerencia de la empresa. Los accionistas se encargan de conseguir los mejores administradores que les garanticen dividendos mayores.

En este punto, Sidgwick (2007) se percató de que el éxito de una empresa por acciones radica en la adecuada remuneración del cuerpo directivo y de gerentes medios. Pero Sidgwick observó dos cosas en la contratación de una gerencia inadecuada:

...que los accionistas reciban menos remuneración con relación a lo que perciben los obreros; y 2) que los operarios comiencen a obtener el control de las operaciones de la empresa, lo cual dejaría a la gerencia con muy poco margen de maniobra para decidir acerca de los asuntos claves de la organización (Sidgwick, 2007[1901], p.120).

Una de las cosas de mayor importancia que debe realizar la gerencia es calcular el nivel adecuado de producción. Eso quiere decir que el mercado va a absorber todo lo que se produzca por cuanto es sumamente difícil que la empresa tenga toda la información posible acerca del consumidor. Es importante, además, que la dirección de la empresa debe estar atento a lo que Sidgwick denominó como el progreso de la invención (*Progress of invention*) (Sidgwick, 2007[1901], p: 123).

Para el citado autor, las invenciones se presentan cuando el trabajo de un operario se concentra en pocas tareas y, dentro de ellas, se concentra en los movimientos de las manos y los pensamientos que

permiten realizar la tarea dentro de un proceso de producción o del instrumento que emplea para realizar la tarea.

En la realización de los movimientos y los pensamientos relacionados con las tareas se produce tres cosas: (1) se adquieren destrezas manuales; (2) se adquieren habilidades mentales; (3) se comienza a cuestionar la forma vigente en que se lleva a cabo una determinada tarea. En este punto el operario se percata de que existen formas mejores de realizar la misma tarea, por cuanto es más segura su realización, consume menos tiempo, no es necesario dedicarle más esfuerzo y podría ser una fuente de obtención una mejor remuneración en el trabajo o desarrollando una patente.

En los Estados Unidos, entre los estudiosos de la empresa y el empresario se encuentra Frank Knight. Para Knight (1964[1921]): “La esencia del empresario es la especialización de la función de la dirección responsable de la vida económica, contando con dos elementos inseparables: la responsabilidad y el control” (Knight, 1964[1921], p. 271).

En la sociedad, existe una clase social especial, la de los hombres de negocios, quienes dirigen la actividad económica de la empresa y son los productores. En ese orden de cosas en la sociedad, aparte de los empresarios se encuentran las personas que suministran servicios productivos que serán demandados por los empresarios a cambio de una remuneración. De acuerdo al grado de especialización de los servicios productivos, se recibirá el correspondiente premio. De esta manera, según Knight (1964[1921]), lo producido por la sociedad es dividido en dos tipos de ingresos: el ingreso contractual, que es esencialmente renta y el ingreso residual o ganancia. En un sistema con incertidumbre, Frank Knight afirma que ambos ingresos son difíciles de estimar, lo cual no significa que deje de existir o que se pueda realizar cálculos aproximados.

El proceso comienza en un mercado libre, en que las personas y los agentes materiales compiten para ser empleados y obtener la paga

correspondiente pensando en el futuro. De esta manera se ofrecen ofertas y contra ofertas, en donde el futuro trabajador solicita una paga en función de lo que él cree el empresario le debe pagar. De la misma manera, el empresario ofrece a cualquier trabajador lo que él piensa se le debe pagar para obtener sus servicios. Ambos cálculos son a futuro, basados en el pasado y el presente.

Una vez establecida la paga, el precio establecido puede considerarse como un valor anticipado del producto propuesto por el oferente. En definitiva, la decisión de establecer remuneraciones para los servicios productivos dependerá de la estimación de una “probabilidad objetiva” del éxito o fracaso de la gestión económica de la empresa. En consecuencia, según Frank Knight: “De esta manera, el gerente se convierte en empresario” (Knight, 1964[1921], p. 276).

Figura 5
El empresario, el mercado y el riesgo según Frank Knight



Fuente: Elaboración propia (2020).

Como se podrá observar en la Figura 5, en el mercado de competencia, aunque no necesariamente de “competencia perfecta”, los empresarios con sus productos contratan factores de producción y generan un resultado tangible o intangible que son los bienes y/o

servicios. En el proceso contratan (negocian) el pago de factores con la mira puesta en el futuro de lo que deberán cobrar para cubrir costos directos de fabricación, indirectos de fabricación, de administración y de venta. Eso de deberán cobrar sería el ingreso unitario para cubrir los costos unitarios totales. La obtención de este precio, que en principio es sugerido o lanzado como una carnada, no sería el precio definitivo. Generalmente, el consumidor regateará y se llegará a un precio acordado: el llamado equilibrio de mercado. Es decir, cuando el oferente suponga y esté convencido de que el precio ofrecido le procuró una buena ganancia y el demandante supondría que logra una muy buena rebaja. En todo caso, el empresario apuesta y el resultado de esa apuesta se convertirían en ganancia o pérdida, si no logra cubrir los costos asumidos. Esto es lo que hace que un apostador o tomador de riesgo en el mercado, un empresario.

En el caso del trabajador, éste cuenta con un ingreso estable, aunque bajo. Es decir, el riesgo debe tener una recompensa y el salario sería una asignación que incentive al trabajador para asistir a su puesto de trabajo al día siguiente. Así, el empresario debe hacer constantemente estimaciones realistas de las posibilidades del producto/servicios y sobre el producto/servicio. El trabajador, por ejemplo, sus estimaciones son sobre si su remuneración le alcanza o no para sobrevivir. En palabras de Knight: “La diferencia entre el precio de mercado de los servicios productivos empleados en la empresa, que incluye la prima extra por adquirir los servicios productivos a un precio superior por la competencia de otros empresarios y el monto en que finalmente la empresa realiza a la hora de que el empresario disponga del producto para su venta en el mercado” (Knight, 1964[1921], p. 277). A esta cita se complementa con la siguiente:

La responsabilidad por las decisiones se relaciona más con el hombre que con las cosas; el gerente principal es quien planea la organización, establece sus funciones, selecciona los hombres para las funciones establecidas y aprecia el valor que las personas aportan a

la organización como un todo, en un entorno de competencia con otros oferentes en el mercado. Por esto el gerente principal es acreedor de una posible remuneración, el residuo del producto remanente después de que los desembolsos e inversiones han sido realizados a tasas establecidas de acuerdo con la competencia proveniente de otros integrantes de la organización. Este residuo es la ganancia; esto es el remanente que surge del valor realizado por la venta del producto después de la deducción de los valores de todos los factores de la producción empleados o después que el producto ha sido imputado a los elementos productivos que pueden ser imputados por el mecanismo de competencia. La ganancia no es imputable al ingreso y no forma parte del ingreso total del propietario del negocio. (Knight, 1964[1921], p. 308).

En la tradición escandinava, Gustav Cassel expone que los factores de producción son el capital, la tierra, el empresario y el trabajo. Esos factores y sus remuneraciones son las siguientes: el empresario recibe beneficios, el capitalista intereses, el trabajador salarios y el propietario de la tierra recibe la renta. El primero de los factores analizados por Cassel fue el empresario. Según Cassel (1967[1932]):

En nuestro sistema económico, el trabajo de la dirección de la producción de conformidad con los requerimientos de los consumidores recae fundamentalmente sobre los empresarios. Esta tarea no es tan simple como los Socialistas imaginan cuando dicen que solo es necesario compilar estadísticas de las necesidades de los consumidores para anticipar sus necesidades y entonces regular la producción sobre la base de esas estadísticas” (1967[1932]), p. 171).

Entre las principales características del empresario, según Cassel (1967[1932]) se encuentran: (1) interviene, no solamente donde

algo debe ser realizado para la satisfacción inmediata de las necesidades de los deseos de los consumidores, sino en cualquier lugar donde el proceso productivo presente problemas que afecten el flujo de producción; (2) el trabajo del empresario consiste en buscar el mejor precio para los factores productivos que necesita y darle el mejor uso a esos factores de acuerdo al plan de producción; (3) lo que motiva al empresario a realizar todos los trabajos antes señalador, según Cassel, es el deseo de obtener ganancias. La ganancia del empresario, según Cassel es: “El excedente de los ingresos por sobre los costos; esto es, por encima del precio que ha de ser pagado por la co-operación de los factores de producción” (Cassel, 1967[1932], p. 172); (4) el empresario, producto de la diversidad de tareas de supervisión, búsqueda de clientes y de liderazgo, se rodea y paga- siguiendo las reglas de la escasez relativa- a un grupo de personas a quienes delega determinadas actividades; (5) una actividad que asume el empresario es el tomar decisiones económica-financieras que envuelven incertidumbre de cara al futuro.

Para Schumpeter (1983), en los supuestos de la competencia capitalista, se debe incluir un nuevo actor, las innovaciones. El actor, a su entender era el empresario capitalista (emprendedor, *entrepreneur*, *Unternehmen* o *enterprise*) y el componente adicional son las combinaciones que se hacen con los bienes, procesos o la innovación tecnológica incorporada. En lo que respecta al componente tecnológico, Schumpeter lo vinculaba al desarrollo del sistema capitalista a largo plazo y más concretamente con el desenvolvimiento “*Entwicklung*”¹¹. Así, surge la empresa que consiste en lugares, establecimientos de producción en donde se llevan a cabo las combinaciones y el empresario, el agente de llevar a cabo las

11 En la terminología de Joseph A. Schumpeter, el *Entwicklung* es producto de las transformaciones en el largo plazo del sistema económico, son alteraciones económicas de la “corriente circular” y no son fenómenos de adaptación. Simplemente es el resultado de las nuevas combinaciones que, en los procesos productivos, productos y hasta en su forma de empaque y comercialización el empresario ha desarrollado y han constituido en un saldo significativo en su proceso de permanecer y sobrevivir en el sistema económico caracterizado por un marco general de competencia. Es en el desenvolvimiento donde el empresario puede obtener ganancias producto de sus combinaciones exitosas. Pero el sistema competitivo tarde o temprano se encargará de imitar esas combinaciones y progresivamente se diluirá el beneficio.

innovaciones en la mesa de diseño y hacer que se conviertan en una realidad productiva.

Ahora bien, si es el empresario quien acarrea al sistema capitalista, ¿Qué lo motiva para tener tal conducta? Desde la visión de Schumpeter (1983), esto se encuentra en las oportunidades de mercados y sus expectativas de negocios. En el siguiente esquema se muestra el proceso del desarrollo según Schumpeter (1983).

Como se observa en la Figura 6, el surgimiento de un concepto, idea o fórmula de aquello que podría constituirse en producto o servicio. La convicción del empresario de la valía de su diseño, de su innovación lo conduce a pensar en las ganancias que con esa innovación podría obtener en el mercado donde no tiene competidores. Sin embargo, no cuenta con los fondos necesarios para financiarlo, ya que, en el esquema de Schumpeter, en la corriente circular el “empresario” solo tiene una remuneración como los demás factores, no tienen ganancias y mucho menos ganancias reinvertibles.

Figura 6
El proceso del desarrollo y el papel del empresario en Joseph Alois Schumpeter



Fuente: Elaboración propia basado en Schumpeter (1983)

Conforme el sistema financiero es capaz de suministrar los fondos prestables, en el sistema, se empieza a verificar una avalancha de innovaciones y su difusión hacia otro grupo de empresarios innovadores que le agregan mejoras al producto base.

Otro aspecto a destacar de las innovaciones tecnológicas, es que promovían cambios en las relaciones dentro del sistema organizacional de la empresa. Es decir, la estructura organizacional y de producción sufrirían cambios progresivos y fundamentales de la forma en cómo se han desarrollado las actividades de producción, administración o ventas en las organizaciones. Nuevas funciones administrativas iban a ser incorporadas y otras desincorporadas; a su vez la demanda de algunos productos industriales por las empresas desaparecería y se demandarían otros de conformidad con las necesidades organizacionales de las empresas generadoras de innovación.

Sin embargo, los elementos que atentan contra el crecimiento continuo y la estabilidad del ciclo son: (1) los nuevos empresarios, que según Schumpeter (1983), son menos capaces que los empresarios líderes ya que sus cálculos sobrestiman el potencial del mercado; (2) los préstamos bancarios se ofrecen en unas condiciones mucho más restrictivas debido a que el retorno de las empresas se aleja de las cifras esperadas; y (3) Un mercado saturado de oferentes hace que las empresas marginales salgan del mercado.

En consecuencia, estas deficiencias provocan que la economía entre en una fase depresiva. Sin embargo, Schumpeter (1983) consideraba que la depresión era más consecuencia de los errores de cálculo o estimaciones de los empresarios menos capaces ya que son los conforman una masa mayor respecto a los líderes. Por lo tanto, la eliminación de los errores, implica un proceso de desincorporación de factores correspondiente al cálculo erróneo de los empresarios. Pero, la consecuencia positiva es que la destrucción de factores y productos promovía un nuevo proceso de creatividad, que se financia con los ahorros obtenidos en la expansión económica precedente.

Es decir, que en la depresión muchas de las innovaciones que surgirán en el siguiente ciclo expansivo ya han sido creadas en la etapa precedente. Lo anterior más las innovaciones surgidas en el comienzo del nuevo ciclo expansivo, impulsarán la economía hacia estadios superiores de crecimiento y bienestar. En este nuevo ciclo de creatividad, la ganancia del empresario es: “Un excedente sobre el costo. Desde el punto de vista del empresario es la diferencia existente entre los gastos e ingresos brutos en un negocio.” (Schumpeter, 1983, p. 135). Los ingresos brutos son el producto de las ventas a un determinado precio en el mercado de los productos y los costos son los desembolsos que debe realizar el empresario directa o indirectamente en la producción. Schumpeter consideraba que se debería establecer como costo: “un salario apropiado por el trabajo realizado por el empresario, una renta adecuada por cualquier tierra que pueda pertenecerle y, finalmente un premio por el riesgo” (Schumpeter, 1983, p. 135).

Así, las ganancias son el resultado de un proceso de generación de combinaciones, proceso que realiza el empresario en el marco del desenvolvimiento económico. Pero las ganancias generadas tendrán las siguientes características: (1) no son para siempre, está sometido, por razones de la competencia a desaparecer, si se acepta el término, en el mediano o el largo plazo; (2) no es una renta; (3) no es un rendimiento sobre el capital empleado; (4) no es una remuneración como el salario; (5) “No es ganancia de explotación” (Schumpeter, 1983, p. 158); (6) las ganancias no se determinan por la productividad marginal a la manera del salario; (7) no son una fuente permanente de ingresos, pero podrían serlo si el empresario tiene la suficiente tenacidad como para generar continuamente nuevas combinaciones de mucho éxito económico; (8) la ganancia solo es posible en un ambiente de desenvolvimiento económico y dentro del sistema económico capitalista.

En resumen, el papel del empresario en una Economía en desenvolvimiento se caracteriza porque: (1) contribuye con su capacidad de desarrollar nuevas combinaciones en el proceso productivo, distri-

butivo y de mercado; (2) colabora con su voluntad y su acción para llevar a cabo las combinaciones que consideraba serían exitosas; (3) no contribuye con bienes concretos, pues lo adquirieron, en su mayoría, de otros a medida que se tecnifican los procesos agrícolas o de manufactura; (4) puede obtener un excedente significativamente.

Como se podrá apreciar, desde la teoría económica, el empresario, emprendedor o como quiera llamarse es un componente vital del sistema económico en el corto y largo plazo. Además, este componente del sistema económico tiene unos rasgos que ni la sociedad denominada capitalista ha sabido aprovechar completamente. En primer lugar, no todo el mundo puede ser empresario. El empresario es una persona con una serie de propiedades, habilidades y destrezas que son poco comunes en la sociedad y generalmente poco apreciadas. Se puede ser empresario comerciante, quien intermedia bienes y servicios, pero el empresario más va allá sobre eso y la literatura se ha encargado de demostrarlo. En segundo lugar y que es algo más importante, el surgimiento de un empresario es aleatorio. Es decir, los sistemas económicos y educativo no han encontrado una forma de reproducir empresarios. Solo las personas que son empresarios se percatan de que lo son porque demuestran ciertas conductas y predisposiciones como la tenacidad y la capacidad de asumir riesgos.

No existe una máquina de hacer empresarios como si la hay para crear dinero inorgánico por parte de ciertos bancos centrales irresponsables. Por lo antes expuesto, tampoco se observa que exista la carrera universitaria o técnica para formar emprendedores o que se entreguen título de tercer nivel cuarto o quinto nivel en esa disciplina; sin embargo, eso no implica que alguien con una buena profesión de ingeniero, técnico superior o de economista, sea un empresario de éxito. Peor aún, existen personas que se autocalifican de empresarios, pero ni cuentan con la vocación y las destrezas para lograrlo. Existen personas que asumen el papel de empresario y se aprovechan de las circunstancias, tienen sentido de la oportunidad. No obstante, hay personas que se presentan como empresarios,

pero solamente son cazadores de contratos del gobierno. De esto último se caracteriza buena parte del empresariado, por ejemplo, en América del Sur. Por último, hay sociedades que tienen la fortuna de contar con una buena masa de empresarios, pero el sistema político, por razones ideológicas, asumen posturas de animadversión o prejuicios, especialmente asimilar al empresario con especulador, ladrón o explotador de los trabajadores.

En consecuencia, lo único que aparentemente se puede hacer y se está haciendo es promover eventos, cursos, especializaciones para todas aquellas personas que cuentan con “ideas de negocios” y que desean independizarse de sus actuales patronos. Al hablar de idea de negocios se está refiriendo a actividades económicas que tienen un buen potencial de generar rédito en el mediano y largo plazo en un ambiente de negocios estable. Por esta razón es que a finales del siglo XX y principios de siglo XXI tanto en la esfera política como en la económica, diversos organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), entre otros organismos de carácter multilateral han desarrollado programas y eventos para el fomento del emprendimiento en alianzas con los diferentes gobiernos que se adhieren a la misma línea, dirigida a fomentar el emprendimiento para el crecimiento económico. Este mismo fenómeno se está presentando en las universidades públicas y privadas de casi todo el mundo, incluso en naciones cuyos gobiernos son alérgicos a la presencia de empresarios.

Al respecto, es importante comprender, sobre todo en los países en vías de desarrollo, el papel que desempeña el emprendimiento en el crecimiento económico principalmente a través de la pequeñas y medianas industrias (Pymes) por esta razón los gobiernos están invirtiendo cuantiosas sumas de capital en la aplicación de políticas de financiamiento a través del sistema financiero que permita mejorar las condiciones macroeconómicas del país (EASTERLY, 2005), para alcanzar niveles como el de los países de medianos ingresos y altos ingresos cuyo PIB per cápita oscila entre \$5.000 y \$15.000,

para los cuales las Pymes generan entre 45% y 65% del empleo respectivamente, al igual que significan 39% y 51% respectivamente del ingreso nacional; donde las mismas representan entre el 96% y 99% del número total de empresas (Gil, 2014).

Por ello, el análisis sobre el crecimiento económico no puede centrarse exclusivamente en las grandes empresas. Debe considerarse la importancia y el aporte cada vez más prominente que hacen las Pymes en materia de producción de bienes y servicios, valor agregado, así como de innovación aprovechando los nichos de mercado. En ese sentido se hace necesario considerar la naturaleza complementaria de la actividad económica entre distintos sectores empresariales para tener una visión más realista de la Economía, en el cual la actividad económica de un país sea el resultado de la interacción de las empresas consolidadas, las nuevas organizaciones y las Pymes (Minniti, 2012).

Es que las Pymes, al involucrarse en actividades productivas, estas cumplen una función dual. La primera, consiste en el descubrimiento de nuevas oportunidades de negocios; esto permite que la Economía se traslade desde un estadio económicamente y tecnológicamente menos productivo hacia un estadio productivo más eficiente en términos de producción y productividad marginal de los factores. La segunda función, se genera a través de la innovación porque la Economía se dedica en mayor cuantía a producir bienes de capital en lugar de bienes consumo, lo cual expande las fronteras de sus posibilidades de producción (FPP) (Gil, 2014).

Las Pymes han representado, de acuerdo a (Gil, 2014), un sector de relevancia para el crecimiento económico y el desarrollo integral de países como los integrantes de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). En estos países, en materia de empleo representan entre 60% y 70%. En América Latina las Pymes se han convertido en un actor muy importante en materia de contribución del producto interno bruto real, por ello su desarrollo es una política prioritaria para los gobiernos de la región como es el caso

de Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay de acuerdo al primer estudio de la serie “Índice de Políticas PYME” de la OCDE en la región de América Latina y el Caribe.

Las Pymes, según el referido estudio, son un importante generador de empleo, significando 60% del empleo productivo formal. No obstante, aunque es un fenómeno global que las Pymes revelen niveles de productividad más bajo que las grandes empresas, en la región latinoamericana padecen una brecha de productividad mucho mayor, por ello en términos promedios solo han llegado aportar 25% de la renta real del total de la región. Esta mencionada brecha en el caso de las empresas de menor tamaño como son las mi Pymes latinoamericanas representa 3,2% de la renta real, mientras que en Europa contribuyen seis veces más (20% del PIB), aun cuando tienen una participación similar en el mercado laboral. Lo anterior evidencia una deficiencia en materia de productividad marginal de los factores productivos sobre todo en el factor trabajo. Esto pudiera explicarse, en parte, por el gran sector informal que es característico en América Latina (Gil, 2014).

2.1. Las Pymes en el crecimiento económico y el desarrollo social

De acuerdo a Gil (2014), las Pymes son un complejo y heterogéneo grupo de organizaciones económicas que forman parte del tejido empresarial caracterizado por niveles desiguales de productividad. Por ello, se requiere por parte del Estado de la instrumentación de políticas que estén dirigidas a los diferentes sectores de las Pymes.

En ese sentido, se deben fortalecer los mecanismos de integración del tridente entre el sector financiero, el sector productivo privado y el Estado a través de sus instituciones para un mayor involucramiento de los segmentos beneficiarios de la población PYME, esto puede lograrse vinculando el apoyo del sector financiero privado a las Pymes específicas, con las mejoras continuas por parte del Estado, en materia de modernización servicios públicos en el entorno

empresarial. Pero al mismo tiempo, se debe incrementar la disponibilidad de información consolidada y de fácil acceso para aumentar la concienciación y entendimiento sobre políticas de apoyo del sector financiero privado al sector productivo y al rol institucional del Estado como ente promotor y mediador.

Ahora bien, en todo este proceso de apoyo a las Pymes es debido a que son consideradas un factor determinante en el crecimiento económico y la generación de empleo en el corto y mediano plazo. En cifras concretas, representan 80% de la estructura empresarial productiva, su contribución al producto interno bruto es de 30% y contribuyen con 80% y con 50% en la generación del empleo (Gil, 2014).

2.2. El emprendimiento y el empresario

El emprendimiento ha sido esencial en la historia económica contemporánea. Por ello, Schumpeter (1974), colocó en el centro del debate sobre el desarrollo y crecimiento económico. El autor antes citado logró enfocar el análisis del desarrollo económico capitalista sobre elementos exclusivamente económicos del proceso. El argumento central de sus argumentos fue asignarle un papel fundamental al emprendimiento por su naturaleza creadora e innovadora inseparable para generar valor. Sin embargo, salvando algunas excepciones, los emprendedores se han visto excluidos de los modelos formales del crecimiento económico y, durante mucho tiempo, los especialistas que trabajaban con modelos analíticos han desatendido el excelente estadio de oportunidades y realidades en materia de innovación que ha significado el emprendimiento, tratándolos como un eslabón menor de la cadena productiva (Baumol, 1993).

Al respecto, de acuerdo a Baumol (1993), existen dos acepciones del concepto de empresario, el cual deviene del concepto de emprendimiento. El primero se refiere al que organiza y opera una nueva empresa comercial, indistintamente si en esta se produce una innovación en el ejercicio de su actividad productiva. Mientras en

la segunda acepción del término se toma al emprendedor como el actor fundamental en los procesos de innovación, mediante la transformación de los inventos y las ideas en productos/servicios económicamente viables. Para el referido autor, la labor de los empresarios en el proceso de emprendimiento consiste en reformar o revolucionar el patrón de producción, maximizando una posibilidad técnica no probada para producir nuevos productos y/o marcas ya consolidadas bajo nuevos métodos de producción, para lo cual se requieren aptitudes y conocimientos que están presentes en solo algún sector de la población.

No obstante, para el autor citado, es el emprendedor-innovador y no el organizador en el que se piensa cuando la materia de crecimiento económico e incremento de la productividad marginal de los factores se trata. Esto se debe a que el logro de estos estadios depende en gran medida del descubrimiento constante y el empleo de nuevos métodos de producción efectivos, y la introducción de nuevos y mejores productos. El emprendedor-innovador, y no el organizador de la empresa, cuyo papel es intrínsecamente difícil de describir y analizar sistemáticamente es el que realmente está ausente de los modelos estándar de la empresa.

Descubrir al emprendedor-innovador se complejiza porque la labor del innovador hace una cosmovisión única en la mente de quien crea la invención, solo porque siempre conlleva algo diferente de lo que sucedió antes, y porque la historia siempre está llena de sorpresas. Se puede, por supuesto, describir ex post, lo que algún emprendedor hizo en algún momento en el pasado. Pero esa descripción solo puede representar una actividad emprendedora en ese momento, aunque ya no es así. Solo se sabe que, sea lo que sea que esté haciendo, el emprendedor innovador hoy en día, debe diferir de lo que hizo su antepasado antes (Kirzner, 1985).

También argumenta Kirzner (2008), que el proceso de mercado se produce gracias a la ejecución de las decisiones empresariales. Por ello, el emprendimiento exitoso juega un papel enormemente signi-

ficativo en impulsar el desarrollo económico, el crecimiento y en el logro de un mercado próspero y competitivo. Por lo tanto, es importante identificar las cualidades humanas que hacen a los empresarios exitosos, y las condiciones sociales, políticas, económicas, legales e institucionales necesarias para promover el surgimiento de un emprendimiento creativo¹².

En ese sentido, Kirzner (2008) desarrolla toda una fundamentación teórica en materia de políticas públicas para fomentar el emprendimiento privado, identificando a los empresarios como responsables de equilibrar los movimientos del mercado a través de las variaciones en el sistema de precios, en ausencia de cambios dramáticos en especificaciones del producto o en métodos de producción. En la conclusión de su trabajo señala la existencia de dos formas alter-

12 Ya para la época mercantilista (el nacimiento de los grandes imperios coloniales y del sistema de libre empresa), para Mun, el comerciante o emprendedor de negocios es una especie de: “Administrador del patrimonio del reino, por medio del comercio con otras naciones” (Mun, 1978[1664], p. 54). Las cualidades de las que habla Mun son las siguientes: 1) ser buen escribano, aritmético y contador para llevar adecuadamente la partida doble; 2) Conocer de pesos, medidas y monedas de todos los países extranjeros, es decir, conocer el oficio de cambistas en términos de saber el peso y la ley de las diferentes monedas; 3) “Conocer de trámites aduanales, impuestos, tributos, manejos y otras cargas sobre toda clase de mercancías exportadas o importadas a y de los dichos países extranjeros” (Mun, 1978[1664], p. 54-55); 4) “Debe saber qué diferentes productos abundan en cada país y de qué mercancías carezcan, y cómo y por quién son provistos por ellos” (Mun, 1978[1664], p. 54-55); 5) Debe entender el significado del tipo de cambio de las letras de un Estado a otro “... para que de esa manera pueda dirigir mejor sus asuntos y enviar y recibir sus monedas con las mejores ventajas posibles” (Mun, 1978[1664], p. 54-55); 6) Debe saber qué mercancías están prohibidas a la exportación o importación en dichos países extranjeros” (Mun, 1978[1664], p. 54-55); 7) Debe conocer las tarifas y condiciones para fletar naves. Además debe conocer las leyes, reglas y costumbres en materia de seguros; 8) “Debe tener conocimiento de la bondad y de los precios de todos los diferentes materiales que se requieren para construir y reparar naves y las diversas operaciones de construcción de las mismas, como también de los mástiles, guarniciones, cordajes, artillería, vituallas, municiones y provisiones de todas clases, junto con los salarios acostumbrados de los capitanes, oficiales y marineros” (Mun, 1978[1664], p. 54-55); 9) Debe tener un conocimiento desapasionado, si no perfecto, de todo género de mercancías...” (Mun, 1978[1664], p. 55-56); 10) “Debe ser competente en el arte de la navegación” (Mun, 1978[1664], p. 56); 11) Debe ser capaz de hablar diferentes lenguas. Por otro lado, debe estar atento a los ingresos ordinarios y gastos de los gobernantes, así como su poder en mar y tierra, de sus leyes, aduanas, política, costumbres, religión y oficios; 12) Aunque Thomas Mun no exigía que un comerciante sea un erudito, él recomendaba el estudio del latín. En otras palabras, el comerciante en tiempos de Mun debía desenvolverse en medio del nacimiento de lo que en el futuro se conocería como la sociedad mercantil conformada por accionistas, y en que los oficios de comerciante debían ser complementados con los de gerente. Lo interesante de las recomendaciones de Mun estaba dirigido, consciente o inconscientemente, a atender esos dos desafíos de los hombres de negocios de su época (Borgucci, 2011).

nativas y mutuamente excluyentes de asumir el proceso capitalista dinámico y emprendedor en el mundo real. El primero parte de una visión schumpeteriana a través de una serie de episodios disruptivos de destrucción creativa impulsado por el emprendimiento innovador. El segundo, se debe a las reacciones empresariales equilibradas y a los cambios autónomos en las condiciones subyacentes de oferta y demanda.

Por otra parte, el pensamiento austriaco en ese sentido señala que los consumidores siempre disponen de toda la información necesaria sobre qué productos están disponibles y cuáles son sus diferentes propiedades. En consecuencia, el vendedor tiene una labor fundamental en la captación de la atención al consumidor. Donde lo importante no es si la publicidad es de carácter informativo o persuasivo, o la combinación de las dos. Lo relevante es que los bienes y servicios que ofrecen sean conocidos, porque entonces los consumidores pondrán en práctica su capacidad para tomar decisiones en la búsqueda de tratar de maximizar la utilidad de sus ingresos (Ekelund, 2008).

2.3. El emprendimiento y crecimiento de las Pymes

Schumpeter (1954) tomó la noción de Walras en su sistema de equilibrio general, cambiando la figura del empresario, como un actor pasivo al de un agente activo del progreso económico. Mostrando un interés al igual que (Kirzner, 2008) y otros economistas austriacos por los procesos de desequilibrio, al cual se le atribuye según Schumpeter (1954) el principal agente que provoca el desequilibrio en una Economía competitiva. Para el referido, autor el crecimiento y desarrollo económico era producto de la dinámica o alteración del *status quo* económico. Donde la competencia es un proceso que supone principalmente las innovaciones dinámicas del empresario. La competitividad empresarial es el nuevo componente de la ecuación que empieza a ser introducido de manera sistemática en la teoría económica, y sus disposiciones y gestiones son las que establecen la discrepancia entre las empresas

que perduran, las que progresan y las que se estancan o mueren (Suárez-Núñez, 2002).

Otro enfoque donde se fundamenta la teoría del emprendimiento, es la que se basa en la teoría de los recursos y capacidades de la empresa, la cual fue crítica del determinismo que representa la figura de producto-mercado. Lo anterior indica entonces la necesidad de un cambio que permita aprovechar la experticia empresarial para incidir en el mercado mediante el desarrollo de nuevos productos e innovaciones. Esta perspectiva cambió la tendencia a estudiar las acciones e intenciones del competidor, para hacer énfasis en la formación y difusión del conocimiento organizacional con el fin de observar las diferentes perspectivas que tienen las empresas sobre el mercado, como elemento central de la teoría del emprendimiento. Se propuso localizar las determinantes de la competitividad y crecimiento en las características internas de las organizaciones (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

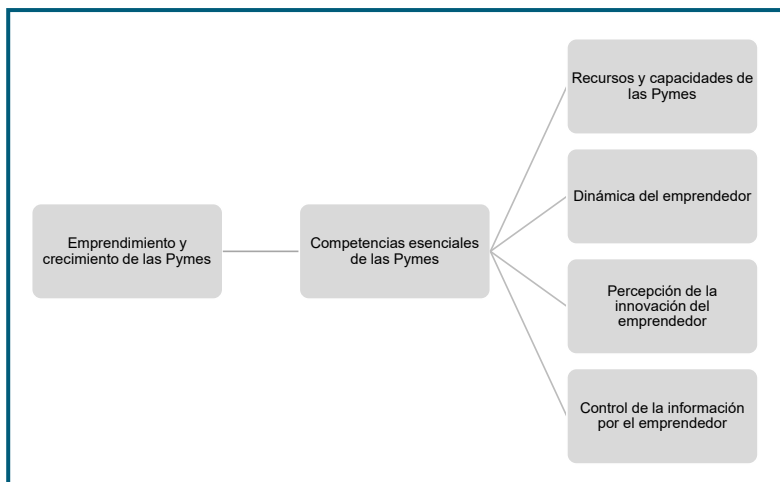
Para ello, es necesario establecer alianzas estratégicas de colaboración y cooperación interempresarial de un sector tan importante como las Pymes, donde se asocien a través de emprendimientos de riesgo compartido con la finalidad de insertarse en los mercados mundialmente competitivos. A tenor de lo antes expuesto, esto se respalda en Barney (1986), Conner & Prahalad (1996) al preconizar que la disponibilidad y configuración de los recursos define a la empresa como una colección única y ante todo una combinación de factores productivos y capacidades que no se pueden comprar, vender o poseer fácilmente en el mercado en el mercado (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

Las Pymes con fuerte crecimiento, están siempre dirigidas por gerentes y propietarios emprendedores que tienen el conocimiento claro de las necesidades de su mercado y de los clientes, así como de las competencias esenciales soportadas por los recursos y las capacidades al interior de su Pyme. Este tipo de organizaciones empresariales denominadas “gacelas” deben utilizar sus potencialidades con frecuencia para aprovechar las oportunidades del mer-

cado en aras de lograr un mejor posicionamiento el cual facilitará las posibilidades de crecimiento económico como se muestra en la Figura 7 (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

Por ello, la necesidad de hacer un inventario de los factores productivos con los que cuenta la Pyme producto de la acumulación de capital físico, humano y tecnológico. A lo anterior, se suma la experticia y conocimiento que son parte fundamental en la dinámica del emprendimiento e innovación por parte del emprendedor cuya información generada producto del ejercicio empresarial debe ser correctamente estructurada, organizada y almacenada para potenciar las competencias esenciales de las Pymes para alcanzar su crecimiento económico (Julien, 2012).

Figura 7
El emprendimiento y el crecimiento de las Pymes desde la perspectiva de la competencia



Fuente: Julien & Molina (2012).

En la aplicación de estas herramientas resaltan las nuevas opciones estratégicas que entonces surgen de manera natural de la perspectiva de los recursos de la empresa. Barney (1991) agrega que

los recursos son un conjunto de ventajas, capacidades, procesos organizacionales, información y conocimiento controlados por la empresa que la capacitan para concebir e implementar estrategias que perfeccionen su eficiencia y eficacia (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

Además de lo antes expuesto, el emprendedor debe cultivar valores en las relaciones con empleados, clientes y proveedores. Tales valores son: responsabilidad, bienestar común, lealtad, cooperación, involucramiento, correponsabilidad, cohesión, confianza, disciplina, trato justo, equitativo y humano, reparto de beneficios, honestidad, reconocimiento, compromiso y seguridad, entre otros (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

Así mismo, Molina Sánchez, López Salazar & Contreras Soto (2014) destacan que el emprendedor debe tener la capacidad de comercialización así como valorar la inteligencia y aportes de los empleados. Lo anterior debe ser así, por cuanto la innovación se realiza, por lo general, en ausencia de investigación y desarrollo de alto nivel. La innovación ocurre lentamente a pequeños saltos.

La cercanía de las Pymes con los segmentos objetivos, les facilita construir los medios apropiados para descubrir expectativas latentes o tácitas de sus clientes actuales o potenciales y transformarlas en productos, bienes y servicios con un alto contenido en calidad y precio competitivo (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

De allí entonces, que la competitividad en las Pymes no se origina exclusivamente de la expansión de las nuevas tecnologías de gestión y de productos. También la competitividad de procedimientos complejos de gestión y organización, que serán procesos de transformación inmaterial (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014).

Un punto interesante a subrayar es el hecho es que la empresa debe desarrollar el aprendizaje colectivo en la organización en una espe-

cie de gestión del conocimiento, específicamente la coordinación diversa de habilidades de producción y la integración de múltiples desarrollos tecnológicos en las empresas del grupo y en los productos finales. Lo anterior hace que las competencias esenciales no se hagan ineficientes o anacrónicas con el tiempo, mientras que el conocimiento sí se debilita por no usarse (Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto, 2014). Por ello, en el largo plazo, un crecimiento económico sostenible de la actividad empresarial de las Pymes también está sujeto a la habilidad de la dirección para fortalecer e integrar sus recursos de tecnología, capital humano, físico e intelectual.

En síntesis, de acuerdo a Molina Sánchez, López Salazar, & Contreras Soto (2014), la arquitectura estratégica necesaria para lograr un crecimiento económico sostenido, tiene que ver con la administración estratégica de las competencias esenciales, mediante el empleo de un modelo de emprendimiento en RED-MER, que es una aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales. Estas redes sirven como una herramienta para conocer los procesos y estrategias de producción aplicados en las Pymes europeas y asiáticas (Hernán González Campo & Gálvez Albarracín, 2008).

Aparte de la RED-MER, existen diversos modelos que pretenden exponer el mecanismo de los procesos de emprendimiento. Éstos han sido desarrollos basándose en ciencias como la Psicología, la Sociología, la Economía, la Administración y la Pedagogía, entre otras. Dichos modelos comprenden desde la motivación, la decisión por la vida empresarial, las etapas iniciales en la constitución y consolidación de empresas o productos, pasando por el plan de negocio y llegando hasta los complejos modelos organizacionales centrados en la administración de actividades, con fortalezas para aprovechar las oportunidades que brinda el entorno y las amenazas que este puede representar para las debilidades en lo humano, lo financiero o lo operativo, e incluyen no sólo la creación sino la gestión del negocio (Hernán González Campo & Gálvez Albarracín, 2008).

En ese orden de ideas, buena parte de los modelos que se desarrollan se proponen desde la academia en procesos de investigación (Brazeal y Herbert, 1999). Por esta razón, algunos de los modelos son delimitados por el sector económico, la región, el país donde fue realizada la investigación o el tipo de producto. Existen modelos que por su especificidad sólo tienen aplicación en un contexto determinado, el cual, al variar, no ofrecería los resultados óptimos para los que fueron desarrollados (Hernán González Campo & Gálvez Albarracín, 2008).

En razón de ello, el Observatorio de Prospectiva Tecnológica Industrial para la Competitividad Regional (Opticor) en el año 2006 en la ciudad de Calí-Colombia, realizó una investigación empírica mediante un estudio de campo en los sectores Calzado, Metalmecánica y Confecciones. Los resultados obtenidos en la ejecución de los tres estudios sectoriales, aunado a una revisión bibliográfica de modelos conceptuales de emprendimiento, modelos de creación de empresas y modelos para la formación de redes empresariales dio como resultados la propuesta de un modelo de emprendimiento en red (Hernán González Campo & Gálvez Albarracín, 2008).

En el estudio, se pudo evidenciar divergencias entre los modelos de emprendimiento de creación de empresas con un enfoque de funcionamiento independiente o asilada y las constituidas bajo una perspectiva de funcionamiento dentro de una red empresarial. Ello se debe a que para el emprendedor, las redes empresariales representan nuevos retos en su objetivo de migrar o trascender de su visión autárquica e individualista y de los esquemas ortodoxos de estrategias y acción (Hernán González Campo & Gálvez Albarracín, 2008).

El estar inmersos dentro de estas redes empresariales le permite al emprendedor establecer vínculos de cooperación y asistencia técnica, comercial y financiera con otras empresas, lo cual permitirá construir visión estratégica más efectiva tanto a corto como a largo plazo, para trascender de una cultura ortodoxa basada en la

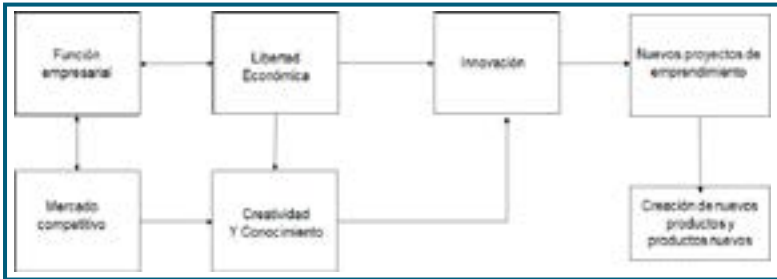
producción, hacia una cultura más heterodoxa fundamentada en la productividad (Tiessen, 1997).

En ese orden de ideas, es ineludible debatir sobre emprendimiento, la importancia la creatividad y la innovación para la transformación de la realidad empresarial a través de sus productos como es el modelo simple del proceso emprendedor de Brazeal y Herbert, (1999). En este modelo, el emprendedor es un agente de cambio que debe estar expectante de transformaciones e innovaciones de su entorno para adaptar sus procesos productivos a las nuevas condiciones comerciales que impone el entorno competitivo empresarial. Al analizar la empresa desde la Teoría General de Sistemas formulada por Ludwig von Bertalanffy en 1989, se concluye que la mayor parte de las empresas son un sistema social abierto y adaptativo, en el cual su entorno económico, político, tecnológico y social ejercen cierta influencia sobre su funcionamiento y rendimientos en términos económicos, financieros y productivos (Hernán González Campo & Gálvez Albarracín, 2008).

En la representación del modelo simple del proceso emprendedor, Brazeal y Herbert (1999), como se evidencia en la Figura 1, plantean que la innovación (1) es un concepto que deriva de la tecnología, la Psicología, el ejercicio empresarial y de la Administración. Es posible entender la creatividad como una característica del ser humano emprendedor y la innovación como una ventaja competitiva del negocio (Ireland y Webb, 2007). Esta innovación en muchos casos es un cambio tecnológico que debe afectar el proceso de producción de la empresa (Tomes, Erol y Armstrong, 2000).

En la Figura 8, Huerta (2011), presenta una adaptación del modelo del proceso emprendedor. Este modelo de emprendimiento plantea que la función empresarial parte de un proceso de crear valor (Huerta, 2011) pero esta, a su vez, se nutre de los niveles de libertad económica que exista en un determinado territorio y mercado para generar procesos recurrentes de innovación que se consoliden en nuevos proyectos de emprendimiento.

Figura 8
Un modelo simple del proceso emprendedor: las funciones del cambio, la creatividad y la innovación



Fuente: adaptado (Brazeal, 1999) (Huerta, 2011).

Cuando se habla de un producto nuevo es porque el mismo es de carácter inédito que busca revolucionar el mercado; mientras que cuando se habla de nuevos productos estos son el resultado de la transformación con mayor valor agregado a los productos previamente colocados en el mercado con el objetivo de satisfacer necesidades adicionales de los consumidores que van surgiendo de la dinámica en la relación de demanda y oferta.

No obstante, en ambos casos se requiere de un proceso de investigación de mercados, investigación y desarrollo (I+D), marketing y análisis económico que le permitirán a la función empresarial encausar de manera ordenada la colocación de un producto competitivo en el mercado en aras incrementar las posibilidades de éxitos del mismo y la maximización de los factores productivos empleados para su producción, en niveles de productividad marginal de aceptables a satisfactorios para los proyectos de emprendimiento en desarrollo y los que se desean iniciarse, como se explica a continuación en la Figura 9.

Figura 9
Modelo de desarrollo de nuevos productos y productos nuevos



Fuente: Elaboración propia (2020).

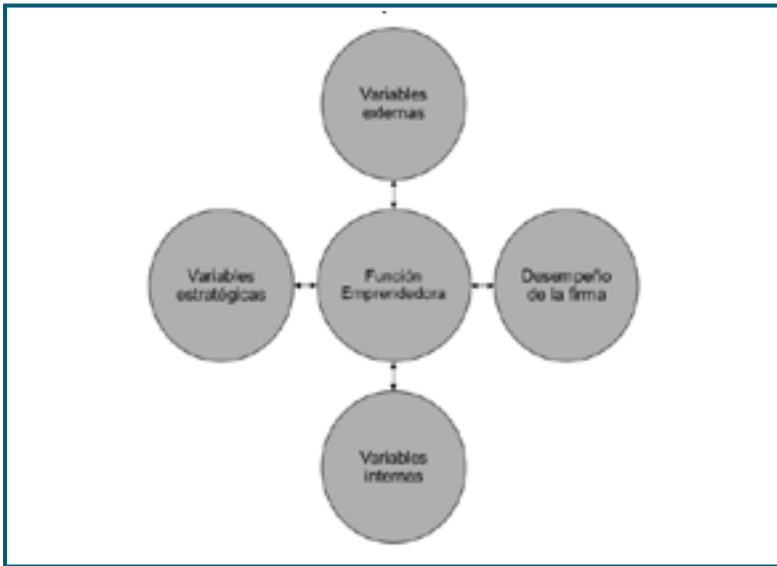
Cabe destacar que, en los proyectos de investigación y desarrollo, donde entran la capacidad creativa y de innovación de los emprendedores, se busca capitalizar las nuevas oportunidades de negocios para los empresarios, lo cual describe fase final de un proceso de descubrimiento previo que es propio de la experticia de la función empresarial sobre la dinámica competitiva del mercado.

Ahora bien, los modelos de emprendimiento no solo estudian la función empresarial a través de la acción de los emprendedores sino también que consideran elementos externos como se ilustran a continuación en la Figura 10.

Partiendo de la Figura 10, es importante entonces integrar al análisis de la función emprendedora, estrategias gerenciales que permitan lograr identificar las variables externas e internas que afectan positiva o negativamente la función empresarial y con ella el empre-

dimiento, como el análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, Debilidades y Amenazas) y con ella el análisis CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar) mediante el desarrollo de estrategias que permitan corregir la debilidades internas de la organización, afrontar las amenazas, para evitar que se conviertan en debilidades, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades que ofrece el mercado competitivo para convertirlas en fortalezas (Husni Thamrina, 2017).

Figura 10
Un modelo conceptual de emprendimiento según el comportamiento de la empresa

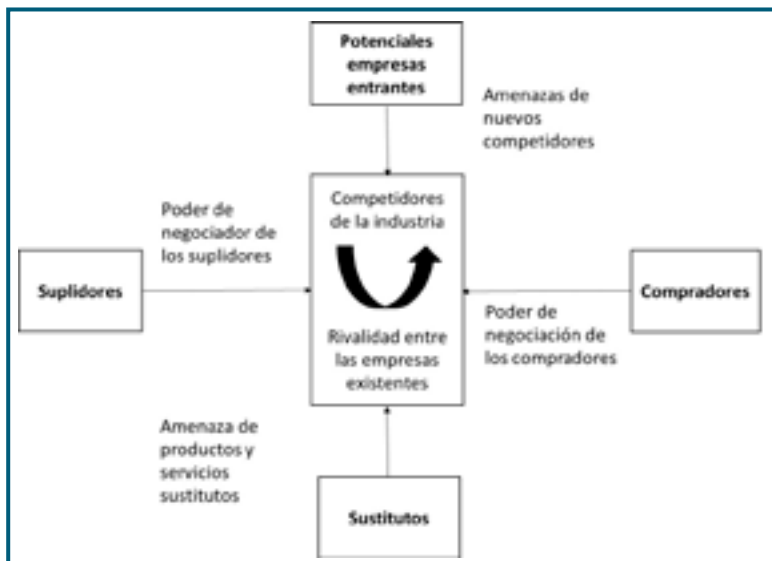


Fuente: adaptado de Covin y Slevin (1991: 10).

En cuanto a las variables estratégicas, se hace necesario integrarlas con las que propone Porter (1985) (liderazgo de costos, diferenciación y enfoque), para el logro de los objetivos estratégicos internos de la organización y ventajas competitivas en el mercado. Todo ello integrado a las 5 fuerzas de Porter (1985) (Ver Figura 13). Ello sin duda permitirá fortalecer la función emprendedora. En resumen,

deben hacer entonces uso de herramientas gerenciales para el emprendimiento como se muestra a continuación en la Figura 11.

Figura 11
Herramientas gerenciales para optimizar la función emprendedora



Elaboración propia basada en Porter (1985)

El análisis FODA es un proceso esencial en la construcción de la planificación estratégica para la función emprendedora dentro de una empresa o en el desarrollo de cualquier proyecto de innovación (Husni Thamrina, 2017). El análisis DAFO fue introducido por primera vez por Albert Humphrey durante el período de 1960 a 1970 cuando dirigió un proyecto en la Universidad de Stanford para desarrollar métodos para ayudar a las empresas en los Estados Unidos a planificar cambios.

El análisis es un intento de revelar las fortalezas y debilidades de una organización, para analizar oportunidades para ver posibles obstáculos externos que necesitan ser abordados con anticipación.

El objetivo principal de la planificación estratégica es mantener el equilibrio de la organización ante cualquier cambio en el entorno y proporcionar estabilidad mediante la utilización de los factores productivos internos, para aprovechar las condiciones favorables del entorno competitivo dentro de los mercados y para poder expandirse o sobrevivir en el tiempo. Sin embargo, la realización de análisis DAFO generalmente es una actividad costosa y que consume mucho tiempo. (Husni Thamrina, 2017).

Figura 12
Otras herramientas gerenciales para optimizar la función emprendedora



Fuente: Elaboración propia (2020).

En una investigación realizada por van Wijngaarden (2012), se intentó modificar el método de análisis FODA para desarrollar una planificación estratégica de organizaciones sanitarias en Europa. Así mismo, otros estudios han empleado el análisis FODA para planificar los cambios significativos en la Universidad de Warwick. Desde 2009, la Junta Nacional de Acreditación de Educación Superior de Indonesia (BAN-PT: Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi) también ha promovido el uso del análisis FODA como una herramienta para la autoevaluación tanto para programas de estu-

dio como para universidades e instituciones de educación superior (Husni Thamrina, 2017).

Ahora bien, el análisis FODA solo se circunscribe en listar las fortalezas y debilidades internas de una organización, mientras por otra parte identifica las oportunidades y amenazas externas. No obstante, para complementar dicho análisis se hace necesario efectuar la construcción de las estrategias cruzadas a través del análisis CAME Figura 12. Este proceso consta de una serie de etapas: 1) recopilar la información mediante encuestas o entrevistas estructuradas; y 2) debe mapearse cada condición en fuerza, debilidad, oportunidad o amenaza, tratando de cuantificar su impacto en el análisis situacional, pero deben aplicarse métodos estadísticos de codificación de datos, establecimiento de baremos de evaluación de indicadores, realizar análisis de validez y confiabilidad de la información para finalmente mostrar los resultados.

Es de señalar que otra de las técnicas tradicionalmente utilizadas, es mediante una lluvia de ideas y discusiones grupales. Pero este proceso consume mucho tiempo e implica muchos recursos. Razón por la cual se requiere minimizar el tiempo empleado para hacer el análisis FODA. Por lo tanto, es importante automatizar el proceso de análisis FODA para hacer que el proceso sea más expedito y sencillo, especialmente durante el análisis de datos (Husni Thamrina, 2017). Las técnicas del sistema de apoyo a la decisión incluyen determinar el coeficiente (nivel de importancia) de cada factor. Sin embargo, esta técnica tradicional por lo general ignora las diferentes ponderaciones entre los factores, lo cual termina causando deficiencia en los resultados del análisis FODA en la etapa de evaluación.

Sobre la base de lo antes expuesto, también se hace necesario establecer y monitorear las variables estratégicas, para evaluar el desempeño de la firma. Ese análisis va dirigido en dos sentidos: primeramente, decidir a dónde se quiere que vaya el negocio; y segundo, decidir cómo llegar allí, con la finalidad de desarrollar una ventaja competitiva (Tanwar, 2013).

El resultado de la competitividad es generar valor que es lo que los clientes están dispuestos a pagar. Pero se busca además el valor superior que se deriva de ofrecer precios más bajos que los de los competidores por beneficios equivalentes o de proporcionar beneficios únicos que compensan superlativamente un precio más alto. Existen dos tipos básicos de ventaja competitiva: el liderazgo en costos y la diferenciación”. Para Porter (1985), las estrategias competitivas implican tomar acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en la industria. Las estrategias genéricas pueden ayudar a la organización a hacer frente a las cinco fuerzas competitivas de la industria y hacerlo mejor que otras organizaciones de la competencia (Tanwar, 2013).

Las estrategias genéricas incluyen el “liderazgo en costos generales”, la “diferenciación” y el “enfoque”. Por lo general, las empresas sólo siguen una de las estrategias genéricas mencionadas. Sin embargo, algunas empresas se esfuerzan por seguir más de una estrategia a la vez, sacando un producto diferenciado a bajo costo. Aunque enfoques como estos son exitosos a corto plazo, difícilmente son sostenibles a largo plazo. Si las empresas tratan de mantener el liderazgo en materia de costos y la diferenciación al mismo tiempo, es posible que no logren ninguna de las dos cosas (Tanwar, 2013).

No obstante, Porter (1985)¹³ desarrolló un esquema de categorías que consiste en tres tipos genéricos de estrategias que suelen instrumentar las empresas para lograr y mantener una ventaja competitiva. Estas tres estrategias genéricas se definen en dos dimensiones: alcance estratégico y fuerza estratégica. El alcance estratégico es una dimensión por el lado de la demanda y se centra en el tamaño y la composición del mercado al que se pretende llegar. La fuerza estratégica es una dimensión del lado de la oferta y mira la fuerza o la competencia central de la empresa. En particular, identifica dos

13 Los tipos genérico de estrategias responde a lo que Porter (1985) denominó como el segundo elemento central de la estrategia competitiva, que es la posición relativa de la firma dentro de la industria, que en el largo plazo se sustenta en lograr ventajas competitivas sustentables. Esas estrategias son: el liderazgo de costos, la diferenciación y el enfoque en los costos.

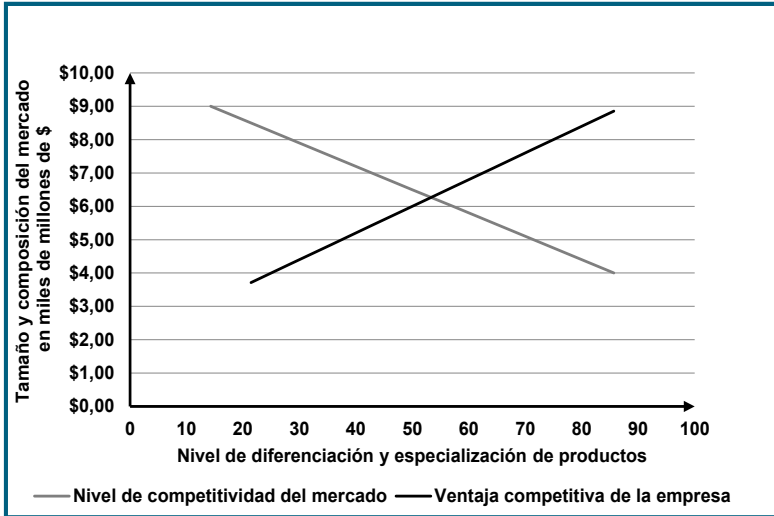
competencias que considera más importantes: la diferenciación de productos y el costo de los productos (eficiencia) (Tanwar, 2013).

Las investigaciones empíricas sobre el impacto en la aplicación de las estrategias genéricas de Porter (1985) en la rentabilidad de las empresas, indicaron que un vasto sector del mercado solía ser bastante rentable por alcanzar una importante cuota, pero también una significativa cantidad de ellas solo manejaba una baja cuota de mercado razón por la cual resultaban pocos rentables. Esto se denominaba a veces el problema del agujero en el medio.

La explicación de Porter (1985) de esto es que las empresas con una alta cuota de mercado tenían éxito porque aplicaban una estrategia de liderazgo en materia de costos y las empresas con una baja cuota de mercado tenían éxito porque utilizaban la segmentación del mercado para centrarse en un nicho de mercado pequeño pero rentable. Las empresas del medio eran menos rentables porque no tenían una estrategia genérica viable (Tanwar, 2013).

No obstante, cada estrategia genérica tiene sus propios riesgos. Para la primera estrategia, los riesgos son que: 1) los niveles de costos no son sustentables, debido a las estrategias imitadoras de la competencia, los cambios tecnológicos, y factores que hacen que se erosione el liderazgo de costo; 2) existe proximidad en la diferenciación de costos. Para la segunda estrategia genérica, los riesgos son 1) que la diferenciación no sea sustentable; 2) que se haya perdido la proximidad en materia de costos. Para la tercera estrategia, los riesgos son que 1) la estrategia enfocada o precisada es imitada por la competencia; 2) que los segmentos de mercados que atiende la empresa dejan de ser atractivos; 3) que los competidores en un amplio segmento de mercado sobrepasen el segmento o que se precisen nuevos subsegmentos en la industria.

Gráfico 5
Análisis del mercado y el impacto de las ventajas competitivas



Fuente: Elaboración propia (2020).

Se puede evidenciar en el Gráfico 5, que en la medida que las empresas, a través de nuevos emprendimientos en proyectos de innovación, logran incrementar los niveles de diferenciación y especialización de sus productos en la medida que tienen acceso a mercados de mayor tamaño y con una composición más diversificada. Por otro lado, en la medida que la empresa no desarrolle emprendimientos de nuevos proyectos de innovación para alcanzar significativos niveles de diferenciación y especialización de sus productos, mayor será el nivel de competitividad a la que estará sujeta; si el tamaño del mercado crece y cada vez se hace más diversificado

Por ello, cuando se habla de competitividad como principal incentivo para el emprendimiento es indispensable integrar al análisis las cinco fuerzas de Porter. Estas fuerzas son un concepto que termina convirtiéndose en parte de la cultura organizacional en las empresas

exitosas. Estas fuerzas tienen como objetivo maximizar los recursos y posicionarse en el nivel más alto posible dentro de un mercado competitivo. Ese mejor posicionamiento es gracias a un proceso de planificación estratégica que dé como resultado un plan estratégico perfectamente elaborado, de aplicación escalonada en donde se vayan estableciendo las estrategias de diferenciación, enfoque y especialización. La Figura 13, muestra las cinco fuerzas y su significado en el mercado a escala planetaria.

Figura 13
Las 5 fuerzas de Michael Porter



Fuente: Porter (1985), adaptado por Urdaneta y Borgucci (2020)

Un ejemplo de la aplicación de estas herramientas gerenciales es la expuesta por Wellner y Lakotta (2020), en su investigación sobre el potencial de la rentabilidad de la industria ferroviaria alemana. Dicho estudio se fundamentó en el marco de las Cinco Fuerzas de Porter (1985) acerca de los fabricantes de trenes con centros de producción en Alemania, utilizando el método de investigación cualitativa para evaluar el poder de cada una de las fuerzas marco.

La consolidación de todas las fuerzas determina el nivel de rentabilidad de la industria. El estudio se adhiere al marco de cinco fuerzas, pero con dos elementos adicionales: intervenciones gubernamentales y el apoyo de bienes complementarios. Al analizar el funcionamiento de todas las fuerzas marco, sobre el nivel de rentabilidad

de la industria ferroviaria alemana los resultados revelaron un bajo nivel de rentabilidad.

Se identificaron dos factores que juegan un papel importante: (1) Como la consolidación de la industria, las barreras de entrada para nuevos competidores, el poder de los compradores y proveedores como determinantes de la estructura y el grado de competencia del mercado. (2) Se identificó que la configuración correcta del recurso de una empresa, lo que significa, por ejemplo, el mejor uso del capital, la tecnología y los recursos humanos, los cuales tienen un impacto significativo en la rentabilidad de una empresa (Wellner & Lakotta, 2020).

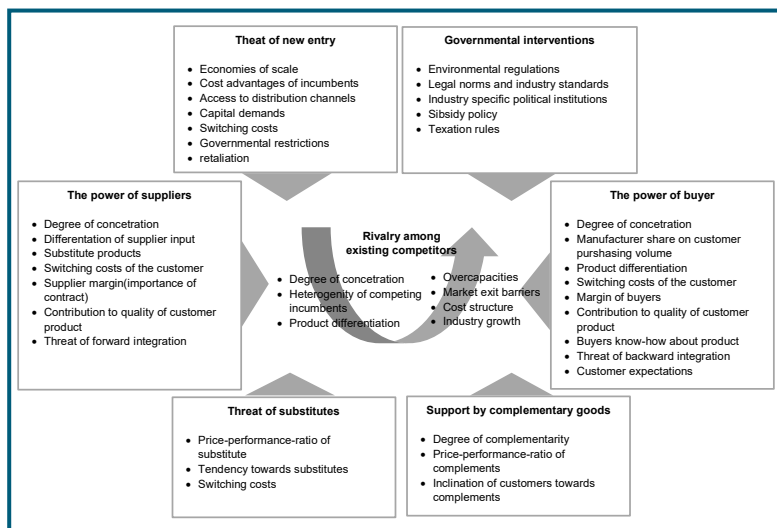
Así mismo, la ampliación del marco de las 5 fuerzas de Porter (1985), mediante la implementación del papel de las intervenciones gubernamentales y los bienes complementarios conducen a un modelo conceptual actualizado, en el que se basó el estudio de caso sobre la industria ferroviaria alemana como se muestra en la Figura 14.

En el marco aceptado de las cinco fuerzas de Porter (1985), mostrado en la Figura 14, se encuentra el poder de los proveedores (*The power of suppliers*) el cual está en función del grado de concentración entre proveedores, los productos sustitutos, costos de cambio de compradores, margen de ganancia del proveedor, contribución a la calidad del producto, amenaza de integración futura. En el mismo orden, se encuentran la amenaza de los productos sustitutos (*Threat of substitutes*), los cuales dependen de la relación precio rendimiento, la tendencia de los compradores hacia dichos productos y los cambios en los costos (Wellner & Lakotta, 2020).

Así mismo, el poder de los compradores (*The power of buyers*) en donde el grado de concentración, la participación del fabricante en el volumen de compra del cliente, la diferenciación de productos, cambio de costo del cliente, contribución a la calidad del producto, conocimiento de los compradores sobre el producto, las amenazas

de integración y las expectativas de los mismos comprenden los elementos más relevantes para evaluar. De igual forma la amenaza de entrada de nuevos competidores (*Threat of new entry*) dependerá del tamaño de las economías de escala, las ventajas en los costos de los competidores, el acceso a los canales de distribución, la demanda de capital, los costos de transferencia, las regulaciones gubernamentales y la retaliación desde otros competidores (Wellner & Lakotta, 2020).

Figura 14
Marco adaptado basado en las cinco fuerzas de Porter



Fuente: Wellner & Lakotta (2020).

Finalmente, para cerrar con lo establecido por las 5 fuerzas de Porter (1985) como eje central de su teoría, se tiene la rivalidad entre los competidores existentes (*Rivality among existing competitors*), la cual está en función de su grado de concentración, heterogeneidad, diferenciación de productos, sobrecapacidad de producción, barreras existentes en los mercados, estructura de costos y crecimiento del sector industrial (Wellner & Lakotta, 2020).

Aunado a ello, el estudio de los referidos autores adiciona a estos cinco elementos las intervenciones gubernamentales (*Governmental Interventions*) las cuales terminan afectando la competitividad de las empresas producto de las regulaciones ambientales, normas legales y estándares de la industria, las políticas de subsidios y sobre todo el régimen impositivo. Junto a lo anterior, se encuentra el apoyo de bienes complementarios (*Support by complementary goods*), estos dependerán de su grado de complementariedad, relación precio-rendimiento y la inclinación de los compradores hacia la adquisición de los mismos (Wellner & Lakotta, 2020).

En ese sentido, el estudio presentó un patrón de operacionalización para evaluar el poder de cada una de las siete fuerzas marco que conforman la Figura 6. Esa evaluación se realizó mediante la interpelación de las respuestas de los cuatro entrevistados de diferentes organizaciones ferroviarias, luego, se ponderaron la importancia de la fortaleza de cada uno de los siete elementos marcos, identificando la amenaza de entrada de nuevos competidores, la rivalidad entre los competidores existentes y el poder de los compradores (Wellner & Lakotta, 2020).

Por lo cual, puede sintetizarse que cinco de las siete fuerzas influyen negativamente en la rentabilidad de la empresa. Aunado a ello, los resultados de la investigación indican que el poder de los compradores influye mucho en la rentabilidad, como producto de: las altas expectativas de los clientes; los bajos costos de cambio de clientes; el bajo número de compradores influyentes y sus productos. Además, estas fuerzas se identificaron como las amenazas más importantes en esta categoría. Mientras tanto, la amenaza de entrada de nuevos competidores está dominada por un fuerte impacto de las Economías de escala y las ventajas de costos de los proveedores (Wellner & Lakotta, 2020).

En el mismo orden de ideas, los resultados de la investigación señalan que las intervenciones gubernamentales son una amenaza importante para la rentabilidad de la industria. Sobre todo, por las instituciones

políticas específicas, las normas y estándares específicos de la industria (Wellner & Lakotta, 2020). En realidad, el nivel de rentabilidad general difiere entre los fabricantes. Como los fabricantes de ferrocarriles no informan sus resultados financieros por país, sino solo a nivel de unidad de negocio en todo el mundo, no fue posible comparar claramente el resultado de nuestra investigación con cifras reales de Alemania. No obstante, más allá de la práctica, con la aplicación del modelo de las Cinco Fuerzas de Porter (1985), esta investigación indica claramente cómo combinar una extensión de marco y una utilización operativa para elevar el nivel de usabilidad de los marcos a una nueva etapa de gran alcance, superando la evaluación cualitativa conocida hasta ahora de cada fuerza (Wellner & Lakotta, 2020).

Aunque el enfoque operativo sistemático conduce a un resultado matemático claro, la usabilidad de esta evaluación en el estudio de Wellner & Lakotta (2020) se verificará en un enfoque cuantitativo extendido como el siguiente paso en una próxima investigación. Así, la investigación antes descrita permitió redimensionar el enfoque de las 5 fuerzas de Porter (1985), adicionando dos elementos nuevos, el primero de ellos la intervención gubernamental y el segundo el apoyo de productos complementarios, como dos elementos de sustancial importancia en el caso de la industria ferroviaria alemana. La razón de lo antes expuesto es que se aplica para múltiples casos dentro de las Economías de escala con altos niveles de competitividad producto de mercados libres y una función empresarial dinámica que maneja diversidad de esquemas de incentivos que los estimulan a nuevos emprendimientos.

La antes expuesto, trae como resultado una progresiva creación de valor, gracias a la acumulación de factores productivos que son consecuencia de la muy moderada intervención estatal en la Economía, vía menos presión fiscal y tributaria, esquema de subsidios a la producción y al consumo muy restringidos, limitadas regulaciones estatales y fácil acceso a los canales de distribución y comercialización sobre todo hacia el exterior, con un sistema

de estímulos a las exportaciones bajo un escenario de libre movilidad de capitales y flexibilización del mercado laboral.

Ello sin duda alguna resulta fundamental para lograr la verdadera expansión económica de manera sostenida, la cual se basa en el ahorro previo, luego la inversión, la acumulación de capital humano, físico y tecnológico, el crecimiento económico, la generación de riqueza y posteriormente la redistribución de la misma desde políticas sociales y económicas que premien a los exitosos con mayor acceso a la inversión pública y los que no lo son integrarlos a las políticas sociales que le permitan insertarse en el mercado nacional mediante el desarrollo de nuevos emprendimientos en conjunto con el sistema financiero y educativo nacional, para una conducción adecuada de sus unidades de negocios.

Ese tipo de políticas aunado con la instrumentación de estrategias y herramientas gerenciales expuestas con anterioridad; sin duda alguna permitiría disminuir las altas tasas de mortalidad de Mipymes existentes en las Economías en vías de desarrollo como lo señala Molina (2016), como consecuencia de la falta de planeación, capacitación, profesionalización, estructuración, trabajo colaborativo y ausencia de conocimiento.

Los referidos autores indican que los principales problemas que enfrentan las Mipymes en el caso mexicano son: (1) La compra de insumos. (2) La no existencia de un local adecuado a las necesidades del negocio. (3) La falta de maquinaria y tecnología. (4) Falta de capacitación del personal y de capital para invertir. (5) La inexistencia de una planificación financiera, específicamente lo relacionado con el alto nivel de endeudamiento. (6) Continuos incrementos en el costo de la materia prima. Esto puede ocurrir si el poder de negociación de la empresa es débil con los suplidores o que no es una empresa que no compra grandes volúmenes de producción. (7) Falta de capital de trabajo, especialmente representado por cuentas por cobrar, efectos por cobrar (debido a que la política de crédito es de alguna manera laxa), cuentas, impuestos a pagar y otro

tipo de gastos acumulados. (8) Dificultad para adquirir préstamos, principalmente debido a que la empresa no puede ofrecer garantías hipotecarias suficientes como para contratar una línea de crédito. (9) Ausencia de personal especializado en la toma de decisiones financieras (10) Ausencia de control financiero en la organización (Molina, 2016).

Por otra parte (Molina, 2016) señala que los factores de éxito más importantes son: (1) Contar con tecnología de punta, pero que sea implementada de la manera más rápida posible. (2) Efectuar permanentes cambios a los productos mediante mayor agregación de valor. Es decir, apuntar a agregar cada vez más beneficios que sean valorados positivamente por los consumidores (3) Desarrollo de un sistema de calidad en los productos y servicios, para lograr la satisfacción del cliente.

Aunado ello como elementos complementarios pero fundamentales se encuentran: (1) La gestión de los recursos humanos y la capacitación del personal. (2) Capacidades directivas y de marketing. (3) Calidad, innovación y recursos tecnológicos. (4) Sistemas de información. (5) Gestión financiera. (6) Estructura organizativa, son factores que determinan la sobrevivencia de las Pymes. En este orden de ideas Molina (2016), propone la pirámide emprendedora para comprender a las Mipymes; que consta de cuatro triángulos:

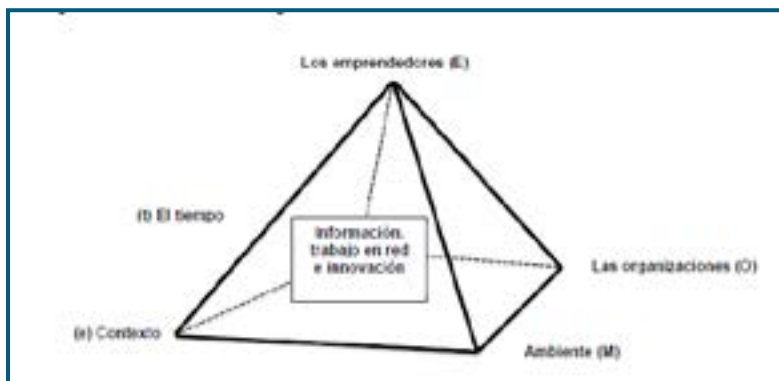
1. El primer triángulo a la derecha significa los tres elementos básicos del emprendimiento regional endógeno: empresarios o catalizadores de la actividad emprendedora, su organización como complemento de sus acciones y el contexto que no solo explica su proceso de expansión, sino que también su dinamismo al aprovechar sus ventajas comparativas y sus competencias distintivas.
2. El segundo triángulo, el frontal, conecta a los emprendedores con su contexto y, por lo tanto, con la Economía en la que encuentran un mercado y recursos, dependiendo del

sector industrial en la que está inserto la empresa. La mayoría de las pequeñas empresas se limitan al mercado local y a los recursos del área inmediata, incluso si finalmente se ven influenciadas por el desarrollo del entorno económico.

3. El tercer triángulo en el lado izquierdo conecta a los empresarios, el contexto y el tiempo, ver Figura 15. El tiempo afecta el comportamiento de los empresarios que toman decisiones relativamente oportunas según el período de tiempo. Como las grandes compañías que cotizan en bolsa y que eligen responder a las necesidades de sus accionistas a corto plazo, en lugar de invertir a largo plazo. Esto también explica el desarrollo especial del contexto y su dinámica.

4. Básicamente, el último triángulo retoma los vínculos entre empresarios, organizaciones y tiempo para mostrar que los dos primeros cambian significativamente con el tiempo, el último se pierde o se usa, ver Figura 15:

Figura 15
Pirámide del Emprendimiento



Fuente: Molina (2016)

Se observa en este sentido, que los factores que favorecen el surgimiento del emprendimiento regional endógeno y su desarrollo se

ubicaron en el centro de la pirámide: (1) La información, que es la base de la Economía del conocimiento y que sirve como combustible para impulsar el desarrollo productivo en su conjunto. (2) Redes empresariales, que permiten un mejor acceso, selección y adaptación de la información y, finalmente. (3) Innovación, que es fundamental para el carácter distintivo de las empresas en su competitividad en la economía del conocimiento y que se basa en la información proporcionada por las redes (Molina, 2016).

En esa lógica compleja, Julien (2012) encuentra la conocida dialéctica de los gerentes, entre el empresario (E) y la organización (O). Pero esta dialéctica no es suficiente, por lo que es necesario incluir en su propuesta para la pirámide emprendedora una tercera dimensión, el contexto, que juega un papel fundamental; como lo señalan la mayor parte de los economistas, porque cada organización es un sistema abierto que toma recursos del contexto y opera en uno o más mercados de compra.

En ese orden ideas, La Organización Internacional del Trabajo (OIT) describe a la pequeña empresa como “un ente en la cual, tanto la producción como la gestión están centradas en manos de una o dos personas, responsables o propietarias de la empresa, así mismo de las decisiones que se toman en la gerencia” (OIT, 1982, citado en Lemes y Machado, 2007). De acuerdo a Jacques, Cisneros y Mejía (2011), las características generales de las Mipymes son: (1) Una sociedad establecida por una o dos personas quienes aportan el capital. (2) La administración es empírica en muchos casos, debido al capital cultural del empresario. (3) El propietario realiza las funciones de “hombre orquesta”. (4) Generalmente el mercado que atienden es local. (5) Su crecimiento se basa principalmente en la reinversión de utilidades. (6) Tienen ventajas fiscales al ser causantes menores.

Si se analiza la Mipymes con base en sus funciones administrativas, apoyos financieros, apoyos técnicos, así como a su estructura legal y operativa, resalta que la planeación de las Mipymes está centrada

en el dueño de la empresa, es operativa más que estratégica, por lo que tiene un horizonte de corto plazo y se basa en la experiencia más que en el análisis (Molina, 2016).

En cuanto a su estructura y organización, la toma de decisiones está centralizada en el propietario, que desempeña una gran variedad de funciones en las diversas áreas de la organización y depende sobre todo del apoyo de familiares, y conforme va experimentando el crecimiento del negocio, contrata nuevo personal. La asignación del trabajo se basa en la intuición del empleador y no en el diseño analítico de una planificación organizativa o un manual de descripción de funciones.

La función de ventas está a cargo del empresario, que establece un vínculo directo con el comprador y es quien conoce las necesidades de su mercado, lo que le permite adaptarse rápidamente a sus demandas. El área de recursos humanos es la que menos atención recibe por parte del propietario, adonde la contratación de personal se basa en la noción de los empleados, la capacitación es de inducción y básica para llevar a cabo las funciones y la motivación se basa en el salario. La estructura productiva se caracteriza por el poco uso de tecnología sofisticada, siendo intensiva en mano de obra poco calificada, donde la producción es a pequeña escala, especializada y con baja diversificación productiva (Molina, 2016).

La función contable es complementada por un contador externo y en algunos casos se contrata a un asistente para apoyar la delegación de funciones de trabajo. En el ámbito legal, solamente el 50% de los empresarios, se registran como personas jurídicas, lo que evidencia la predisposición a asociar los asuntos de la empresa como personales. A medida que la compañía crece, existe la tendencia a separar la Figura del dueño con la del negocio; un mayor número de empresas pequeñas y medianas se registran como entidades legales y, manejan su patrimonio de manera unilateral (Molina, 2016).

Todas estas series de factores que Influyen en los problemas del

emprendimiento de las Mipymes, son producto de fuertes carencias en materia de formación administrativa, contable y gerencial por parte de los emprendedores, lo cual eleva las probabilidades de quiebra de las unidades productivas e incrementan la tasa de mortalidad de las mismas dentro de las Economías escala sin importar su dimensión.

Sumado a lo anterior, se encuentra la poca agregación de valor que estos sectores empresariales proporcionan al mercado. Por lo tanto, el nivel de productividad de los factores empleados y los márgenes de rentabilidad del negocio se orientan hacia la baja. Este desempeño coloca al emprendiendo en un escenario de vulnerabilidad cuando el ciclo económico le es favorable.

En ese sentido, se hace necesario desde una política estatal en conjunto con el sector financiero y empresarial privado, construir incentivos que promuevan la innovación tecnológica y comercial que en el mediano y largo plazo faciliten una mayor agregación de valor a través de nuevos productos manufacturados y el desarrollo a pequeñas escalas de maquinaria (bienes de capital) que contribuyan a la menor dependencia tecnológica en los sectores banderas de la Economía.

Referencias

- BARNEY, J. (1986). Strategic Factors Markets: Expectations, Lucks, and Business Strategy. *Management Science*, 10(32), 1231-1241.
- BAUMOL, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and Bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197-210.

- BORGUCCI, Emmanuel. (2011). Vigencia de algunos de las ideas mercantilistas de Thomas Mun. *Revista de Ciencias Sociales* (RCS), Vol. XVII, No. 2, abril - junio 2011, pp. 359 – 374. (Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela).
- BRAZEAL, D. H. (1999). The genesis of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, 3(23), 29-45.
- CANTILLON, Richard (2002[1959]). *Essai sur la Nature du Commerce in Général (Essay on the Nature of Trade in General)*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc.
- CASSEL, Gustav. (1967[1932]). *The Theory of Social Economy*. Translated by S. L. Barron, S. Sc. (Econ.). Revised translation of fifth German edition first published in 1932 [1919] (New York: Harcourt, Brace & Company). New York Augustus M. Kelley Publishers. Reprints of Economic Classics.
- CONNER, K. R. (1996). A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism. *Organization Science: A Journal of the Institute of Management Sciences*, 7(5), 477-501.
- COVIN, J. &. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1(16), 7-25.
- EASTERLY, W. (2005). What did structural adjustment adjust? The association of policies and growth with repeated IMF and World Bank adjustment loans. EASTERLY, W. (2005): What did structural adjustment adjust? The association of pol *Journal of Development Economics*, vol.76, n° 1, pp., 76(1), 1-8.
- EKELUND, R. H. (2008). *Historia de la teoría económica y de su método*. Mexico: McGraw-Hill.

- GIL, O. A. (2014). EL contexto económico global de la Pyme. *Revista Académica e Institucional* (95), 155-179.
- HERNÁN, González Campo, C., & Gálvez Albarracín, É. J. (2008). Modelo de Emprendimiento en Red -MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales. *Revista Latinoamericana de Administración* (40), 13-31.
- HUERTA, J. (2011). *Dinero, crédito bancario y ciclo económico*. Madrid: Unión Editorial.
- HUSNI THAMRINA, E. W. (2017). A Rule Based SWOT Analysis Application: A Case Study for. *ScienceDirect*, 144-150.
- IRELAND, R. &. (2007). Strategic entrepreneurship: Creating competitive advantage through streams of innovation. *Business Horizons* (50), 49-59.
- JACQUES, L. C. (2011). *Administración de Pymes. Empezar, dirigir y desarrollar empresas*. México: Ed. Pearson.
- JULIEN, P. A. (2012). Una teoría sobre el emprendimiento regional en la Economía del conocimiento. En P. A. Julien, *Una teoría sobre el emprendimiento regional en la Economía del conocimiento*. México.: PEARSON.
- JULIEN, P. A. (2012). *Una teoría sobre el emprendimiento regional en la Economía del conocimiento: una metáfora de las novelas policíacas*. Mexico: Pearson.
- KIRZNER, I. (1985). Discovery and Capitalist Process. *Journal of Industrial Economics*, Vol 9(3), 217-223.
- KIRZNER, I. (2008). The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification. Research Institute of Industrial Economics, IFN Working Paper No. 760.

- KNIGHT, Frank. (1964[1921]) *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Augustus M. Kelley, Bookseller. Reprints of Economic Classics. [En línea: https://mises.org/books/risk_uncertainty_profit_knight.pdf]. [Fecha de consulta 19-11-2013].
- LEMES, A. y. (2007). Encuentros Académicos Internacionales. Obtenido de <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm>. Fecha de consulta 30/05/2020.
- MINNITI, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Revista Economía industrial*, (383), 23-30.
- MOLINA SÁNCHEZ, R., López Salazar, A., & Contreras Soto, R. (2014). El emprendimiento y crecimiento de las Pymes. *Acta Universitaria*, 24(1), 59-72.
- MOLINA, R. L. (2016). Factores que influyen en los problemas del emprendimiento de las Mipymes: una percepción de los expertos. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 9(1), 95-113.
- PORTER, Michael E. (1985). *Competitive Advantage. Creating and sustaining superior performance*. First edition. New York: The Free Press.
- ROTHBARD, N. M. (2001). Monopolio y Competencia. *Revista Libertas*, (34), 43-172.
- SAY, Jean-Baptiste (2001[1841]) *Tratado de Economía Política*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica de México. Título original en Francés : *Traité D'économie politique ou simple exposition de la manière dont se foment se distribuent et se composent les richesses*.
- SCHUMPETER, J. (1912). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Cuarta reimpresión. México. D.F.: Fondo de Cultura Económica de México.

- SCHUMPETER, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*, Cambridge. Harvard University Press.
- SCHUMPETER, J. A. (1954). En J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- SIDGWICK, Henry (2007[1901]). *The Principles of Political Economy*. Third edition. London: MacMillan and Co. Limited. University of Saint Michael's College Toronto. [En línea: <https://www.archive.org/details/principlesofpoli00sidguft>]. [Fecha de consulta 27-11-2014].
- SMITH, Adam (1982[1776]) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Tercera reimpression. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- SUÁREZ-NÚÑEZ, T. (2002). *La estrategia, la tecnología y la competitividad en la pequeña empresa industrial mexicana*. Suárez-Núñez, T. (2002). *La estrategia, la tecnología y la competitividad Un estudio multicaso* (Tesis de doctorado). Universidad Autónoma Metropolitana: México.
- TANWAR, R. (2013). Porter's Generic Competitive Strategies. *IOSR Journal of Business and Management*, 15(1), 11-17.
- TIESSEN. (1997). Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research. *Journal of Business Venturing*, 367-384.
- TOMES, A. E. (2000). Technological entrepreneurship integrating technological and product innovation. *Technovation* (20), 115-127.
- VAN WIJNGAARDEN JDH, S. G. (2012). Strategic analysis for health care organizations: the suitability of the SWOTanalysis. Van Wijngaarden JDH, Scholten GRM, van Wijk KP. *Strategic analysis for helnt J Health Plann Manage*, 1 (27), 34-49.

WELLNER, S. L. (2020). Porter's Five Forces in the German railway industry. *Journal of Rail Transport Planning & Management*, 1-11.

CAPÍTULO III

LA FUNCIÓN EMPRESARIAL COMO EJE CENTRAL DEL SISTEMA ECONÓMICO

1. Aspectos introductorios

La actividad económica comprende el conjunto de procesos de producción, distribución, intercambio y consumo que, de acuerdo a unos principios de racionalidad económica, permiten el progreso, mantenimiento y la reproducción de la especie humana.

Desde este punto de vista la ciencia que estudia la actividad económica, siguiendo a Mill (1874[1844]) es la: "... que trata de la producción y la distribución de la riqueza y de su dependencia de las leyes de la naturaleza humana" (Mill, 1874[1844], p. 14). Pero al exponerse la idea de que el proceso económico sugiere cierta racionalidad, se admite, con Lionel Robbins: "La naturaleza de la teoría económica es clara: es el estudio de las consecuencias formales de estas relaciones entre fines y medios dados diversos supuestos relativos a la naturaleza de los datos reales" (Robbins, 1980[1932], p. 65). Por su parte, Gustav Cassel (1967[1932]) expone, uniendo las ideas anteriores:

El objeto de la actividad económica es satisfacer las necesidades humanas. La satisfacción de esas necesidades es imposible sin la actividad de algún tipo, la satisfacción real misma no está incluida en el concepto de actividad económica. La satisfacción real generalmente envuelve algún tipo de acción cuando satisface las necesidades de la persona; si un hombre padece de hambre, él se alimenta; si una persona desea caminar, se levanta y camina; si una persona quiere proveerse de diversión (música), él toca algún instrumento o

canta, y así sucesivamente. Acciones de esta naturaleza están fuera de la mira de la Economía. (p. 3).

Por otra parte, el autor considera que: “El sistema económico no es más que la suma de las acciones realizadas para lograr la satisfacción de las posibles necesidades (p. 3).

2. El papel del sistema jurídico-político. Aproximación general

Para establecer un orden que cree los incentivos necesarios para elevar la producción y productividad se requiere de un ordenamiento jurídico producto del consenso social que, según Baumol, Litan & Schramm (2007): (1) Garantice la igualdad ante la ley. (2) El derecho a la propiedad privada de los medios de producción. (3) Facilite y flexibilice los acuerdos voluntarios de cooperación social entre los agentes económicos. (4) Contar con la posibilidad de movilizar libremente los capitales, así como los bienes y servicios para el logro del objetivo común que es la acumulación de capital físico, humano y tecnológico. Ahora bien, ese ordenamiento político se puede esquematizar de la siguiente manera, como se muestra en la Figura 16:

El esquema, por razones pedagógicas sirve principalmente para abordar la relación entre el sistema político-jurídico y el sistema económico en una economía como la de los Estados Unidos de América. Sin embargo, todos sus componentes se reproducen más o menos de la misma manera en naciones en “vías de desarrollo” como las naciones de América Latina que disfrutaban de la llamada “democracia representativa”.

Ahora bien, antes de proseguir es necesario, al menos de manera introductoria y aclaratoria, exponer que el sistema económico está inserto, como se dijo más arriba en un sistema político jurídico, que lleva el nombre de Estado. Existen muchas conceptualizaciones y definiciones de Estado, pero nosotros nos quedamos con su acepción sociológica basada en Weber, en la que el Estado es la organi-

zación que monopoliza el uso legítimo de la fuerza en un territorio determinado. Es decir, con fuerza se quiere denotar la capacidad de agenciar acciones y decisiones para cumplir una serie de fines genéricos (Bracho 2007): protección contra amenazas externas, mantener el orden interno, y el fomento del bienestar de los ciudadanos¹⁴.

Figura 16
Participación del Estado en el sistema económico



Fuente: Elaboración propia basada en Bresler, Stephenson Jr. et al. (2002).

Cuando Weber (1969), habla de la idea de poder político aplicado en un territorio, se está refiriendo a dos de las principales condiciones existenciales del Estado. En este punto, nos enfocaremos en el poder político. Para Weber (1969), el poder político es la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social y que ella se traduzca en dominación (encontrar obediencia ante un mandato emitido). Para hacer valer ese poder se debe dar cuenta del origen, la organización y su intensidad. La expresión teórica del poder

¹⁴ Según Bracho (2007), existen diferentes concepciones ideológicas del Estado según su origen histórico, funciones, fines, organización y derechos ciudadanos. En este sentido, se tiene el Estado liberal, el Estado marxista. El denominado Estado social, el Estado que propone la Democracia Cristiana o el denominado Estado “neoliberal”.

es la soberanía, que tiene dos componentes: soberanía del Estado y en el Estado¹⁵. La primera, es la cualidad de ejercer las competencias que les son propias al Estado sin la presencia de ninguna autoridad superior, pero que tiene sus límites en los derechos ciudadanos (Constitución) y el Derecho Internacional (Bracho, 2007). La soberanía en el Estado hace referencia a la existencia de una autoridad única dentro de la comunidad política.

De allí que surja entonces la contraposición entre el orden espontáneo que propugna el libre mercado en lo económico, y que responden a la naturaleza humana, frente al determinismo humano propio de los modelos de planificación centralizada de parte de quienes ejercen la jefatura del estado, lo cuales pretenden imponer los designs del planificador al resto de la sociedad, para ello se valen del control institucional para la construcción de leyes que van en contra del derecho de propiedad y la libertad de los ciudadanos, destruyendo los incentivos a la generación de riqueza y el derecho a elegir que producir, como producirlo y en qué cantidades producir. Así mismo establecen un sin número de regulaciones que pretenden limitar las ganancias que se generan producto de los acuerdos voluntarios entre las partes dentro del mercado.

Por esta razón, (Inda & Duek, 2010), retoman el concepto de Estado de Weber (1969) el cual plantea que el mismo es un aparato burocrático que ejerce el monopolio de violencia a través del manejo institucional público como esquema de dominación hacia el resto de la sociedad, motivo por el cual la sociedad ne-

15 En el ámbito internacional, la idea de soberanía descansa en el principio jurídico de “no intervención”. Este principio establece que la intervención es una acción que es contraria a la libertad natural de las naciones. Lo anterior, con el transcurso de los años, según Sklair (2003[1995]) se ha ido modificando paulatinamente al punto de que han surgido nuevas formas de soberanía que han traspasado al primer esquema denominado “soberanía legal internacional” (el reconocimiento por parte de la comunidad internacional) tales como: 1) la soberanía Westfaliana (exclusión de protagonistas externos en las decisiones y acciones de las autoridades de quienes detentan el poder efectivo); 2) la soberanía interna (capacidad de la autoridad del estado de establecer y mantener el control efectivo dentro de las fronteras del Estado); y 3) la soberanía interdependiente (capacidad de la autoridad de un Estado de controlar el flujo de información, de bienes y servicios, de capital, ideas así como de las externalidades negativas a través de sus fronteras).

cesita darse leyes que le permitan garantizar sus derechos civiles frente al poder del estado. En ese sentido (Hayek F. , 1979) emplea la palabra ley fundamentalmente entre sentidos, claramente distinguidos: a) Reglas de conducta exigidas para la necesaria convivencia en sociedad como un rasgo característico; b) El derecho nómicos o jus como principio formalizante de las polis que hace referencia a las normas generales y abstractas que permiten comprender las distintas formas de convivencia y relaciones sociales; c) La ley que se fija y establece de manera intencional por órganos especializados (*Thésis, Gesetz, Statute*).

Por otra parte, (Hayek F. , 1979) hace una distinción entre ley y legislación señalando que la primera es más antigua que la segunda, señalando que la legislación es una invención humana que en la mayoría de los casos ha traído considerables consecuencias y efectos adversos a los esperados, como aquellas leyes económicas que pretenden legislar en materia de controles de precios o de acceso a las divisas para el comercio exterior; y los resultados en los que terminan decantando es en mayor inflación o inestabilidad de precios y creciente devaluación del signo monetario. Hayek (1979[1973]) señala que la invención de la legislación se produjo relativamente tarde en la historia de la humanidad, pero representó y representa un instrumento muy poderoso para imponer las reglas de juego de convivencia y desarrollo económico de una sociedad, desde la visión del legislador, los cuales no han aprendido a controlar dicho poder con la suficiente perfección para evitar producir graves daños a su propio destino y el del estado que gobiernan.

Es por ello entonces que la actividad legislativa para Hayek (1979[1973]) represente un campo de posibilidades totalmente nuevo para que el hombre pueda incidir positivamente o negativamente en su propio destino; en ese sentido la discusión sobre quien debería ejercer este poder, y lo relativo a los límites y la extensión de semejante poder resultan fundamentales, debido a que resultaría peligroso si este es ejercido por sujetos peligrosos.

Resultan peligrosos, en la medida que el estado expande su función organizadora para satisfacer la creciente demanda de derechos positivos o subjetivos, para ello en materia jurisprudencial, se produce una yuxtaposición del derecho público respecto al derecho privado, siendo el positivismo jurídico el instrumento esencial del estado planificador, convirtiéndose en uno de los factores que en mayor medida ha contribuido a la destrucción del modelo liberal clásico de Estado, donde el sistema de judicial debe velar por los derechos humanos fundamentales como el derecho a la vida, propiedad y libertad; así como de los acuerdo voluntarios celebrados entre las partes en los procesos de mercado.

Pero, ¿De dónde viene el hecho de que el ciudadano, las empresas y el resto de actores sociales deban obedecer las órdenes emanadas del Estado? En el pensamiento de Hobbes (2004), se trata de proteger el orden social; mientras que con liberales como Locke (1999) se busca es proteger la legalidad y la propiedad y después con Rousseau (1996) se intentaba allanar el camino de la justicia y las libertades individuales y colectivas. No obstante, lo anteriormente expuesto, la Sociología del Derecho introdujo el concepto de legalidad y legitimidad y los vinculo en el siguiente principio: “todo sistema de legalidad implica un sistema de legitimidad sobre el cual se apoya” (Bracho, 2007, p. 128). Así, para el autor antes mencionado, legitimidad es: “la valoración positiva y la aceptación y obediencia que una comunidad tiene respecto a un determinado orden de cosas en lo político y jurídico” (Bracho, 2007, p. 128).

Ahora bien, independiente de la forma de Estado asumida por una comunidad política nacional (unitaria o compuesta)¹⁶, lo importante

16 Generalmente, los Estados unitarios se conforman como descentralizados tales como Francia o Colombia. Un Estado compuesto puede ser uno como el Estado confederado al estilo de la Confederación Helvética (en ese sistema, cada Cantón preserva su integridad y soberanía y ceden sus relaciones internacionales a un gobierno y se forma una Cámara legislativa denominada Curia o Dieta). Otro ejemplo, es el Estado Federal, que se concibe como un compromiso entre el Estado unitario y confederado y ese es el caso de la Constitución de los Estados Unidos de América del 04 de marzo de 1789 (Con la Declaración de Derechos del 03 de noviembre de 1791), surgido del fracaso de los Artículos de la Confederación (Commanger, 1980). El Estado federal es una asociación de Estados sometidos, de una parte, a un poder único, y por otra parte, conservan su independencia. La

es destacar que los sistemas de gobierno inciden en la función empresarial. En ese sentido, nos enfocaremos en el sistema que más predomina que es el representativo de gobierno. Ese sistema representativo, siguiendo a Locke (1999) y Montesquieu (2003), para que su funcionamiento sea efectivo y justo en la medida de lo posible, requiere que exista separación de poderes.

En las democracias representativas modernas, el acceso al sistema representativo de gobierno está conformado por partidos políticos. Los partidos políticos son organizaciones de la sociedad que buscan acceder al poder político para realizar una serie de acciones con la finalidad de alcanzar para la sociedad mayores niveles de crecimiento económico, bienestar social y en consecuencia contar con el suficiente apoyo político para seguir gobernando por periodos presidenciales adicionales o extender las legislaturas parlamentarias previas elecciones anticipadas. En este sentido, los partidos políticos los caracteriza tres cosas (ver Figura 16): (1) La doctrina política. (2) El programa político. (3) El programa de gobierno.

La doctrina política, es el conjunto de valores y la ideología que caracteriza un partido político frente a sus adversarios. Concretamente, la doctrina (del latín, *doctrina*)¹⁷ es el conjunto de ideas articuladas con o sin base científica que forman el conjunto de ideas que dan sentido al movimiento político. Surge de la opinión de autores reconocidos dentro de la doctrina o de connotados miembros del partido político. Esos autores son los portadores de los ideales de lo que sería el movimiento político, son sus ideólogos. Muchas de esas ideas, son producto de experiencias políticas, económicas o sociales que han funcionado en determinado contexto y que se piensa pueden hacerlo en otro. Las ideas políticas que estructurarán el movimiento político deben contar también con unos valores que

Constitución establece el régimen de la relación entre estados federados y la Federación en diversas cuestiones (asunto de las competencias) fundamentales y el Tribunal Supremo es la entidad que se encarga de la aplicación y desarrollo de la constitución.

17 Según, Pabón y Echaury (1967), doctrina tiene dos acepciones: 1) instrucción, formación teórica, educación, cultura; y 2) ciencia, arte, teoría y método acerca de algún tema de interés.

vehiculará su toma de decisiones y acciones concretas en la arena ya sea siendo gobierno o siendo oposición.

Se debe aclarar, que la doctrina es un conjunto de ideas que buscan, según sea el caso: mantener el estatus quo social, su transformación por vía democrática, la transformación por vía revolucionaria o cualquier otra fórmula. Además, se debe considerar aspectos tales como: la organización de los mandos, su organización subnacional, sus órganos de control, sus órganos de divulgación, entre otras cosas.

Ahora bien, la doctrina debe ser divulgada, doctrinada a los miembros de la organización con la finalidad de contar con un punto de vista lo más homogéneo posible acerca de cómo las aspiraciones políticas de la militancia se pueden convertir en soluciones a través de la organización. Para llevar a cabo lo anterior, las ideas surgidas de los considerados creadores de la doctrina deben ser sistematizadas y convertidas en reglas y preceptos para facilitar su instrucción y comprensión.

Como el movimiento político o el partido político, si es de tamaño significativo puede sugerir que entre su militancia existen una gran cantidad de personas que aceptan su doctrina, por cuanto se adapta a la forma en que desean sean satisfechas sus aspiraciones como ciudadanos. Esa identificación entre las aspiraciones de la militancia y la doctrina del partido se materializa puntualmente en algo conocido como programa del partido.

El programa del partido es como el plan de acción general que aprueba la organización política en sus conferencias y que se basa en sus postulados doctrinarios, objetivos, valores y metas sean estos implícitos y explícitos. Por lo general, se presentan como una serie de decisiones y acciones que se adoptarían en caso de acceder al poder político.

Finalmente, la aspiración de la organización política es llegar al poder político y realizar antes que nada su programa político y lo que

se conoce como el programa de gobierno. El programa de gobierno es el conjunto de iniciativas de política económica y no económica que una organización política estaría dispuesta a llevar a cabo para implementar su programa político. Si el programa político es de izquierda radical, el programa de gobierno se caracterizará por desarrollar leyes, decretos, reglamentos o resoluciones que estén a favor de los intereses de los grupos de personas, entre ellas, su militancia. En consecuencia, surgirán medidas propias de estas doctrinas políticas. De igual manera, si el partido que accede al poder es de corte más liberal o conservador tenderá a favorecer una serie de iniciativas legislativas tendientes a favorecer al sector de los que impulsan los negocios.

Así, en funciones de gobierno, el conjunto de personas que serán las encargadas de aplicar el programa del partido lo harán considerando los siguientes elementos propios del Estado: los objetivos, metas, estrategias, políticas, asignación de recursos, programas, planes, procesos, implementación, control y corrección. Es decir, inicialmente existe un proceso de traducción de carácter teórico desde el lenguaje de la doctrina al lenguaje burocrático de la planificación pública. Además, se deberán anexar, por exigencia de la misma planificación de elementos de implementación de carácter funcional y de carácter operativo.

De esa manera, los objetivos y fines de la organización política deberán ser traducidos (en algunos casos, los elementos del partido son descartados y en otros casos los elementos del partido son lo que descartan a los de la burocracia establecida) como objetivos de política pública. En relación al resto del proceso, su ajuste dependerá de consideraciones de carácter burocrático o de carácter semántico. Toca a los expertos del partido en el poder generar las estrategias, políticas que adapten lo que requiere su organización política con lo que es posible de acuerdo a las normas de la administración pública.

El primer intento en el mundo Occidental a gran escala de programas de intervención del estado en la economía surgió primero en

el Reino Unido¹⁸ y seguidamente en los Estados Unidos. En el caso concreto de los Estados Unidos, Cuando estalla la crisis en octubre de 1929 en la *Stock Exchange* de Nueva York, el PNB real medido en cifras de 1972, cae 9,35% para 1930 (Gordon, 1983). En los años subsiguientes entre 1930 y 1933 (el peor año de la crisis) el PNB cae en promedio interanual 8,34. La tasa de desempleo pasó de 3,2% a 25,2%. Esta situación catastrófica llevó a que la toma de posesión del presidente se adelantara para el 3 de enero de 1933 (previa aprobación de la vigésima enmienda a la Constitución de Estados Unidos).

Desde el punto de la política económica, la experiencia previa fue de poca ayuda. En esta época se combinaba un desacelerado deterioro de las condiciones económicas y sociales del país y una carencia de instrumental analítico económico para encontrar una solución rápida y efectiva. Lo anterior llevó a políticos como Franklin Delano Roosevelt a adoptar estrategias pragmáticas. No se debe olvidar que Roosevelt, miembro del Partido Demócrata fue abogado de profesión, discípulo del Presidente Woodrow Wilson (1913-1921) y que sentía poco atractivo por teorías filosóficas o económicas. Producto

18 Al igual que los Estados Unidos, el Reino Unido tuvo que enfrentar la Crisis de los años 30, conocida como *Grand Slump*, con su secuela de desempleo y parálisis económica. Para 1911, el gobierno del Partido Liberal Británico (1906-1914) liderado por Herbert Henry Asquith estableció la llamada Reforma Liberal (*Liberal Reform*). Esa reforma consistió principalmente en: 1) provisión de alimentación en las escuelas en 1906; 2) la aprobación de la Children and Young Persons Act de 1908 que introducía regulaciones sobre el trato cruel a los niños; 3) en 1908 se introdujo el sistema de pensiones para quienes cumplieran más de 70 años de edad; 4) el llamado Labour Exchange de 1909 que era una especie de bolsa de trabajo; 5) la National Insurance Act de 1911 en el cual se ofreció tratamiento médico, otorgando hasta 10 chelines por 26 semanas y que incluyó hasta unos trece millones de trabajadores. Después de la finalización de la primera Guerra Mundial, el Reino Unido enfrentó una crisis económica que perduró hasta 1921. La crisis adquirió un nivel preocupante en 1931, lo que obligó a la conformación de un llamado gobierno nacional (National Government) entre 1931 y 1935 cuyos primeros ministros fueron Ramsay MacDonald (1931-1935), Stanley Baldwin (1935-1937) y el gobierno de Neville Chamberlain (1937-1940). Las medidas más importantes adoptadas en materia económica para amortiguar los efectos perversos de la crisis fueron, entre otras: 1) la *Factories Act* de 1937, en la que se buscó mejorar las condiciones laborales de los obreros industriales ingleses, mediante el establecimiento de un límite de horas de trabajo y limitando el trabajo de las mujeres y los niños; 2) la *Coal Act* 1938, en la que un gobierno conservador se dispuso a nacionalizar las minas de carbón; 3) la *Pay Act* en la que se disponía que los empresarios debían otorgar una semana libre con pago; y 4) la *Housing Act* of 1938, que otorgó subsidios gubernamentales para la refacción, adquisición, mantenimiento de viviendas y estableció un esquema de control de los cánones de arrendamiento.

de esa forma de concebir la acción política, formuló el denominado *New Deal*.

El *New Deal* (Nuevo Trato) fue un conjunto de medidas de política económica y social bajo el diseño del *Brain Trust* (hacedores de políticas públicas conformado entre otros por: los profesores de la Universidad de Columbia Raymond Moley, Rexford Tugwell, Adolf Berle, y de la Universidad de Harvard Basil O'Connor y Felix Frankfurter) y aplicadas bajo el. Estuvo conformado en dos etapas: los primeros cien días en 1933 y los segundos cien días desde el año 1935.

En resumen, según Schlesinger (1968) los principios rectores del *New Deal* eran: (1) La creencia de que la revolución tecnológica había hecho inevitable la grandeza económica de los Estados Unidos. (2) La competencia no era confiable para proteger los intereses de los ciudadanos. (3) Las grandes unidades económicas (conglomerados, consorcios, etc.) eran una oportunidad y no un peligro para la economía nacional. (4) La estabilidad de la nueva sociedad debía ser la combinación¹⁹ y la cooperación bajo la supervisión de la autoridad federal ensanchada.

Lo antes expuesto, exigía la creación de nuevas instituciones públicas y privadas para hacer lo que la competencia había hecho alguna vez: equilibrar la economía, las instituciones y alterar el patrón de toma de decisiones individuales en términos de inversión, precios y producción de bienes y servicios. Para los diseñadores y ejecutantes del *New Deal*, las combinaciones realizadas en la industria son el resultado de una ley económica imperativa. La idea no es impedir esas combinaciones, sino controlarlas por completo en interés y bienestar público.

De esa forma, la reorganización institucional del Estado debería asumirse en el contexto de la madurez económica. En otras palabras, se

¹⁹ Combinaciones en el sentido de Schumpeter (1976 [1912]).

creía que el ciclo de creatividad y de inventos con aplicación económica inmediata y exitosa había llegado a su fin²⁰.

Los primeros cien días contenían las siguientes disposiciones: (1) En marzo 6 de 1933, cierre de bancos comerciales. (2) En marzo 9 de 1933, se aprueba el *Emergency Banking Relief Act* (Ley de urgencias bancarias. (3) En marzo 22 de 1933 se aprueba la *Beer and Wine Revenue Act*. Autorización de la venta de cerveza y vino. (4) En marzo 31 de 1933 se aprueba la *Unemployment Relief Act*. Esta ley crea la *Civilian Conservation Corps (CCC)* o cuerpo de conservación civil (en la cual fueron empleados unos tres millones de personas entre 18 y 25 años de edad con la finalidad de construir caminos y sembrar árboles con un pago diario viviendo en campamentos militares de US1\$. (5) El 5 de abril de 1933, todos los bancos deben entregar sus existencias de oro a la Reserva Federal. (6) La salida de los Estados Unidos del Patrón oro el 19 de abril. (7) En el mes de mayo de 1933 se crea la *Federal Emergency Relief Act*, que creó la *Federal Emergency Relief Administration (FERA)*. (8) Para mayo de 1933, se aprueba la *Agricultural Adjustment Act (AAA)*. (9) El 18 de mayo de 1933 se aprobó el *Tennessee Valley Authority Act (TVA)*, que fue una entidad que desarrolló el sistema hidráulico del río Tennessee y beneficiar a 3 millones de personas.

(10) Para mayo 27 se aprobó la *Federal Securities Act*, como ente regulador del mercado de valores. (11) Para junio 16 de 1933 se estableció la *National Industrial Recovery Act* que dio origen a la

20 Según Schlesinger (1968), Adolf Berle había incluido en el discurso de Franklin Delano Roosevelt ante el Club de la Mancomunidad, la idea de que los Estados Unidos ya no necesitaba constructores y promotores, sino gente que administrara. De la misma manera, Ray Moley pensaba que la confluencia del *Laissez faire*, la ley antimonopolio y la reglamentación tipo Louis Brandeis (abogado litigante que estaba a favor de los sindicatos, los derechos de las mujeres, y de la legislación antimonopolio; pero que consideraba el sistema de planificación de la Economía como algo no acorde con los ideales y valores de los estadounidenses) podía llevar a empresarios y trabajadores a un estado de guerra. De esta manera la obligación del gobierno era suministrar el punto focal donde los problemas económicos pudieran integrarse y resolverse (Schlesinger, 1968: 176). De esta manera, a través de una Cámara de Compensación de la Información, se podría lograr una mejor coordinación de los negocios en la que el gobierno fijara nuevos ideales sociales e inspirara a los empresarios con un sentido de responsabilidad ética (Schlesinger, 1968, p. 177).

National Recovery Administration (NRA) y se creó la *Public Works Administration (PWA)*. (12) El 16 de junio de 1933, se sancionó la *Glass-Steagall Banking Reform Act* y la *Federal Deposit Insurance Corporation FDIC*. (13) En 1934 se creó la Comisión Federal de Comunicaciones. (14) Se creó el EXIMBANK Banco de Importación y Exportación. (15) Se creó la Junta de Aeronáutica Civil que es el organismo que regula el transporte aéreo, fija normas de seguridad e investiga sobre accidentes.

Los segundos cien días tuvieron entre sus principales medidas las siguientes: (1) El 9 de noviembre de 1933 se establece la *Civil Works Administration (CWA)*. (2) El 30 de enero de 1934 se autoriza la devaluación del oro. (3) El 6 de junio se creó la *Securities and Exchange Commission (SEC)*. (4) El 6 de mayo de 1935 se organiza la *Works Progress Administration (WPA)*. (5) Para el 5 de julio de 1935 se sancionó la *National Labor Relations Act*. (6) El 14 de agosto de 1935 se aprobó la *Social Security Act*. (7) Para el 26 de agosto de 1935 se sancionó la *Public Utility Holding Company Act*. (8) Para el 16 de febrero de 1936 se aprobó la *Second Agricultural Adjustment*. (9) El 1 de septiembre de 1937 se puso el ejecútese a la *U.S. Housing Authority*. (10) Para el 25 de junio de 1938, se aprobó la *Fair Labor Standards Act*. (11) Ley de alimentos, medicinas y cosméticos puros de 1938.

En resumen, al momento de evaluar la incidencia del sistema político en el sistema económico y específicamente la incidencia del sistema político en las decisiones empresariales, se llega a la conclusión de que la intervención del estado en la economía surgió de lo que se consideró como fallas fundamentales del mercado a la hora de prevenir y resolver adecuadamente la crisis de los años 30. Por esta razón, la intervención del Estado, entendiéndose como mayor número de medidas que buscan controlar y entrar a ser empresario se ha convertido en una política pública aceptada como necesaria y conveniente a la hora de preservar el empleo, el crecimiento económico y lograr ampliar la base de beneficios sociales.

Sin embargo, la idea de que más Estado implica más bienestar, estabilidad económica y ausencia de fallas propias ha sido desafiada en los últimos cincuenta años. En la actualidad, el desempeño desacertado en la aplicación de las diferentes políticas económicas que forman parte del inventario de instrumentos con que el Estado aborda los problemas económicos ha generado nuevos fallos, no se ha eliminado la inestabilidad económica y no necesariamente ha producido un bienestar estable en el sistema social.

3. El sistema económico

En ese orden de ideas el sistema económico está integrado por una serie de elementos como son las unidades de producción, compuesta por las empresas de carácter público o privado y los individuos. Dentro de las empresas o los establecimientos, se encuentran los factores de producción tierra, capital, trabajo y tecnología. Todos ellos se combinan para producir bienes y servicios. Todo esto inserto en un ordenamiento social, jurídico e institucional que establece los límites de sus posibilidades de desarrollo. En otras palabras, un sistema económico es un agregado de redes que interactúa con otras redes que conforman la sociedad. Pero ese agregado de redes, en la práctica está conformada por una serie de prácticas sociales de carácter económico que marcan sus características más importantes. Algunas de esas prácticas, desde el punto de vista agregado, son objeto de medición para conocer tanto las características de esos sistemas y también su tendencia en el tiempo. Ello sin duda alguna termina explicando las relaciones de consumo de una sociedad, impactada directamente por la parte que le corresponde a cada individuo del resultado de la riqueza generada (Rand, 1967).

El proceso de intervención del Estado que comenzó, en el mundo occidental, con la crisis de los años 30, ha avanzado por dos razones: 1) el problema del ciclo económico y las consecuencias negativas sobre el empleo; 2) la incorporación de un número cada vez mayor de derechos y exigencias por parte de la sociedad (grupos de

presión), cuya única o mejor manera de darle cubrimiento económico es por vía del gasto público.

Con relación al ciclo económico, se han tenido que agenciar un conjunto de instrumentos financieros y de políticas monetarias de estabilización que ha demandado grandes cantidades de recursos. La forma de financiar esas iniciativas públicas, al menos, en las dos grandes áreas antes mencionadas, ha sido mediante: 1) imposición sobre la renta; 2) impuestos indirectos; y 3) endeudamiento.

Con relación a la incorporación de un número cada vez mayor de derechos y exigencias de la sociedad, estas se podrían resumir en los siguientes principios según Cordero (2000):

1. Principio de la dignidad al ejercer un empleo. El trabajo es una forma de enaltecer la dignidad humana, por eso lo que se debe atender no es que el trabajo sea una pena, sino la fatiga que produce y el trabajo y la legislación tiende tanto a mitigar esa pena como proveer sustento material.
2. Principio de la propiedad privada. La propiedad se visualiza más desde su perspectiva moral, es decir, la administración de lo que se posee en función del bien común, basado en el principio moral de “hipoteca social” (Cordero, 2000, p. 40). Por tanto, tiene tanto una función individual como social.
3. Principio de la libertad ordenada. Este principio tiene dos componentes: del lado de la demanda y del lado de la oferta. Del lado de la demanda, el consumidor debe contar con autonomía en sus decisiones de consumo, encontrarse libre de obstáculo al acceso de los bienes y servicios que requiere para su sustento diario y que esos medios se encuentren disponibles y accesibles. Por el lado de la oferta, el empresario debe asumir una racionalidad limitada, asumir una responsabilidad social.

4. Principio del bien común. hace referencia al conjunto de condiciones deseables para el desarrollo de la persona. El bien común se desarrolla por medio de los siguientes principios.
5. Principio de la subsidiaridad. El Estado no puede quitar a los individuos y dar a la comunidad lo que ellos pueden realizar con su esfuerzo. Tampoco el Estado puede permitir que se le quite a la comunidad recursos menos capaces lo que ellas pueden hacer y proporcionar y dárselo a una sociedad más opulenta. Es decir, la comunidad con más medios disponibles debe apoyar a la de menor capacidad para obtenerlos.
6. Principio de la solidaridad. La sociedad está exigiendo permanentemente en los últimos decenios que quienes disfruten de grandes ingresos comprendan la situación en que se encuentran los menos desfavorecidos. Esa exigencia de parte de la sociedad ha encontrado eco en la administración pública y otras organizaciones que también presionan por una participación más solidaria de la empresa y del Estado con medidas más contundentes.
7. Principio de la autonomía. Que tanto los individuos y las instituciones puedan actuar de tal manera que sus decisiones y acciones no estén mediatizadas, obstaculizadas o impedidas por otras personas, grupos o instituciones. En este sentido, se considera que las fuerzas políticas son las organizadoras de la sociedad y la económica como la fuerza colaboradora junto a otras dentro de la sociedad. Todas estas fuerzas están regidas por las de carácter moral.
8. Principio de la justicia. En la antigüedad como en la actualidad los principios de justicia que prevalecen son: 1) la justicia conmutativa que es la justicia contractual que regula las relaciones entre las personas y entre esas relaciones se encuentran las de carácter económico, por lo que

es punto de interés de la regulación pública; 2) la justicia distributiva; 3) la general; y 4) la justicia social. La justicia distributiva se le asigna al estado. Esta justicia, que también regula las relaciones económicas entre las personas, entre las empresas y entre las personas, se sustenta en el papel de lograr una mejor distribución del producto de la producción y venta de los bienes que se hagan de la sociedad. Esa distribución se realiza de una manera indirecta por medio del sistema impositivo. Es decir, el estado, por una parte, tiene el deber y en consecuencia la materia tributaria para recaudar con la menor evasión y elusión posible y, por la otra parte, debe buscar políticas, programas y proyectos que hagan llegar el producto de los tributos al mayor número de ciudadanos. Con relación a la justicia social, es la que hace referencia al llamado bien común, concebido como alcanzar la realización permanente de las condiciones necesarias para que los ciudadanos desarrollen sus capacidades y funciones dentro de la sociedad. Por eso, su consideración ha generado un sinnúmero de derechos que los Estados deben convertir en legislación general o legal y las empresas son quienes deben aportar un gran monto para su sustento. En conclusión, el principio de justicia social se podría resumir como aquel que no incluye las relaciones económicas entre el elemento humano y la empresa, sino que, acompañando a las relaciones económicas se encuentran las relaciones de respeto a la persona humana y su elevación moral, cultural y social (Cordero, 2000, p. 71).

9. Principio del orden social de mercado. Se encuentra alejado de la idea liberal de libertad de mercado y el interés de los agentes económicos. Suponen que, como resultado de los dos principios invocados anteriormente, se produce un proceso de acumulación en las manos de las personas más hábiles. Por su parte, en la actualidad se busca es un orden justo en la producción y sobre todo en la distribu-

ción de medios de producción y medios de vida. Es decir, la libertad de mercado tendrá su límite en la “justicia conmutativa” y la “justicia social o del bien común” (Cordero, 2000, p. 44).

Un papel del Estado, como el descrito más arriba, ha sido el escenario real de la toma de decisiones de las empresas. Como se podrá notar, es un contexto mucho más complejo que aquel de antes de la crisis de los años 30 en al menos los siguientes sentidos: 1) es más intrincado desde el punto de vista jurídico; 2) el costo de asumir nuevas disposiciones legales y derechos ciudadanos desde el punto de vista del costo medio y marginal es sensiblemente mayores en función del tipo de negocio y producto; 3) la implementación de nuevas disposiciones no es sencilla y su no aplicación o aplicación inadecuada, según las normas establecidas, implica sanciones; 4) existe, según el contexto, cambios constantes de normas que incrementan los costos antes mencionados y progresivamente hacen que el empresario sea cada vez más precavido a la hora de realizar nuevos emprendimientos.

De acuerdo a lo anterior, se produce las siguientes situaciones de acuerdo al atractivo de mercado. Antes que nada, un mercado atractivo se podría mencionar como aquel mercado en el cual sus demandantes cuentan con altos niveles de ingresos y de consumos. Estos mercados son conformados generalmente por personas con elevados requisitos de calidad. También en estos mercados, el Estado ejerce fuertes controles de todo tipo.

Lo interesante es la existencia del ente regulador como el ente objeto de la regulación, la empresa. Se espera que el ente regulador haga su trabajo de manera que: 1) establezca un balance entre el objeto de la regulación y la promoción de la empresa en el sistema económico; es decir, la regulación, al mismo tiempo que controla, promueve; y 2) la empresa debe estar en capacidad de adaptarse rápidamente a la norma en términos de costos.

Un punto a subrayar es que la norma expedida por la administración pública debe ser sabia en el sentido en que evite, la generación de prácticas evasivas pero legales de parte de la empresa, ya que a la larga generarían grandes distorsiones en el mercado. La legislación no siempre puede cubrir todas las situaciones posibles de mercado o evitar todas aquellas prácticas de negocios que moralmente se consideren como indeseables. No obstante, la presión social conlleva a incrementar el número y detalle de la regulación, pero también los mecanismos para su neutralización mediante el desarrollo de nuevos productos y procesos. El último de los procesos es lo que Kane (1981) denominó como “*Loophole minning*”. Es decir, cuando el ambiente de los negocios cambia, se pueden obtener buenos beneficios por la pérdida de eficacia (por omisiones o falta de claridad) de las reglas que conforman un sistema de regulación.

Lo antes expuesto, simplemente lo que plantea es que a mayor Estado y menos mercado el sistema que económico se achica como consecuencia de una mayor presión fiscal y tributaria como garantía para la sostenibilidad del gasto público estatal que se acrecienta progresivamente al igual que su aparato burocrático. Este escenario termina ralentizando las posibilidades de crecimiento económico, producto del proceso de desacumulación de capital y una merma en las capacidades de generación de riqueza vía utilidades reinvertidas.

4. Socialismo, cálculo económico y función empresarial

El concepto de función empresarial, fue abordado por Huerta de Soto (2005) en su obra *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial* (Huerta de Soto, 2005). En esta obra el propone una definición de socialismo, entendido como «enfermedad social» cuyos síntomas más característicos son un generalizado desajuste y extensa descoordinación de los comportamientos individuales y procesos sociales.

Cuando el autor antes mencionado, desarrolla el término de función empresarial en un sentido amplio, afirma que la misma coincide con

la acción humana²¹, por ello la función empresarial la ejerce cualquier persona que actúa para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro.

Aunque esta definición a primera vista podría parecer demasiado amplia y no acorde con los usos lingüísticos actuales, hay que tener en cuenta que la misma responde a una concepción de la empresarialidad cada vez más elaborada y estudiada por la ciencia económica (especialmente por la teoría de la firma, en inglés *Theory of firm*) y que, además, es plenamente conforme con el significado original etimológico del término empresa. En efecto, tanto la expresión castellana empresa como las expresiones francesas e inglesa *entrepreneur* y *enterprise* respectivamente proceden de la expresión latina *in prehendendo-endi-ensum*, que significa descubrir, ver, percibir, darse cuenta de, atrapar; y la expresión latina *in prehensa* claramente conlleva la idea de acción, significando tomar, agarrar, asir (Huerta de Soto, 2005).

Sin embargo, la idea de empresario o emprendedor no es un concepto estático como bien lo demostraron Say (2001[1841]), Schumpeter (1976[1912]) y Huerta de Soto (2005). En la siguiente figura se muestra cómo se desarrolla la función empresarial desde una perspectiva praxeológica. En este sentido, Según Mises, el campo de la Economía es la acción humana, considerada no como eventos psicológicos que resultan de una acción. La Praxeología se interesa por la acción como tal y es interesante destacar, según Mises (1996[1949]), que:

21 En este punto, al autor recoge las ideas provenientes de Mises recogidas en *La Acción Humana* (Mises, 1996[1949]). Es decir, la mente humana, la consciencia existe y, por tanto, la acción humana. En consecuencia, el hombre actúa conscientemente; esa acción consciente se dirige al logro de fines mediante la aplicación de determinados medios en un contexto incierto. Se parte de que el ser humano se formula objetivos valiosos, la elección entre medios escasos es consciente y produce consecuencias una vez que los objetivos o fines interactúan con los medios en determinado contexto. En términos de Mises: "*Human action is purposeful behavior. Or we may say: Action is will put into operation and transformed into an agency, is aiming at ends and goals, is the ego's meaningful response to stimuli and to the conditions of its environment, is a person's conscious adjustment to the state of the universe that determines his life*" (Mises, 1996[1949], p. 18).

La acción no es simplemente preferencias. El hombre también puede mostrar preferencia en situaciones en que las cosas y eventos son inevitables o por lo menos cree que lo son. De esta manera, el hombre puede preferir el brillo del sol a la lluvia y puede desear que el sol disperse las nubes. Él quien solamente aspira y espera no interfiere activamente con el curso de los eventos y con la forma de su destino. Pero el hombre que actúa, determina y trata de alcanzar el fin. De dos cosas ambas de las cuales no puede tener ambas el selecciona una y renuncia a otra. La acción entonces siempre envuelve tanto el renunciar y el seleccionar. (p. 20).

Para Mises, existen tres prerequisites para la acción humana: 1) la satisfacción es aquel estado del ser humano en que su actuación no puede resultar en alguna acción más allá de lo conseguido y que le proporciona al ser humano felicidad; 2) el incentivo que impele a un hombre a actuar es algo casi siempre no fácil de obtener; y 3) la expectativa de la acción guiada por un propósito tiene el poder de remover, o al menos, aliviar un obstáculo difícil de eludir, los cuales son esquematizados en la Figura 17.

En la función empresarial de acuerdo a la Figura 2 se puede visualizar los siguientes aspectos en cuanto a la acción humana: fin, valor, medio y utilidad. Todo hombre, al actuar, pretende alcanzar unos determinados fines que habrá descubierto que son importantes para él. Se denomina valor a la apreciación subjetiva, psíquicamente más o menos intensa, que el actor da a su fin. Pero el fin, para llevarse a cabo, requiere un medio. Medio es todo aquello que el actor subjetivamente cree que es adecuado para lograr un fin. Llamamos utilidad a la apreciación subjetiva que el actor da al medio, en función del valor del fin que él piensa que aquel medio le permitirá alcanzar. En este sentido, valor y utilidad son las dos caras de una misma moneda, ya que el valor subjetivo que el actor da al fin que persigue se proyecta al medio que cree útil para lograrlo, precisamente a través del concepto de utilidad (Huerta de Soto, 2005).

Figura 17
La función empresarial



Fuente: Huerta de Soto (2005)

Entre los aspectos más resaltantes de la función empresarial, según Huerta de Soto (2005) se encuentran:

1. La Escasez.
2. El elemento tiempo.
3. La relación costo-beneficios en el sentido de Friedrich von Wieser.
4. El tema de las probabilidades.
5. La racionalidad empresarial y el error.
6. Utilidad marginal y preferencia temporal.
7. Búsqueda de oportunidades de negocios.

8. Información y conocimiento.
9. Conocimiento subjetivo y práctico, no científico.
10. Conocimiento privativo y disperso.
11. El conocimiento tácito no articulable.
12. Creación de información.
13. La transmisión de información.
14. Efecto aprendizaje, coordinación y ajuste.
15. Arbitraje y especulación.
16. El derecho, dinero y cálculo económico.
17. Ubicuidad de la función empresarial.
18. Competencia y función empresarial.
19. La división del conocimiento y el orden «extensivo» de cooperación social.
20. Creatividad versus maximización.

La escasez implica planes de acción y actos de voluntad, bajo el supuesto de donde no hay escasez no hay acción humana. Fines y medios jamás están dados, sino que, por el contrario, son el resultado de la actividad empresarial que consiste precisamente en crear, descubrir o, simplemente, darse cuenta de cuáles son los fines y medios relevantes para el actor en cada circunstancia de su vida. Una vez que el actor cree haber descubierto cuáles son los fines que le merecen la pena y los medios que cree que se encuentran a su alcance para lograrlos, incorpora unos y otros, casi siempre de forma tácita, en un plan de actuación, que se emprende y lleva a la práctica como consecuencia de un acto personal de voluntad (Huerta de Soto, 2005).

Lo que desarrolla el empresario, se circunscribe en la dimensión temporal que se asume como subjetiva o relativa. A través del tiempo, el actor siente y experimenta su transcurso conforme actúa. Se produce así, de forma continua, en la mente del actor, una especie de fusión entre las experiencias del pasado que recoge en su memoria y su proyección simultánea y creativa hacia el futuro en forma de imaginaciones o expectativas. Futuro éste que jamás se encuentra determinado, sino que se va imaginando, creando y haciendo paso a paso por el actor (Huerta de Soto, 2005).

Así, el futuro se considera como incierto, es el estado de lo posible. Sin embargo, es el hombre, el empresario quien con sus habilidades y destrezas puede desarrollar o no sus ideales que solo verá bajo la forma de resultados en el futuro. Pero en el transcurrir entre la concepción de la idea hasta su concreción y sus resultados, se presenta toda una serie de acontecimientos controlables y no controlables. Es por esta razón que Huerta de Soto (2005) considera que las nociones de probabilidades laplacianas (objetivas o las probabilidades subjetivas (psicológicas o lógicas), atribuibles a Popper (1980)²² no son aplicables.

En términos del análisis del costo y beneficio dentro de la actividad empresarial, según Huerta de Soto (2005), el costo subjetivo es el valor que el actor económico (empresario) les otorga a los fines a los que renuncia cuando decide emprender determinado rumbo de acción en su idea de producción de bienes o servicios. Es decir, la acción siempre implica renuncia; el valor que el actor da a lo que

22 Para Popper (1980), expresiones como “esperanza matemática”, “ley normal de errores” hacen referencia a una interpretación subjetiva de la teoría de la probabilidad. En ese sentido esas interpretaciones son más de carácter psicologista: “trata del grado de probabilidad como si fuese una medida de los sentimientos de certidumbre o incertidumbre, de creencia o de duda, que pueden surgir entre nosotros ante ciertas aserciones o conjeturas” (Popper, 1980, p. 139). Sin embargo, Popper (1980), se percató de que existe una variante de interpretación subjetiva, en donde no se interpreta los enunciados de probabilitarios de manera psicológica, sino de manera lógica. Además, agrega Popper: “Todos sabemos que todos estos (refiriéndose a los enunciados probabilitarios) pueden encontrarse entre sí en variadas relaciones lógicas, como son las de deductibilidad, incompatibilidad o independencia mutua; pues bien, la teoría lógico subjetiva- cuyo principal exponente es Keynes- considera la relación probabilitaria como un tipo especial de relación lógica entre dos enunciados” (Popper, 1980, p. 139).

renuncia es su costo, y éste consiste por esencia en una valoración estimación o juicio netamente subjetivo. Esta idea tiene su fundamentación en el concepto de costo de oportunidad ideado por Friedrich von Wieser (1996[1992]).

La idea de los costos de oportunidad de Wieser (1996[1992]), surgió al estudiar el problema de la imputación. De hecho, una vez establecida la relación entre los bienes de orden superior y los de primer orden, falta por establecer el valor de cada bien de orden superior y cómo se asignan. El valor del bien superior se determina por la utilidad de la última unidad del bien de primer orden. Es la capacidad de satisfacer necesidades que tiene los bienes de primer orden los que sirven de reflejo al valor de los de orden superior. Esto es lo que se conoce como imputación (*Zurechnung*). Pero esta utilidad marginal imputada sirve como costo de oportunidad²³ o en qué medida un bien de orden superior complementará o sustituirá a otro bien de orden superior en el proceso de producción de un bien de primer orden. Esta indagación de Wieser (1996[1992]), es expuesta por Hayek así:

... sobre la relación entre costes y valores a la luz de la teoría subjetiva del valor le llevan a considerar los costes como utilidad indirecta (costes de oportunidad), sobre la base de una presentación detallada de la utilidad media de la producción. Desde Pantaleoni, esta forma moderna de la ley de los costes se conoce merecidamente como «ley de Wieser» (p. 121).

Racionalidad, irracionalidad y error. La acción humana es por definición siempre racional. Aquí, se aplica el denominado “Axioma de la praxeología”. No se habla de lógica matemática en el sentido de la

23 Según Brue y Grant (2009), la idea de costo de oportunidad ya estaba presente en los escritos de Benjamin Franklin (1706-1790) y en Frédéric Bastiat (1801-1850). En el primer caso, el término apareció en *Advice to a Young Tradesman*, publicado originalmente en 1748. En el caso de Bastiat esta idea apareció en *That Which Is Seen and That Which Is Not Seen*, publicado originalmente en el año 1850 y que forma parte de *Selected Essays on Political Economy*.

tradición del *mainstream*. Se consideran promedios y, por tanto, la argumentación no incurre en pérdida de factores intervinientes en el fenómeno. Ahora bien, si el axioma es verdadero, en sí, también lo serán los raciocinios que de él se deriven. Si un empresario considera que el precio más alto de un bien se corresponde con una menor demanda (la llamada “ley de la demanda individual”), si “p” indica precio y “q” la cantidad demandada. Luego $q = f(p)$ y $\frac{dq}{dp} \leq 0$. Entre enunciar la llamada “ley de demanda” y su expresión matemática la única diferencia es que la segunda consideración toma en cuenta funciones diferenciables.

Es decir, se expone la relación precio-cantidad demandada de una manera más general, pero eso no significa que en la vida real sea más precisa. Así, el *ex-ante*, el actor siempre busca y selecciona los medios que cree más adecuados para alcanzar los fines que considera que le merecen la pena. Ello es, sin duda, compatible con que, *ex-post*, el actor descubra que cometió un error empresarial traducido en pérdidas económicas al combinar determinados fines y medios sin darse cuenta de que existían otros para él de más valor. Pero el observador exterior nunca puede objetivamente calificar de irracional una acción, dado el carácter esencialmente subjetivo que tienen fines, por costos y medios (Huerta de Soto, 2005).

Utilidad marginal y preferencia temporal: siendo los medios por definición escasos, por ello, cada unidad de medio de producción que disponga y que sea intercambiable y relevante en el contexto de su acción, tenderá a ser valorado por el actor en función del fin menos importante (marginal) que crea puede lograr con cualquiera de ellas. A igualdad de circunstancias, el actor siempre valorará más los fines temporalmente más próximos y sólo estará dispuesto a emprender acciones de mayor duración temporal si es que con ello estima que podrá conseguir fines que para él tienen un mayor valor (ley de la preferencia temporal) (Huerta de Soto, 2005).

Búsqueda de oportunidades de negocios. La función empresarial, en un sentido estricto, consiste básicamente en descubrir y apreciar

(*prehendo*) las oportunidades de alcanzar algún fin o, si se prefiere, de lograr alguna ganancia o beneficio, que se presentan en el entorno, actuando en consecuencia para aprovecharlas. Kirzner (1975) afirma que, el ejercicio de la empresarialidad implica una especial perspicacia (*alertness*). Lo anterior implica un permanente percibir el entorno, el mercado y descubrir negocios (actividades económicas redituables) (Huerta de Soto, 2005).

Lo antes expuesto tiene un fuerte asidero en Mises (1983). Para Mises (1983), los capitalistas, los empresarios o los granjeros realizan su labor de manera instrumental en sus asuntos de negocios. Sin embargo, los empresarios no son libres de establecer su curso de acción en la búsqueda de las ganancias. Según Mises (1983), los empresarios no son el capitán del barco, ese privilegio le corresponde al consumidor. Para este autor, ni el capitalista ni el empresario determinan lo que debe producirse. Los consumidores son quienes deciden. Los productores no producen para su propio consumo, sino para el consumidor englobado bajo la denominación de mercado. En otras palabras, el verdadero jefe en el sistema económico capitalista son los consumidores. Pero los consumidores no son agentes económicos fáciles: “Ellos están llenos de deseos y curiosidades, son cambiables e impredecibles...” (Mises, 1983:24).

En función de lo antes expuesto, la Información y el conocimiento del empresario cambian y trata de ajustarse lo mejor que puede al consumidor. En palabras de Mises (1983): “La preminencia del sistema capitalista consiste en el hecho de que es el único sistema económico de cooperación social y división del trabajo en el cual es posible aplicar un método de estimación y computo en la planificación de nuevos proyectos para evaluar la utilidad de las plantas, granjas y talleres que realmente funcionan” (p. 25). Es decir, lo que se busca es contar con información en relación al número de posibilidades de lo que se debe decidir.

En el mercado, la información más importante es acerca del sistema de precios, ya que es la mejor guía disponible para la planificación

empresarial. Ahora bien, la información que requiere el empresario no son todos los precios de todos los bienes. La información necesaria que provocará o no que el empresario cambie de opinión, es la relacionada con los precios de los insumos, bienes y servicios relacionados a su negocio.

Seis son las características básicas del conocimiento empresarial: (1) Es un conocimiento subjetivo de tipo práctico, no científico. (2) Es un conocimiento privativo. (3) Se encuentra disperso en la mente de todos los individuos. (4) En su mayor parte es un conocimiento tácito y, por tanto, no articulable. (5) Es un conocimiento que se crea *ex nihilo*, de la nada, precisamente mediante el ejercicio de la función empresarial. (6) Es un conocimiento transmisible, en su mayor parte de forma no consciente, a través de complejíssimos procesos sociales, cuyo estudio constituye el objeto de investigación de la ciencia económica (Huerta de Soto, 2005).

Conocimiento subjetivo y práctico, no científico: el conocimiento es de carácter subjetivo de tipo práctico y no de naturaleza científica. Se trata, como dice Mises (1983), del conocimiento relevante en torno a todo tipo de circunstancias particulares en cuanto a sus coordenadas subjetivas en el tiempo y en el espacio. En suma, estamos hablando de un conocimiento sobre valoraciones humanas concretas, es decir, tanto de los fines que pretende el actor, como de su conocimiento en torno a los fines que él cree pretenden o persiguen otros actores (Huerta de Soto, 2005).

Cada hombre-actor posee tan sólo una millonésima parte, «átomos» o «bits» de la información que se genera y transmite a nivel social, pero que paradójicamente sólo él posee. Es decir, sólo él conoce e interpreta de forma consciente la información que es de su interés, que es de interés en su negocio. Por tanto, cada hombre que actúa y ejerce la función empresarial, lo hace de una manera estrictamente personal e irreplicable, puesto que parte de intentar alcanzar unos fines u objetivos (Huerta de Soto, 2005).

Asimismo, el conocimiento tácito no articulable: el conocimiento práctico es, en su mayor parte, un conocimiento de tipo tácito no articulable. Significa ello que el actor sabe cómo hacer o efectuar determinadas acciones (*know how*), pero no sabe cuáles son los elementos o partes de lo que está haciendo y si los mismos son ciertos o falsos (*know that*). Lo mismo puede decirse en relación con el lenguaje y también, por ejemplo, en relación con la contabilidad financiera y de costos que utiliza el empresario para guiar su acción y que no es sino un conocimiento o técnica práctica (Huerta de Soto, 2005).

Se puede, por tanto, concluir que el ejercicio de la función empresarial tal y como se ha definido (capacidad de descubrir y apreciar oportunidades de ganancia, emprendiendo un comportamiento consciente para aprovecharlas) consiste en un conocimiento básicamente de tipo tácito no articulable. Carácter esencialmente creativo de la función empresarial. La función empresarial no exige medio alguno para ser ejercitada. Es decir, la empresarialidad no supone costo alguno y, por tanto, es esencialmente creativa. Este carácter creativo se plasma en que la misma da lugar a unos beneficios que, en cierto sentido, surgen de la nada y que denominaremos beneficios empresariales puros. Para obtener beneficios empresariales solo es necesario ejercer bien la función empresarial (Huerta de Soto, 2005).

Creación de información: todo acto empresarial implica la creación *ex nihilo* de una nueva información. Que la función empresarial sea netamente creadora y que, por tanto, los beneficios empresariales puros surjan de la nada, nos puede llevar a hacer la siguiente digresión teológica. Admitiendo a efectos dialécticos que exista un Ser Supremo, creador de la nada de todas las cosas. Al suponer, como hemos visto, que la función empresarial es una creación *ex nihilo* de beneficios empresariales puros, parece claro que ¡el hombre se asemeja a Dios precisamente cuando ejerce la función empresarial pura! Significa esto que el hombre, más que *homo sapiens*, es *homo agens u homo faber*, que se asemeja a Dios más que cuando

piensa, cuando actúa, es decir cuando concibe y descubre nuevos fines y medios (Huerta de Soto, 2005).

Igualmente, la transmisión de información: la creación empresarial de información implica simultáneamente una transmisión de la misma en el mercado. De hecho, transmitir a alguien algo es hacer que ese alguien genere o cree en su mente parte de la información que nosotros creamos o descubrimos con anterioridad. Sin embargo, y a pesar de las apariencias, la transmisión de información social es básicamente tácita y subjetiva, es decir no es expresa y articulada, y a la vez muy resumida (de hecho, se transmite y capta subjetivamente el mínimo imprescindible para coordinar el proceso social) (Huerta de Soto, 2005).

Efecto aprendizaje, coordinación y ajuste: constituyen a la vez las más importantes y elementales enseñanzas de la ciencia social, y nos permiten concluir que la función empresarial es, sin duda alguna, la función social por excelencia, dado que hace posible la vida en sociedad al ajustar y coordinar el comportamiento individual de sus miembros. Sin función empresarial no es posible concebir la existencia de ninguna sociedad.

Arbitraje y especulación: la empresarialidad puede efectuarse de dos formas distintas: sincrónica o diacrónicamente. La primera se denomina arbitraje, y es la función empresarial ejercida en el presente (entendiendo por tal lo que sea considerado como presente temporal desde la óptica del actor) entre dos lugares o situaciones de la sociedad distintos; la segunda se denomina especulación, y es la empresarialidad ejercida entre dos momentos del tiempo diferentes (Huerta de Soto, 2005).

El derecho, dinero y cálculo económico: significa todo ello que el ejercicio de la función empresarial, y en general de la acción humana, exige que las personas implicadas en ella muestren de forma constante y repetitiva unas determinadas pautas o reglas de conducta, que se ajusten a derecho. Este derecho está constituido

por una serie de normas que se han ido formando y depurando de manera evolutiva y consuetudinaria, y que definen básicamente el derecho de propiedad (*several property*, en la terminología hayekiana más reciente)²⁴ como uno de los principios esenciales de respeto a la vida, estabilidad en la posesión pacíficamente conseguida, transferencia mediante consentimiento y cumplimiento de un bien o servicio entre otro. Se puede estudiar con detalle el fundamento de las normas jurídicas que hacen posible la vida en sociedad desde tres puntos de vista distintos pero complementarios: el utilitarista, el evolucionista-consuetudinario y el de la teoría de la ética social de los derechos de propiedad (Huerta de Soto, 2005).

Ubicuidad de la función empresarial: todos los hombres, al actuar, en mayor o menor medida, con más o menos éxito, ejercen la función empresarial. Es decir, la función empresarial como «componente químicamente puro» goza del don de la ubicuidad. Así, por

24 Con anterioridad; Friedrich von Hayek hizo referencia a la defensa al gobierno limitado, el libre mercado y el imperio de la ley (*Rule of Law*) en un marco de gobierno descentralizado, local y en ese sentido apuntó: “Existen poderosas razones por las cuales la acción gubernamental local generalmente ofrece una mejor solución en donde la iniciativa privada es incapaz de proveer determinados servicios y en donde cierta clase de acción de la comunidad es necesaria; esta acción tiene mucha de las ventajas de la empresa privada y poco de los peligros que significaría la acción coercitiva del Gobierno (Hayek, 1978[1960], p. 263). Es decir, la propiedad funciona mucho mejor en un entorno de localidad, de descentralización de las decisiones políticas-económicas. La razón de esta descentralización radica en que el poder descentralizado es una buena medicina en contra del totalitarismo político y económico. Tanto, Hayek como Mises estudiaron este proceso que acabó con la propiedad local en la Alemania nazi. La Alemania de la República de Weimar, al igual que en procesos históricos anteriores de ese país, la descentralización o el federalismo fue la nota prevaleciente. Con la llegada del nacionalsocialismo, se confundió la administración del Estado con la división político-territorial del Partido Nacional Socialista de los Trabajadores Alemanes. Así, el país se centralizó fuertemente y la división política territorial sustituyó los estados federados por los “*Gau*” (región) al mando de un *Gauleiter*, quien era un alto dirigente regional del partido. Debajo de este burócrata se encontraba, por ejemplo, el *Bezirk* (distrito) y el *Kreise* (circunscripción) al mando de un *Kreisleiter*, entre otras divisiones. Por encima de este personaje se encontraban las organizaciones principales del partido, los 18 *Reichsleiter* (líderes del partido), los delegados del Führer, la Cancillería y el Führer. En consecuencia, para Hayek (1978[1960]), la libertad implica también responsabilidad, y una de las formas institucionales para canalizar las responsabilidades humanas, es por medio de la legislación. En este punto, el liberalismo se encuentra con el movimiento democrático. El problema surge, según Hayek (1978[1960]) cuando la “democracia dogmática” (Hayek, 1978[1960], p. 103) insiste en aplicar la “regla de la Mayoría”. La disputa entre el liberalismo y la democracia de encuentra en el hecho, apunta Hayek, de que el liberalismo es una doctrina acerca de lo que debe ser la ley y agrega: “la finalidad del liberalismo es persuadir a la mayoría a que debe observar ciertos principios, es decir, se acepta la “regla de la mayoría” como método de decisión, no como una autoridad (Hayek 1978[1960], p. 103-104).

ejemplo, el trabajador ejerce la función empresarial cuando está al tanto y decide si cambiar o no de trabajo, aceptar una oferta, rechazar otra, etc. También el capitalista constantemente ejerce la función empresarial cuando, por ejemplo, decide contratar a un gerente en vez de a otro, o estudia si vender o no una de sus empresas, o entrar en un sector determinado. El consumidor también actúa constantemente de forma empresarial, cuando trata de elegir el bien de consumo que más le gusta, está al tanto de las novedades que aparecen en el mercado, o por el contrario decide no seguir perdiendo tiempo buscando nuevas oportunidades, etc (Huerta de Soto, 2005).

Competencia y función empresarial: la función empresarial, por su propia naturaleza y definición, es siempre competitiva. Quiere ello decir que, una vez que se descubre por el actor una determinada oportunidad de ganancia y éste actúa para aprovecharla, dicha oportunidad de ganancia desaparece, y ya no puede ser apreciada y aprovechada por otro (Huerta de Soto, 2005).

La división del conocimiento y el orden «extensivo» de cooperación social: dada la limitada capacidad de asimilación de información por parte de la mente humana junto al volumen creciente de nueva, es claro que el desarrollo de la sociedad exige una continua extensión y profundización en la división del conocimiento. Esta idea, que originariamente fue enunciada en una primera versión, torpe y objetivista, con la denominación de división del trabajo (Huerta de Soto, 2005).

Creatividad versus maximización: esta concepción presupone, por tanto, un conocimiento dado de los fines y los medios, por lo que el problema económico queda reducido a un problema técnico de mera asignación, maximización u optimización. Es más, como bien ha demostrado Kirzner (1975), incluso la acción que parezca meramente maximizadora u optimizadora posee siempre una componente empresarial, pues es preciso que, previamente, el actor implicado en la misma se haya dado cuenta de que tal curso de acción es lo más conveniente. Es decir, la concepción robbinsiana no es sino un caso particular, relativamente poco importante, que queda engloba-

do por la concepción missiana, que es mucho más general, rica y explicativa de la realidad social (Huerta de Soto, 2005).

Con relación a la función empresarial y concepto de socialismo: en efecto se define el socialismo como toda restricción o agresión institucional contra el libre ejercicio de la acción humana o función empresarial. Se puede complementar la definición de socialismo que acabamos de proponer de la siguiente forma: socialismo sería todo sistema de restricción o agresión institucional al libre ejercicio de la acción humana o función empresarial que suele justificarse a nivel popular, político y científico, como un sistema capaz de mejorar el funcionamiento de la sociedad y de lograr determinados fines y objetivos que se consideran buenos (Huerta de Soto, 2005).

En la Figura 18, se muestra como la función empresarial es un atributo *sine qua non* de la acción humana producto de un proceso de descubrimiento por parte de los agentes económicos, que obviamente la doctrina socialista fundamentada en la propiedad estatal de los medios de producción limita severamente. De hecho, Mises (1983) caracteriza a la administración socialista como un sistema en que no existe conexión alguna entre los ingresos y los gastos. Los servicios públicos solo son centros de gastos, ya que sus ingresos son de poca cuantía en relación a los gastos. La clave es que los servicios y producidos por las entidades y empresas públicas provienen principalmente de los impuestos directos, los indirectos, tasas y multas.

Es decir, la administración no se ocupa de generar ingresos por ventas y tampoco hay incentivo para captar clientes potenciales o mejorar simultáneamente la atención a los clientes tradicionales. Funcionan como monopolios. Pero este tipo de monopolio no es solamente de oferta, sino que también es de demanda (monopsonio). En otras palabras, los ingresos de las empresas en el socialismo están amparados en una legislación preferencial, que otorga privilegios en cuanto al financiamiento y aseguramiento del mercado, pero no cuentan con ningún mérito del mercado. Un elemento que distorsiona más el desempeño de una empresa en el socialismo es la carencia casi absoluta

de un sistema de precios que oriente sus decisiones de producción. En su lugar existen los llamados precios planificados²⁵.

Figura 18
La función empresarial y concepto de socialismo



Fuente: Huerta de Soto (2005)

Por ello, Huerta de Soto (2005), propone emprender un análisis en el campo de la teoría de la ética social, con la finalidad de dilucidar si desde la óptica de lo moral y lo ético es admisible o no el agredir la esencia más íntima del ser humano: su capacidad de actuar crea-

25 En el sistema socialista de producción todo comienza con la denominada “nacionalización socialista” y la aplicación de las llamadas “leyes del desarrollo económico socialista” (AC-URSS, 1975). Lo anterior significa expresamente lo siguiente: “El paso del régimen económico multiforme al sistema socialista homogéneo de la Economía, en la URSS, tuvo como base las radicales transformaciones llevadas a cabo en el campo de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas del país...” (AC-URSS, 1975, p. 409). Para llevar a cabo este proceso económico, y aquí es donde aparece las afirmaciones de Mises (1983): “El Estado determina planificadamente el volumen, la estructura y el ritmo de desarrollo de la producción, la rotación del comercio interior y exterior, establece los precios de las mercancías y el valor de costo planificado de los productos, así como el nivel de salario de los obreros y empleados y distribuye los recursos materiales, de trabajo, financieros, etc.” (AC-URSS, 1975, p. 450).

tivamente. Dentro de los resultados y conclusiones de su investigación, se puede mencionar que no es posible entender el concepto de socialismo sin comprender previamente la esencia de la función empresarial, ya que encuentra íntimamente relacionada con un concepto de la acción humana.

Lo antes expuesto tiene que ver con el denominado cálculo económico abordado por Ludwig von Mises (2012[1920]) y Hayek (1958[1948]) entre otros economistas. Mises fue quien primero realizó una crítica desde la Economía al cálculo económico desarrollado en las naciones socialistas por vía de la planificación centralizada. Según Mises, para que exista un cálculo económico, racional es indispensable, por lo menos, la propiedad privada y un sistema flexible y ágil de precios. La propiedad privada asegura la existencia de empresas de producción, empresas que producen bienes de producción, empresas que producen insumos y la oferta de otros factores como la mano de obra. Todas esas empresas funcionan en mercados y con sistemas de precios que le son propios. Si no existe el mercado o fue sustituido por coeficientes de transformación de bienes y servicios estatales, que no consideran la escasez relativa de los factores de producción, no existe una forma racional de observar el costo de oportunidad²⁶ de unos bienes respecto a otros y sobre todo aquellos precios que le interesan al empresario.

La visión de Mises fue, si se quiere, complementada por los aportes de Hayek en el sentido de que enfatiza que el sistema de precios existe no solamente para reflejar el ingreso medio esperado por una empresa; el sistema de precios es el mecanismo que tienen los mercados para asignar recursos escasos en el sistema económico. En el socialismo al sustituir el sistema de precios, considerado como caótico por

²⁶ Para Friedrich von Wieser (2007[1893]), cuando se relacionan bienes de orden superior y los de primer orden, falta por establecer el valor de cada bien de orden superior y cómo se asignan. El valor del bien superior se determina por la utilidad de la última unidad del bien de primer orden. Lo anterior se conoce como imputación (*Zurechnung*). Pero esta utilidad marginal imputada sirve como costo de oportunidad o en qué medida un bien de orden superior complementará o sustituirá a otro bien de orden superior en el proceso de producción de un bien de primer orden.

el pensamiento socialista (AC-URSS, 1975), y sustituirlo por sistemas administrados de precios, el sistema económico pierde el mecanismo de asignación. No es que en el socialismo no se considere elementos de tipo económico, lo que se hace es ignorar al principal criterio de asignación de recursos, cuyo acceso es relativamente fácil siempre y cuando el mercado sea lo más transparente posible. No es que el sistema económico socialista no asigne recursos, sino que los asigna de la peor forma posible y lo que es más grave, las consecuencias no esperadas en el largo plazo provocan efectos acumulativos que llevarían a desincorporar activos productivos si las condiciones económicas cambian en el sentido de establecer criterios de mercado independientemente del grado de libertad y acceso al mercado.

5. La función empresarial según Daniel Lahoud

La función empresarial en Lahoud (2007), es un intento de revisar el estado del arte en la teoría de la empresarialidad que también puede denominarse como emprendimiento (*Entrepreneurship en inglés*), o la función empresarial.

La reflexión de Lahoud (2007) parte de la idea de Mise en “que todos somos empresarios”. La razón está en que todos tratamos de anticipar el futuro. De esta manera, todos somos especuladores en el sentido económico²⁷. Los trabajadores que esperan un incremento

27 Por lo general se entiende a especulador como el ladrón de los bienes que son de otras personas, para diferenciarla con el peculado que es el ladrón de los bienes públicos. En Economía el especulador es aquella persona, comerciante o corredor de bolsa que anticipa lo que se conoce como psicología del mercado dentro del ordenamiento jurídico vigente. Simplemente se anticipa a lo que ocurrirá en el mercado y tratará de sacar provecho de la situación. Por ejemplo, si un comerciante considera que un determinado *commodity* experimentará una subida de precios apreciable, debido a razones de orden climático o de causas políticas, en todo caso de situaciones extraeconómicas, adquirirá cantidades apreciables de ese *commodity* y cuando se presente el evento que había anticipado, simplemente venderá su producto al precio que el mercado establezca en ese momento. El resultado de esta conducta es la obtención de beneficios extraordinarios sin cometer delito alguno. El proceso de decidir es una apuesta, ya que se pudo dar el evento favorablemente para el corredor de bolsa o se presentó de manera desfavorable en cuyo caso las pérdidas serían inmensas. El verdadero especulador realiza, por tanto, operaciones de arbitraje en diferentes mercados, no importa si son pequeños o grandes. Lo que interesa es que el agente económico se dedica a estudiar a fondo el comportamiento del mercado y para eso se vale de la intuición de los negocios, el análisis técnico de mercado y la Econometría si se quiere ser más sofisticado en el pronóstico.

de ingresos para aplicarlos al consumo o al ahorro, el terrateniente que espera mejorar sus rentas, el comerciante que adquiere un determinado producto para llevarlo a alguna población con la finalidad de obtener un beneficio, todos son empresarios y todos especulan en relación al futuro (Lahoud, 2007).

La base de la especulación es la incertidumbre acerca de lo que el mercado traerá consigo. Por eso, el empresario debe calcular de manera intuitiva o reflexiva la relación entre los recursos disponibles, el comportamiento del mercado y las ganancias que se esperan obtener. Lo primero proviene de los éxitos anteriores en su gestión comercial o industrial. Esos éxitos se han traducido en ahorros y concretamente en una masa de recursos para ejercer un nuevo arbitraje en el mercado. El especulador profesional no va a apostar todos sus haberes, al menos que esté completamente seguro de que la ganancia esperada se convierta en ganancia observable. Caso contrario, el empresario solo destinaría aquella parte de su masa de recursos en la medida de que si pierde dinero no afecta su patrimonio principal.

Con relación al comportamiento del mercado, es realmente el conocimiento del negocio en que se encuentra participando. Es decir, no es solamente que el mercado es un conjunto de transacciones a precios establecidos por la llamada oferta y demanda de un determinado *commodity*. El negocio implica también las modalidades de negociación al menudeo o al por mayor, las formas de pago, las estrategias de cobertura que se deben accionar una vez montada la operación y el riesgo cambiario que se asumirá y las estrategias de cobertura en divisas que se deberá desarrollar. Además, debe ser una persona conocida en el medio como para ser tomada en cuenta o no dejarse embaucar por operaciones en las que podrían salir de su control y cuyo resultado podría ir en su contra. Es decir, se debe conocer la legalidad implícita y expresa en los contratos de compra-venta, las modalidades de embarque, la dinámica de los seguros y el cumplimiento de los tiempos de entrega del producto y liquidación de la operación,

ya que de ello dependería el pago de una obligación futura al descubierto.

Con relación a las ganancias, el empresario busca al menos ganar dinero y no necesariamente maximizar la ganancia. Esto último quedaría como una situación aleatoria y deseable. La obtención de las ganancias del empresario como especulador es un ejercicio de montar muchas operaciones bien pensadas, en realizar negociaciones constantemente, en la que en algunas oportunidades tendrá que ceder en precios, cantidades u otras consideraciones contractuales y en otras ocasiones tendrá la ventaja y quizá el favor de un cliente que anteriormente recibió un buen trato. Al final el resultado debe ser un saldo a favor, una especie de promedio, que es el balance de aquellas operaciones en las que obtuvo las ganancias deseadas, otras en que hubo pérdidas y operaciones en las que hubo ganancias o pérdidas no esperadas, pero manejables.

Un aspecto de suma importancia que el empresario debe considerar es la relación entre sus ingresos y el flujo de efectivo. De nada sirve especular y no haber materializado la ganancia, ya que esta se encuentra en cuentas por cobrar. Esta circunstancia impone que la especulación agregue, a los tres puntos anteriores, un cuarto que es el manejo de efectivo en moneda local o en divisas. Esa limitación puede llevar a un empresario a estar corto cuando no debería o estar largo y no puede poner a trabajar ese excedente.

Esto, lleva a pensar que estas habilidades, conocimiento, capacidad para asimilar los errores y destrezas forman parte de su inteligencia especial para los negocios y que lo distingue de otras personas y profesiones. Sin embargo, a diferencia de otras profesiones o vocaciones, la de empresario vive de habilidades y destrezas que puede desarrollar las personas de todas las edades. (Lahoud, 2007). Es decir, las personas pueden desarrollar la capacidad de ajustar sus negocios a las circunstancias cambiantes del mercado. En el corto plazo, el mercado envía señales más o menos claras del comportamiento de los consumidores. Esos cambios en los consumidores

pueden ser asumidos con ajustes tácticos tanto de manera operativa como financiera. No obstante, en el largo plazo, se debe desarrollar la visión de hacia dónde van los consumidores con sus necesidades. Esta perspectiva estratégica no es esotérica, proviene de los mínimos cambios que se presentan en el corto plazo. La habilidad del empresario radica en hacer una lectura adecuada y agenciar las inversiones y ajustes que permitan aprovechar esos cambios.

No obstante, el anticiparse a los cambios o la psicología del consumidor tiene dos aspectos que se han mencionado con anterioridad: (1) contar con la capacidad de apostar sin arriesgar el patrimonio principal de la empresa; y (2) agenciar las medidas adecuadas para, sin sacrificar los éxitos logrados, adicionar nuevas unidades de negocios rentables. Ese proceso, que en el papel suena fácil, es realmente estresante y lleno de problemas que desafían la paciencia y los recursos de la empresa en un contexto inclusive con libertad razonable de mercado. Esta es la razón para que el entorno de negocios esté arropado por la necesaria y suficiente libertad económica como para que la única justificación para el éxito empresarial sea la propia iniciativa del empresario. En otras palabras, la libertad empresarial debe ser asumida como un recurso valioso que permita tomar buenas decisiones. Pero lo anterior no significa que automáticamente surjan acertadas decisiones. El éxito empresarial, en el esquema de libre mercado no está garantizado. Es en este punto, donde el empresario, contando con la suficiente libertad de acción debe responsabilizarse por los fracasos o desaciertos en su gestión estratégica de avanzar con nuevos productos, procesos y servicios.

Así, el empresario debe asumir riesgos en un entorno de libertad económica y no invertir en un entorno de favores, franquicias y prebendas, ya que eso no asegurará el progreso. La razón de esta afirmación radica en que su intuición de mercado estará sometido a una severa prueba de confianza y en consecuencia el premio es doble: el logro de buenos beneficios y el reforzamiento en la confianza en sí mismo en que puede interpretar el mercado y ofrecerle aquello que

necesita. Un empresario que tiene el ambiente de negocios con libertad muy restringida de actuación realmente no apuesta nada y su único precio es la ganancia asegurada por medidas burocráticas que ayudan al que no se arriesga y la Economía y el progreso económico es de quienes se arriesgan a competir en el mercado.

Los productos y marcas de éxito tienen un alto componente técnico, pero en el fondo es una apuesta para el empresario y un desafío para su capacidad de visualizar el futuro y traducirlo en bienes y servicios aceptados. En un mercado controlado o intervenido, se pueden lograr productos de calidad y quizá buena aceptación, pero difícilmente lograrán acoplarse al mercado por razones de costo y sobre todo tener que afrontar problemas en la postventa. Uno de los grandes problemas de las empresas estatales manufactureras que quieren competir en el mercado internacional estriba en la baja calidad de los servicios de postventa. Este punto es crucial por cuanto es en la postventa en donde se calibra verdaderamente la capacidad de la empresa en satisfacer al mercado. La razón de esta afirmación se apoya en el hecho de que los productos y servicios son bienes económicos que tienen límites o especificaciones de funcionamiento, mantenimiento y de adición de mejoras. Estas son cosas que capta los servicios de postventa y lo transmiten a la empresa y pueden ser la fuente de: (1) mantener los clientes satisfechos; y (2) la base de nuevas adiciones de innovaciones, que solo estaban esperando que el cliente lo expresase para ser considerados por los departamentos de diseño.

En consecuencia, las mejoras, innovaciones e invenciones que se le hacen a los productos, servicios, procesos productivos y de mercadeo provienen de los consumidores con sus gustos, tendencias, peticiones y sobre todo de sus críticas. La mejor crítica que se le puede hacer a un producto o servicio es que aparte de que cumple con lo que desea el consumidor éste ofrece su opinión sobre la mejora o adición de una nueva innovación.

Además de lo antes expuesto, el concepto de teoría empresarial desarrollado por Lahoud (2007) se fundamenta en dos característi-

cas esenciales del empresario como son la perspicacia y la ética. La primera es la capacidad para adaptarse y sacar provecho del entorno y sus condiciones. Pero esta perspicacia tiene diversas acepciones: 1) la creatividad; y 2) la capacidad imitativa. La creatividad está referida a combinar en un solo producto o servicio, varios productos o servicios para obtener uno nuevo. Lo importante aquí es que esa combinación Schumpeteriana (Schumpeter, 1976 [1912]) sea redituable (ver Figura 19). Es relativamente fácil combinar productos y servicios en uno solo (*Packages*), pero es extremadamente difícil y quizá muy costoso desarrollarlo. No se debe olvidar que la competencia está al tanto de lo que hagan las empresas rivales y están prestos a realizar retro ingeniería u nulificar la ventaja inicialmente obtenida. En ese sentido, la combinación debe desarrollar una verdadera competencia distintiva (Hofer y Schendel, 1985[1978]).

Figura 19
Teoría empresarial



Fuente: (Lahoud, 2007)

Según los autores antes mencionados, las competencias distintivas varían de acuerdo al nivel estratégico. Por ejemplo, a nivel directivo, las competencias distintivas a desarrollar son especialmente: las competencias financieras, organizacionales y tecnológicas. En el nivel operativo, las competencias varían con la etapa del ciclo del producto que se desea intervenir. No es igual desarrollar una estrategia distintiva en la etapa de madurez que en la etapa de arranque o de introducción en el mercado. En el nivel funcional, las competencias a ser desarrolladas son principalmente: por área funcional, etapa de evolución del producto-mercado y la posición competitiva.

El segundo elemento es tanto la moral (costumbre en los negocios) como la ética la ciencia filosófica que estudia la moral. Para Brown (1992): “En lugar de considerar la ética como un conjunto de reglas o castigos, o incluso como un “código, la definiremos como el proceso de decidir lo que debe hacerse” (Brown, 1992, p. 21). Es decir: “La ética se centra en la acción y no en la conducta” (Brown, 1992, p. 36). Lo anterior significa que la diferencia entre la moral y la Ética estriba que la conducta es una reacción ante un estímulo; si cambia el estímulo, cambia la respuesta. Por su parte, la Ética es una reflexión sobre la conducta humana y más concretamente de la “moral de las personas” en términos de si una acción es buena o no.

Según Morris (1997), existe una relación entre la verdad, algo cognoscitivo, y la bondad (algo que tiene que ver con la moral). La idea es que un producto o servicio que verdaderamente satisface las necesidades del cliente y demuestra su calidad, es un producto bondadoso. Esto quiere decir que es bueno. Cuando un cliente adquiere un producto y un servicio no solamente evalúa si realmente cumple con sus deseos, sino que su venta y servicio de postventa se realizan bajo un contexto de relaciones saludables. En consecuencia, un producto o servicio deben ser buenos, moralmente hablando, si existe una buena acogida al cliente, se le demuestra la calidad del producto/servicio y se le otorga un trato decente en la postventa.

Sin embargo, los empresarios se encuentran presionados desde to-

dos los frentes para actuar de una manera ética. Lo anterior incluye las relaciones con el sector privado y con el público. Mucha de las presiones provienen de una serie de circunstancias aceptadas como válidas (Morris, 1997) como, por ejemplo: 1) pensar exclusivamente en el corto plazo, es decir, la búsqueda de resultados inmediatos; 2) pensar solo en lo básico (Morris, 1997, p. 164), es decir, la reducción de valores humanos importantes de las organizaciones por valores económicos; 3) el egocentrismo o la búsqueda de la propia satisfacción incluso a costa de otras personas; 4) el culto a la personalidad, surge cuando el pensamiento egocéntrico se encuentra reforzado junto al olvido de quienes están detrás del éxito empresarial; 5) la presión por el conformismo y comenzar actuar de manera muy conservadora o excesivamente prudente con los negocios; 6) en un ambiente de estabilidad económica, donde las reglas son conocidas y predecibles motivan a ciertos empresarios a buscar medios para comenzar a transgredir la norma, la política o las reglas por el simple hecho de retar al sistema o adrenalina o simple diversión (Morris, 1997).

6. La función empresarial ante la nueva economía

Para Alonso (2003), la función empresarial y la nombrada nueva economía son dos temas un tanto difusos en el análisis económico. La función apenas ha tomado impulso en los últimos 30 años. Por su parte el estallido de la burbuja financiera de las empresas de internet y los ajustes posteriores que se han producido, han dejado en entredicho muchas de las optimistas predicciones realizadas sobre la nueva economía y quizás, en estos momentos, carecemos de la suficiente perspectiva para valorar el alcance de la Economía de la información.

Ahora bien, la nueva economía surge a finales de la década de los 90, con el desarrollo de nuevas tecnologías de cómputo y de transmisión de datos y un escenario macroeconómico signado por la expansión económica con bajo crecimiento de la inflación. Esta nueva industria, la *“Dot companies”* se caracterizaban por construir sof-

ware para multiplicidad de empresas. Estos programas ayudaron al incremento en la productividad de las operaciones de empresas de todo género y tamaño. El resultado fue una industria en expansión que pagaba buenos salarios y vivía de la innovación permanente. Como en términos generales era una industria que se basaba principalmente en servicios y donde sus productos no se parecían nada con los de la industria tradicional, se le comenzó llamando como “nueva economía” (O’Kean Alonso, 2003).

Ahora bien, el escenario donde nació y creció la llamada nueva economía está articulado a cuatro procesos: 1) la información como bien y factor de producción; 2) las relaciones económicas basadas en redes que desarrollan sus actividades a la velocidad de la luz; 3) los nuevos modelos y conceptos de negocios; y 4) los cambios en los hábitos de consumo. Un cambio fundamental ocurrió cuando la información deja de ser un insumo para convertirse preferentemente en un bien económico. El artífice que puede sintetizar esta transformación es el Internet al punto que se la ha llegado a considerar como una “botella”, que ha permitido envasar la información (Shapiro & Varian, 2000).

Una segunda característica de la nueva economía es el desarrollo de retículos que en algunos casos poseen mayorantes y minorantes, pero también no tendría por qué poseerlos. Es decir, los retículos constantemente se están expandiendo a medida que los elementos de los sistemas económicos se interconectan por vía de las aplicaciones que facilitan las transacciones y las operaciones comerciales, financieras e industriales. En la actualidad esas redes han traspasado los ámbitos nacionales, internacionales hasta llegar a ser planetarias (Shapiro y Varian: 2000).

La economía en redes y la información como bien económico, ha originado el surgimiento de nuevos conceptos de empresas, en cuanto a su forma de operar, lo cual no significa que legalmente deban cumplir con los requisitos de ley exigidos por los respectivos códigos de comercio nacionales.

Una relación de estos modelos puede ser la siguiente: (1) Empresas que venden en la red productos y servicios tradicionales. (2) Empresas que producen y venden bienes de información digitalizados. (3) Superficies virtuales de información y mercadeo digital (como los portales y buscadores). (4) Empresas de contenidos. (5) Agentes de mercado (del tipo de los *Marketplaces*, agregadores de compra, subastas, etc.). (6) Empresas que facilitan servicios en la red y las telecomunicaciones. (7) Empresas de *hardware*. (8) Empresas de *software*. (9) Empresas que facilitan la logística del comercio en la red. (10) Empresas que conectan su sistema de información y su cadena de valor a través de Internet, aunque producen bienes físicos y los venden de manera tradicional.

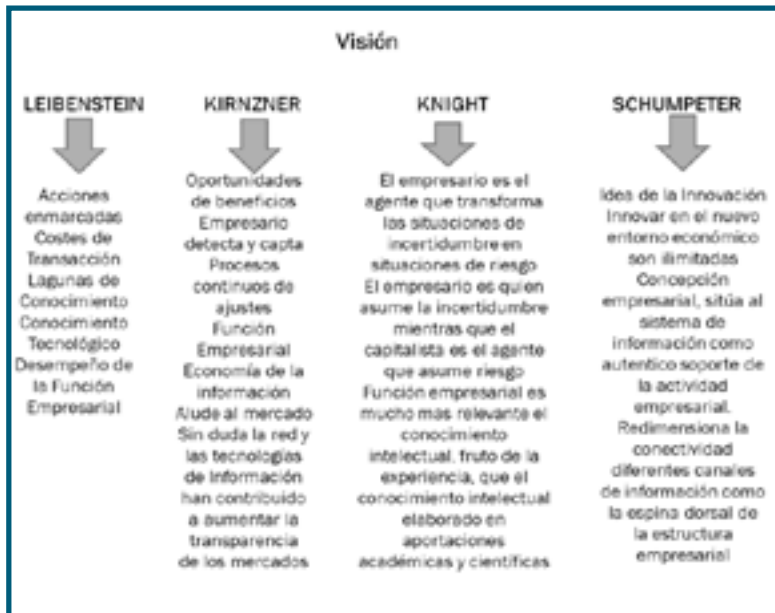
Estos modelos, tienen diferentes funciones y modelizaciones de costos e ingresos y utilizan los canales de información con diferente intensidad, pero todas estas tipologías han estado condicionadas en su evolución reciente por la manera de entender los negocios en la red. Por lo general querer aplicar principios de gestión generales a todos estos modelos de negocios, de manera indiscriminada, no es una solución adecuada y con frecuencia se generaliza en exceso.

De ahí que, los nuevos hábitos de consumo, encuentran barreras importantes al desarrollo, como son los problemas logísticos derivados del servicio y la inseguridad en el pago. A su vez, independientemente de que los negocios de Internet, pretendan la venta on-line, es evidente que las empresas están aprovechando la red para ofrecer información de sus productos y los consumidores se han acostumbrado a encontrar en Internet la información necesaria para adoptar sus decisiones de consumo. Por tanto, disminuye buena parte de los costos de transacción y aproxima a los mercados a las situaciones hipotéticas de la competencia perfecta.

El reto de la función empresarial ante la nueva economía radica en cuatro componentes diferenciados, aunque susceptibles de solaparse. Así se diferencian las aportaciones de Leibenstein, Kirzner, Knight y Schumpeter (O’Kean Alonso, 2003) como las más relevantes

sobre la materia y aunque el debate ha sido intenso, es posible que se pueda aceptar una cierta generalidad al componente de Kirzner, en relación a los otros tres vectores empresariales como se muestra en la Figura 20.

Figura 20
Componentes de la teoría empresarial



Fuente: (O’Kean Alonso, 2003)

Según el orden establecido, la función empresarial, consiste según la visión de Leibenstein, en aquellas acciones encaminadas en reducir las ineficiencias siempre existentes en la empresa. En opinión de este autor, los costos de transacción originados por la incompleta especificación inherente a los contratos de trabajo y las lagunas de conocimiento, originan diferente grado de ineficiencias, que se traducen en unos costos más elevados a los mínimos teóricos. Por ello el conocimiento tecnológico se convierte en un factor clave en el desempeño de la función empresarial y aquellos que no sean ca-

paces de acceder a las nuevas tecnologías de la información, verán perder competitividad vía costos respecto a sus competidores.

El segundo componente de la teoría económica del empresario, es la visión de Kirzner sobre las oportunidades de beneficios que el empresario detecta y capta. Para Kirzner, los mercados, lejos de estar en situaciones de equilibrios estables, se encuentran en procesos continuos de ajustes. La insuficiente información existente sobre los bienes y el comportamiento de consumidores y competidores, permiten siempre que existan oportunidades de beneficios.

Sobre el alcance de esta función empresarial en el ámbito de la Economía de la Información hay que apuntar un par de ideas. La primera es que la falta de información a que Kirzner alude que el mercado, se refiere a la información perfecta como requisito de los mercados en competencia perfecta. La economía de la información, considera ésta como un bien y un factor y no tanto como un requisito de la estructura de mercado. No obstante, la red y las tecnologías de la información, han contribuido a aumentar la transparencia de los mercados (O’Kean Alonso, 2003).

La tercera aportación a la teoría empresarial es la visión de Knight. Para este autor el empresario es el agente que transforma las situaciones de incertidumbre en situaciones de riesgo, una vez estimados los escenarios posibles y sus probabilidades. El empresario es quien asume la incertidumbre, mientras que el capitalista es el agente que asume el riesgo. Es cierto que para el desempeño de la función empresarial es mucho más relevante el conocimiento no intelectual, fruto de la experiencia, que el conocimiento intelectual elaborado en aportaciones académicas y científicas, pero este conocimiento ayuda a sistematizar la experiencia, establece un cuadro instrumental y un lenguaje común. Esto en la actividad de *e-business* origina confusión en el análisis empresarial. El sistema del aprendizaje por el error, ha originado un sin número de desaciertos y en cierta medida un escepticismo generalizado en el *e-business*, que se irá venciendo lentamente y de manera silenciosa (O’Kean Alonso, 2003).

Finalmente, la cuarta función empresarial es la elaborada por Schumpeter y su idea de la innovación. Las posibilidades de innovar en el nuevo entorno económico son ilimitadas: nuevos productos, mercados, modelos de negocios, relaciones con proveedores y clientes, sistemas de información empresarial, etc. El alcance de la sociedad digital es aún impreciso, pero se augura amplio y generalizado y originará necesidades y posibilidades de consumo, en los que quizás la creatividad empresarial irá por delante de las necesidades reales de los consumidores (O’Kean Alonso, 2003).

Del análisis de los cuatro vectores empresariales y sus implicaciones en el nuevo entorno económico y las nuevas aproximaciones a la teoría empresarial, cabe deducir tres ideas relevantes:

- 1) El desarrollo de la Economía de la Información ofrece un extenso campo de acción para el desempeño de la función empresarial. Sin embargo, el proceso es también inverso. Es decir, que la función empresarial ha sido promotora de la Economía de interconexión digital, potenciado principalmente por el internet.
- 2) Las dificultades para la acción empresarial se han incrementado notablemente. Al margen de la complejidad en el análisis y la toma de decisiones y de la mayor incertidumbre existente, las barreras tecnológicas en el conocimiento del tejido empresarial existente, puede suponer un riesgo de ruptura que puede dejar obsoletos unos tejidos productivos y crear otros altamente competitivos.
- 3) El software como ventaja competitiva y la nueva concepción del valor basada en la estructura en tres capas de las empresas, supone un notable reto al desempeño de la función empresarial y abre nuevas posibilidades para incorporarse al nuevo entorno económico.

4)

7. Crecimiento, desarrollo y función empresarial

La relación cualitativa entre entrepreneurship y desarrollo económico en términos de renta y empleo en un determinado territorio fue desarrollado por Fernández Serrano (2012). En este sentido, el autor antes mencionado aportó una serie de variables empresariales desde una perspectiva más argumentativa sin descuidar el aspecto cuantitativo. Así, surgieron medidas de desempeño empresarial, la medición de la motivación empresarial, la medición de la orientación emprendedora y, finalmente, los índices propuestos para los niveles de autonomía y dependencia funcional y productiva.

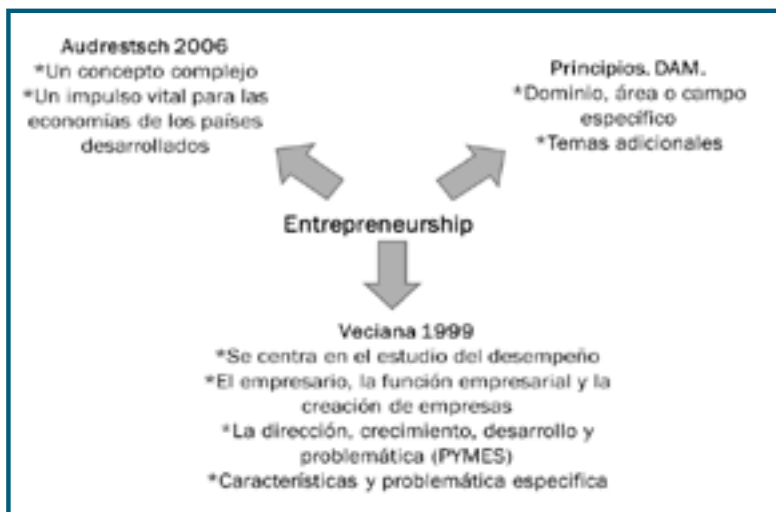
La empresarialidad, por tanto, es un concepto vital en su relación con el crecimiento económico. Sin embargo, su conceptualización ha sido oscura a lo largo del tiempo. En otras palabras: 1) se ha admitido que es un concepto complejo (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2006), pero no existe consenso acerca de su significado (Fernández Serrano, 2012); 2) parece que no existe una teoría económica que explique el papel de la empresarialidad en el desarrollo económico y muchos de los estudios sobre el *entrepreneurship* se han centrado en analizar los rasgos y patrones de personalidad de los empresarios dejando al margen sus repercusiones más macroeconómicas (Venkatraman, 1997; Acs y Audretsch, 2005; y Fernández Serrano, 2012).

Esta falta de consenso, provoca que cualquier estudio que intente vincular el entrepreneurship con el crecimiento y desarrollo económico, se enfrente a varios desafíos: (1) esclarecer, con la mayor nitidez posible, en qué consiste el propio concepto del *entrepreneurship* (Fernández Serrano, 2012); (2) crear una definición operativa de los elementos esenciales de la empresarialidad (Fernández Serrano, 2012).

Para ello, se hace necesario ahondar en la teoría del entrepreneurship para acotar su contenido de estudio y plantear las principales aproximaciones a dicho concepto. Éste es el objetivo que se propone desarrollar en el siguiente sub-epígrafe. Asimismo, la multitud de

temas y asuntos que parecen abarcar la empresariedad es descrita en la *Entrepreneurship* división de la *Academy of Management* desde principios de la década de los noventa del pasado siglo de la siguiente manera: (1) Dominio, área o campo específico: creación y gestión de nuevos negocios, PYMEs y comercios familiares y características y problemas especiales de los empresarios. (2) Temas adicionales: nuevas ideas y estrategias de negocio, influencias ambientales de creación y cierre de negocios, adquisición y gestión del capital riesgo y de los equipos de riegos, autoempleo, propietario-gerente, sucesión de la gestión, desarrollo de nuevos negocios en organizaciones ya existentes (*corporate venturing*) y relación empresariedad y desarrollo económico.

Figura 21
Crecimiento, desarrollo y función empresarial



Fuente: (Fernández Serrano, 2012)

Asimismo, Veciana (1999), expone que la empresariedad como programa de investigación científica se centra en el estudio del empresario, la función empresarial y la creación de empresas como se muestra en la Figura 21, siendo habitual incluir en él tres subprogra-

mas o campos de estudio íntimamente relacionadas que comprenden: (1) El empresario, la función empresarial y la creación de empresas, que puede referirse y estudiarse a nivel de empresario independiente o a nivel de empresas ya existentes. (2) La dirección, crecimiento, desarrollo y problemática de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). (3) Las características y problemática específica de las empresas familiares.

Una definición operativa de la empresarialidad a partir del desarrollo teórico sobre el contenido y significado de la empresarialidad desarrollado en el epígrafe anterior, se pueden establecer varias cuestiones o elementos claves que consideramos que deben estar presentes en cualquier intento de delimitación de dicho fenómeno si se quiere vincular con el desarrollo y crecimiento de un territorio.

En síntesis, y a partir de las propuestas de O'Farrell y Hitchens (1988), Wiklund (1998), y Hart (2000) las principales teorías y modelos sobre el crecimiento empresarial se pueden agrupar en cuatro grandes grupos:

- 1) El primer grupo está formado fundamentalmente por estudios procedentes de la Ciencia Económica, entre los que destacan las teorías de carácter neoclásico/marginalista y las investigaciones sobre la Ley de efectos proporcionados, prestando atención al análisis de la relación tamaño-edad-crecimiento de las empresas.
- 2) Un segundo grupo está integrado por teorías de la organización y de la dirección estratégica y se centra en el estudio del crecimiento desde las perspectivas estratégica y gerencial, poniendo atención a los efectos del entorno sobre el crecimiento y a la relación comportamiento estratégico-entorno-desempeño empresarial. Durante la década de los cincuenta y sesenta, los estudios con mayor impacto académico se desarrollaron en el contexto de la

Economía industrial y de la teoría de administración de empresas (*management*) con el objetivo de explicar el comportamiento de las grandes compañías (Andrews, 1949; Downie, 1958; Haire, 1959; Penrose, 1959; Marris, 1963) citados por (Fernández Serrano, 2012).

- 3) Por otro lado, el tercer conjunto de trabajos está sustentado en las teorías del capital humano y capital relacional y analiza la influencia que el empresario, su equipo y sus vínculos externos tienen sobre la empresa.
- 4) Finalmente, existe un conjunto de trabajos que cruza transversalmente a los anteriores entre los que cabe destacar la Teoría de los recursos (Penrose, 1959) que resalta la importancia del empresario como recurso clave de la empresa, pero sin desestimar la necesidad de analizar el entorno, así como un grupo de trabajos de la literatura de entrepreneurship dentro el marco propuesto por Storey (1994), que estudian de manera multidimensional los determinantes del crecimiento en diferentes países y el papel de las PYMES en la sociedad.

Dichos estudios, evidenciaron una gran cantidad de factores que influyen sobre el crecimiento, como el capital necesario para la expansión, la existencia de clientes necesarios para absorber la producción, ahorros en los costos unitarios, recursos internos, entre otros). De manera paralela, surgieron también un importante conjunto de trabajos que trataban de verificar si el tamaño de la empresa influye en su crecimiento y en qué grado dicho crecimiento era un fenómeno aleatorio. Este tipo de trabajos se engloban bajo la conocida denominación de la Ley de efectos proporcionados o Ley de Galbraith (Hart y Prais, 1956; Simon y Bonini, 1958).

Así mismo, los estudios acerca del papel de la motivación en los comportamientos emprendedores han mostrado significativos avances. Según Fernández Serrano (2012), las personas pueden

elegir cómo buscar la satisfacción de sus motivaciones y son libres para canalizarlas y ordenarlas. De esta manera, la creación de empresas y otros comportamientos emprendedores pueden ser el resultado de una gran diversidad de motivaciones.

En ese sentido, diversos investigadores del *entrepreneurship* han recogido esa variedad de motivos clasificándolos en dos grandes grupos siguiendo los planteamientos de la teoría push-pull (empuje-atracción) o los más actuales conceptos de motivación por necesidad y motivación por oportunidad desarrollados por el *Global Entrepreneurship Monitor* (Fernández Serrano, 2012).

En cuanto a la relación entre la orientación emprendedora y el desempeño empresarial, en los años ochenta, Miller y Friesen (1982) y Covin y Slevin (1991) elaboraron el marco teórico y las herramientas empíricas que serían utilizadas por posteriores investigadores. Las nuevas aportaciones se han centrado en examinar la relación entre la orientación emprendedora en alguno de sus componentes y otras características de la empresa, como el entorno, otras orientaciones estratégicas, la orientación al mercado o el desempeño de la empresa (Becherer & Maurer, 1997).

La relación entre la orientación emprendedora y magnitudes tales como el rendimiento, desempeño o desarrollo de la empresa, es una de las más examinadas en los últimos años por multitud de investigadores (Chen y Hambrick, 1995; Kochhar y David, 1996; Hitt et al., 1998; Wiklund 1999; Zahra y Garvis, 2000, entre muchos otros). Las metas y objetivos de la actividad emprendedora en la empresa se relacionan con el desarrollo de innovaciones (Ahuja y Lampert, 2001) y la renovación estratégica de las organizaciones (Guth y Ginsberg, 1990). El descubrimiento de innovaciones radicales genera oportunidades para la creación de riqueza y, por tanto, es un factor clave de su éxito. Por su parte, la renovación estratégica permite a la empresa mejorar su competitividad y su posición en los mercados. En definitiva, el resultado final deseado de la actividad emprendedora pasa por mejorar su competitividad

y desarrollo, o lo que es lo mismo por la mejora de su desempeño empresarial.

La ventaja del razonamiento antes expuesto tiene las siguientes aportaciones: (1) Permite analizar los vínculos entre la OE y el desempeño y las variables de contingencia que afectan a esta relación. (2) Tiene implicaciones para el área geográfica donde se localiza la actividad emprendedora, permitiendo pasar de una visión microeconómica basada en el crecimiento de la empresa, a una visión mesoeconómica o de Economía regional. (3) También bajo una visión de Economía regional del *entrepreneurship* a lo largo de la historia del pensamiento económico, ha generado una larga lista de variables explicativas que se han puesto en relación con el crecimiento económico medido a través del PIB, del nivel de renta o del nivel de empleo. Las variables consideradas van desde la educación, como medida de capital humano, el cambio tecnológico endógeno, el gasto público, hasta el nivel de democracia. Sin embargo, como expone la (OCDE, 1998). (4) Muestra cómo las principales doctrinas económicas apenas se han ocupado del empresariado y el proceso de toma de decisiones, primordial para el empresariado, no se ha definido suficientemente en el pensamiento económico. De esta manera, como señala (Karlsson, Friis, & Pulsson, 2004) ha existido una debilidad en la literatura especializada pues el empresario ha estado tradicionalmente ausente en los modelos neoclásicos de crecimiento.

Esta situación ha cambiado radicalmente en las últimas dos décadas y en la actualidad, la empresarialidad y su relación con el desarrollo y el crecimiento económico, fundamentada en la comparación entre países y eminentemente enfocada a nivel empírico, ha adquirido una gran importancia en el plano científico (Ahuja & Lampert, 2001) (Acs & Audretsch, 2005) (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2006).

En ese sentido, los mayores esfuerzos para avanzar en el plano teórico y práctico hacia una visión integral del papel de la empresarialidad en los procesos de desarrollo y crecimiento económico

han procedido de los propios analistas del *management* y del *entrepreneurship*.

De lo anterior, se desprende que el objetivo de la empresarialidad consiste en impulsar el beneficio del conjunto del sistema económico que rodea a la actividad productiva (Veciana, 1999). En este nivel de análisis se presta atención a qué es lo que pueden lograr los empresarios y las empresas en términos de generación de riqueza y empleo o, en palabras de (Porter, 1991) en términos de ventaja competitiva que posicione mejor una determinada Economía frente a otras. Se trata, por tanto, de una perspectiva a la que se puede denominar macroempresarial que pretende responder si el desempeño económico de un territorio puede ser promovido por la empresarialidad ya sea mediante la creación de nuevas empresas o mediante el establecimiento de determinados tipos de comportamientos y características empresariales.

En cuanto a la metodología empleada en el objeto de estudio es elaborar un modelo que vincule la empresarialidad con los niveles de desarrollo y crecimiento de un territorio, para lo cual, se realizará un análisis empírico en base a las características del sistema de empresas de cuatro provincias españolas (Álava, Badajoz, Cádiz y Valencia). Dos de ellas, Álava y Valencia, poseen altos niveles de PIB pc y empleo, mientras que las otras dos, Badajoz y Cádiz, se caracterizan por sus bajos niveles de PIB, IPC y empleo en términos relativos. Como se ha comentado anteriormente, el *entrepreneurship* puede ser analizado desde tres niveles de análisis distintos (Fernández Serrano, 2012).

El abordaje de este trabajo se plantea en tres niveles: a) en el nivel micro, incluimos el papel del empresario y de su empresa; b) en el nivel meso, situamos al sistema empresarial, resultado de la agregación territorial de empresas y c) finalmente, en el nivel macro, relacionamos ciertas características del sistema empresarial a nivel meso económico con los niveles de empleo y riqueza provincial.

A continuación, se plantean las principales conclusiones de este trabajo de investigación para los resultados empíricos obtenidos que han constituido los ejes centrales en este estudio:

1. Al comienzo de este trabajo se señalaba el consenso existente entre los organismos internacionales y el ámbito académico sobre la estrecha vinculación entre la empresarialidad y el nivel de desarrollo y crecimiento económico.
2. La actividad empresarial constituye un elemento central del desarrollo endógeno de una Economía. Del sistema empresarial localizado en el territorio depende el aprovechamiento de los recursos locales y la explotación de las economías de escala y de los efectos externos. De él depende, en definitiva, los procesos de acumulación de riqueza, y generación de empleo y, por tanto, el incremento del bienestar de la población local. Sin embargo, esa relación resulta tan evidente como difícil de demostrar.
3. Se ha tratado de analizar, justificar y comprobar precisamente cómo se lleva a cabo esa vinculación.
4. Para ello, se ha propuesto una perspectiva de análisis a la que se ha denominado macroempresarial, que pretende responder si el desempeño económico de un territorio puede ser promovido por la empresarialidad, fundamentalmente, a través del establecimiento de determinados tipos de comportamientos y características empresariales. Bajo esta perspectiva se han integrado los enfoques micro y macro para proporcionar una visión global del fenómeno
5. Precisamente, a partir de estos modelos de aprendizaje social, se considera fundamental una variable cognitiva: la motivación. La motivación se puede definir como el conjunto de razones que determinan que las personas se involucren en un comportamiento en particular. En conse-

cuencia, se debe considerar que la creación de empresas y otros comportamientos emprendedores pueden ser el resultado de una gran diversidad de motivaciones.

A nivel microeconómico diversas investigaciones han puesto de manifiesto que la motivación puede tener consecuencias en la forma en que se gestiona una empresa y en el propio desempeño empresarial. Bajo estos planteamientos, se ha considerado oportuno asumir la teoría *push-pull* (empuje-atracción) como una herramienta útil para delimitar el tipo de motivación emprendedora. Mientras que los primeros, los factores de empuje o push, son considerados como sucesos negativos que precipitan la creación de empresas, los factores de arrastre o pull se consideran como factores positivos que atraen y determinan el comportamiento emprendedor de los individuos.

La literatura especializada apunta al impacto positivo de la motivación pull sobre un rendimiento mayor y una mayor intensidad sobre los comportamientos emprendedores. De esta manera, podemos concluir que en función de los factores del entorno y de los rasgos de personalidad del individuo, el tipo de motivación que influye en mayor medida en los comportamientos emprendedores es la motivación pull frente a la motivación push.

Respecto a los comportamientos emprendedores, en este trabajo se han analizado seis dimensiones que componen una orientación emprendedora, justificando tanto su pertenencia a esta postura estratégica de la empresa como su posible vinculación con el crecimiento empresarial. A este respecto las cinco primeras dimensiones son (Karlsson, Friis, & Pulsson, 2004):

1. La innovación.
2. La predisposición a asumir riesgos.
3. La proactividad
4. La autonomía.

5. La agresividad competitiva ha sido propuesta por multitud de investigadores de la orientación emprendedora.

Sin embargo, esta investigación propuso a la cooperación o espíritu asociacionismo como otra dimensión que debe formar parte de la misma. Este espíritu de asociacionismo se manifiesta a través de comportamientos de búsqueda de contactos que se emprenden con el objetivo de colaborar con otras empresas u organizaciones de forma que pueda alcanzar una mayor potencialidad de crecimiento y desarrollo. Por consiguiente, aunque esta variable no ha sido considerada explícitamente por los analistas de la orientación emprendedora, consideramos que la cooperación es otro factor de carácter dinámico de la empresa y debe ser analizada como una dimensión más de la estrategia emprendedora de las empresas.

Estas distintas variables o dimensiones que componen una orientación emprendedora (OE) han sido incluidas en diversos modelos conceptuales para explicar cómo ésta se integra y opera en la empresa. En términos generales, estos modelos se han centrado en examinar la relación entre la OE y el desempeño de la empresa. La mayor parte de la literatura especializada pone de manifiesto un impacto positivo de la OE sobre los resultados de las empresas.

En conclusión, desde un punto de vista agregado, el impacto de la OE sobre los resultados empresariales se configura como una primera explicación que vincula la empresariedad, entendida como el desarrollo y crecimiento empresarial, con el aumento de la riqueza y empleo de un territorio a partir del comportamiento estratégico de las empresas localizadas en el mismo.

8. La función empresarial y la productividad

Una de las características trascendente de la función empresarial es su impacto en la productividad que puede ser de carácter positivo o negativo, dependiendo de cuán efectiva sea la capacidad de descubrimiento de nuevas oportunidades de negocios para emprender, así

como al nivel de innovación para crear nuevos productos que respondan a las nuevas necesidades del mercado. Es ese sentido que Reyna (2012), en su estudio *La función empresarial impulsa la productividad* (Reyna, 2012), argumenta que la entrada en escena de la crisis financiera global del 2008 llevó al pensamiento económico a retomar y a reformular planteamientos teóricos, con la finalidad de encontrar posibles soluciones o propuestas que condujesen a la salida de la crisis.

Es por ello, que surge la pertinencia de retomar el concepto de “Empresario Schumpeteriano” Schumpeter (1976[1912]), como el elemento fundamental que explica el desenvolvimiento económico (*Die Entwicklung*). En este marco, cobra relevancia la idea de observar el comportamiento de la función empresarial en relación al impulso económico que puede experimentar un país como los Estados Unidos de México. En tal sentido, se desarrolló una investigación que tuvo como objetivo observar la conducta que tiene la actividad empresarial mexicana durante el período de 1991 a 2007. El análisis se desarrolló mediante el empleo del indicador de productividad laboral del sector manufacturero como la herramienta que refleja la reacción de la actividad empresarial de una economía.

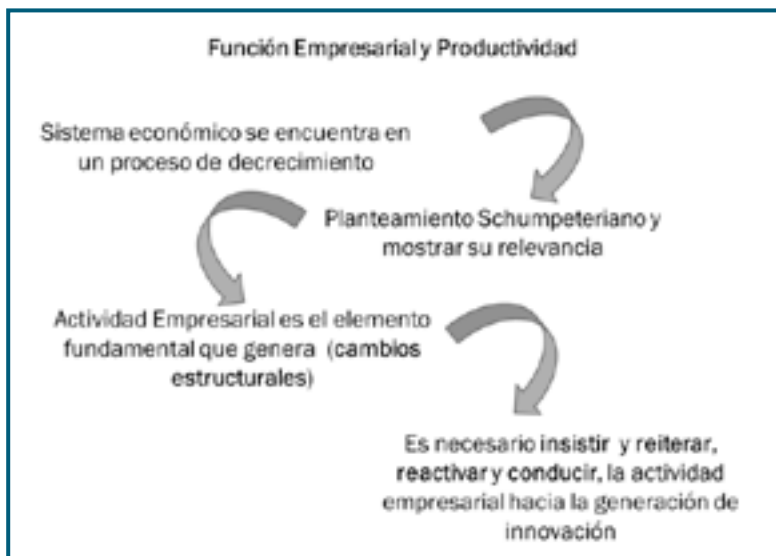
Dicho estudio concluye, que la función empresarial mexicana se encuentra pasiva y no tiene una capacidad de respuesta para impulsar la innovación, y por ende no conduce a la transformación del cambio estructural y propiciar su propio desarrollo al analizar el indicador de productividad. El mismo estudio señala la existencia de una caída en la productividad promedio de los factores.

La situación antes planteada ha llevado a la economía mexicana a un proceso de estancamiento económico producto de bajo nivel de incentivos que permitan un impulso de la productividad laboral. En ese horizonte de ideas no se vislumbra ningún indicio para que haya una transformación en la economía en ese país. Puesto que no hay tasas de crecimiento en dicha productividad y, por lo tanto, no hay un incremento en la producción nacional. Como consecuencia la economía mexicana no presenta un proceso de cambio estructural

en su matriz productiva, y si el empresario es un elemento fundamental en dicho proceso, es evidente que no sido participe de un proceso de cambio.

Las razones aducidas de la situación antes descrita se encuentran en: (1) La presión fiscal mexicana: falta de una política de exoneraciones. (2) Carencia de una vinculación efectiva entre el sector empresarial, el gubernamental y el universitario público y privado de mayor profundidad. (3) Nuevos esquemas de financiamiento tanto público como privado. (4) La cantidad significativa de regulaciones gubernamentales de todo tipo. (5) La creciente burocratización de los procesos fiscales y de permisología para las empresas. (6) La baja calidad del sistema educativo que limita sustancialmente la efectividad y volumen de emprendimientos que pudieran propiciarse si se contase con un capital humano que genere mayores niveles de productividad.

Figura 22
La función empresarial y la productividad



Fuente: (Beltrán Reyna, 2012)

El conjunto de dificultades antes expuesta en el estudio mencionado hace imprescindible analizar el planteamiento Schumpeteriano y mostrar su relevancia. Puesto que esta actividad empresarial es el elemento fundamental que genera desenvolvimiento económico a través de un cambio estructural en la matriz productiva. De ahí que es necesario insistir que se debe de reactivar y conducir la actividad empresarial hacia la generación de innovaciones. Para que suceda una transformación en el sistema económico de México. En la Figura 22, se esquematiza, la propuesta de Beltrán (2012).

9. Reinterpretación del estudio de la función empresarial desde una Economía basada en la libertad

La corriente del pensamiento económico austriaco plantea que la función empresarial está estrechamente ligada a la eficiencia dinámica de la competitividad y libertad económica. Por otra parte, la escuela austriaca centra su investigación en el estudio de los procesos dinámicos de cooperación social que caracterizan al mercado, donde los principales protagonistas son la función empresarial y la diversidad de instituciones públicas y privadas que regulan bajo un marco legal la vida en sociedad.

Todo ello, en contraposición a otras corrientes del pensamiento económico que plantean el análisis económico desde una perspectiva del mercado en condiciones de equilibrio impactado por los fallos de mercado. En ese sentido, desde las primeras generaciones de la escuela austriaca, consideran las posturas basadas en modelos de equilibrio walrasiano adolecen de la misma incomprensión sobre el funcionamiento real del mercado, entendido como un proceso empresarial de creatividad y coordinación que, por definición, nunca puede alcanzar ningún óptimo de tipo paretiano (Huerta de Soto, 2010)

El criterio de eficiencia dinámica, está indisolublemente unido al concepto de función empresarial, y, de hecho, la plena comprensión del concepto económico de eficiencia dinámica exige que, con ca-

rácter previo, se estudie de manera detallada, cuáles son el concepto y las características básicas de la función empresarial, entendida como la principal impulsora de la creatividad y de la coordinación que surgen espontáneamente en el mercado. El término función empresarial o empresarialidad etimológicamente procede del latín *in prehendō*, que significa descubrir, ver, darse cuenta de algo. En este sentido podemos definir la función empresarial como la capacidad típicamente humana para darse cuenta de las oportunidades de ganancia que surgen en el entorno actuando en consecuencia para aprovecharse de las mismas (Huerta de Soto J. , 2010).

El concepto anteriormente expuesto de función empresarial implica las siguientes cosas: (1) La función empresarial siempre genera nueva información. (2) La función empresarial, por su propia naturaleza, es esencialmente creativa. (3) Lo anterior se combina con la realidad del mercado signado por desajustes. Así, todo desajuste social se plasma en una oportunidad de ganancia que queda latente para ser descubierta por los empresarios. (4) La función empresarial transmite información. En efecto, si un empresario C compra barato a B un recurso R que tiene en abundancia y mal utiliza, para venderlo caro al empresario A que lo necesita con urgencia, transmite a los empresarios A y B la información que el recurso R está disponible y debe guardarse. El resto del mercado se enterará que alguien está dispuesto a pagar por R un buen precio de mercado los cuales son señales muy potentes en el sentido de que transmiten mucha información a un costo muy reducido (Huerta de Soto J. , 2010). (5) La función empresarial es coordinadora ya que los agentes económicos en condiciones de competitividad aprenden a disciplinar o coordinar su comportamiento en función de las necesidades ajenas del otro. (6) La función empresarial es competitiva. El término competencia procede del latín *cum petito* que significa concurrencia múltiple de peticiones sobre la misma cosa a la que hay que adjudicar un dueño. La empresarialidad es competitiva precisamente en el sentido de que una vez descubierta o creada la oportunidad de ganancia por un determinado empresario, esa misma oportunidad de ganancia con sus coordenadas específicas de tiempo y lugar ya no

puede ser creada, descubierta y aprovechada por otro empresario. (7) En sexto lugar, el proceso empresarial jamás se detiene ni agota. (Huerta de Soto J. , 2010).

Al respecto Cabezas (2017) en su investigación denominada *Reinterpretación del estudio de la función empresarial desde una Economía basada en la libertad*, hace mención de que la teoría económica y empresarial que estudia la función empresarial es propia de la escuela austríaca de Economía.

En cuanto a la metodología, el estudio antes mencionado fue de carácter bibliográfico de tipo exploratorio con énfasis en la perspectiva austríaca (praxeología) debido a: 1) se busca determinar el campo de estudio de la empresarialidad; 2) cuáles son sus principios; 3) sus principales teorías; y 4) las razones por los que la escuela dominante de la Economía neoclásica no ha trascendido en el simple análisis de equilibrio a corto y largo plazo en diferentes esquemas de mercado comenzando por el de competencia perfecta.

Finalmente, en cuanto se refiere a las conclusiones de dicha investigación, tanto la obra de Huerta de Soto, la de Leonardo Ravier (2016) *Historia económica de la empresarialidad hacia una teoría praxeológica* y Juan Sebastián Landoni (2015) en su obra *Empresario Institucional*, enfatizan que este campo de estudio es relativamente nuevo, pero inmensamente enriquecedor. Además de teorizar sobre la función empresarial, en estas obras se recaudan para la posteridad una importantísima historia del pensamiento de la empresarialidad que había estado dispersa, desde la filosofía griega de la antigüedad, pasando por los estudios de los escolásticos, por los preclásicos y los clásicos en Economía que vendrían a ser como los proto-austríacos, para finalmente concluir con la escuela austríaca de Economía.

La función empresarial como sinónimo de acción humana bajo los principios generales del derecho (Ravier, 2016) plantea que esta obedece a: (a) El principio de asociación o combinación creativo-coordi-

nadora de la función empresarial. (b) El principio de la organización de la firma como asociación o cooperación humana (c) El principio del factor productivo del trabajo y el capital. (d) El principio de intercambio de orden superior simple y asociativo. (e) Los intercambios de orden superior asociativos, que son parte importante del estudio de las sinergias. (f) El principio de la universalidad de la distribución funcional de la acción humana

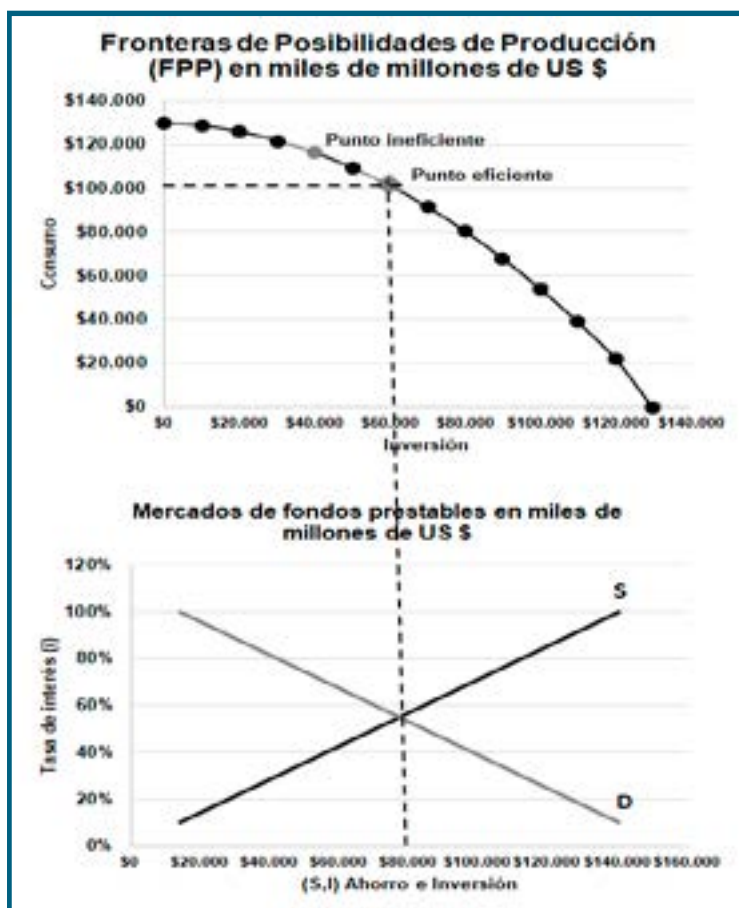
Al posicionar la función empresarial con antes expuesto, el único método que hace esto posible, axiomático deductivo por encima del hipotético deductivo y el construccionismo. Las ventajas de la praxeología respecto a los otros métodos son las siguientes: (1) se basa en proposiciones apodícticas; (2) el uso de constructivismo lleva al intervencionismo y a la ingeniería social (Huerta de Soto J. , 2010); (3) los postulados de la escuela austriaca de Economía son la teoría del valor subjetivo de los bienes; (4) el respeto irrestricto del derecho de propiedad; (5) que la información generada por los mercados se encuentra dispersa y es asimétrica, lo cual hace imposible las preferencias intertemporales de los consumidores y por ende de la producción; y 6) que el sistema de precios no debe ser intervenido por el Estado porque termina generando distorsiones perjudiciales (Cachanosky, 2012).

Ese modelo de economía de mercado, permite que el sistema económico particularice tanto los beneficios como las pérdidas dependiendo de la eficiencia técnica y económica de los empresarios al momento de crear valor. Por esta razón, el mercado no se encuentra en equilibrio, sino en desequilibrio; la eficiencia económica es un estadio al cual el mercado se acerca, pero nunca se alcanza; por ende, cada oportunidad de beneficio que se ha descubierto por los empresarios es un estado de desequilibrio y una oportunidad explotable de ganancia según (Kirzner, 1975).

Para exponer la relevancia que tiene el sistema de precios, sin intervención, para lograr la eficiencia económica se muestra el Gráfico 6. Cuando no existe intervención del estado en la Economía, el punto

de equilibrio entre la oferta y la demanda de fondos prestables ocurre a un tipo de interés natural. Como se puede apreciar, en ambos gráficos el eje de las abscisas representa la inversión, lo que nos permite trasladar el punto de equilibrio del gráfico superior al punto de la FPP que realmente es eficiente, económicamente hablando.

Gráfico 6
La Eficiencia Económica y La Escuela Austriaca



Fuente: Elaboración propia en base al modelo gráfico de Garrison: la macroeconomía del capital.

En conclusión, se puede evidenciar que el punto inicial de producción señalado sobre la FPP no brindaba una eficiencia económica, a pesar de encontrarse situada sobre la FPP. El que brinda la eficiencia económica es el cuadrado con forma de diamante. Mientras que las recetas keynesianas se mantienen iterando en ida y vuelta desde un punto de la FPP a un punto ineficiente, el libre mercado se sitúa mediante el mecanismo del sistema de precios, hacia el punto óptimo en términos técnicos y económicos. Es relevante refrendar para una mayor claridad, que la eficiencia económica no se alcanzará en su totalidad debido a los constantes cambios que sufre la economía, pero es el mecanismo que más nos acerca a dicho punto (Cachanosky, 2012).

10. El espíritu empresarial y las instituciones laborales en la Economía global

En el trabajo de Lasiera (2016) titulado *La Idea Austriaca de Espíritu Empresarial y las instituciones laborales en la Economía global*, analiza algunos aspectos de la escuela austriaca y la escuela neoclásica con el objetivo de trascender a una nueva forma de comprender el libre mercado. En ese sentido, el autor compara la Economía neoclásica con la austriaca.

Para la Economía neoclásica, la empresa es una ficción, una “caja negra”, dentro de la que nada ocurre. Todos los fenómenos económicos se pueden reducir a proposiciones sobre las posiciones de equilibrio competitivo. Cada posición se examina tomando como referencia dicho equilibrio. En el modelo neoclásico de equilibrio, general y parcial, está ausente el empresario. La empresa se representa como una función de producción y todo lo que ocurre en la empresa no aporta nada al análisis, no modifica ni altera la función de oferta ni tiene efectos sobre los resultados (Lasiera Esteban, 2016).

Por su parte, la propuesta austriaca enfatiza que las organizaciones sean eficientes. La eficiencia se asocia a la buena asignación de los

recursos. El agente que busca y encuentra nuevas oportunidades impulsa la mejora continua y aumenta la eficiencia de la empresa y de todo el sistema. Este agente es el empresario, el emprendedor no está solo, ya que confluyen individuos e intereses que se deben gestionar bien para aprovechar las oportunidades y el mismo espíritu empresarial. La Economía neoclásica ignora estos temas, mientras que las escuelas austriaca e institucionalista los abordan en forma parcial e incompleta. Por tal motivo los argumentos estriban que, si se examinan los aportes de algunos autores de estas escuelas, en especial su visión de la empresa, se encuentran sugerencias para fomentar la eficiencia dinámica de las organizaciones (Lasierra Esteban, 2016).

Los análisis de esos aportes han permitido encontrar elementos complementarios en relación con las funciones que pueden cumplir instituciones laborales como la negociación colectiva y la reglamentación laboral o incentivos que reduzcan el comportamiento estratégico y oportunista. La complementariedad de ambas escuelas se observa en el ámbito interno de la empresa y en el ámbito macroeconómico (Lasierra Esteban, 2016).

La conclusión básica es que las instituciones laborales pueden estimular la innovación y el crecimiento sin desincentivar la iniciativa empresarial. Para ello, las instituciones laborales y las prácticas de gestión avanzada de los recursos humanos, que abren la “caja negra” neoclásica de la empresa, pueden desempeñar un papel fundamental, proactivo y no limitador y restrictivo del desarrollo empresarial (Lasierra Esteban, 2016).

No obstante, la escuela austriaca presenta varios problemas en el acercamiento del comportamiento de la empresa. En primer lugar, este trabajo no se extiende a la verificación práctica y empírica, ya que no es susceptible del análisis cuantitativo, de las funciones que cumplen estas instituciones para generar organizaciones económicas eficientes. Sino más bien analiza el papel de las instituciones laborales en el crecimiento económico y la innovación. La empresa,

o función empresarial, concentra los elementos de la escuela austriaca que destacan la adecuación y la adaptación permanente a las iniciativas de los competidores, en la búsqueda continua de nuevas oportunidades (Lasierra Esteban, 2016).

En segundo lugar, el individualismo metodológico de la escuela austriaca no puede explicar las características de la empresa actual sin los aportes de la ETC (Economía de Costos de Transacción) y de la visión institucionalista del mercado de trabajo. Estos dos enfoques resultan contradictorios pero complementarios. La ETC aporta elementos para diseñar esquemas organizativos y explicar su variedad, los límites de las empresas y la aparición de nuevos tipos de organización. El análisis del funcionamiento interno en lo atinente a las relaciones entre los miembros de la empresa, de los objetivos dispares y de los conflictos entre trabajadores y directivos, los esquemas de incentivos como medio para reducir la ineficiencia técnica y económica generada por la disparidad de intereses entre empresarios y empleados, el costos de la estructura organizativa, el nivel de centralización del procesos de toma de decisiones gerenciales ha permitido ampliar el campo de estudio de la empresa y de los determinantes de la competitividad (Lasierra Esteban, 2016).

En la investigación de Primo, W., y Turizo, H. titulada: *Emprendedor y empresario: una construcción desde la dinámica del pensamiento económico* (Primo y Turizo, 2016), considera que el nacimiento de empresas y la supervivencia de otras en un mercado competitivo están sujetos al papel que desempeñan emprendedores y empresarios. En la historia del pensamiento económico se pueden encontrar contribuciones a la formación de empresarios y emprendedores. Este trabajo, expone los principales enfoques del pensamiento económico que han contribuido con el desarrollo del concepto de empresario y emprendedor.

El objetivo planteado en este estudio recoge las contribuciones que las diferentes escuelas económicas en la construcción del concepto de empresario y emprendedor, destacando sus argumentos sobre el

rol y las funciones que desempeñan en la sociedad y en la empresa. Este sirve de escenario para determinar la caracterización de empresarios y emprendedores actualmente (Primo & Turizo, 2016).

Con la escolástica, los doctores de la Iglesia Católica especialmente desde san Antonio de Florencia distinguían: “entre la industria del hombre de negocios y la labor del obrero” (Schumpeter, 1994: 618). Con los mercantilistas, se erigió el concepto de empresario y emprendedor, aunque no hay una clara diferenciación. La caracterización de este personaje sobrepasa el afán egoísta y la búsqueda del lucro, a través de los negocios. Por consiguiente, empresario y emprendedor, son representados como mercaderes y negociantes o comerciantes (Primo & Turizo, 2016). En la Alemania cameralista, el empresario adquirió la expresión de *Unternehmen* y cuyo estudio tuvo un continuador en Hans Karl Emil von Mangoldt²⁸ (Schumpeter, 1994: 619).

Con los antecesores de la fisiocracia se resalta la vitalidad del empresario para la actividad económica de un país. Precisamente, Richard Cantillón, es quien introduce el concepto de empresario (*merchants et entrepreneurs*) (Schumpeter, 1994) cuando se refería a la distribución de la renta. Para Smith (1776), el empresario estaba dentro de la categoría de dueño del capital. Para el caso David Ricardo, complementa lo dicho por Smith, pero enfatiza, sobre la incidencia del aumento en la técnica de producción y de la maquinaria, sobre el aumento del producto neto del empresario, no obstante, advierte sobre el desplazamiento de la mano de obra.

En el caso de Karl Marx, pasó del esquema de distribución de la renta en tres tipos a uno de dos: capitalista y proletariado, siendo el capitalista el equivalente del empresario. Antes que Marx, Saint Simon, que vió los cambios dramáticos de la Primera República Francesa, avizó la existencia del denominado “dirigente industrial”

²⁸ El aporte de Mangoldt al estudio del empresario se concreta en su libro *Die Lehre vom Unternehmervergewinn* (La doctrina de la ganancia del empresario) de 1855.

(Schumpeter, 1994: 521). Otro de los industriales utópicos, Robert Owen, un empresario industrial con sentido cooperativo. Owen integra el empresario y el emprendedor, dado, su talento innovador para proponer cambios y procedimientos técnicos para aumentar la producción; pero, además, demostró sus habilidades como empresario, cuando impulsó y organizó racionalmente la producción, para mejorar los problemas de los obreros (Primo & Turizo, 2016).

Con Jean Baptiste Say, el empresario ya se vislumbra como parte de la producción de bienes a través de la industria y expuso: “Para obtener cualquier tipo de producto primero hubo que estudiar el progreso de las leyes de la naturaleza respecto a él [...]. Después hubo que aplicar esos conocimientos a un empleo útil [...]. Finalmente, hubo que llevar a cabo el trabajo manual indicado por las dos operaciones anteriores” (2001 [1841], p. 66). Por lo general, no es común, apunta Say, que esas tres operaciones las realice una sola persona. Por lo general se presenta una especialización en estos oficios. En primer lugar, se encuentra el hombre que estudia las leyes de la naturaleza para conocer sus principios rectores y eventualmente servir para producir productos es el sabio. En segundo lugar: “Otro saca provecho de esos conocimientos para crear productos útiles: es el agricultor, el manufacturero o el comerciante; o para designarlos por medio de una denominación común para los tres, es el empresario de industria, el que emprende la creación por su cuenta, en su beneficio y con sus riesgos, cualquier producto” (2001 [1841], p. 66). En tercer lugar, el que trabaja siguiendo las directivas de los sabios y los empresarios es el obrero (Borgucci, 2013).

En Inglaterra, el término entrepreneur fue popularizado por John Stuart Mill. Según Schumpeter: “John Stuart Mill pasó de una persona que ejercía una “superintendencia al “control” y hasta la “dirección”, actividad que, según admite, requiere “a menudo una habilidad no común” (Schumpeter, 1994, p. 620).

Los autores neoclásicos más destacados en visualizar el papel del empresario fueron Eugen Böhm Bawerk y León Walras. El prime-

ro parte de la idea de que los empresarios planean un nivel determinado de ingresos, pero la incertidumbre económica podía hacer que ganase más dinero del que podría planear. Todo es producto de un juicio superior al normal (Schumpeter, 1994, p. 975). Para Schumpeter (1994, está claro que en Eugen Böhm Bawerk existe una relación entre su teoría del beneficio en el sentido de ganancia del empresario (*Unternehmergeinn*) con una teoría del interés (*Kapitalzins*) en el sentido de David Ricardo²⁹. Por su parte, Walras introduce la figura del empresario, pero como agente que no realiza ni pérdidas ni ganancias (*entrepreneur ne faisant ni bénéfice ni perte*) (Schumpeter, 1994, p. 975). Es decir, los beneficios surgen cuando no se dan las condiciones de equilibrio estático y que incluso en condiciones de competencia perfecta las empresas podrían perder dinero. Es decir, los empresarios no podrían contar con un beneficio superior al interés corriente del capital que poseen o la renta en el mercado de los factores naturales de producción, no sueldos para sus gerentes por encima de lo comúnmente pagado por los servicios administrativos. Por otra parte, lo común es que el equilibrio estático es una situación límite y, por tanto, las oportunidades de ganar dinero son posible ya que la realidad no es estacionaria.

Para Johann Heinrich von Thünen (1783-1850), la ganancia es lo que queda después de pagar: el interés, el seguro (una póliza) y salario del gerente, siendo el resto lo que se obtiene por el riesgo asumido y la productividad extra de la labor del empresario producto de su actividad de planificación y que Thünen los denominó como: *Industriebelohnung* (premio de la industria) y *Unternehmergeinn* (ganancia del empresario)³⁰ y su total *Gewerbsprofit* (ganancia profesional). No obstante, von Thünen consideró que los salarios de los

29 Wilhelm Roscher (1817-1894) prominente miembro de la Escuela Histórica de Economía Alemana, el famoso "triunvirato" (junto a Bruno Hildebrand y Karl Knies), hablaba del *Unternehmerlohn* (recompensa del empresario).

30 "Cuando se habla de la ganancia del empresario, se debe desarrollar una ocupación específica: 1) supervisar los intereses aplicados al capital; 2) el aseguramiento (adquisición de pólizas de seguro) contra la posibilidad de naufragios, incendios, granizado, etc.; y 3) la paga de los comisionistas, administradores, ejecutivos, mandatos y todo aquello de lo que se ocupa el supervisor" (Thünen, 1910: 418).

trabajadores por efecto, entre otras cosas de su ley de productividad marginal decreciente deberían ser algo más elevados y diseñó una fórmula para recoger lo que él denominó como “salario justo” (Ferguson, 1979). Esa fórmula es: $\frac{w}{p} = \sqrt{a \cdot p}$. En esa expresión w/p es el salario real que sería la raíz cuadrada de a : el valor de los artículos necesarios para la manutención de los trabajadores y p : es el valor de los productos que los trabajadores realizan.

Desde la perspectiva de Schumpeter (1976 [1912]), el papel del empresario solamente se comprende en la situación conocida como desarrollo económico (*Entwicklung*). Esta situación se caracteriza por: (1) Viene de transformaciones históricas. (2) No existe el movimiento pendular de la economía. (3) Existen los “enigmas económicos”. (4) Todo lo anterior se resume en cambios internos en el sistema económico. (5) Son alteraciones de la “corriente circular”. (6) Proviene de fenómenos cualitativamente diferentes. (7) No son fenómenos de adaptación. (8) Surge de las nuevas combinaciones en: 1) factores de producción; 2) los insumos; 3) métodos de producción; 4) etiquetas y empaques; 5) mercados; 6) comercialización. (9) La competencia

Sus principales elementos son: (1) La producción = ciencia y tecnología + combinaciones. (2) El papel del crédito bancario. (3) La existencia de la empresa. (4) Combinaciones entre productos, procesos, mercados, precios, entre otras cosas.

Sus principios son: (1) Surgen del *Entwicklung*. (2) Financia las combinaciones y viejas y nuevas de las empresas. (3) Fuentes: 1) El ahorro de las empresas y de la sociedad; 2) Beneficio de las empresas que han tenido éxito en las combinaciones; 3) La existencia del monopolio; 4) La existencia de los grandes terratenientes; y 5) La oferta ampliada de dinero por parte de la autoridad monetaria central.

El papel del interés es el siguiente: (1) El interés depende de los beneficios $I = f(Bt)$. (2) El beneficio está en función de: a) las com-

binaciones exitosas que realiza el empresario, b) la productividad marginal del capital, y 3) la productividad marginal del trabajo. (3) El empresario es su beneficiario y su deudor. (4) El interés es en dinero (Economía monetaria). (5) Si Δ (oferta de dinero) \rightarrow Δ (precios) \rightarrow Δ (interés). (6) El crédito barato al inicio se puede convertir en caro al final. (6) El crédito se compara con otras alternativas de inversión como, por ejemplo, la emisión de bonos o de acciones.

El papel de la empresa y el empresario: (1) Empresa: Lugar donde tienen lugar las combinaciones de todo tipo consideradas por el empresario. (2) Empresario: Son individuos (hombres de negocios, gerentes) que realizan las combinaciones. No tienen remuneración fija. Su remuneración depende de las combinaciones exitosas. No es una clase social y tampoco es una profesión.

Según Frank Knight (1964[1921]), en la época en que las *incorporated companies* eran relativamente pequeñas y estaban limitadas a pocos bancos y compañías comerciales, la función empresarial estaba centrado en el capitalista. Pero con el surgimiento de la competencia entre las empresas y el mejoramiento de los métodos y procesos bancarios transfirieron el centro de interés del capitalista a las habilidades del denominado “hombre de negocios”. El hombre de negocios podría obtener y acumular capital y desarrollar sus negocios por medio del préstamo bancario.

De esa forma, según Frank Knight (1964[1921]), se pudo conectar el ingreso de los hombres de negocios con la propiedad de capital y que en los escritos clásicos se conoce con el nombre de ganancias “*profit*”. Sin embargo, lo clásicos, según Frank Knight, no vieron la diferencia entre el ingreso total del capitalista y los contratos de interés. La función del empresario no incluye el realizar tareas propias del trabajador o ser dueño de bienes de capital. Su labor, según Clark: “Consiste enteramente en el establecimiento y mantenimiento de relaciones eficientes entre los agentes de producción” (Clark, 1908[1899]:6). En consecuencia, la libre competencia establece como lo plantea el autor citado, “lo que los trabajadores, el capi-

tal crean así lo que los empresarios en su función de coordinador crean”. Con la corriente institucionalista, de John Kenneth Galbraith, aparece el concepto de Tecnoestructura, los cuales tienen a su cargo los temas empresariales y la toma de decisiones; cuya función principal, es hacer crecer la empresa y posicionarla en el mercado. Para la corriente institucionalista se pierde el papel del empresario y del emprendedor, dado que estos son asumidos por la Tecnoestructura.

La propuesta de Mises (1983[1944]) parte de que, en el mercado, los precios de los factores se pagan a precio de rematador. Los conductores en el sistema de mercado son los empresarios (*entrepreneurs*) (Mises, 1983[1944]). Su poder de actuación se encuentra limitado por sus expectativas acerca de los precios que los consumidores están dispuestos a pagar por los productos que adquieren. Pero el empresario no se encuentra solo, compite con otros empresarios. En resumen, los empresarios son los mandantes de las decisiones de los consumidores. Así: “La competencia entre varios empresarios es esencialmente una competencia entre varias posibilidades abiertas a los individuos para remover tanto como sea posible sus estados de ansiedad o intranquilidad por la adquisición de bienes y servicios” (Mises, 1983[1944], p. 32). Finalmente, el autor termina diciendo: “Un empresario que no calcula o se equivoca al realizarlo rápidamente se arriesga a ir a la bancarrota y ser removido de su función gerencial” (Mises, 1983[1944], p. 33). Por su parte Friedrich von Hayek, la cuestión no está en el empresario, sino en la información, que manejan los agentes a través del mercado, de tal manera, que les permita tomar las decisiones más acertadas.

11. El espíritu empresarial y su desarrollo en las PYMES

En el trabajo de Delfín Pozos y Acosta Márquez (2016), se aborda el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en el mercado global como una prioridad para el crecimiento económico de cada país.

Las Pymes son un pilar fundamental del desarrollo económico sus-

tentable, porque: (1) Son generadoras de riqueza. (2) Son entes dinámicos que identifican, explotan y desarrollan nuevas actividades productivas. (3) Son organizaciones que se adaptan a las nuevas tecnologías con relativa facilidad, pues su planeación y organización no requiere de mucho capital.

Sin embargo, el desafío de las PYMES es que tienen que perdurar en los mercados de alta competencia y para ello deben alcanzar un desarrollo empresarial que se los permita. Para las Pymes no solo debe bastar un crecimiento económico, en el que se obtenga la máxima producción y el máximo beneficio, sino también buscar otros factores que se vean reflejados en su productividad. En esas circunstancias, el objetivo es analizar los conceptos que integran el desarrollo empresarial, con el fin de fomentar la reflexión de los empresarios para capacitarse en cada uno de ellos (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016). La investigación se partió de una revisión documental que implica la recolección, selección, análisis y presentación de la información.

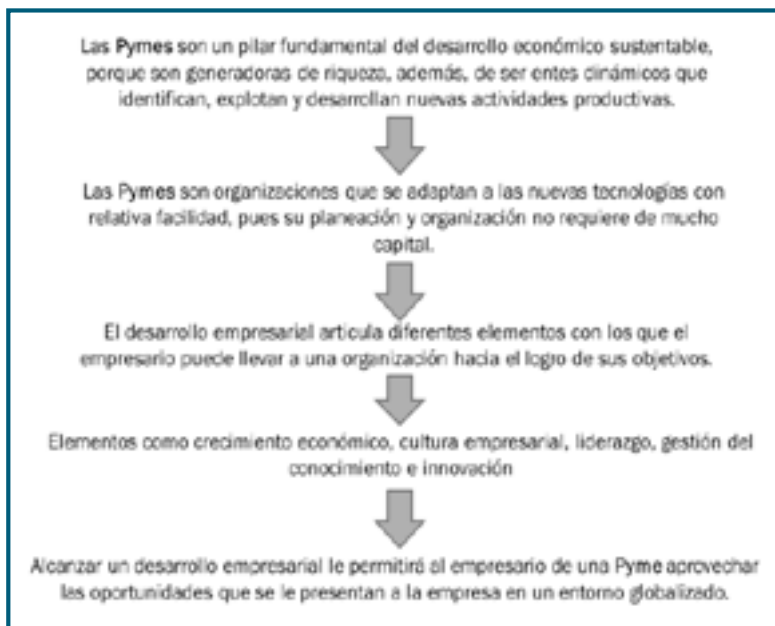
En el desarrollo empresarial, se articulan diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Es un concepto integrador con el que se puede lograr un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento y aprovechamiento de las capacidades del capital humano (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016).

Dentro del crecimiento económico, un elemento crucial es la productividad de sus factores. Se entiende a la productividad como las habilidades, destrezas y conocimientos en diferentes áreas del ciclo organizacional que permite, con pocos insumos, lograr altas tasas de producción por unidad de tiempo o la que se considere pertinente. En este sentido, la productividad condensa el problema central de la Economía: hacer un mejor y mayor uso de los recursos disponibles. Así pues, todo sistema económico tendría como

objetivo obtener una mayor productividad (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016).

Existen tres criterios comúnmente aplicados a la productividad y que resulta necesario definir para su mejor comprensión: eficiencia, efectividad y eficacia. La eficiencia se utiliza para dar cuenta del uso de los recursos con dos acepciones: 1) como relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado utilizar; y 2) como grado en el que se aprovechan los recursos utilizados transformándolos en productos.

Figura 23 **Importancia y análisis del desarrollo empresarial**



Fuente: (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016)

Como puede observarse, ambas definiciones están muy vinculadas a una vertiente de la productividad en la Pymes como se muestra en la Figura 23, al uso de recursos; sin embargo, como ya se mencio-

nó, no da cuenta de la cantidad ni de la calidad del producto o servicio, por lo que expresa solo parte del significado de productividad (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016).

La efectividad es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos lo que establece el grado de cumplimiento de los objetivos planificados. La eficacia valora el impacto de lo que se hace, del producto o servicio prestado. No basta producir con 100% de efectividad el servicio o producto fijado, sino que es preciso que este sea el adecuado, que logre satisfacer al cliente o impactar en el mercado. Se puede concluir que la eficacia es un criterio muy relacionado con la calidad (ajuste al uso, satisfacción del cliente), por lo que debe utilizarse en conjunción con los dos criterios anteriores. Es decir, con todos los shareholders, como se muestra en la Figura 24, con los que esté relacionado, respetando los comportamientos éticos y de responsabilidad social que es necesario para un desarrollo sostenible.

Figura 24
El desarrollo empresarial



Fuente: (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016)

Por último, revisando todos estos cuerpos teóricos, se reconoce la necesidad que existe de que el empresario actual se capacite en cada uno de ellos. El crecimiento económico es el objetivo de toda empresa lucrativa, y que este crecimiento sea sostenible debe ser la prioridad del empresario Pyme. Esta sostenibilidad se puede lograr con la sinergia de los diferentes conceptos que integran al desarrollo empresarial junto a la cultura empresarial que proveerá a todos los miembros de la organización de un sentido de identidad, por lo que el empresario debe definirla claramente y ser congruente con ella (Delfín Pozos & Acosta Márquez, 2016).

Referencias

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2005). *Entrepreneurship, Innovation and Technological Change*. Baltimore: Prepared for Foundations and Trends in Entrepreneurship.
- AC-URSS (Academia de Ciencias de la Unión de República Socialistas Soviéticas). (1975). *Manual de Economía Política de la URSS*. Tercera edición corregida y aumentada de la Academia de Ciencias de la URSS: Traducción Wenceslao Roces. Barcelona: Ediciones Grijalbo, S. A.
- Ahuja, G., & Lampert, C. (2001). Entrepreneurship in the large corporation: A longitudinal study of how established firms create breakthrough inventions. *Strategic Management Journal*, 22(6-7):521-543.
- Audretsch, D., Keilbach, M., & Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. New York: Cambridge University Press.

- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Nueva Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Becherer, R., & Maurer, J. (1997). The moderating effect of environmental variables on the entrepreneurial and marketing orientation of entrepreneur-led firms. The moderating effect of environmental variables on the entrepreneur, 22(1), 47-58.
- Beltrán Reyna, A. (2012). La función empresarial impulsa la productividad. *Economía Informa*, (372), 51-66.
- Borgucci, Emmanuel. (2013). *Pensamiento pre-clásico y clásico en Economía*. Maracaibo: Universidad del Zulia, Vicerrectorado Académico.
- Bracho, G. Pedro L. (2007). *Fundamentos de derecho público una estrategia para su estudio*. Quinta edición corregida, aumentada y puesta al día.
- Bresler, Stephenson, Karlesky, Friedrich and Turner. (2002). *Introduction to American Government*. Second edition. North West Publishing, LLC.
- Brown, Marvin T. (1992). *La Ética en la empresa*. Estrategias para la toma de decisiones. Primera edición. Barcelona: Ediciones Paidós.
- Brue, Stanley L. y Grand, Randy R. (2009). *Historia del Pensamiento Económico*. Séptima edición. México, D. F.: Cengage Learning Editores, S. A. de C. V.
- Cachanosky, I. (2012). Eficiencia técnica, eficiencia económica y eficiencia dinámica. Procesos de mercado: *Revista Europea de Economía Política*, IX, 51-80.

- Cassel, Gustav. (1967[1932]). *The Theory of Social Economy*. Translated by S. L. Barron, S. Sc. (Econ.). Revised translation of fifth German edition first published in 1932 [1919] (New York: Harcourt, Brace & Company). New York Augustus M. Kelley Publishers. Reprints of Economic Classics.
- Chen, M., & Hambrick, D. (1995). Speed, Stealth, and Selective Attack: How Small Firms Differ from Large Firms in Competitive Behavior. *Academy of Management Journal*, (38), 453-482.
- Clark, John Bates. (2007[1915]). *Essentials of economic theory. As applied to modern problems of industry and public policy*. New York: The MacMillan Company. Disponible en línea [https://mises.org/books/essentials_of_economic_theory_Clark.pdf] [Fecha de consulta el 10-02-2014].
- Commanger, Henry Steele. (1980). *Documentos Básicos de la Historia de los Estados Unidos de América*. Versión Castellana de Julio Garzón. Washington, D. C.: United States Information Service (USIS).
- Cordero, Carlos Sánchez. (2000). *Teoría económica normativa. Hacia un nuevo orden social de las naciones*. México, D. F.: Editorial Trillas, S. A. de C. V.
- Covin, J., & Slevin, D. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (16), 7-25.
- Delfín Pozos, F. L., & Acosta Márquez, M. P. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial. Pensamiento y gestión*, (40), 1-7.
- Ekelund, R., & Hérbert, R. (2008). *Historia de la teoría económica y de su método*. Mexico: McGraw-Hill.

- Esping-Andersen, Gösta (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Ferguson, John M. (1979). *Historia de la Economía. Séptima reimpresión*. Traducción de Vicente Polo. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica. Título original en lengua inglesa: "Landmarks of Economic Thought" (Longmans, Green and Co. London).
- Fernández Serrano, J. (2012). *Crecimiento, Desarrollo y Función Empresarial*. Sevilla: Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- Gordon, J. Robert (1983) *Macroeconomía*. México, D. F.: Grupo Editorial Iberoamérica.
- Guth, W., & Gisberg, A. (1990). Guest Editors` Introduction: Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, (11), 297-308.
- Hart, O. (2000). Teoría de la empresa: Perspectiva de un economista.
- Hart, P., & Prais, S. (1956). The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach. *Journal of the Royal Statistical Society*, 119, 150-191.
- Hayek, August Friedrich. (1978[1960]). *The Constitution of Liberty*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich A. (1996[1992]). *Las vicisitudes del liberalismo. Ensayo sobre Economía austriaca y el ideal de libertad*. Madrid: Unión Editorial, S. A. Título original en inglés: "The Fortunes of Liberalism. Essays on Austria Economics and the ideal of Freedom" Rutledge (London) y University of Chicago Press (Chicago, IL).

- Hayek, Friedrich A. (1958[1948]), *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press and London: George Routledge & Sons. Pp. 272. Recuperado en línea [https://cdn.mises.org/Individualism%20and%20Economic%20Order_4.pdf]. Fecha de consulta: 09-04-2021.
- Hitt, M., Keats, B., & DeMarie, S. (1998). Navigating in the new competitive landscape: Building strategic flexibility and competitive advantage in the 21st century. *Building Strategy*, 25(2), 57-75.
- Hobbes, Thomas. (2004). *Leviathan*. Primera edición en Biblioteca de Obras Maestras del Pensamiento. Buenos Aires: Editorial Losada, S. A. Título original en lengua inglesa: "*Leviathan or the Matter, Form, and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil*".
- Hofer, W. Charles y Schendel, Dan. (1985[1978]). *Planeación estratégica: conceptos analíticos*. Traductor Jorge Cárdenas Nannetti. Santa fe de Bogotá, D. C.: Editorial Norma. Título original en lengua inglesa: "Strategy Formulation: Analytical Concepts" (West Publishing, Co. Saint Paul Minnesota).
- Huerta De Soto, J. (2005). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Madrid: Unión Editorial, S.A.
- Huerta De Soto, J. (2010). *The Theory of Dynamic Efficiency*. Londres: Routledge.
- Kane, Edward. J. (1981). Accelerating Inflation, Technological Innovation, and Decreasing Effectiveness of Bank Regulation. *Journal of Finance*. No. 36. Pp. 355-367.
- Karlsson, C., Friis, C., & Pulsson, T. (2004). *Relating entrepreneurship to economic growth*. Östersund: Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.

- Kirzner, I. (1975). *Competencia y función empresarial*. Madrid: Unión Editorial.
- Knight, Frank. (1964[1921]). Risk, Uncertainty, and Profit. New York: Augustus M. Kelley, Bookseller. Reprints of Economic Classics. [En línea: https://mises.org/books/risk_uncertainty_profit_Knight.pdf]. [Fecha de consulta 19-11-2013].
- Kochhar, R., & David, P. (1996). Institutional Investors and Firm Innovation: A Test of Competing Hypotheses. *Strategic Management Journal*, 17(1), 73-84.
- Lahoud, D. (2007). La función empresarial. *Revista sobre Relaciones Industriales y Laborales* (43), 95-103.
- Lasierra Esteban, J. M. (2016). La Idea Austriaca De “Espíritu Empresarial” Y Las Instituciones Laborales En La Economía Global. *Revista de Economía Institucional*, 8(35), 79-100.
- Locke, John. (1999). *Segundo Tratado sobre el gobierno. Un ensayo sobre el verdadero origen, alcance y fin del gobierno civil*. Edición de Pablo López Álvarez. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva, S. L.
- Mill, John Stuart. (1874[1844]). *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to it*. En John Stuart Mill: “*Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*”. London: Longmans, Green, Reader, and Dyer. Disponible en lengua inglesa en el site: <http://www.econlib.org/library/Mill/mlUQP.html>. [Fecha de consulta: 21 de marzo 2009].
- Miller, D., & Friesen, P. (1982). Miller, D Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: two Models of Strategic Management. *Innovation. ConserStrategic Management Journal*, (3), 1-25.

- Mises, Ludwig von (1996[1949]). *Human Action: A Treatise on Economics*. 4th revisited edition. Forward by Bettina Bien. Irvington-on-Hudson, NY: The Foundation for Economic Education.
- Mises, Ludwig von. (1983). *Bureacracy*. Grove City, PA: Libertarian Press, Inc.
- Mises, Ludwig von. (2012[1920]), Economic calculation in the Socialist Commonwealth. [https://cdn.mises.org/Economic%20Calculation%20in%20the%20Socialist%20Commonwealth_Vol_2_3.pdf]. Fecha de consulta: 09-04-2021. Título original en lengua alemana: “*Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen*” in the Archiv für Sozialwissenschaften 47 (1920). The present translation published in F.A. Hayek, ed., *Collectivist Economic Planning* (London: George Routledge & Sons, 1935; reprint, Clifton, N.J.: Augustus M. Kelley, 1975). Copyright © 1990 Mrs. Margit von Mises and Reprinted by the Ludwig von Mises Institute 2008, 2012 pp. 87–130.
- Montesquieu, Charles-Louis de Secondat barón de la Brede y de Montesquieu. (2003). *Del Espíritu de las Leyes*. Madrid: Alianza Editorial, S. A. título original en lengua francesa: “*De l’Esprit des Lois*”.
- Morris, Tom. (1997). *Si Aristóteles dirigiera General Motors. Un nuevo enfoque ético de la vida empresarial*. Barcelona: Editorial Planeta, S. A.
- Mun, Thomas. (1978). *La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior*. Primera reimpresión. Traducción de Samuel Vasconcelos. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- O’Farrel, P., & Hitchens, D. (1988). *The Relative Competitiveness and Performance of Small Manufacturing Firms in Scotland*

and the Mid-West of Ireland; an Analysis of Matched Paris. *Regional Studies*, 22, 319-416.

OCDE. (1998). (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico). Paris: Fostering Entrepreneurship.

O’Kean Alonso, J. M. (2003). La Función Empresarial ante la Nueva economía. *Boletín económico de Andalucía*, (33), 185-190.

Pabón, José M. y Echaury, Eustaquio. (1967). *Diccionario Manual de Latin*. Primera edición. Madrid: Vox. Recuperado en línea [http://clasesparticularesenlima.files.wordpress.com//2015/05/diccionario_vox_latin.pdf]. [Fecha de consulta: 16-12-2015].

Penrose, E. (1999). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: New York: ME Sharpe.

Popper, Karl Raimund. (1980). *La lógica de la investigación científica*. Quinta reimpression. Madrid: Editorial Tecnos, S. A. Título en lengua inglesa: “The Logic of Scientific Discovery”.

Porter, M. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12, 95-117.

Primo, W., & Turizo, H. (2016). Emprendedor y empresario: una construcción desde la dinámica del pensamiento económico. *Inquietud Empresarial*, XVI (1), 13-52.

Rand, A. (1967). *Capitalismo*. New York: The New American Library.

Robbins, Lionel. (1980 [1932]). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. Primera reimpression en lengua castellana. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- Rousseau, Jean Jacques. (1996). *El Contrato Social*. Tercera edición. Madrid: Alba.
- Say, Jean Baptiste. (2001[1841]). *Tratado de Economía Política*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica. Título original en Francés : *Traité D'Économie politique ou simple Exposition de la manière dont se foment se distribuent et se composent les richesses*.
- Schlesinger, Jr. Arthur (1968). *The age of Roosevelt. The crisis of the old order*. Houghton Mifflin Company. Boston.
- Schumpeter, Joseph Alois (1976 [1912]). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Traducción de Jesús Prados Arrartre. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica. Título original en lengua alemana: "*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*" (Verlag, Dunker & Humboldt, München).
- Schumpeter, Joseph Alois (1994). *Historia del Análisis Económico*. Publicada sobre la base del manuscrito por Elizabeth Boody Schumpeter. Versión española a cargo de Manuel Sacristán en colaboración con José A. García Durán y Narcís Serra. Prólogo de Fabian Estapé. Barcelona: Editorial Ariel, S. A. Título original en lengua inglesa: "*History of Economics Analysis*" (Oxford University Press, Inc.).
- Shapiro, C., & Varian, H. (2000). *El dominio de la información, una guía estratégica para la Economía de la red*. Barcelona. Antoni Bosch Editor, 352 páginas.
- Simon, H., & Bonini, C. (1958). The size distribution of business firms. *American Economic Review*, Vol. 9, N°2, 607-617.
- Sklair, Lesley. (2003[1995]). *Sociología del sistema global. El impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales*. Barcelona: Editorial Gedisa. Título original

en lengua inglesa: “*Sociology of the Global System*” (Published by The Johns Hopkins University Press)

Smith, Adam (1982[1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Tercera reimpresión. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Storey, J. (1994). *Understanding the small business sector*. London: London. International Thomson Business Press.

Thünen, Heinrich Johann. (1910). *Der isolierte Staat. In Beziehung auf Landwirtschaften National Ökonomie*. Jena: Jena Verlag von Gustav Fischer.

Veciana, J. (1999). Entrepreneurship as a scientific research Programme. *EntrepreneRevista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 1-38.

Venkatraman, N. (1997). Beyond outsourcing: managing IT resources as a value center. *Sloan Management Review*, Vol. 38, N°3, 51-64.

Weber, Maximilian. (1969). *Economía y Sociedad*. Tomo I. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Wieser, Friedrich. (2007[1893]). Natural Value. Edited with a preface and analysis by William Smart, M.A., LL.D. the translation by Christian A. Malloch. London: MacMillan and CO. and New York. Título original en alemán: “Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft”. Digitalizado por el archive de internet con fondos de Microsoft Corporation. [En línea: <http://www.archive.org/details/naturalvalue00wiesuoft>]. [Fecha de consulta 14-08-2014].

Wiklund, J. (1998). *Small firm growth performance: entrepreneurship and beyond* (Tesis doctoral). Jönköping International Business School.

Wiklund, J. (1999). The Sustainability of the Entrepreneurial Orientation Performance Relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(1), 37-48.

Zahra, S., & Garvis, D. (2000). International corporate entrepreneurship and firm performance: The moderating effect of international environmental hostility. *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, N°5, 469-492.

CAPITULO IV

EL PAPEL DEL ESTADO EN LA NUEVA ECONOMÍA

1. El nuevo papel del Estado en la economía

El nuevo rol del Estado en la Economía, necesariamente parte de los cambios observados en la sociedad. Por ello se hace necesario la transición del Estado moderno intervencionista y proteccionista al estado liberal el cual coloco como prioridad los derechos individuales y la promoción de la libertad y competitividad industrial (De Figueiredo Moreira, 2005).

Hasta la fecha, principalmente han sido tres los modelos de participación del Estado en la Economía en tiempos de globalización: (1) donde el Estado tiene una mínima injerencia en el desarrollo principal del sistema económico, es el Estado liberal pleno; (2) el modelo de planificación centralizada, al estilo soviético (países de democracia popular en Europa Oriental o la República Popular China de Mao Se Tung y cuyos remanentes se encuentran aún en naciones como Cuba o Korea del Norte; y (3) una intervención mixta en el que Estado junto al sector privado comparten responsabilidades y donde se establecen una serie de reglas cuya aplicación ha sido un punto de numerosos conflictos entre el Estado y los empresarios. En este último esquema se presenta tanto un Estado que planifica de manera indicativa (como en la República Francesa) y promueve políticas económicas de todo tipo tratando de buscar un balance entre la promoción económica y la regulación. Existe otro tipo de Economías, donde la planificación no es tan indicativa, existe, pero deja al sector privado algo más de margen para su actuación. No obstante, el Estado no renuncia a su papel fiscalizador, sobre todo en materia impositiva.

El primer esquema, surgió en el siglo XIX y entró en crisis en la década de los años 30 del siglo XX con la gran crisis en el mercado de

valores de *Wall Street*. Las consecuencias que la crisis que comenzó en el mercado de capitales y se extendió hacia la Economía real llevó a que el gobierno Demócrata de Franklin Delano Roosevelt implantara un esquema de intervención del Estado conocido en la historia como *New Deal* en 1933. De ahí en adelante, el Estado se encargaría de establecer un esquema de regulación y promoción de la Economía que no tenía precedente en el mundo occidental democrático. Este programa consistió en la toma de medidas de regulación en el campo de la industria, la agricultura, el transporte, el empleo público para generar empleo y reactivar la demanda agregada como base para la recuperación económica.

El modelo de *New Deal*, con sus transformaciones a lo largo de los años, fue suplantado progresivamente por un esquema de desregulación y de simplificación de toda una serie de legislaciones e iniciativas que trataron de liberar el mercado y estableciendo una serie de políticas destinadas a mantener equilibrios macroeconómicos básicos. Es decir, las iniciativas de políticas públicas, especialmente de orden económico y social deberían cumplir con el requisito de su viabilidad económica para su permanencia en el largo plazo. Esto es lo que posteriormente se daría a conocer como el “*Washington Consensus*” (Williamson, 2002).

Ese consenso, estuvo dirigido a establecer y promover diez reformas que debían de seguir los países para encauzar sus Economías hacia la estabilidad y progreso económico. Como se podrá observar, en el contenido de la lista original, la influencia de las representaciones promovidas por el nuevo liberalismo está presente de manera decisiva (Borgucci, 2009).

1. El Consenso de Washington tenía la creencia en las bondades de la disciplina fiscal. El Fondo Monetario Internacional restauró la idea de la disciplina fiscal como un elemento de “alta condicionalidad” en las negociaciones de este organismo con los Estados solicitantes de fondos a corto plazo.

2. Cuando se requiere controlar el déficit fiscal, se deben tomar decisiones acerca de qué programas de gastos deben continuar y cuáles deben ser suprimidos o reorientados.
3. Se promueve una reducción de tasas marginales impositivas, el impuesto a las ganancias de capital y establecimiento de una amplia base impositiva.
4. En materia de costo de capital, el Consenso de Washington suscribe dos principios: 1) que la tasa de interés debe determinar la oferta y demanda de fondos prestables; y 2) que las tasas de interés deben ser reales positivas.
5. El Consenso de Washington promueve que el tipo de cambio sea dictado por la oferta y demanda de divisas. Esto es, se considera que los controles de cambio son perjudiciales para el libre flujo de capitales tanto de inversión directa como financiera. Se promueve que los Estados elaboren políticas agresivas de exportación de bienes transables y no tradicionales.
6. La política comercial debe favorecer tanto la libre exportación como la libre importación de bienes y servicios con la única restricción de las reservas internacionales y un tipo de cambio competitivo.
7. Se promueve la liberación de los flujos financieros internacionales, ya que puede ser mecanismo útil cuando se utilicen para intercambio de deuda por capital (Debt-equity swaps).
8. Un mecanismo para que el intercambio de deuda por inversión funcione es a través de la privatización o compra con inversión extranjera de empresas nacionales públicas y privadas.
9. Para el Consenso de Washington, los derechos de propiedad deben estar plenamente garantizada por medios lega-

les. Esto se asume como una condición básica para la creación de riqueza y la estabilidad económica y política.

10. Como consecuencia de lo anterior, el Estado debe ser sometido a un proceso de reformas. Estas reformas se concentraron en tres frentes: el económico, el legal-mercantil, y la descentralización administrativa.

En otras palabras, del liberalismo regulatorio del New Deal se pasó a un liberalismo más libertario, más desregulado y descentralizado. En este esquema, el Estado no iba a dejar de ejercer un rol de importancia. El nuevo papel del Estado estaría concentrado en mantener en: 1) mantener la disciplina fiscal, que garantizaría una mayor disponibilidad de recursos para la inversión; 2) una progresiva liberación de los fondos prestables para ser asignados a oportunidades aceptables de ganancias; 3) la desburocratización del Estado para ser administrado con más eficiencia y eficacia; 4) en no abandono de los programas sociales, pero esta vez dirigidos a la población que realmente necesita de los auxilios públicos; 5) Ser promotor del crecimiento económico, como única fuente de financiamiento del gasto público y los programas sociales; y 6) establecer un sistema de regulación del sistema económico en que exista un balance entre promoción y regulación. Esto último se asocia a la idea del costo que representaría la aplicación errónea de una política pública.

El segundo esquema³¹, nació tras la llegada de *Josif Vissarianovich*

31 Una variante del modelo soviético, poco conocido pero igualmente fuerte y centralizado fue el de la República Democrática Alemana (*Deutsche Demokratische Republik*). Siguiendo el modelo soviético, el Politburó del Partido Socialista Unificado de Alemania o SED (*Sozialistische Einheitspartei Deutschlands*) ejercía un control sobre los ministerios de la Economía (*Wirtschaftsministeriums*), el *Zentralverwaltungswirtschafts* y el *Staatlicheplankommission*, se encargaban de aplicar los planes quinquenales (*Fünfjahresplan*). Después de 1970 se adoptó lo que se conoce como el Nuevo Sistema Económico (*Neues Ökonomisches System der Planung und Leistung*). En este sistema se mantuvo el sistema de *Kombinats* y se establecieron una serie de departamentos para planificar la economía de abajo hacia arriba, mejorar la productividad y lograr una mayor participación de los trabajadores. Otro esquema en el mundo socialista que comenzó como centralizado y basado en la colectivización fue el de la República Federativa de Yugoslavia. Sin embargo, entre 1965 y 1970, el gobierno comenzó a confiar en el mercado como factor de asignación de los recursos y se adoptó la planificación indicativa. En este esquema, las decisiones de producción se deja en manos del poder regional; no obstante, se establecen metas de control y desempeño de la producción. además, el

Djugashvili, llamado Stalin y el hundimiento de la NEP (La Nueva Política Económica Impulsada por *Vladimir Ilich Uliánov*, llamado Lenin)³² de la mano de la colectivización forzosa en la Unión Soviética, la *Ezhóvschina* (Ежовщина)³³ y bajo la consigna del “Socialismo en un solo país”. Según Dobb (1973), el sistema de planificación central de la Unión Soviética tenía las siguientes características:

1. Existencia de organismos económicos centrales (principalmente en la ciudad capital de Moscú).
2. La planificación centralizada es un medio de desarrollo del sistema burocrático propio del modelo estalinista.
3. El modelo expulsa el sistema de precios como determinantes de la producción de bienes y servicios y se concentra en el establecimiento de precios planificados y esquemas de relaciones entre los diferentes sectores productivos. Estas

Estado promueve dos cosas: 1) la solución de divergencias entre trabajadores y la administración; y 2) otorgar facilidades a las empresas para ser más productivas.

32 Con la llegada al poder del Partido Bolchevique, el primer programa económico de Lenin contemplaba la instauración del control obrero sobre la producción, pero con la participación de capitalistas en la dirección de las empresas. además, se preveía la nacionalización del crédito bancario, nacionalización del suelo y el subsuelo del país y el no reconocimiento de la deuda interna y externa del nuevo Estado. Para la coordinación del sistema económico se creó el *Vesenja* (Высшн Советн Нардного Хозяйства), que fue una especie de Consejo Superior de Economía. Es decir, el sistema económico de la futura Unión Soviética fue principalmente mixto. A partir de 1918, con la nacionalización de las fábricas dio comienzo a la etapa conocida como “Comunismo de Guerra”. El rasgo principal de esta etapa en la intervención del Estado en la economía rusa fue la centralización de todas las decisiones que afectaban a la producción y la distribución de bienes y servicios. Estas medidas fueron rechazadas tanto por los campesinos (grandes y pequeños) y las empresas manufactureras y el resultado fue un derrumbe de la producción de bienes y servicios. Frente a este cuadro de extrema precariedad productiva, Lenin implementó la NEP (Новая Економическая Политика) en 1921. Este programa consistió en un programa de transición y negociación entre el Estado y los productores, en que se permitió la libre producción de bienes y servicios, la sustitución de las requisas, el relanzamiento de la producción, el saneamiento del sistema monetario, la abolición del pago de salarios en especie

33 Término que se asociado al nombre *Nikolái Ivánovich Yezhov*, Comisario del Pueblo del Interior (NKVD, Народный Комиссариат Внутренних Дел) y de hecho el principal jefe de la policía secreta soviética. Fue el personaje que materializó las Grandes Purgas de la década de 1930. El terror fue el instrumento del cual se valió Stalin para consolidar lo que él consideraba debía ser la revolución. Así, se dirigieron purgas entre 1934 y 1936 siendo el bienio 1937-1938 clave para la eliminación de todos los enemigos internos (especialmente la vieja guardia del Partido Comunista) y externos del régimen.

relaciones nominales y reales las determinaba la planificación.

4. Los sueldos y salarios se encuentran determinados también por la planificación central³⁴. En ese sentido, el producto social de la Economía se divide en dos grandes porciones: 1) la destinada a la reposición de los medios de producción; y 2) la renta nacional. De la renta nacional surgen dos grandes fondos: para la acumulación³⁵ y para el consumo. Del fondo de consumo, una parte va al pago de sueldos y salarios, otro tanto para la educación, la salud y el arte; otra parte se destina a la ampliación de la producción y el remanente va dirigido a la administración pública. Por su parte, del fondo de acumulación una parte se dirige a la asistencia social, a las obras de infraestructura y un fondo estatal de reservas.

34 Según Voslensky (1981) Vladimir I. Lenin y especialmente Alekséi Gastev (1882-1939) - quien introdujo los métodos de trabajo y entrenamiento de obreros basados en procesos psicológicos y biológicos en el trabajo- eran partidarios de la Organización Científica del Trabajo o Nauchnaia Organizatsia Truda (NOT, en ruso Научная Организация Труда). En otras palabras, aplicar en el socialismo soviético los principios Frederick Winslow Taylor. Para tal fin, el Consejo Central de Sindicatos (Всесоюзный Совет Мрофессиялы Х Союзов Вщеле) creó en 1920 el Instituto Central del Trabajo (ICT, en ruso Центральный Институт Труда). Lenin propuso en diciembre de 1917 la "organización de la emulación socialista del trabajo" y en abril del mismo año surgió la llamada gran iniciativa conocida como el "Subbótniki/Voskrésniki" (Субботники o días de trabajo voluntario sin remuneración salarial). A la iniciativa antes descrita, hay que agregar el movimiento stajanovista. Este movimiento comenzó en 1935 como una forma de generar la emulación o competencia dentro del socialismo o sotsialsticheskoie sovevnovanie con aumento de la productividad de los trabajadores por iniciativa del propio trabajador. Su nombre proviene del minero del Donetsk Alekséi Stajánov. Este movimiento supuso la eliminación del koljoz en el sector industrial y la creación de las brigadas de trabajo comunista, el movimiento de trabajadores de choque (Udarniki, en ruso Урданики), y la creación de brigadas del Konsomol (Консомол, Unión de Jóvenes Comunistas, fundada en 1918 y agrupaba jóvenes entre 14 y 28 años de edad y eran un mecanismo para propagar las ideas del socialismo).

35 No se debe perder de vista que el socialismo, es una etapa intermedia entre el sistema capitalista y el comunismo que en palabras de Marx (1971) se pueden resumir así: "De lo que se trata no es de una sociedad comunista que se ha desarrollado sobre su propia base, sino de una que acaba de salir precisamente de la sociedad capitalista y que, por tanto, presenta todavía en todos sus aspectos, en el económico, en el moral y en el intelectual, el sello de la vieja sociedad de cuya entraña procede" (Marx, 1971, p. 21) y en palabras más causticas de Lenin: "El desarrollo progresivo, es decir, hacia el comunismo, pasa a través de la dictadura del proletariado y no puede ser de otro modo, ya que no hay otro que pueda romper la resistencia de los explotadores capitalistas ni tampoco hay otra vía" (Lenin, 2007, p. 165). Es decir, en el socialismo no se suprime la plusvalía ni la explotación del proletariado. El punto esencial es que aparentemente esos fondos provenientes de la explotación que todavía se presenta son ahora propiedad del "Estado", del "pueblo", no de los "capitalistas".

5. Los planes se dividen en varios tipos: de perspectivas generales (de 10 o más años), los planes de mediano plazo (quinquenales sexenales, etc.) y los de corto plazo. Los planes se clasifican también por sector económico y según la división político-territorial de la Unión Soviética.

6. Los lineamientos generales del plan quinquenal provienen del Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética. Esos lineamientos son analizados por el jefe de estado, el jefe del Gobierno en Consejo de Ministros y por el Secretario General del Partido Comunista. El gobierno, entonces, encarga al Comité Estatal de Planificación (GOSPLAN, en ruso *Государственный комитет по планированию, Госплан*). Este organismo fue creado por el Consejo de Comisarios del Pueblo (Sovnarkom, en ruso *Собнарком*) un 22 de febrero de 1921 y fue disuelto un 01 de abril de 1991, al momento del colapso de la Unión Soviética.

7. La planificación imperativa soviética se basaba en la teoría marxista del desarrollo de las fuerzas productivas³⁶ y su metodología se sustentaba en el denominado “balance material”. El proceso comienza con el cálculo del inventario de bienes, servicios, facilidades de producción, infraestructura productiva y comunicacional del país. Para determinar el valor de los recursos a ser empleados en el nuevo periodo económico, que podría ser el plan anual, se aplicaba la siguiente igualdad: el total de la producción social del país menos las exportaciones más las importaciones y sumando

36 En este sentido se habla de “Ley del desarrollo planificado proporcional de la Economía nacional” (AC-URSS, 1975, p. 466). Esta visión viene de Stalin (1972). Para este autor reconoce que las leyes de la naturaleza (leyes nómicas) son diferentes a las leyes de la “Economía política”. No obstante, consideró que las leyes económicas pueden ser descubiertas y ser puestas al servicio del hombre en un sistema socialista y agrega que, por el hecho de no ser nómicas, las leyes económicas cambian en el tiempo y pueden dar origen a otras leyes. No es que queden abolidas, sino que pierden su validez ante condiciones económicas nuevas. Antes que Stalin, Engels (1954) expuso que al pasar los medios de producción a manos de la sociedad representado por el Estado en el esquema de la dictadura del proletariado: “se hace posible la producción social con arreglo a un plan trazado de antemano” (Engels, 1954, p. 353).

algebraicamente el saldo de la variación de existencias de la Economía. Una vez establecido lo anterior, se establecen las prioridades productivas que provienen directamente de las decisiones de los Congresos del Partido Comunista de la Unión Soviética (en adelante PCUS), las decisiones del Comité Central del PCUS o las decisiones del secretario del PCUS (como sucedió en la era de José Stalin). Seguidamente se establece los desbalances materiales (se empleaba el dinero, el rublo, solo por motivos de homogeneización de los elementos que conforman el balance material).

Es decir, una industria demanda determinada cantidad de materia prima en el corto plazo, pero no se cuenta con la producción suficiente y se crea un desbalance. El GOSPLAN se encargaba, por medio del plan anual, de agenciar las directrices para aumentar la producción de alguna industria suplidora. Si el desbalance exigía una cobertura de largo plazo, se resolvía en el plan quinquenal. Seguidamente, para cada empresa, sector económico y unidad político-administrativa, el GOSPLAN elabora los planes correspondientes y es enviado a las unidades productivas. Estas unidades productivas devuelven el plan con ajustes y el GOSPLAN elabora las cifras finales con sus correspondientes cifras de control. Una vez que se establecen las metas, la decisión es inapelable.

Es de hacer notar, que este sistema económico no estaba exento de graves problemas:

1. Como no se guiaba por un sistema de precios, es decir, por el mercado, la asignación de los recursos y de las áreas económicas a desarrollar dependía de decisiones de orden político y sobre todo de carácter militar. Por esta razón se le dio prioridad a la industria aeroespacial y de la defensa. Un ejemplo de lo anterior lo brinda Marczewski (1979) al referirse a la política agrícola de la Unión Soviética. Según este autor, existieron tres periodos de control político que marcaron el desarrollo de la agricultura de cara al futuro:

- 1) el periodo estaliniano (1937-1955), caracterizado por la colectivización forzosa y la centralización de las decisiones;
 - 2) el periodo de Nikita Krushev (1955-1964) caracterizado por la prevalencia de su política personal y sobre todo por el abandono de la planificación centralizada de la agricultura sustituyéndolo por un sistema a mediano plazo de compras públicas sin abandonar la transformación de los koljoses (en ruso Колхоз o Granjas cooperativas) en sovjoses (en ruso, Совхоз o grandes haciendas propiedad del estado); y
 - 3) el periodo de cierta liberalización que comenzó con Leonid Brézhnev y culminó con Mijaíl Gorbachov se caracterizó por la llamada “racionalización de la política agrícola” (Marczewski, 1979: 26).
2. A pesar de existir un control casi total sobre el sistema económico, el sistema debía afrontar un enorme costo de información.
 3. Se desconocían los efectos que sobre el proceso económico y el público en general tenía la acción de la burocracia o de la “degeneración burocrática” (Lange, 1976), ya que era un sistema económico donde se desconocía la competencia y solo se reconocía la “emulación socialista” y el Stajano-vismo”.
 4. La cantidad de desbalances entre oferta y demanda originaba una cantidad colosal de cálculos microeconómicos que requerían enormes sistemas de cómputo que el país no contaba. Por lo tanto, miles de cálculos que debieron elaborarse para pequeñas empresas se dejaron a un lado y el GOSPLAN se ocupó principalmente de la planificación a gran escala.
 5. El sistema se prestaba para actividades y operaciones extralegales o fuera de las ordenanzas del plan y de las leyes soviéticas.

6. Otro problema asociado con la planificación centralizada es la creencia que la gerencia simplemente va a obedecer órdenes dictadas por las autoridades de planificación. En ese sentido se habla del “problema del indicador del éxito gerencial” (Gregory y Stuart, 1989). En la Unión Soviética el éxito de una gestión empresarial socialista era el alcanzar el mayor nivel de ventas brutas. Cuando la meta se alcanzaba, los gerentes recibían un bono, que aumentaba a medida que el porcentaje de cumplimiento excedía del 100%.

El asunto es que los gerentes, en la medida de sus posibilidades, se concentraban en producir aquellos productos que tenían un mayor margen de contribución con la meta y marginaban a los que tenían poca contribución. Esta situación llevaba a varias consecuencias inesperadas: 1) se producía una sobreproducción de bienes que contribuían al cumplimiento de las metas; 2) por lo anterior, la planificación tenía que programar para periodos subsiguientes una sobre producción de materias primas; 3) no había forma de compaginar el logro de las metas con el valor de mercado del producto que contribuía a las metas; 4) el sistema termina premiando no el bienestar general del sistema económico, sino a determinados gerentes; 5) debido al sistema de asignación primaria de metas y su corrección final por parte del GOSPLAN, el gerente tendía a proponer metas muy por debajo de la capacidad productiva de la planta o de la capacidad de absorción de la demanda y en consecuencia, las metas corregidas en el peor de los casos igualaba la capacidad productiva de la empresa y así se podría lograr cumplir con las metas (Gregory y Stuart, 1989).

En el mundo Occidental y concretamente en la Francia de la V República surgió la llamada “planificación indicativa”. Este tipo de planificación surgió para: (1) Para resolver problemas de información imperfecta del mercado. (2) Tratar de endogeneizar la tecnología y las exportaciones. (3) El Estado jugaría un rol de árbitro de última instancia y de regulador eficiente del sistema y el proceso económico. (4) Lo anterior implica una política selectiva de sub-

sidios, ayudas, impuestos para incidir en un comportamiento favorable al desarrollo económico de parte de los agentes económicos. (5) La idea principal se sustenta en el denominado *Dirigisme* (dirigismo). Es decir, el Estado ejercería una fuerte influencia en el proceso económico. Para eso, el sistema administrativo se tendría que adaptar mediante un sistema de meritocracia, de alta formación del personal del sector público mediante el establecimiento de la *École Nationale d'Administration*, la *École Polytechnique*, el intercambio de gerentes de empresas privadas con el sector público y el reclutamiento de personal altamente calificado de las mejores universidades de Francia.

La idea, es establecer un “*capitalisme Nationale*”. Es decir, la combinación de empresas pequeñas sobrevivientes de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial, las grandes empresas francesas privadas, las nacionalizadas y las que secularmente son del Estado. En ese sentido, se promovió las fusiones y adquisiciones de empresas públicas y privadas. Además, se fortaleció las empresas que ya eran propiedad del Estado francés como, por ejemplo: *La Poste*, *ORTF (Organisation de la Radio et Télévision Française)*, *SNCF (Société Nationale des Chemins Français)*, *la Régie Autonome des Transports Parisiens*, *Électricité de France*, *Aéroports de Paris*, entre otras corporaciones públicas.

Junto a lo anterior, el Estado francés participa en un porcentaje que ronda el 51% en un grupo de grandes corporaciones tales como: *Peugeot*, *EADS* (aviación civil, dueña de *Airbus Industries*), *Orange* (telefonía), *Renault*, *Air France*, *Gas de France* (GDF) o *Thales* (sistemas de aeroespaciales y aeronáuticos) entre otras corporaciones.

El órgano principal de la planificación es el *Ministère de Planification* que se encarga de delegar la principal función de planificación en un *Commissariat Général du Plan*. Este organismo recaba información de los sectores productivos y empresas (agrupados en comisiones de carácter vertical), procesa la información, la distribuye a los sectores productivos (aproximadamente unos 30) y diseña un conjunto

de incentivos y desincentivos. Luego se cuenta con una comisión de modernización productiva y de proyecciones macroeconómicas. Entre las dificultades que tuvo y ha tenido que afrontar el sistema de planificación del Estado Francés se encuentran:

1. La sobreoferta, en ocasiones, de recursos sobre todo de materias primas. Pero en ocasiones ocurre todo lo contrario, la falta de recursos que debían ser adquiridos a precios por encima de lo estimado.
2. El surgimiento de cuellos de botella en algunos sectores económicos conectados. El problema ha sido el poder solventarlos de manera rápida y a bajo costo.
3. En ocasiones los productos provenientes de industrias que siguen el esquema de la planificación llegan a niveles de productividad inferiores a los esperados e incluso al ser comparado con economías que no siguen esquemas de planificación indicativa.
4. Persisten problemas de información, ya que esta surge de las expectativas de los agentes productivos, pero que en el fondo proviene de las exigencias del mercado que son los consumidores de bienes y servicios.

Estos modelos de intervención pública en la economía, deben enfrentarse al desafío de las nuevas tecnologías de comunicación y computo que han trastocado las lógicas de oferta y demanda de bienes y servicios a escala mundial. Entre esos desafíos se encuentran:

1. El intercambio de bienes y servicios deberá confrontar el desafío de competir no solamente con bienes tangibles o no, sino en competir tanto en el manejo de varias lenguas como el lidiar con estilos de negociación que para algunas latitudes son inéditas.

2. El intercambio no es solo de carácter económico-financiero, es también cultural, migratorio, étnico y sobre todo de capital humano (personas preparadas para ejercer oficios que son escasos en los lugares de destino).
3. El flujo de información presenta un desafío a los sistemas de análisis situacional actuales, ya que tanto el volumen como la intensidad y velocidad no se conocía en tiempos pretéritos. Es decir, los Estados deben tomar decisiones de políticas públicas con un mayor margen de error.

Desde el punto estrictamente económico, los desafíos que deberán enfrentar los Estados nacionales están relacionados a los flujos financieros los cuales verán incrementada alguna de las siguientes propiedades o se generarán nuevas propiedades:

1. Instrumentalidad. Es decir, el dinero no es en sí mismo un objetivo.
2. La transportabilidad e instantaneidad será a la velocidad de la luz, es decir, el cruce de fronteras será mucho más veloz sin importar la cantidad a movilizar.
3. Ocultabilidad se reforzará, por cuanto el carácter silencioso del dinero lo hará imperceptible especialmente para los Estados. Lo anterior se ve reforzado por el carácter silencioso, discreto e impecable de su materialización o desmaterialización.
4. Metamorfosidad. El dinero podrá asumir diversas presentaciones: tangible, intangible, lenguaje analógico o binario.
5. Se refuerza el papel del dinero como vinculador social, al mismo tiempo que vincula es vinculado; al mismo tiempo que es una red forma parte de una red que es el sistema económico y más generalmente es parte del sistema social local, regional, nacional y mundial.

6. La despersonalización múltiple se amplía, por cuanto una misma persona natural o física está interconectado simultáneamente con más de una red. Pero, al mismo tiempo las transacciones serán individualizadas y deslocalizada tomando en cuenta el lugar principal de operaciones.
7. Las transacciones tendrán un carácter potencial aumentado. Es decir: a) Adaptabilidad para las pequeñas y grandes operaciones; 2) Permite crear nuevas combinaciones o Paquetes empleados en tiempo real; y 3) Es fuente de capital simbólico, económico, social o cultural.
8. Una propiedad del dinero es su carácter simbólico (Bourdieu, 1999) y en este sentido: 1) En consecuencia, el dinero tiene una gramática: reglas que convierte lo que se quiere hacer en lo que se hace; 2) El significado del dinero no está atado a lo moral o a lo empírico. Es su aplicación en el contexto, su utilidad; 3) Como portador de información, el dinero da cuenta de una serie de adjetivos asociados a sí mismo, a quien lo posee y lo emite; 4) Quien lo emite comunica: identidad, cohesión social, propaganda, poder político; 5) En fin, es un poder estructurado y estructurante de la realidad social que establece un orden: de hacer ver, de hacer creer, confirmar la visión legitimada o transformarla; y 6) Su fuerza no se da en el ámbito ilocucionario, sino en la relación (Bourdieu, 1996).

De esa manera, las nuevas tecnologías de la comunicación y el cómputo han promovido una especie de transición de un Estado que aparentemente contaba con un gran poder de control, fiscalización y regulación a un Estado en que esos poderes han ido disminuyendo progresivamente. Esta pérdida de poder tiene como características relevantes: (1) la masificación de las comunicaciones a través del uso de las redes sociales como herramienta fundamental; (2) la consecuente democratización de la información y el conocimiento; (3) la mundialización de relaciones que incluyen todos los nive-

les político-administrativos de un determinado territorio soberano, que es lo que se conoce como procesos de globalización³⁷; (4) que lejos de globalización económica-financiera se debería hablar más de procesos de globalización cultural (Mato, 1999); y 5) que estos procesos globalizantes han creado un cúmulo de redes que generan representaciones sociales de determinadas ideas políticas, económicas, sociales y culturales que dan sentido a las prácticas sociales y culturales desarrolladas por agentes y grupos de interés en su actuación en diferentes escenarios más allá de los mercados de bienes y servicios (Mato, 2001 y 2005).

No obstante, el aspecto más importante en esta transición ha sido la nueva reivindicación de derechos como el de la propiedad y la libertad de contratación. Estos dos derechos son los que han garantizado el surgimiento de sociedades con un crecimiento económico bien fundamentado; un desarrollo de la ciencia y tecnología; y un desarrollo en los sistemas y la cultura política (De Figueiredo Moreira, 2005).

En ese contexto, se han conformado sociedades más maduras y pluralistas, que ya no exigen liderazgos, sino que reclaman participación en los diferentes niveles decisión política, económica y social como los verdaderos mecanismos para legitimar la acción pública. Este desarrollo de las libertades básicas que requiere un sistema económico para que sea dinámico, ha generado un inmenso espacio para el crecimiento económico y el aumento progresivo de los niveles de competitividad y movilidad financiera internacional, con sus aspectos positivos y negativos (De Figueiredo Moreira, 2005).

El progreso económico y social de las sociedades ya no es un asunto exclusivo de los Estados, sino de otras instituciones más

37 Numerosos autores han abordado el concepto de globalización desde diferentes puntos de vista. Para autores como Beck (1998) la globalización: "... significa la pérdida de fronteras del quehacer cotidiano en las distintas dimensiones de la Economía, la información, la ecología, la técnica, los conflictos transculturales y la sociedad civil" (1998, p. 42). Para Mathews (1997), Wriston (1997) y Roseneau (1990) la globalización se trata de una pérdida de soberanía, toda vez que los Estados son incapaces de regular los flujos de bienes, servicios, divisas, personas, enfermedades o productos contaminantes a través de las fronteras políticas.

especializadas, más sofisticadas, más flexibles, preferiblemente autónomas que desarrollan sus actividades a escala planetaria. Como puede verse, en este contexto, el Estado se encuentra a las puertas de grandes transformaciones en la sociedad y en su seno. El asumir esos cambios, se podrán lograr mejores niveles de desempeño en sus funciones y ayudará, bajo un nuevo esquema de balance entre promoción y regulación, al crecimiento sostenido, al menos, sobre sólidas bases económicas

Así, el nuevo desempeño del Estado en la economía, bajo la integración de la competitividad y la productividad presentará nuevos desafíos a su papel de balanceador entre las demandas sociales, la promoción de los negocios y el mantenimiento de una regulación eficaz. La regulación eficaz se enfocará principalmente en los actuales fallos de mercado (competencia desleal o la competencia imperfecta, efectos externos negativos, el deterioro de la distribución del ingreso, la inestabilidad macroeconómica) y los nuevos fallos de mercado que estarán por venir, como la economía sumergida ilegal, el tráfico de estupefacientes, de personas, etc.

Alguna de las estrategias que se deberá seguir es la de la aprobación de legislaciones equilibradas en promover sectores de la economía tradicionales y nuevos sectores económicos. Además, la legislación deberá abordar el espinoso problema de los privilegios indebidos a monopolios públicos o privados en razón de su carácter natural o que son supuestamente elementos estratégicos o símbolo de soberanía nacional. En todos los casos se debe ser sincero ante el público y exponer las ventajas y desventajas que en términos reales tiene el asumir legislaciones o medidas de política pública que se presentan como favorables para la población y la empresa cuando en realidad lo que haría sería beneficiar a grupos de privilegiados.

Así como la legislación debe promover el bienestar social y la mejor distribución de la riqueza, se debe exponer que el logro de esas metas u objetivos tiene un alto costo en generación de productividad y el logro de altos niveles de competitividad. Lo anterior significa en la re-

nuncia de acudir al expediente de las devaluaciones o la política fiscal expansiva indiscriminada para crear empleo que provocará pérdida de dinamismo productivo, baja productividad e incompetividad de las exportaciones. Las sociedades deberán estar claro que establecer impuestos mayores a los ricos no solucionará el problema del déficit fiscal o el endeudamiento. Mayores impuestos y endeudamiento, en algunos casos, es beneficioso siempre y cuando lo que se haga con esos impuestos generen más rédito y competitividad.

Lo antes expuesto implica que una cultura política económica responsable deberá hablar claro a los ciudadanos en cuanto a que todo beneficio social tiene un costo y deberá ser pagado principalmente con impuestos y productividad de la economía, es decir, productividad de los ciudadanos. Además, todas las medidas que se deban adoptar tendrán un costo esperado y sobre todo inesperado sobre el crecimiento y el bienestar económico.

Por ejemplo, para que el estado de bienestar funcione y sea sostenible y sostenible la cantidad de contribuyentes del sistema debe ser superior a la cantidad de demandantes del mismo. Este requisito elemental debe ser soportado por: 1) bajos niveles de informalidad en la Economía; 2) crecimiento económico sostenido gracias a una industria manufacturera pujante y en progreso hacia altos estándares de productividad; 3) bajas tasas de desempleo; 4) elevados niveles de educación y formación para el trabajo en la población económicamente activa; y 5) una creciente integración academia-sector productivo para la promoción, formulación y ejecución de proyectos de investigación y desarrollo entre otras cosas.

2. Política fiscal y desequilibrios económicos: el impacto de la composición del gasto público

Como componente de la demanda agregada, el gasto público juega un papel significativo en el crecimiento económico. El gobierno es un agente económico que participa en el proceso económico, realizando operaciones de desembolso de dinero para adquirir bienes y

servicios. Para el pago de esos bienes y servicios, el Estado cuenta con los llamados ingresos públicos, que se pueden clasificar de tres formas según Luca (2002): 1) sobre la base de la fuente de ingresos; 2) según la frecuencia de la entrada; y 3) según su naturaleza. En el primer grupo se encuentran los ingresos originarios (provenientes del patrimonio de los entes públicos o de la actividad económica que tales entes públicos ejercitan por medio de las empresas públicas) y los derivados (representado por los pagos obligatorios efectuado por los agentes privados al Estado) donde se ubican los impuestos (son los ingresos que el estado recauda coactivamente en ejercicio de su soberanía), las tasas (que son contraprestaciones en dinero por servicios especial brindados por entes públicos o privados y que se basan en un pago específico) y las contribuciones (que son ingresos obtenidos de manera coactiva por un ente público, con la finalidad de cumplir con un fin general). Según la frecuencia de la entrada, se dividen en ordinarios y extraordinarios. Según la naturaleza del ingreso, pueden ser tributarios y no tributarios.

La acción del Estado en la política fiscal de ingresos se circunscribe en el tipo de impuestos (directos/indirectos), los impuestos generales, los impuestos especiales o la proporcionalidad del impuesto (fijo, proporcional, progresivo o regresivo). Es decir, el Estado en este sentido ejerce tres tipos de presiones: tributaria, fiscal y social.

La otra fuente de ingresos consiste en el débito público. Este se puede clasificar según: 1) el lugar donde se suscribe (interno/externo); 2) según la modalidad de adquisición (forzoso/voluntario); 3) según la modalidad de colocación del débito (emisión directa/indirecta); y 4) según la modalidad de emisión (a la par o sobre par). Además, el débito público puede ser: fluctuante, redimible o consolidado.

El asunto con el débito público es que tiene un costo que es el tipo de interés al que se le debe agregar, el riesgo-país. Si el riesgo-país es elevado, el costo del financiamiento será más oneroso para el país. Esto último genera una presión adicional sobre las cuentas

públicas, ya que visto de manera intertemporal, lo que se ingresa hoy debe ser pagado con menos consumo agregado en el futuro. Por esta razón el débito público debe ser contratado para generar un ingreso o valor presente neto superior al costo agregado de este tipo de financiamiento. La afirmación anterior sugiere que la contratación de débito público no debe ser preferentemente para financiar gasto corriente de la administración pública. En otras palabras, el débito público, de manera ortodoxa debe ser pagado con crecimiento económico bien fundamentado (con baja tasa de inflación).

Varias son las razones para contratar deuda pública y estas son algunas de ellas: 1) mejora de la infraestructura de la economía; 2) mejorar los servicios de salud y de educación; 3) adquirir bienes y servicios no producidos en el país; 4) atender los desequilibrios macroeconómicos que se presentan en ocasión de comportamientos inesperados de la economía por factores internos o externos; o 5) por la presencia de déficits fiscales (los gastos públicos superan a los ingresos).

Esos déficits públicos pueden provenir de políticas económicas expansivas para estimular el aparato productivo, pero cuyos resultados no han sido los esperados. Los resultados adversos pueden venir de: 1) las expectativas de crecimiento económico no se han cumplido; 2) una política de baja impositiva para estimular la inversión no motivo a los empresarios a desembolsar dinero para ampliar la capacidad productiva o crear nuevas líneas de producción; 3) parte del sacrificio fiscal fue a parar como importaciones de bienes y servicios tanto del Estado como del sector privado; 4) puede ser que servicios públicos tuvieron una expansión significativa en el costo de sus servicios y se decidió no ajustar las tarifas para compensar la pérdida. Así como se pueden presentar las razones antes expuestas, se puede presentar la situación de que, ante las exigencias de políticas sociales de bienestar social más amplias, el gobierno se ve, por razones políticas, de gastar más de lo presupuestado, esperando una mejora de la coyuntura económica o la contratación de empréstitos.

Con lo anterior se quiere exponer la situación de que el endeudamiento público tiene varios problemas: (1) sus costos de contratación, sostenimiento y eventualmente de refinanciamiento; (2) la relación que se tenga con el producto interno bruto; y (3) lo que se conoce como “efecto desplazamiento” (*crowding-out*). Esto último trae enormes consecuencias para el crecimiento económico. Cuando el gobierno acude al mercado y emite bonos, los ofrece a un interés que, por ejemplo, los bancos lo consideran atractivo en términos de rédito. La consecuencia de esto es que la banca en lugar de otorgar préstamos al público lo ubica con el gobierno. Es decir, el gobierno es un prestatario más, compite con los empresarios y los consumidores. En consecuencia, la baja de los fondos prestables por parte de la banca, ante la demanda de crédito de agentes institucionales que no son el gobierno, la obliga a incrementar el tipo de interés. Como consecuencia, las empresas ven inviable el contratar crédito con un costo de capital mayor y si lo hacen tendrán que vender a precios cada vez mayores perjudicando su competitividad. Otra consecuencia nefasta es que cuando el tipo de interés se incrementa, el costo del endeudamiento crece. Si un tenedor de bonos del gobierno compró un título en 2% y este se incrementa en 3,5%, el tenedor tendría una ganancia quizá no esperada, pero el gobierno tendría que fondear nuevos recursos para atender un servicio mayor.

Ahora bien, un gobierno serio atendería obligaciones incrementadas de su endeudamiento con la venta de activos de su propiedad, lo que algunos han denominado como privatización de bienes públicos o empresas del Estado o acudir al incremento de los impuestos directos o indirectos. Es decir, el gobierno se vería forzado a extraer dinero del bolsillo de los contribuyentes para atender el pago del principal y el servicio de la deuda.

No obstante, los gobiernos irresponsables harían uso de un recurso que en sí es muy peligroso y de consecuencias impredecibles. Nos estamos refiriendo a la emisión de dinero. En este punto se debe tener ciertas precauciones: 1) desde el punto de vista contable no

hay creación de dinero inorgánico, ya que el balance general o de comprobación de la autoridad monetaria central debe estar equilibrada; 2) el desfase puede ser de muy corto plazo o prolongado en el tiempo; y 3) los efectos en las expectativas son desbastadores.

Con relación al primer punto, se dan dos etapas. La primera etapa consta de la adquisición del activo (se adquiere la deuda) y luego se vende títulos valores (forma de financiar la adquisición. En una segunda etapa, quizá la unidad administrativa del Estado encargada de adquirir el activo con la obligación de hacer la cancelación no cuenta con los fondos en tesorería para asumirlo. Esa unidad administrativa puede acudir al ministerio de finanzas para que la autoridad monetaria adquiera los bonos. Así, el ministerio de finanzas le ordena a la autoridad monetaria central a que compre los títulos valores equivalente a la deuda. Al adquirir los títulos valores, la autoridad monetaria debe pagar con sus pasivos. Por tanto, la base monetaria experimentará una expansión.

Sin embargo, si el activo adquirido por el gobierno genera rédito, parte del producido servirá para cancelar capital e intereses. En ese caso, como la autoridad monetaria adquirió el título valor emitido por el gobierno, este es de su propiedad aun cuando se puede dar el caso de que el activo siga siendo propiedad del departamento que lo adquirió. Es decir, el pago de la deuda se trasladó del gobierno a la autoridad monetaria. En este caso, la monetización puede ser corregida tanto contablemente como económicamente

Sin embargo, puede existir una conducta mucho más irresponsable en el sentido de que, por ejemplo, el gobierno decreta un aumento general de salario mínimo y el mismo se financie con monetización, en el supuesto de que el resto de los medios de ingresos fiscales están cerrados. En este caso, puede existir la emisión de deuda y sea la autoridad monetaria central el que asuma su pago vía emisión de base monetaria. El problema es que, a diferencia del caso anterior, no hay forma de que la autoridad monetaria vea compensado desde el punto de vista económico el desfase de fondos.

En conclusión, el peligro de la emisión radica en la emisión de pasivos monetarios de manera recurrente y extendida. Si se mantiene esa situación, el tipo de interés debería dispararse para: 1) compensar a los ahorristas en términos reales, según el efecto saldos reales para evitar la destrucción del ahorro; 2) realizar ataques especulativos contra la moneda de curso legal; 3) evitar que se dispare la inflación y trastoque los ingresos reales de empresas y familias.

Obviamente, los efectos nefastos son varios: 1) el derrumbe de las ganancias en términos reales y también de todas aquellas personas que dependan de ingresos de carácter fijo como sueldos, salarios o pensiones; 2) un proceso de paralización de las inversiones que se estaban efectuando, posposición de planes de inversión o cierre de empresas que venden productos que sufren de una alta elasticidad de la demanda; 3) el colapso de la equidad económica dado a que los ganadores son todas aquellas empresas y personas que puedan ajustar sus ingresos a la velocidad a la que crecen los precios.

En la década de los años 30, el problema que fue detectado como crucial, quizá por razones políticas y sociales, fue el problema del desempleo no solamente en los Estados Unidos de América, sino en la Alemania de la República de Weimar, el Reino Unido de Jorge V o el Reino de Italia antes de la llegada del fascismo.

La justificación de la participación extensa y profunda en el sistema económico del Estado en el mundo occidental tanto en los Estados Unidos como en el Reino Unido, en términos de Keynes se debió a: (1) la intervención en el consumo agregado estaba limitada a la denominada “Ley psicológica fundamental” (Keynes, 1981) según la cual, si el ingreso crece también lo hace el consumo pero en una proporción menor; (2) el consumo se encuentra afectado por una serie de factores objetivos y subjetivos que lo convierten en una magnitud estable, al menos, en el corto plazo y por tanto su reacción ante políticas económicas activas sería muy limitada (Keynes 1981); (3) junto a lo anterior, a Keynes (1981) le preocupaba más la desigualdad en la distribución de la riqueza y en este sentido afirmó que

esta desigualdad es la causante de la acumulación de riquezas fija y las mejoras en el capital que hacían diferente el sistema capitalista de otros (Keynes, 1920): (4) la idea de Keynes acerca del consumo necesariamente tendría consecuencias sobre su postura acerca del ahorro que, visto como conducta frugal que debía inculcarse, es inaceptable ya que atentan contra el consumo y el atentar contra el consumo es atentar contra el crecimiento económico y el empleo; 5) una de las cosas que observó Keynes (1981) en la gran depresión tanto en el Reino Unido como en Estados Unidos es la deflación y su propuesta era luchar contra ella.

Ese último elemento, la deflación, fue lo que lo enfrentó al *Chancellor of Exchequer* (ministro de hacienda del Partido Conservador) sir Winston Churchill. El primer ministro abogó por una vuelta al patrón oro con la paridad de 1914. De hecho, el patrón oro fue restaurado en 1925. Keynes asomó la afirmación de que el tipo de cambio de la Libra Esterlina en el mercado en 1925 estaba depreciado respecto a 1914. Esta decisión de Churchill, según Dillard (1975), condujo a una recesión económica. Por una parte, la revaluación significaba una rebaja de los precios de los bienes y servicios internos en el Reino Unido, que significaba una baja de las ganancias una compensación en la reducción en los costos al menos en la misma proporción. En segundo lugar, los bienes y servicios británicos, de cara al mundo, sufrirían un aumento de precios, ya que se necesitarían más divisas para comprar una libra esterlina.

Además de lo antes expuesto, la revaluación de la Libra Esterlina provocó que los poseedores de bonos privados o públicos experimentasen un aumento tanto del valor de sus títulos como de los pagos periódicos que iban a recibir por esos bonos. Es decir, se incrementaría tanto el principal como los intereses. Sin embargo, la contraparte de este beneficio de los rentistas y dueños del capital financiero es que el gobierno tendría que levantar fondos de los ciudadanos para para cancelar capital más intereses y eso posiblemente sería por medio de mayores impuestos. Como se podrá apreciar, la perspectiva de J. M. Keynes acerca del patrón oro y el capital financiero no fue favorable.

Lo que J. M. Keynes favorecía era al capital industrial y eso quedó demostrado en la campaña electoral de 1929, cuyo tema principal fue el paro. En esa contienda electoral, los principales partidos políticos, el Conservador con Stanley Baldwin, el Liberal con Lloyd George y el Laborista con Ramsay MacDonald, ofrecieron programas económicos diferentes. J. M. Keynes optó por respaldar el del Partido Liberal³⁸ y su programa de “*We Can Conquer Unemployment*” del candidato a primer ministro Lloyd George. El apoyo de Keynes a este programa “Liberal” se basó a que favorecía a la economía real y no requería establecer un programa fiscal de aumento de impuestos, ya que el aumento primario y secundario del empleo compensaría el gasto inicial del gobierno en obras públicas. Esta idea de empleo primario y secundario tiene implícita la idea del multiplicador (teoría del multiplicador)³⁹ (Keynes y Henderson, 1929). De esta manera, la bondad, según J. M. Keynes del programa de Lloyd George radica en el uso de dinero público

38 Es importante destacar, que la idea de intervención del Estado en la economía en el Reino Unido comenzó con esta organización política fundada un 09 de junio de 1859 y se disolvió un 02 de marzo de 1988 (el Partido Laborista se fundó un 27 de febrero de 1900). En sus comienzos esta agrupación política sostuvo las ideas del liberalismo clásico con su principio de *laissez-faire*: libremercado, gobierno mínimo al punto que este tipo de política se le denominó como “*Gladstonian Liberalism*” en honor al primer ministro William Ewart Gladstone. Posteriormente, este partido apoyó las reformas sociales, la libertad personal, la reducción de los poderes de la Corona y la Iglesia de Inglaterra. Esta visión fue evolucionando hacia un liberalismo “moderno”, “progresivo” o “Nuevo Liberalismo”, que hizo su aparición en 1880. Esta tendencia favoreció la intervención del Estado. En el siglo XX, el “Nuevo Liberalismo” se asoció al término “Liberalismo Social”; es decir, la creencia en la libertad personal apoyada por la intervención del gobierno como proveedor de ciertos beneficios sociales (*Welfare State*). Los promotores de este “Nuevo Liberalismo” en el siglo XX fueron H. H. Asquith y Lloyd George, quienes en 1909 crearon lo que se conocería como la primera forma de *Welfare State*. Esas reformas estaban constituidas, entre otros programas, por: el *Children and Young Persons Act* de 1909, en el cual las autoridades locales permitían el suministro de alimentación en las escuelas y se sancionó el maltrato a los niños; en 1908 se introdujo el pago de pensiones a personas mayores de 70 años; en 1909 se diseñó el *Labour Exchanges* para ayudar a combatir el desempleo; en 1911 se aprobó *The National Insurance Act*, que contempló: 1) el primer programa de beneficios de desempleo con un pago de siete chelines a la semana y en algunos casos tenía una extensión de hasta 12 meses; y 2) en 1921 se introdujo una legislación llamada *Unemployment Insurance Act*.

39 La teoría del multiplicador fue popularizada por Keynes (1981), pero la idea original se debe a Richard Ferdinand Kahn, barón Kahn (1905-1989), quien publicó su concepto en 1931 (Kahn, 1931). Esta idea partía de un cociente que relaciona el incremento en la ocupación primaria (gasto inicial en la instalación de una planta industrial, en donde se contratan trabajadores, técnicos e ingenieros), con el incremento que se genera en el empleo inicial. Es decir, todo incremento en la inversión debería provocar un incremento en el nivel de empleo total en la fracción correspondiente al secundario. De aquí surge la idea de que la inversión especialmente la pública es un instrumento de política de expansión del empleo.

para invertirlo y generar empleo y aumento de la renta desde una perspectiva no socialista, sino liberal.

Ahora bien, las propuestas de J. M. Keynes fueron adoptadas de diferente manera y por diferentes sistemas económicos y políticos. Por ejemplo, en los Estados Unidos de una manera, dentro de los límites de la democracia presidencialista, en el Reino Unido de una forma que les es propia y en naciones como la Alemania de la República de Weimar y posteriormente con el Nacionalsocialismo se adoptó con matices totalitarios.

Al respecto, muchas de las recomendaciones de J. M. Keynes fueron desestimadas. Por ejemplo, en carta abierta de J. M. Keynes al presidente Franklin Delano Roosevelt de los Estados Unidos. Keynes (1933) consideró que en sus manos la posibilidad de lograr un éxito frente al desafío que estaba enfrentando. Consideró que el presidente estadounidense tenía una doble misión: la recuperación y la reforma. Además, consideró que programas como el *National Industrial Recovery Act* mejor conocido como NIRA es más un programa de reforma que de recuperación y en ese sentido manifestó:

El propósito de una recuperación es incrementar la producción nacional y poner más hombres a trabajar. En el sistema económico del mundo moderno, la producción es primariamente producir para vender; y el volumen de producción depende de la capacidad de poder adquisitivo, comparado con el costo primario de producción, el cual se espera que asista al mercado. Así, un incremento en la producción no puede ocurrir al menos que no concurran los factores de producción. Los individuos deben ser inducidos a gastar más de sus ingresos; o los que los hombres de negocios deben ser inducidos, también por el incentivo de la confianza en las perspectivas de futuro o por un menor tipo de interés, para crear ingresos adicionales para que lleguen a manos de sus empleados, lo cual es lo

que sucede cuando también el trabajo o el capital de un país se ha incrementado; o la autoridad pública debe ser llamada a ayudar a crear ingresos corriente adicionales por medio del gasto, el crédito público a la monetización” (Keynes, 1933: 12).

Los creadores de política económica en el periodo de la posguerra, específicamente en la Economía de Estado Unidos, le otorgaron una importancia central a la política fiscal asumieron un planteamiento diferente, denominado keynesiano. Con base en la proposición de la síntesis Neoclásica (Hicks, 1937, Hansen, 1938) tomado de (Levy Orlik, 2016) aplicaron una política fiscal de estabilización del ingreso, independiente de su composición, que acabó por afianzar el componente del consumo, independientemente del aumento de la acumulación de factores, como la vía para expandir la demanda agregada, la cual, es independiente de la oferta. Se desplegaron políticas económicas que se resumieron en acrecentar la masa salarial y estabilizar el componente del consumo de la demanda (Levy Orlik, 2016).

No obstante, esta forma de hacer política económica también su adoptada por países de Europa Occidental y por países de América Latina. En el caso muy particular de América Latina, vino de la mano de partidos de izquierda, socialistas, socialdemócratas. La razón de esta. Estos grupos políticos adoptaron esquemas “socialistas” provenientes principalmente de Europa Occidental (Alemania y Francia principalmente).

En el caso concreto de Alemania, donde en el último cuarto del siglo XIX ya existía un partido cuya base eran trabajadores como el SPD (*Sozialdemokratische Partei Deutschlands*, fundado en 1875), se comenzó a dar una fuerte discusión sobre la viabilidad real de la revolución socialista como lo planteaban Karl Marx, Friedrich Engels y más tarde Lenin. El resultado de esa discusión fue el surgimiento de lo que los marxistas denominan como “revisionismo” (AC-URSS, 1975). En lo concreto, se produjo la división del SPD en USPD

(*Unabhängige Sozialdemokratische Partei Deutschlands*) fundado en 1917 y que agrupaba el ala izquierda del SPD⁴⁰. Dentro de ese partido, Edward Berstein, Karl Kautsky y Rudolf Hilferding promovieron una vía electoral al socialismo y convivir con la propiedad privada hasta que progresivamente se convirtiese en propiedad social. Estos planteamientos provocaron, a su vez, la escisión del grupo espartaquista (*Spartakusbund*), grupo marxista dentro del USPD y que fundaron el KPD (*Kommunistischen Partei Deutschlands*).

Después de culminada la Segunda Guerra Mundial, entre los partidos de izquierda que prevalecieron estuvieron el SPD y el KPD. El primero, el grupo moderado, en su congreso de 1959 celebrado en Godesberg se adoptó el “Programa de Godesberg” en donde se buscaría el socialismo por la vía electoral y trabajar dentro de las reglas del capitalismo hasta que sea viable la propiedad social dentro de un marco de democracia y la aceptación del Ordoliberalismo propugnado por la CDU (*Christliche Demokratische Union*). Así, el SPD adopta la “socialdemocracia” o “Democracia Social” (AC-URSS, 1975), consideró adecuado a sus fines políticos el modelo económico keynesiano con esquemas de *Welfare State* tal y como se impuso en el Reino Unido por el Partido Laborista Británico (*Labour Party*).

En América latina, por su condición de países en vías de desarrollo, los planteamientos keynesianos de intervención del Estado para generar demanda agregada, había que adicionar la inversión en la industrialización, siguiendo las recomendaciones de la teoría de la industrialización por sustitución de importaciones. Es decir, el gasto público debió financiar tanto el gasto corriente como el de capital al punto de ser el Estado el promotor de la industrialización y no el mercado. En otras palabras, la participación del Estado que Keynes propuso de carácter coyuntural preferiblemente, se convertirían en

40 Los diputados pertenecientes al ala izquierda del SPD fueron expulsados un 24 de marzo de 1916. Entre esos diputados se encontraban, entre otros: Karl Liebknecht, Rosa Luxemburgo, Eduard Berstein o Clara Zetkin. Todos los diputados antes mencionados excepto Eduard Berstein, formaron el Spartakusbund, organización que convocó manifestaciones y huelgas generales en Alemania e incluso su líder Karl Liebknecht proclamó la república socialista.

una intervención permanente. Para Levy Orlik (2016), el planteamiento de Keynes fue mal interpretado, porque aunque este asume el gasto público como una herramienta esencial para complementar la sostenibilidad el crecimiento económico, este no se dirigió al gasto de capital sino a estabilizar el consumo, lo cual, no se consiguió debido a las violaciones en la restricción de presupuesto que terminan desencadenando en altos índices de inflación, especialmente en los países en desarrollo, sacrificando el nivel de los salarios reales a cambio de una menor tasa de desempleo.

Es precisamente allí uno de los errores garrafales en los planteamientos de Keynes a través del multiplicador del gasto, según el cual, violando las restricciones de presupuesto, se puede crear tanto dinero en la economía como $m = \frac{1}{(1 - C_1)(1 - t)}$ donde C_1 es la propensión marginal a consumir y t los impuestos directos al ingreso, este argumento considera al dinero como una variable exógena, por lo cual para Keynes y sus discípulos no es el causante de la inflación, lo cual es un error; porque lo que se termina generando en la economía a través de los bancos centrales que siguen estas políticas es un exceso de oferta monetaria y una caída de la demanda de dinero como consecuencia de la pérdida de la función de reserva de valor del dinero, producto del sobrante monetario.

Además, debe agregarse el planteamiento, que el déficit fiscal es fundamental para recuperar el crecimiento económico en periodos de recesión económica. Esta propuesta ha sido mal interpretada por los gobiernos utilizándola de forma procíclica, sin lugar a dudas que todos estos postulados mal interpretados o no, han provocado fuertes desequilibrios macroeconómicos que han traído como consecuencia prolongadas crisis económicas y sociales acompañadas con movilidad social descendente y aumento de los niveles de pobreza. De allí lo altamente pernicioso que resulta entonces la intervención estatal en la economía.

Al respecto Rallo (2011), señala que el objetivo de Keynes era demostrar que, a diferencia de lo que había demostrado la cien-

cia económica tradicional, que el consumo y el ahorro si podían aumentar proporcionalmente, por lo que, desde el punto de vista agregado, no existía disyuntiva entre ahorrar y consumir. En consecuencia, el gasto en inversión generaba el ahorro que se necesitaba para financiar nuevamente el proceso económico sin necesidad de reducir el consumo.

Si bien, el ahorro por el lado de la oferta no supone ningún problema, porque en general las Economías capitalistas tenderán a presentar un volumen de inversión agregada insuficiente para lograr la plena ocupación de los factores productivos, por el lado de la demanda del ahorro (inversión) si es problemático, bien sea por la subida de las tasas de interés producto del incremento de la inflación, devaluación de la moneda en fin pérdida del poder adquisitivo del dinero doméstico, o si se mantienen tasas de interés reales negativas por imposiciones gubernamentales, la inflación de costos sobre los proyectos de inversión los termina haciendo inviables y provocando mala asignación de los recursos productivos y descapitalización progresiva de los mismos (Rallo, 2011) .

Rallo (2011) señala en ese orden de ideas, que las crisis económicas son consecuencia de las reducciones artificiales de los tipos de interés derivadas del incremento en la cantidad de los medios de pago. Esto se debe a que la política propuesta por Keynes consiste en incrementar la oferta monetaria M o la velocidad de circulación del dinero V sin que se modifiquen los precios con arreglo al incremento de la renta/producción Q .

Los errores en la teoría de precios de Keynes se resumen básicamente en dos aristas: 1) se razona en términos de niveles generales de precios y de unidades agregadas de costos, cuando lo realmente importante para la función empresarial son los costos concretos y relativos de los diferentes sectores industriales, en especial los variados márgenes entre los precios y costos de las mercancías y de los factores productivos; y 2) la relación correcta entre precios y costos, no es la que los costos definen los precios sino al contrario

son los precios los que en última instancia determinan los costos de producción de las empresas, eso conoce la ley de imputación de Menger (Rallo, 2011).

La premisa errónea citada en el párrafo anterior, ha llevado a muchos gobiernos a establecer ineficientes y perniciosos controles que terminan destruyendo el sistema de precios y provocando el quiebre de empresas por la mala asignación de los factores productivos hacia proyectos que en sus inicios resultaban ser rentables pero posterior al incremento general de los precios relativos dejan de serlo. Así pues, la teoría keynesiana del equilibrio con desempleo permanente descansa esencialmente en una idea errónea, la idea de que todo ingreso que no se gaste en bienes de consumo o bienes de inversión implica una absorción inadecuada de la producción (Garza, 1986).

El error parte de que el dinero y los instrumentos de crédito son objetos representativos, lo cual se podría decir que este es el efecto de un nominalismo monetario (Garza, 1986). Para Keynes, ahorrar es no demandar nada. No advierte que acumular dinero o instrumentos de crédito es demandar valores, y disminuir las tenencias de efectivo es liberar los mismos valores, haciendo que se ofrezcan en el mercado. De esta forma, se demuestra una vez más que los gobiernos pueden escoger entre dos soluciones, permitir que el aparato productivo se adapte a la estructura que la voluntad de los consumidores tienden a imponerle mediante los movimientos de precios, o forzar los deseos de los consumidores mediante la regulación autoritaria del planificador y la estructura del aparato productivo controlado por el Estado.

Ahora bien, para forzar el deseo de los consumidores a la regulación autoritaria de un planificador central, los regímenes por lo general de corte totalitario, buscan controlar a las masas mediante de fórmulas políticas que consideran a la sociedad un conjunto homogéneo y único depositario de valores positivos específicos y

permanentes (plétores)⁴¹. Estos caracteres que se les asigna a las personas o los colectivos, son una fuente de inspiración para acometer y justificar las acciones políticas necesarias para imponer el régimen de propiedad social de los medios de producción de forma total o parcial y por el cual los partidos políticos de doctrina social-comunistas compiten para ganarse el favor socialmente numeroso de obreros y trabajadores (Garza, 1986).

3. Del keynesianismo al intervencionismo extendido

La experiencia, a partir del *New Deal*, mostró que si bien la intervención del Estado ayudó a la recuperación económica de los Estados Unidos y políticas similares en otros países del Mundo Occidental, lo cierto es que: 1) no ha podido evitar la existencia de crisis económicas; 2) se han reforzado viejos vicios propios de regímenes absolutistas; 3) siempre ha estado la tentación de abandonar las reglas de juego democrático para la reimplantación de regímenes autoritarios o totalitarios; 4) no ha detenido los llamados fallos del mercado que justificaron la intervención y si se han creado nuevos fallos de mercado producto de la intervención de los gobiernos.

Como resultado de lo antes expuesto, desde el punto de vista macroeconómico, los resultados no han sido más alentadores: (1) los déficits fiscales han sido un tema recurrente en la administración de los dineros de los contribuyentes; (2) como consecuencia de lo anterior, el endeudamiento público ha alcanzado niveles significativos en la mayoría de las naciones; (3) no se ha evitado la toma de malas decisiones de política económica tanto en el ámbito microeconómi-

41 Que proviene del griego clásico πληθώρα, que significa plenitud, superabundancia o abundancia excesiva de cualquier cosa (Pabón y Echaury, 1967). Hayek (1994) emplea la expresión "*Potencial Plenty*". Según Hayek (1994) a las personas les gustaría ser relevada de la penosa tarea de adoptar decisiones difíciles o disyuntivas. En esta esperanza de creer de que no existe el problema económico, que es el problema de balancear medios y fines escasos, se prefiere escuchar el término plétora, ya que implica que el problema económico no existe y por tanto, el tener que tomar decisiones difíciles, disyuntivas, debido a que aparentemente casi todos los bienes son libres o casi libres. Sin embargo, eso no es sino una vía para el totalitarismo. Desde el momento que las personas desean satisfacer las necesidades de manera colectiva, las exigencias del plan centralizado o en manos del gobierno solo proporcionará aquellos bienes y servicios que se ajusten al plan y no necesariamente a las necesidades variadas y de diferente grado que tienen las personas e incluso las empresas.

co como en el macroeconómico; (4) se presenta el fenómeno de que nuevas regulaciones generan nuevas formas de evadirlas, mediante el uso de las nuevas tecnologías de información y cómputo, que han producido un conjunto de bienes y servicios fuera de la cobertura de la regulación; (5) el fenómeno antes descrito se va retroalimentando a medida que la regulación se hace cada vez más específica. (6) En ocasiones el gobierno falla al intervenir en un sector económico muy regulado para evitar su desplome económico, pero con costos mayores para el contribuyente; (7) lo anterior suscita el fenómeno de que las pérdidas por las malas decisiones públicas se distribuyen entre millones de contribuyentes y los privilegios que el propio gobierno otorga se convierten en ganancias privadas; (8) por lo general, los gobiernos no consideran que las empresas, frente a fuertes regulaciones y alta inversión de capital fijo, se ven obligadas a sacrificar parte de sus ganancias para responder a los impuestos y con ello afectar su productividad y competitividad; 9) el desincentivo que crea una legislación fiscal inadecuada es la salida de empresas de los países que aplican esas políticas. En resumen, en ocasiones pareciera que un Estado con fuertes regulaciones lo que realmente está es promoviendo que la sociedad trabaje para él y no al contrario.

Debido a que tanto el mercado como el Estado han presentado sus respectivas fallas a la hora de conducir adecuadamente al sistema económico lo que se busca es un compromiso. Pero no se trata de un acuerdo entre el mercado y el Estado que son dos conceptos. Lo que se requiere es un sistema de toma de decisiones público y privado que hagan un balance entre: 1) entre promoción y regulación, en el caso del Estado; 2) un balance entre la obtención de beneficios y reducir ciertas prácticas perjudiciales para la sociedad tales como: el monopolio discriminativo de oferta, el monopsonio, generar efectos externos negativos y otros. Por su parte, el Estado debe promover el desarrollo de la empresa privada, pero no sobre la base de otorgar privilegios indebidos, franquicias o prebendas que generan monopolios y externalidades negativas imputadas al sector privado, pero originadas por decisiones del sector público.

Es decir, la empresa privada está en capacidad, dentro de una economía de mercado, de obtener grandes beneficios sin perjudicar significativamente la sociedad a la que sirve como proveedora de bienes y servicios. Lo anterior no impide que el sector público participe como socio o por cuenta propia en la oferta de bienes y servicios. Para ambos agentes, las condiciones debe ser de: 1) respeto a la propiedad privada; 2) que se respete las reglas de mercado; 3) que se trabaje coordinadamente en políticas de crecimiento económico sustentable en el largo plazo; 4) que exista libre entrada y salida de empresas en el mercado; 5) que se promueva la productividad y competitividad tanto en el sector público como en el privado; y 6) el no aplicar políticas económicas que signifiquen crecimiento económico a corto plazo, pero inflación en el largo plazo.

En resumen: (1) no se debe promover la creación de puestos de trabajos, se deben crear empleo productivo y de calidad; (2) no promover empresas públicas perdedoras de dinero que a la larga son los contribuyentes los que pagarán los costos; (3) promover la libertad de comercio; (4) el sistema educativo debe estar volcado a generar trabajadores calificados, empleos vocacionales de calidad e investigación dirigida al mejoramiento de procesos productivos y productos y no tener una gran cantidad de personas estudiando carreras para ser desempleados con título de técnicos, vocacionales o universitarios.

Ahora bien, los teóricos que estudian al sistema capitalista están claros de que ciertos servicios no pueden, por razones de la lógica costo-beneficios, ser ofrecidos por el sector privado tales como: la defensa nacional, la protección policial, el sistema de tribunales, cierto tipo de obras públicas de envergadura: disecación de pantanos, grandes represas, etc. También, el sector privado no realiza la oferta total de bienes públicos por el problema del “*Free rider*” (los que hacen uso del bien público, pero no lo pagan) y el asunto de que el uso de un bien público por parte de una persona no puede ser impedido.

Ahora bien, ¿Cuán eficiente puede ser el sector público como oferente de un bien público? ¿Qué tan racional es el gobierno o el público al usar bienes públicos? Este es el tema que desarrollaron los teóricos del denominado *Public Choice*. El *Public Choice* son una serie de planteamientos que en economía política observan que ciertos factores afectan la toma de decisiones del sector público en el contexto de una democracia (regla de la mayoría)⁴². En términos del *Public Choice*, la eficiencia de un bien público implica que al menos el beneficio marginal disfrutado por los usuarios de determinado bien público sea igual o exceda el costo marginal que se incurrió al crear, producir y ponerlo a disposición del público

De acuerdo a lo antes expuesto, el *Public Choice*, en sus dos vertientes, estudia una serie de problemas que se presentan en la sociedad con sistemas democráticos de elección mayoritaria. En primer lugar,

42 En la teoría del *Public Choice*, dos son las escuelas donde se hacen los estudios principales: la Virginia School of political economy (que agrupa a la *University of Virginia*, *Virginia Tech* y la *George Mason University*) y la *Chicago School of political economy*. La actividad de la Escuela de Virginia comenzó en el Centro Thomas Jefferson de la Universidad de Virginia que fue fundado por James M. Buchanan y Warren Nutler en 1957. En ese mismo instituto Buchanan y Gordon Tullock escribieron *The Calculus in Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy* de 1962. En 1969, James Buchanan, Gordon Tullock y Charles J. Goetz establecieron el Centro para los Estudios de la Elección Pública (*Center for the Study of Public Choice*) en el Virginia Tech, el cual fue trasladado a la Universidad George Mason en 1983. La Escuela de Chicago por su parte, es una corriente de pensamiento surgido en la escuela de negocios de la Universidad de Chicago. Entre sus principales propuestas se encuentra: la desregulación, la privatización, la realización de concesiones al sector privado para el manejo de bienes públicos, la eliminación de subsidios y la reducción de la burocracia. Todos estos planteamientos se sustentan en la idea de que la economía de mercado es inherentemente estable y que las perturbaciones son el resultado de la intervención inadecuada del Estado. La Escuela de Chicago que está involucrado con los temas del *Public Choice* son los que pertenecen a la llamada por George Stigler "*Chicago political economy*" especialmente Ronald Coase, Gary Becker (uno de sus fundadores) y pertenecientes a la llamada "tercera generación de la Escuela de Chicago".

Lo que separa teóricamente a estas dos escuelas son: 1) la Escuela de Chicago cree que las políticas públicas tienden a la eficiencia debido a que la conducta del *Free-rider* provoca una fuerte resistencia en los tomadores de riesgos (inversores) a las posibles grandes pérdidas que impondrían quienes desean aprovecharse de los bienes públicos y no pagar por ellos. La escuela de Chicago también acepta la idea de que debido a que los mercados tienden a ser eficientes, las políticas públicas son irrelevantes. Los oponentes de la Escuela de Chicago, afirman que esta escuela lo que trata es de aplicar el análisis microeconómico inadecuado a la realidad del mercado. Por otra parte, la Escuela de Virginia busca una aproximación basada en que tanto el sector público como el privado son actores imperfectos. Por otra parte, esta visión del *Public Choice* enfatiza el análisis económico de las constituciones nacionales, el estudio de los efectos que produce en el sistema económico y la eficacia de las políticas públicas de los buscadores de renta (*rent seeking*) (Gordon Tullock) y los efectos de la acción colectiva y en especial de los grupos de interés (Mancur Olson).

se encuentra los problemas de votación cuando se considera la intensidad de las preferencias de los votantes. En determinado sistema electoral, el padrón electoral puede estar compuesto por personas-votantes con preferencias significativamente identificadas, pero también existen votantes que son indiferentes a determinado tema de una campaña electoral especialmente cuando está envuelto dinero público y sobre todo impuestos directos/ indirectos. Como el sistema es de voto mayoritario en el sentido de que cada persona es equivalente a un voto, generalmente una iniciativa es rechazada más por los votantes indiferentes que por los votantes comprometidos en apoyar determinada iniciativa. Es decir, pueden existir votantes que son indiferentes, los que están a favor y los que votarían en contra. En consecuencia, si los votantes indiferentes se suman con los que no favorecen la medida, la iniciativa puede quedar descartada. Esto es lo que provoca la regla del votante mediano.

En segundo lugar, puede en una cultura política la tendencia a lo que se denomina como comercio de votos (vote trading). Se puede dar el caso, que un grupo de votantes está dispuestos a dar apoyo a determinado grupo político para llevar a cabo determinado gasto en algún proyecto demandado. Quizás ese programa, en términos de costos social implique un costo social marginal superior que su beneficio social marginal. Sin embargo, si el grupo de votantes es grande y poderoso podría ser beneficiado. Por otra parte, para el resto de votantes, si el costo de información es elevado, quizá no la apoyaría. Sin embargo, el votante común no tiene ni el dinero y el tiempo para verificar la conveniencia de apoyar o no determinada iniciativa. Además, si una persona está en contra de determinada iniciativa que observa que no es conveniente, sabe que una persona es un voto. Por tanto, realmente no tiene mucha fuerza para revertir los resultados.

En tercer lugar, se encuentra la llamada “paradoja de Arrow” (en honor a John Kenneth Arrow). Según esta paradoja, cuando los votantes se les pide realizar un ordenamiento de las preferencias acerca de los problemas que lo afectan, siendo el primero el más

importante y el último el de menor importancia, eso no significa que a la hora de votar respetará ese ordenamiento de preferencias.

Debido a los problemas antes expuestos, el gobierno y quienes lo representan están más expuestos a adoptar decisiones que se alejan de la lógica de la propiedad y del libre mercado y más cercano a la regulación por razones políticas que por razones económicas-sociales. Estas decisiones pueden llevar a adoptar determinaciones de carácter intervencionista y de controles que pudiesen afectar el desempeño de las empresas y sectores económicos en conjunto.

No se puede dejar de un lado, que los factores de producción (trabajo y capital) se remuneran conforme a su valor subjetivo, mediante los procesos de oferta y demanda, por lo cual el pago depende de la escasez relativa de factores (oferta) y su productividad (que afecta la demanda). Así mismo, los mercados libres no permiten que los factores de producción valiosos (incluyendo al factor trabajo) se desperdicien o se asignen erróneamente. En cambio, los precios se ajustarán para asegurar la demanda futura y se empleen todos los factores. Esta afirmación es el fundamento de la Escuela Monetarista de Chicago, que afirma que las Economías se ajustan de manera automática al pleno empleo, de modo que el uso de políticas monetaria y fiscal para incrementar permanentemente el empleo simplemente genera inflación (Palley, 2005).

Luego de la Segunda Guerra Mundial en el periodo (1945-1970) el keynesianismo representó para los Estados el paradigma económico por excelencia. Una muestra de la vigencia de medidas de tipo keynesiana fue la participación de economías de Europa Central y Occidental destruidas por el conflicto bélico en el Plan Marshall. Este programa supuso un fuerte desembolso de dinero en inversión y gasto público para poder recuperar esas Economías destruidas por el conflicto bélico. La ayuda estadounidense se complementó con instrumentos de política monetaria y fiscal como el control de las tasas de interés y el control de gastos e impuestos por parte de los gobiernos. También fue el lapso en el cual la cobertura de los

sindicatos se elevó a máximos históricos, se ampliaron y aplicaron las medidas propuestas por el *New Deal* (Palley, 2005).

No obstante, a mediados de los años setenta del siglo XX, el keynesianismo dejó de ser el paradigma dominante, para ser sustituido por el paradigma liberal apoyado por las dislocaciones sociales y económicas asociadas con el momento, cuyos escenarios mostraban la guerra de Vietnam y los choques de los precios internacionales del petróleo y de los *commodities* en general (Palley, 2005). Sin embargo, esas distorsiones en la economía global sólo condicionaron un punto de entrada. La causa última del renacimiento liberal se debió a las divisiones intelectuales del keynesianismo y su fracaso para desarrollar acuerdos públicos en la economía que podrían competir o rebatir los argumentos liberales sobre el conjunto de beneficios que representaban el orden espontáneo de los mercados libres y el nuevo orden que representaban la medición de los resultados económicos a partir del estudio de la conducta y acción humana.

Los gobiernos deben saber que existen variaciones esperadas e inesperadas en la cantidad de dinero y en los precios. De esta manera, se tiene los siguientes casos: 1) cuando la respuesta a una expansión no es anticipada, crece la producción agregada y también los precios; 2) si la expansión es anticipada por los agentes económicos, la renta no cambia y el nivel de los precios crecen más que cuando la política económica es no anticipada; 3) si el gobierno aplica una política antiinflacionaria y no es anticipada, donde seguramente el producto interno bruto se desacelera y también lo hace la tasa de inflación; 4) si la política antes expuesta es anticipada, la renta agregada no se altera y la tasa de inflación se desacelera más que cuando la política antiinflacionaria no es anticipada.

En todos los casos antes señalados, la aplicación de las políticas activistas no es recomendada, ya que suelen ser problemáticas. Además, es de suma importancia que el gobierno tenga la suficiente credibilidad en su relación con los agentes económicos para el éxito de una política antiinflacionaria. Estas dos últimas cosas llevan a

que toda política económica debe contar con la confianza de los agentes económicos de que se cumplirán.

Sin embargo, se debe aclarar que la credibilidad del gobierno en el diseño, anuncio y aplicación de determinada política económica funciona si la política es correcta o no. Si los agentes económicos saben que las decisiones del gobierno son desacertadas, anticiparán esa conducta del gobierno y por eso que la política pública fracasa. Es decir, se tiene claro de que el gobierno es serio, pero cometiendo errores de política. Esta conducta se puede reforzar cuando el gobierno es persistente en sus decisiones erradas. Las acciones que adoptarán los agentes económicos van desde anticipar sus flujos de efectivos, realizar ataques especulativos en contra del signo monetario o simplemente posponer o cancelar decisiones de inversión. En resumen, no es suficiente que el gobierno tenga credibilidad en su política económica, esa credibilidad debe ser acompañada con políticas económicas acertadas. Lo acertado aquí se mide en términos de promover el crecimiento económico, el empleo, pero con inflación controlada; que los agentes económicos no se sientan tentados a adoptar medidas de protección de sus activos físicos y monetarios.

Producto de lo anterior, se recomienda un tipo de política económica preferiblemente basado en reglas y no tanto en la discrecionalidad. Un gobierno que basa su política económica en reglas claras y razonables desde el punto de vista de los empresarios genera confianza en los agentes económicos. Eso no significa que aplicar medidas discrecionales no sea sano para la buena conducción de la economía. En ocasiones muy especiales puede ser adoptada medidas discrecionales, pero razonables en el contexto en que surge su necesidad de ser adoptadas. Tampoco se espera que todos los agentes económicos apoyen determinadas decisiones. Aquí es donde entra la capacidad de hacer política del gobierno. No siempre las decisiones, por ejemplo, de la autoridad monetaria central les serán favorables. En estos casos, no sería recomendable adoptar medidas discrecionales y aceptar el desafío de obtener apoyos con la economía en contra.

4. El Estado de bienestar en el marco del sistema capitalista

La crisis de los años 30 fue un acontecimiento dentro de la historia de la economía que mostró, entre otras cosas, la oportunidad de establecer programas de auxilio social de manera masiva. No es que antes no existiesen sistemas de seguridad social. De hecho, fue la Alemania de Otto von Bismark y como se dijo más arriba los liberales británicos quienes introdujeron las primeras leyes de protección dirigidas a los grupos sociales considerados como vulnerables⁴³.

Además, debido al desempleo masivo en las dos orillas democráticas del Atlántico, la amenaza del comunismo soviético con su programa de destrucción revolucionaria del capitalismo, el nacionalsocialismo alemán y el fascismo italiano con sus programas políticos anticapitalistas, motivó la creación de una avalancha de legislaciones dirigidas a proteger la situación de los trabajadores, las personas que no contaban con la protección de salud o medios de vida económico para afrontar la edad de retiro laboral voluntario o involuntario. Es decir, el asunto comenzó siendo el tema político que posteriormente se convirtió en económico.

Fue Estados Unidos con el *New Deal* impulsado por el presidente Franklin Delano Roosevelt quien impulsó una agenda legislativa de introducción de instituciones que más tarde se relacionarían con el nombre de seguridad social. Es decir, el intervencionismo del Estado adquiriría un carácter adicional, el de la protección social con fondos públicos. Para una muestra, entre los años 1935 y 1972, se

43 La seguridad social como medio diseñado por los gobiernos para proteger a la población tiene orígenes lejanos en el tiempo. En China durante la dinastía Song (1000, a. C), el gobierno ayudó en múltiples formas a la población con programas de asistencia social, con el establecimiento de casas de reposo, clínicas públicas, etc. En el Imperio Romano, durante el reinado del emperador Trajano se distribuía dinero para la gente pobre de Roma. Igualmente tanto la religión judía como el catolicismo y el islam siempre han estado preocupados por la salud y bienestar de su feligresía. En 1601, en Inglaterra se sancionó una Ley de Pobres, modificada en el siglo XIX con la denominada *Poor Law Amendment Act* de 1832. En América Latina, Simón Bolívar (Bolívar, 1819) consideró en el Discurso de Angostura que el sistema de gobierno más perfecto es aquel que ofrece la mayor suma de felicidad, la mayor suma de seguridad social y la mayor suma de estabilidad política. En 1883, Otto von Bismark promovió el primer modelo de Welfare State para los trabajadores.

establecieron los siguientes programas de la seguridad social estadounidense⁴⁴:

1. Un 14 de agosto de 1935 se firmó la *Social Security Act*. En esta ley se contempló beneficios para jubilados que solo fuesen trabajadores.
2. En 1937 se estableció la *Social Security Card*, que eran emitidas en las oficinas de Correo estadounidense y en donde durante el primer año se afiliaron unos 20 millones de personas.
3. En 1937, se realizó a un ciudadano afiliado a la seguridad social el primer pago denominado lump-sum payout de 17 centavos de US\$
4. En 1939, el gobierno introdujo dos nuevos beneficios para las madres e hijos de trabajadores retirados.
5. En 1940, se realizó el primer pago con cheque de beneficios mensual por US\$ 22, 54.
6. En 1950, los beneficios otorgados por la seguridad social se ajustaron al nivel de costo de vida (COLA o *Cost of Living Adjustment*).
7. En 1954 se estableció el programa del seguro social para apoyar a los discapacitados.
8. En el caso *Flemming versus Nestor*, ventilado en la Corte Suprema de Justicia, se sentenció que el Congreso de los

44 Entre los principales programas de la seguridad social estadounidense se encuentran: 1) *el Federal Old-Age (Retirement), Survivors, and Disability Insurance (OASDI)*; 2) *el Temporary Assistance for Needy Families, (TANF)*; 3) *el Health Insurance for Aged and Disabled, Medicare*; 4) *el sistema de Grants to States for Medical Assistance Programs for low income citizens, Medicaid*; 5) *el State Children's Health Insurance Program for low income citizens (SCHIP)*; 6) *el Supplemental Security Income, SSI*.

Estados Unidos tiene el poder de enmendar el calendario de beneficios de la seguridad social.

9. En 1961 se estableció el programa de pensiones para personas por debajo de los 62 años de edad, con beneficios descontados.
10. En 1965 se creó uno de los programas más importantes de la seguridad social estadounidense, el denominado *Medicare*. En este programa se inscribieron alrededor de 20 millones de personas en tres años.
11. En 1966, se estableció el *Medicare Tax* del 0,7% para financiar el *Medicare Programme*.
12. En 1972, se estableció el denominado *Supplemental Security Income (SSI)*.

El Reino Unido contaba a principios del siglo XX con algunos programas de seguridad social principalmente promovidos por el *Liberal Party* (Partido Liberal británico) (Abel-Smith, 1992). No obstante, en 1940, el Partido Laborista entró en la coalición liderada por Winston Churchill y en 1941 se anunció la conformación de un comité para realizar cambios en la seguridad social existente. Ese comité elaboró un informe (*report*) conocido como *report on Social Insurance and Allied Services*, conocido popularmente como *Beveridge Report* (debido a que el jefe de la comisión fue el economista miembro del Partido Liberal William Beveridge) en noviembre de 1942⁴⁵.

Fue en 1945, con la victoria del Partido Laborista cuando se implementaron las recomendaciones del Informe Beveridge en una serie

45 En el Informe Beveridge se identificaron lo que se denominó como los cinco “demonios gigantes” (*Giant Evils*) en la sociedad: miseria, ignorancia, ambición, flojera, enfermedad. Entre sus recomendaciones están: 1) se deben realizar cambios profundos a la seguridad social existente; 2) se admite que la seguridad social es solo parte de una comprensiva política de progreso social; y 3) debe existir una colaboración entre el Estado y el individuo. Además de lo anterior, William Beveridge se oponía a la realización de pruebas de calificación para la seguridad social (*Means-tested*).

de legislaciones englobadas dentro del denominado *National Insurance Act, the National Assistance Act y el National Health Service (NHS) Act*. Estas legislaciones fueron complementadas con: *Family Allowances Act de 1945, National Insurance (Industrial Injuries) Act de 1946, National Insurance Act de 1946, National Health Service Act de 1946, Pensions (Increase) Act de 1947, Landlord and Tenant (Rent Control) Act de 1949, National Insurance (Industrial Injuries) Act de 1948 y la National Insurance Act de 1949*.

No obstante, en la década de los años ochenta, se discutió reciamen- te, desde la esfera política, económica y social, la sustentabilidad y sostenibilidad del *Welfare State*, ya que el sistema estaba creando gran presión en los presupuestos nacionales. La controversia giró alrededor tanto de la calidad de los servicios como en la forma de financiamiento de los diferentes programas. La cuestión es que la seguridad social brinda protección a gran espectro de personas de todos los sexos, edades, condición socioeconómica, ofrece progra- mas bastante completos de cobertura para la salud y ofrece progra- mas para cuando las personas hayan cumplido su edad laborar o estén discapacitadas por diferentes motivos.

Además de las coberturas antes expuestas, la seguridad social ha sido, a lo largo de los años, una herramienta que ha contribuido a la mejora de la distribución de la renta. Este punto es importante, por cuanto se conecta con el principio de demanda efectiva keynesiano y la importancia de un presupuesto de gastos para permitir que tanto la demanda efectiva de las familias crezca al igual que la demanda de insumos y otros medios de las empresas privadas que atienden al sistema de seguridad social especialmente en su vertiente de salud.

Por otra parte, a pesar de los beneficios que la seguridad social ha traído a las familias, el tema del financiamiento es el más agudo de atender. En principio, la seguridad social se había financiado con impuestos, pero el crecimiento tanto en cobertura como en progra- mas sociales se ha ampliado, los impuestos dejaron de ser la fuente principal de financiamiento incluso con el aumento de los aportes a

la seguridad social. En consecuencia, el déficit de la seguridad social en términos de ingresos y salida de fondos y de efectivo se agrega al déficit global del gobierno. En consecuencia, los gobiernos han tenido que servirse del financiamiento por vía de la emisión de bonos públicos de una manera creciente.

Así, los exponentes de la Escuela de Chicago cuestionan el papel del estado de bienestar y los avances sociales que se habían logrado en algunos países industrializados del centro geopolítico global, así como algunos avances en los países periféricos (Cabrera Jiménez, 2014). Otro tanto es lo que se ha abogado desde el denominado Consenso de Washington abordado más arriba. Surge así la llamada Nueva hacienda Conservadora, que en el tema de la seguridad social se caracterizó por:

1. La nueva hacienda conservadora fue un esquema conceptual que trató de resolver el problema de una economía con una alta tasa de desempleo y bajas ganancias en un contexto de alta inflación (Ture, 1984).
2. Se buscaba restringir el crecimiento de la demanda agregada por medio de la reducción del crecimiento en el gasto público y de una rebaja de impuestos.
3. Estas medidas, en general, asumen dos supuestos: la ineficacia de la política monetaria activista en el corto plazo, y que la reducción de impuestos estimula el ahorro y la formación de capital.
4. Por otra parte, se abandona el concepto de “estado benefactor” y se aproxima al uso del aparato público como instrumento de maximización del beneficio de las empresas y de la utilidad de las personas (Massad y Pattillo, 2000).
5. Se parte de la idea de que el sector público cubrirá sus gastos con impuestos y con la emisión de deuda pública.

6. Los impuestos serán aplicados a las unidades económicas y la emisión de deuda se reflejará en la base monetaria “BM/P” en términos reales.
7. De esta manera, el gasto público “G” será equivalente a la siguiente expresión: $G = T + [(BM2 - BM1) / P]$, donde T es la tasa impositiva, P el nivel agregado de precios y BM la base monetaria en el período 1 y en el período 2.
8. En lo referente al programa de *Families with Dependent Children* (AFDC), se argumentó que promovía efectos negativos en la oferta de trabajo (Hoynes, 1996).
9. Para resolver el problema en el AFDC, se prefirió utilizar el esquema denominado “Renta de Inserción Laboral”, que requirió a los Estados la obligación de que los beneficiarios del AFDC trabajasen.
10. En el caso de la seguridad social y su relación con el nivel de ahorro, autores como Felstein (1995) sugieren que un aumento en las prestaciones sociales de la Seguridad Social incrementa el consumo y reducen el ahorro.
11. El estudio del gasto público, ha generado un conjunto de proposiciones en defensa de presupuestos equilibrados y la eficiencia en el manejo de los déficits fiscales.
12. Autores como Barro, Grillo y Febrero (1997) plantean el problema de las transferencias intergeneracionales cuando el Estado se endeuda, debido a que siguen un patrón que es recogido de acuerdo al denominado teorema de la “Equivalencia Ricardiana” (Barro *et al*, 1997: 411).
13. Por otra parte, el endeudamiento público conduce a lo que se ha denominado como “Efecto Expulsión” (*Crowding out*) (Mishkin, 1995). Este efecto se produce cuando el gobierno

se financia con fondos prestables del público vía emisión de bonos. Al competir el gobierno con el sector privado por los fondos, la tasa de interés se eleva y de esta manera se encarece el costo de capital.

14. En el tema de las externalidades, la propuesta neoconservadora estará dirigida a promover monopolios naturales privados por sobre los públicos, debido a que estos pueden ajustarse a un nivel competitivo de beneficios sin regulación (Friedman, 2002[1962]).

En consecuencia, alguna de las medidas propuestas son las siguientes: (1) Se requiere privatizar las empresas de producción estatal que resultan poco rentables. (2) La privatización de los fondos de pensiones, ello permitiría el fortalecimiento del sistema de salud y financiero privado, acompañado con la libre circulación de capitales para potenciar el flujo de la inversión extranjera y dar libre paso a las interacciones económicas y sociales en el nuevo escenario global. (3) Para atacar el problema de la desigualdad social y lograr una mejor distribución más equitativa del ingreso nacional, el mercado es un mejor medio que el Estado. La razón de esto es que el mercado es superior asignando fondos para inversiones productivas que generan mejores remuneraciones a todo nivel. Solamente lo que hay es que promover la entrada y creación de muchas más empresas manufactureras con capacidad exportadora en una cuantía superior que las empresas de servicio que por lo general son empresas que pagan menores salarios a los obreros.

Por ello, uno de los mayores exponentes de la corriente del liberalismo económico, el filósofo Robert Nozick plantea la teoría del Estado mínimo, la cual no es tan radical como la de algunos de sus principales críticos, como Murray Rothbard o John Rawls, que argumentan que el Estado debe desaparecer en su totalidad y que las relaciones sociales deben girar en torno a la cooperación voluntaria (Cabrera Jiménez, 2014).

Por su parte, (Cabrera Jiménez, 2014), señala que (Nozick, 1973) desde un enfoque más equilibrado, expone que el Estado solamente debe preocuparse por atender las funciones de fuerza frente a riesgos externos, cumplimiento de los tratados y el control contra el robo y el fraude. Sus postulados se sustentan ideológicamente en los principios del individualismo y la razón postulados por Immanuel Kant y el “iusnaturalismo” de John Locke. La teoría del Estado mínimo explica que, si el Estado interviene en alguna otra función, está violando los principios de la propiedad privada y el derecho de los individuos, de modo que objeta rotundamente el pensamiento y los alcances del socialismo. En resumen, las palabras de Nozick se pueden condensar en una especie de máxima que sería como que, a mayor libertad, mayores son las posibilidades del individuo de generar y consolidar riqueza (Nozick, 1973).

5. Elección pública y análisis institucional de la acción gubernamental

En una sociedad democrática, los políticos que conforman la elite gobernante, responden o se anticipan a las exigencias de su electorado, mediante la intervención del sistema económico, político y social bajo un conjunto de regulaciones institucionales. Es decir, el gobierno confronta limitaciones políticas, legales y administrativas, que sumado a las restricciones económicas de forma permanente que atentan contra la posibilidad de su reelección o permanencia en el poder y restringen la acción del gobierno para emprender determinadas políticas que favorecerían sus resultados electorales (López Sandoval, 2016).

La teoría de la elección pública busca integrar las coincidencias individuales de los agentes económicos con el ejercicio de la política por medio del Estado con la finalidad de determinar qué aspectos del contexto económico y social condicionan las decisiones políticas del Estado. James Buchanan premio nobel 1986 fue el mayor exponente de esta corriente del pensamiento económico, que se caracteriza por ser defensora de las reformas pro-mercado y poco creyentes en la

intervención estatal de la Economía (López Sandoval, 2016). Entre los puntos más interesantes de esta teoría se encuentran:

1. En ese sentido la teoría de la elección pública considera que las unidades básicas de análisis son los funcionarios públicos que toman las decisiones, presumiendo que los partícipes en esos procesos de decisión y actuación pública lo hacen en función del criterio de racionalidad (López Sandoval, 2016).
2. Dicha teoría muestra la ignorancia del votante racional porque el costo de reunir la información pertinente a una elección futura es elevado con respecto a los beneficios de votar. En ese sentido los beneficios de concurrir a ejercer su derecho al voto, son probablemente muy inferiores a sus costos. Por consiguiente, esta teoría predice una escasa participación de votantes si éstos son se mueven con base a una actitud racional (López Sandoval, 2016).
3. La elección pública ha experimentado una extrapolación de las hipótesis y metodología propias de la teoría económica para el estudio, análisis y pronóstico de escenarios sociales complejos, tradicionalmente circunspectos a la ciencia política (Musgrave, 1991:115). Estableciendo así un puente analítico, mediante el cual se consideran que los agentes económicos privados del mercado son los mismos que intervienen en el ámbito público de la política, y que, en ambos contextos, sus esquemas de incentivos responden a maximizar interés sus intereses particulares en perjuicio del colectivo que genera realmente la riqueza en una sociedad (López Sandoval, 2016).

En general la teoría de la elección pública, se ha convertido en un campo de interés para los investigadores económicos y políticos, que desarrollan estudios sobre las políticas a través del instrumental econométrico, microeconómico y matemático financiero con el objetivo de caracterizar el costo político que representan determinadas

decisiones económicas y el impacto económico que tienen determinadas decisiones políticas; por supuesto acompañada de todo un rigor filosófico y teórico, sumado a las pruebas estadísticas y sus aplicaciones a los problemas políticos de las sociedades contemporáneas. Las obras que sustentan las tesis de la elección pública en las democracias modernas son:

1. La “Teoría del Votante Mediano” planteada por Duncan Black en 1948. La cual afirma: 1) que en un sistema de elección basado en la votación mayoritaria escogerá el resultado más aceptado por el votante; y 2) los votantes escogen las alternativas más próximas a su resultado más preferido. En tercer lugar, conjetura que los votantes constantemente votan de acuerdo con sus genuinas preferencias (Congleton, 2002).
2. “La Elección Social y los Valores Individuales” de Arrow en 1950. Que presenta un marco teórico sobre la toma de decisiones colectivas a partir del agregado de las preferencias individuales. Las preferencias se representan mediante relaciones binarias sobre el conjunto de alternativas. Por ello la teoría analiza el proceso de agregación de las preferencias individuales en una preferencia social. es decir, lo que se obtiene es de una relación binaria individual que, por agregación, se convierte en social (Massó, 1996).
3. “La Teoría Económica de la Democracia” de Anthony Downs en 1957. En que todo gobierno trata de maximizar su base de apoyo político, lo califica como un estudio de la racionalidad política desde el punto de vista económico. Supone que el objetivo de todo gobierno es la reelección entendiendo por gobierno al partido gobernante, en todos los niveles (Downs, 2013).
4. “El Cálculo del Consenso” de Buchanan y Tullock en 1962. Puede ser calificada como la base fundacional de la teoría de la elección pública moderna (García García, 2008). Para

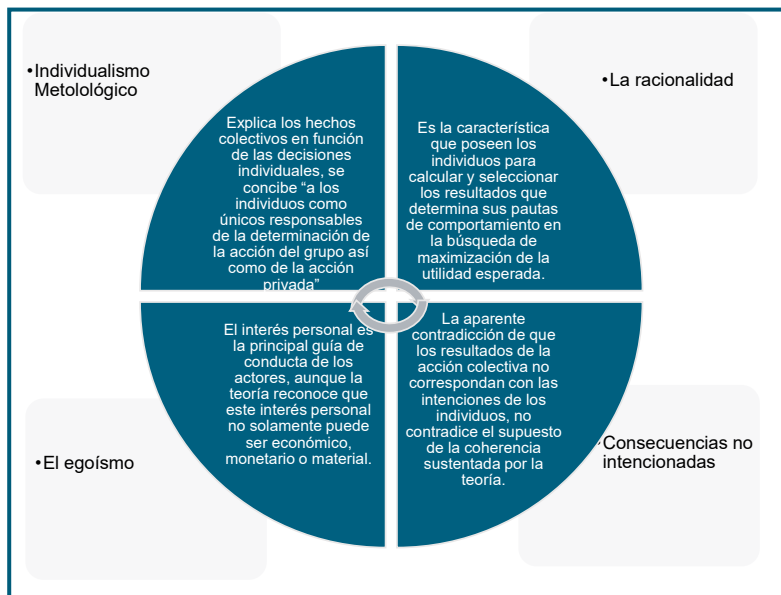
Van Der Hauwe, el proceso político se conceptualiza como una serie de transacciones mutuamente provechosas. Es por esta razón, por la que se señala a la unanimidad como regla de decisión colectiva. Dado que la escogencia de reglas es una elección social más que un intercambio y la forma de intercambio voluntario es el consentimiento político (Van den Hauwe, 1999).

5. En función de lo antes expuesto, Buchanan y Tullock llevaron a la práctica algunos postulados del economista sueco Knut Wicksell, ampliando la aplicación de los criterios de unanimidad al debate de la constitución o período constitucional (constituyente) en lugar del período post-constitucional o de política “ordinaria”⁴⁶.
6. “La Lógica de la Acción Colectiva” escrita por Mancur Olson en 1965 muestra, según Rowley y Schneider (2004), un modelo de actor racional con una capacidad para sopesar costos y beneficios para maximizar la utilidad individual por sobre la colectiva.

Por lo antes expuesto los supuestos fundamentales de la teoría de la elección pública, pueden visualizarse en la Figura 25. Ahora bien, los elementos teóricos del nuevo Institucionalismo en el análisis de la acción gubernamental están compuestos por las tres escuelas del nuevo pensamiento institucional: el neoinstitucionalismo histórico, el neoinstitucionalismo sociológico y el neoinstitucionalismo de la elección racional. Esta última corriente está muy relacionada al neoinstitucionalismo económico.

⁴⁶ Para Van Der Hauwe, Wicksell en su obra clásica sobre teoría fiscal de 1896, concedió importancia a las normas a través de las cuales los grupos políticos toman sus decisiones y reconoció que el impulso de las reformas debe tener como finalidad modificar reglas de las tomas de decisiones en lugar de modificar los resultados esperados, tratando de influir en el comportamiento de los electores (García García, 2008). El mensaje fundamental de Knut Wicksell según (García García, 2008), consiste en la asunción de que la unanimidad y no las reglas o representación de las mayorías es el centro de la democracia constitucional cuando se trata de establecer leyes que afectan a toda una sociedad. La regla de las mayorías solo debería ser considerada como un instrumento para lograr un acuerdo en temas políticos que generan polémica y divergencias.

Figura 25
Supuestos fundamentales de la teoría de la elección pública



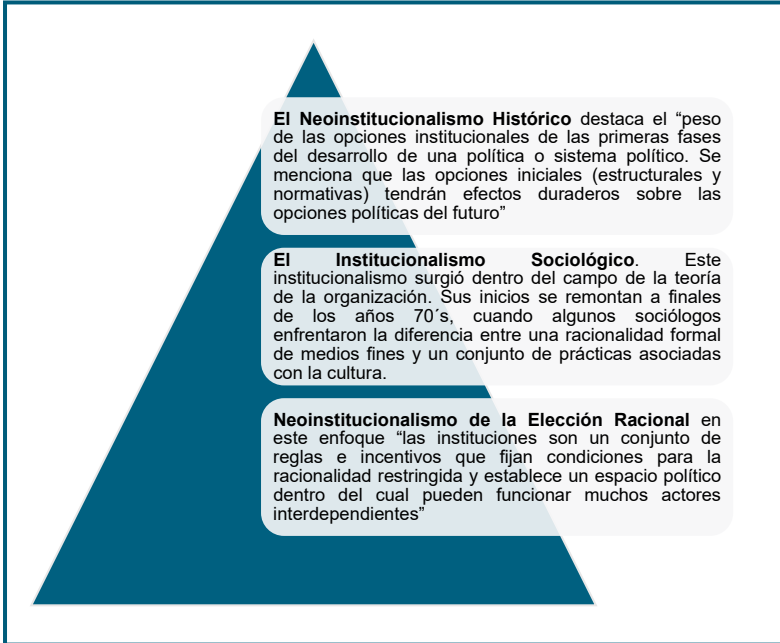
Fuente: López (2016)

6. El papel del análisis institucional

Las instituciones se definen entonces como los medios formales o informales, rutinas, normas y prácticas insertadas en la estructura organizacional de la política. En general, las instituciones se relacionan con las organizaciones, convenciones y reglas proclamadas por una organización formal (López Sandoval, 2016). El neoinstitucionalismo económico de North (1983) plantea que las instituciones son las reglas del juego de una sociedad, consideradas como restricciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana bajo la forma de incentivos para generar intercambios voluntarios que amplían o restringen las elecciones de los individuos. La acción guber-

namental podría ser explicada por los tres enfoques teóricos, como se observa en la Figura 26.

Figura 26 Enfoques teóricos de la acción gubernamental



Fuente: López (2016)

De esta manera, determinado diseño institucional determinará el rumbo de un sistema económico que podrá ser de crecimiento y desarrollo económico o de estancamiento e involución económica. Lo más importante de las instituciones es que estas sean percibidas por marcar la prosperidad económica de una sociedad en el mediano y largo plazo, mediante una serie de mecanismos básicos:

1. Que las instituciones sean percibidas por la sociedad como mecanismos de control de la acción racional.

2. La maximización el bienestar social.
3. Atenuar los fallos del mercado mediante la inversión en infraestructura pública en materia de servicios.
4. Crear las condiciones para lograr una estabilidad macro-económica.
5. Promover la capacidad de emprendimiento de la acción humana, la cual nace, se mantiene y expande a partir del descubrimiento empresarial de nuevas oportunidades de negocios.
6. Mayor libertad económica en todos los ámbitos, empresarial, comercial, fiscal, monetario, inversión, financiero y laboral sin restricciones alguna del derecho a la propiedad privada.

Sin embargo, las instituciones no necesariamente conducirán a resultados más eficientes en el desempeño del gobierno y en el bienestar social como afirma el neoinstitucionalismo económico. Es posible que la actuación del gobierno agrave las fallas de mercado que dio origen a su intervención o en el mejor de los casos que se mantenga *el statu quo*.

Ante la posibilidad de que los sistemas económicos incurran en decisiones acertadas o desacertadas cabría indagar las razones de la adopción de determinadas decisiones y las consecuencias esperadas y no esperadas que eso conlleva. Para dar cuenta de las circunstancias en los actores, dentro de un sistema económico adoptan decisiones, se procederá a estructurar la exposición desde tres perspectivas: 1) una contextualización sociológica y aquí nos serviremos de la teoría de la estructuración de Giddens (2004); 2) seguidamente, se abordará las propuestas de Tullock (1979) acerca de la burocracia en su relación a otros actores sociales; y 3) el enfoque de la agencia, para abordar cómo el gobierno funciona como agente de la sociedad.

Antes de abordar las ideas que desarrollan Giddens (2003) y Tullock (1979), es interesante abordar lo que expuso Schumpeter (2008) y en ese sentido, este autor expuso: “El método de la democracia es ese arreglo institucional para llegar a las decisiones políticas para alcanzar el bien común cuando la gente misma decide sobre problemas a través de la elección de los individuos quienes lo construyen con la finalidad de llevar a cabo sus deseos” (Schumpeter, 2008, p. 250). Según este autor, el bien Común es reflejo del deseo común elaborado por gente (más o menos en uso de su razón y facultades de discernimiento) y que puede ser, por lo general, la felicidad o el bienestar.

Más adelante Schumpeter (2008) expone que para llegar al bien común hace falta gente especialmente preparada para agenciar las decisiones y acciones necesarias para su logro y mantenimiento. El proceso de agregación de intereses se puede hacer por medio de pequeños comités y expone: “Finalmente, entre esos pequeños comités se formará un comité que envuelva el propósito general generalmente para tratar con la administración, llamado gabinete o gobierno, posiblemente con un secretario general o primer ministro” (Schumpeter, 2008, p. 251).

Sin embargo, Schumpeter (2008) tenía una concepción muy particular acerca de la naturaleza humana en cuestiones de política. Según Schumpeter (2008), durante la segunda mitad del siglo XIX, la personalidad del ser humano se consideraba como homogénea y que la acción de las personas estaba en consonancia con objetivos definidos. Sin embargo, con la irrupción de Sigmund Freud, Théodule Ribot y especialmente de Gustave Le Bon, fue cobrando más la idea de que el comportamiento humano no solo se aleja de la llamada hipótesis de la racionalidad, sino que cobró importancia la idea de importantes elementos de carácter “extra racional” e irracional. Lo anterior es especialmente claro cuando el ser humano interactúa dentro de grupos o de aglomeración de individuos. Por otro lado, Schumpeter (2008) observó cómo el comportamiento de los consumidores, ya desde el punto de vista económico propiamente, es

influenciado de alguna manera por la publicidad. En ese sentido, el autor concluye:

Que la conclusión, aunque sea obvia, debe ser extraída con cuidado. En la vida ordinaria de las personas, de decisiones repetitivas y frecuentes, éstas están sujetas a la saludable y racional influencia de relativamente simples favorables o desfavorables influencias. Es también bajo la influencia de motivos relativamente simples y nada problemáticos que son ocasionalmente interferidos por la excitación. [...]. Más aún, bajo los estímulos de esos simples motivos los consumidores aprenden a actuar incluso evadiendo el consejo de los expertos acerca de determinadas cosas (vivienda, automóviles) y ellos mismos se convierten en expertos en otros asuntos. Simplemente no es cierto que las amas de casas son fácilmente engañadas en cuestión de alimentos, artículos para el hogar, o la apariencia al vestirse. Y como cada vendedor sabe su costo, la mayoría de ellos tienen una forma de insistir sobre lo que exactamente desea” (Schumpeter, 2008, p. 258).

Para Giddens (2003), la teoría de la doble estructuración solamente busca estudiar las prácticas sociales ordenadas en el espacio-tiempo, ya que las actividades humanas son recursivas. Los actores sociales no gestan las acciones humanas, sino que las recrean de continuo con los mismos medios en los cuales se expresan como actores sociales. Lo anterior implica también una reproducción de las condiciones de posibilidad de tales prácticas, burocráticas, empresariales, políticas o sindicales.

Es decir, el actor social actúa de forma reflexiva. La reflexibilidad en este sentido no es solamente auto-conciencia. Es un comportamiento que implica intencionalidad del actor social, que obedece a razones, que es capaz de ofrecer más información y que no es la sumatoria de intenciones, razones o motivos. En consecuencia, la re-

flexibilidad se basa en un registro continuo de una acción, tal como los hombres lo muestran y esperan que otros muestren las que les son propias. Esto lleva a una racionalización que forma parte de las competencias de los actores sociales y que conduce su acción.

La acción, para Giddens (2003) no es una combinación de actos. Los actos están constituidos solo por un momento discursivo de atención a la duración de un intervalo de vivencia. Por tanto, no se puede prescindir del tiempo, las mediaciones que nos conectan con el mundo circundante. De esta manera, la reflexibilidad se acumula en un registro, el registro reflexivo en que la racionalización de la acción tiene lugar y que es origen de la motivación de la acción entendido como conjunto de procesos inmanentes. Lo anterior lleva a un proceso de intencionalidad.

Así, el hombre actúa permanentemente, toma en cuenta las conductas de otros actores sociales y las combina con su propia perspectiva de las cosas. Es decir, los actores sociales no solo registran de continuo el flujo de sus acciones, sino que eso se hace a escala social, es una actividad rutinaria⁴⁷. Al momento de racionalizar la acción, los actores se valen de su registro reflexivo para contar con una comprensión “teórica” de su actuar. Sin embargo, no se espera aducir discursivamente las razones de determinada conducta o la especificidad de las razones de la actuación. Sin embargo, los agentes competentes hacen referencia a intenciones o razones.

Ahora bien, los motivos para una determinada conducta inciden solo en circunstancias relativamente inusuales o en situaciones donde se rompe la rutina. No obstante, los actores competentes están en capacidad de ofrecer un reporte discursivo sobre las intenciones y las razones de sus acciones, pero no necesariamente podrán hacerlo

47 Es lo que Giddens (2003) denomina como “rutinización”. Es cuando la conducta social tiene lugar sin la participación de la motivación. Se caracteriza por ser habitual, ya que se dan por hecho muchas actividades humanas o se anticipan de manera rápida. La rutinización está adscrita a formas convencionales de comportamiento que proporcionan un sentimiento de “seguridad ontológica” a los actores.

sobre sus motivos. Es en este punto donde entra la idea de Giddens (2003) de “consciencia práctica”.

Dentro de la vida social (contextualidad espacial-temporal donde los actores se desenvuelven), los actores sociales están sujetos a condiciones inadvertidas para la acción (condiciones que operan más allá de la capacidad de conocimiento del actor) cuando realiza interacciones internas y externas (sistemas sociales). En la interacción especialmente externa, el contexto impone restricciones y limitaciones lo que le genera al actor el tener que afrontar consecuencias inesperadas de sus acciones.

En consecuencia, todo este proceso permite la reproducción social y el cambio social lo que afecta el comportamiento de los actores sociales, ya que estos, por la seguridad que perciben por lo que conocen, esperan que la cotidianidad personal e institucional se mantenga. Sin embargo, se pueden presentar desafíos en los cuales esa seguridad se vea desafiada u obligue a cambios que determinados actores se niegan a aceptar. Por esta razón, se desencadenan conflictos de poder hasta que se logre una nueva normalidad, una nueva seguridad que permitan a los actores sociales obtener lo que se han propuesto.

Uno de esos escenarios en donde las transformaciones sociales desafían el modo en que se ha venido haciendo las cosas a nivel personal e institucional es en el ámbito político y económico. Uno de los actores más desafiados por esas transformaciones es el Estado y más que al Estado quienes lo dirigen y quienes aspiran a dirigirlo. Lo antes expuesto lleva a que: “La idea de una burocracia ocupada en alcanzar intereses colectivos queda para los románticos y el análisis económico la considera como el primer manipulador de la información que existe en los países democráticos” (Tullock, 1979: XXIII-XXIV).

Para Tullock (1979), quien dirige en un determinado periodo constitucional (en el ámbito local, regional o nacional) al gobierno, tiene

que tomar una decisión disyuntiva, pero que está clara para sus propósitos, mantenerse en el poder. Aquí puede adoptar, regirse por la regla del votante mediano, el complacer a un pequeño pero poderoso grupo de intereses, negociando el sacrificio de otros intereses cruciales, entre muchas opciones. Es decir, el burócrata busca maximizar apoyos de la misma manera que los empresarios sus beneficios. No obstante, aquí se debe aclarar que, aunque el empresario busca ganar dinero, su actividad económica ayuda a la sociedad. Es decir, el interés individual de alguna manera ayuda al colectivo. El político hace el mismo cálculo de intereses.

Sin embargo, según Tullock (1979), lo que aquí se plantea es cómo maximizar los apoyos de los votantes y que consiste en maximizar el tamaño del Estado, ya que es señal de más poder, prestigio y ascenso en la pirámide del Estado (Tullock, 1979). Ese mayor tamaño del Estado implica el establecimiento de monopolios gubernamentales. De lo antes expuesto surgen dos cosas: 1) la lógica de la gerencia pública; 2) la forma en que los gerentes públicos progresivamente se convierten en agentes de los ciudadanos.

Según Mises (1983): “La gerencia burocrática (*Bureaucratic management*) significa que, bajo la democracia, la gerencia se apega estrictamente a la ley y el presupuesto” (Mises, 1983, p. 47). Así, la gerencia pública tiene las siguientes características: 1) no existe una conexión entre la burocracia, los ingresos y los gastos públicos. Los ingresos públicos provienen de la ley, que en este caso es compulsiva, coactiva: impuestos, tasas, contribuciones, y en caso de que lo anterior no fuese suficiente, se acude al endeudamiento y en el peor de los casos a la monetización; 2) no se aplican los criterios de eficiencia de, por ejemplo, la sociedad anónima; 3) sus presupuestos son flexibles y no rígidos como en las empresas privadas; 4) los gerentes públicos no tienen necesidad de competir por incrementar los ingresos, solo obedecen políticas dictadas por las autoridades superiores; 5) en algunas legislaciones, el servidor público solo puede aspirar a un buen salario, aumentos del mismo, promociones y una buena jubilación.

Además de lo antes expuesto, el gobierno asume el papel de “agente” de la sociedad que es el depositario de la soberanía política, quien decide si un determinado gobierno o grupo de funcionarios se les debe permitir seguir con la autoridad de administrar los recursos públicos en nombre del “principal”. Esto último lleva a considerar los efectos de agencia.

Aunque la teoría principal-agente surgió en el ámbito de las relaciones entre los propietarios del capital y los administradores en una sociedad anónima, tiene una aplicación en el mundo de las relaciones entre la burocracia o aquella parte del mundo político que, por medio del voto, accedió a los órganos de administración del Estado.

En ese sentido, existe una especie de contrato tácito suscrito entre los gobernantes, que son los agentes y los ciudadanos (empresas, familias, organizaciones sin fines de lucro, fundaciones, sindicatos y todo tipo de organizaciones con fines sociales y de la sociedad civil) que en conjunto es el principal. Este contrato se comienza a gestar ante de los procesos electorales en donde quienes intentan mantenerse en el poder como aquellos que aspiran a ser sus nuevos conductores, tratan de establecer acuerdos. En este punto, lo que interesa es que el principal delega sus competencias a un conjunto de personas con el mandato (explícito o tácito) de actuar en su nombre e intereses. Ese procedimiento adquiere rasgos institucionales una vez que sigue los preceptos y legislación que lo regula con la finalidad de que el proceso sea legal y legítimo.

En esa relación “contractual”, el principal, en su propio interés, trata de aprovechar las competencias, influencia política, capacidad diplomática y capacidad administrativa del agente para alcanzar sus objetivos. Sin embargo, a medida que el principal no cuente con los medios adecuados y el interés de hacer seguimiento a los resultados de la gestión del agente, el riesgo para el principal de no llegar a sus objetivos es mayor. Además, el agente podría, aparte de no cumplir (o no poder) con los objetivos del principal, estaría más preocupado en atender los suyos.

En otras palabras, el principal debe incurrir en una serie de costes denominados “costes de agencia” (Jensen y Meckling, 1976). Esos costos son: costos de supervisión, costos del agente, y costos residuales. Esos costos están asociados con la idea de inobservabilidad de parte del principal de las decisiones y acciones del agente y que se agrupan en las llamadas “*hidden characteristics*” (características ocultas del trato agente-principal), las “*hidden information*” (información oculta), las “*hidden actions*” (acciones ocultas) (Holström, 1979) o las “*hidden intentions*” (intenciones ocultas). Es por esta razón que se han levantado estrategias para dar seguimiento a las acciones del agente (Demsetz, 1995). Es decir, el agente puede adoptar medidas y hacer uso de información ventajosa que le permita seguir gobernando a pesar de que no esté cumpliendo con los cometidos del principal. Eso incluye introducir nuevos contratos con otros actores políticos con capacidad de apoyo, es decir con capital económico, político o simbólico.

7. La teoría de la constitución de James Buchanan

El liberalismo representa un conjunto coherente de corrientes del pensamiento que se tipifican en categorías clásicas de la filosofía política (Escalante Gonzalbo, 2016), entre las que se pueden destacar el liberalismo clásico, el ordoliberalismo, el minarquismo o el anarco capitalismo, cada uno de ellos le otorga una menor relevancia al papel del Estado en la economía, en el mismo orden que han sido presentados. El Estado liberal tiene en la ley sus cimientos en derechos tales como: la vida, la libertad y la propiedad, entre otros.

No obstante, según Moreno González (2017), dentro de las categorías del pensamiento liberal con las cuales se sentía identificado James Buchanan era el ordoliberalismo⁴⁸ alemán. Esta adhesión de

48 El ordoliberalismo fue desarrollado por Eucken (1956) en su obra *El orden de la competencia y su realización*. Esta corriente surge a mitad del siglo XX con el objetivo de contrarrestar el poder del mercado que ejercían los monopolios y oligopolios, así como en contraposición al intervencionismo estatal en cuanto a las políticas económicas aplicadas. Dentro de sus principios constituyentes se encuentran la estabilidad en la función de reserva de valor de la moneda, mercados abiertos como mecanismo de control de formas monopólicas, respeto irrestricto a la propiedad privada, libertad

Buchanan se debe a la cierta relevancia que le concede al Estado en cuanto al papel que debe desempeñar en el sistema económico. Las principales características del pensamiento de Buchanan se pueden resumir de la siguiente forma:

1. Surge con las ideas de Nozick (1973) y los paradigmas contractualista y anarcocapitalista (Hogarty, 1972)⁴⁹. Según Moreno González (2017), Buchanan parte aceptando la idea de John Rawls acerca de la existencia de un Estado inicial de cosas para establecer una mediación entre los principios de igualdad y libertad.
2. Buchanan se distancia del discurso socialdemócrata⁵⁰ y minarquista⁵¹. Para Buchanan el contrato social no crea la sociedad civil, ya que la misma es precedente a cualquier pacto social, sino que el misma representa el instrumento legal fundamental que permite establecer una organización jurídico-política a través de la cual los ciudadanos se do-

de contratación, responsabilidad social y estabilidad de la política económica (Urdeneta Montiel, Borgucci, & Monzón, 2019). El ordoliberalismo no pretende sustituir el mercado por el aparato estatal según (Moreno Gonzalez, 2017), sino generar una constitución económica que proporcione las condiciones jurídicas en las cuales los agentes económicos puedan desenvolverse en competencia y libertad. La política de ordenamiento, como la llaman, es el eje central de su teoría: el tratamiento jurídico-estatal del mercado, el diseño del marco institucional más favorable a la libre competencia entre los agentes económicos en un espacio de libertad e independencia (Erhard, 1994: 90).

49 *En La teoría de la Justicia*, Nozick (1973) propone un nuevo contrato social que funde un Estado mínimo lockeano respetuoso con los derechos propios del liberalismo y donde no haya lugar para la redistribución. A diferencia de anarcocapitalistas como David Friedman o Rothbard, Nozick (1973), defiende la existencia del Estado, pero limitado hasta el extremo de solo deberse a la garantía de los derechos individuales.

50 Tendencia política de origen socialista (que según Karl Marx se refiere a la primera parte del comunismo) que preconiza la obtención de reformas sociales exclusivamente mediante reformas parlamentarias (no hay que olvidar que, en Alemania, donde nació el primer partido de esta tendencia en 1875, regía una monarquía lo mismo que en la mayoría de las naciones de Europa). Esta tendencia se asocia a las ideas de Eduard Berstein (1850-1932), quien propuso que el SPD se apartase de las tesis leninistas de la toma revolucionaria del poder y dictadura del proletariado.

51 El minarquismo es una doctrina política inscrita dentro de la tradición antiestatistas inspirada en las ideas de Samuel Konkin en la década de los años 70 del siglo XX. Se trata de una postura que aboga por la existencia de un Estado nacional mínimo, en que solamente se ocupe de la defensa contra enemigos externos, el orden interno y el desarrollo de un eficiente sistema de tribunales. Son conocidos también como libertarios. Su doctrina trata de enseñar que lo importantes es que el Estado exista solamente para defender el derecho a la libertad.

tan de unas reglas vinculantes para colocar limitaciones al poder, sea de índole económica o política, generando unas condiciones de igualdad frente a la ley, que le ofrezca garantías a los esfuerzos cooperativos del mercado en el intercambio de los excedentes (Moreno Gonzalez, 2017).

3. Buchanan en su visión constitucionalista intenta rebajar las actitudes no cooperativas derivadas de la inseguridad anárquica, y crea incentivos para las tendencias cooperativas de mutuo intercambio pacífico o voluntario que sí se da en la sociedad precontractual.
4. Buchanan no se adhiere ciegamente a los formalismos positivistas de la obediencia al poder político estatal o empresarial. En él subsiste la esperanza de diseñar, construir y aplicar un contrato social bajo un ideal de justicia no exógeno a la propia decisión consensual (Buchanan, 2009: 253-254).
5. Buchanan coincide con Nozick (1973) en su desconfianza permanente, a la extralimitación del poder Estatal. Para ambos, el poder político siempre busca expandirse, avanzando principalmente sobre los derechos de propiedad de los individuos mediante mayores cargas fiscales, lo cual resulta violatorio de los derechos individuales establecidos y protegidos en el contrato social. Por lo que el énfasis de su análisis e investigaciones se centra denodadamente en la limitación del poder estatal (Buchanan, 1987 y Vanberg, 2014: 18-38).
6. Para Buchanan (1993), las normas legales se sustentan sobre el contrato social, producto de una asamblea constituyente elegida adecuadamente por la sociedad y que sus leyes y decisiones, especialmente en materia de derechos de propiedad, libertad empresarial y de mercado sean acatadas unánimemente (Buchanan, 1993).

7. Buchanan (1993) defiende la idea liberal de que cada individuo es un ente autónomo (individualismo ontológico) que decide atendiendo su propio interés (individualismo axiológico), desarrolla sus preferencias intertemporales, indistintamente de las circunstancias que rodean sus intercambios económicos voluntarios (Buchanan, 1993). La teoría del *homo economicus*, con su principio de racionalidad económica será la base para organizar los elementos de un modelo óptimo de constitución (Vallespín, 1985).
8. Para Buchanan, la sociedad es un conjunto de individuos que cooperan socialmente dentro de un contexto normativo donde mercantilizan productos y servicios con base en la maximización permanente de sus intereses particulares, Dichos intercambios voluntarios están presidido también por la apreciación individual que este hace de los bienes y servicios, los cuales dejan de tener valor objetivo, para tener única y exclusivamente un valor relativo.
9. Lo antes expuesto, implica que la sumatoria de las valoraciones subjetivas y los intercambios voluntarios se hacen cada vez más complejas y numerosas generando asimetrías de información en los mercados, que terminan anulando la posibilidad de la instrumentación de modelos económicos de planificación central estatal (Hayek, 2011).
10. Por ello, Buchanan comparte con Mises y Hayek la idea de que el mercado es una estructura lógica de la acción humana producto del conocimiento tácito y explícito que posee el ser humano (Hayek, F. A, 2014) .

Por ello, Buchanan concluye su teoría de la constitución estableciendo un Estado limitado en el orden económico desde el orden jurídico, es decir el concepto de Estado mínimo el cual según (Nozick, 1973). En consecuencia, cualquier Estado mayor que el Estado mínimo es moral y éticamente inaceptable, pues sus facultades impli-

can necesariamente la violación de los derechos individuales de las personas sometidas a su autoridad., definitiva.

Si bien en la teoría constitucional de James Buchanan se reconoce la importancia del Estado, la constitución representa la norma madre que garantiza las condiciones de desenvolvimiento del libre mercado y de los derechos establecidos en el acuerdo originario de la sociedad. Pero, consciente de esta realidad, la postura de James Buchanan toma distancia de cualquier postulación minarquista como la de Nozick (1973) y se aproximan a los axiomas clásicos del liberalismo para concentrar sus voluntades en la limitación jurídica del poder político (Moreno Gonzalez, 2017).

Figura 27
Elementos de la constitución en James Buchanan



Fuente: Elaboración propia (2020)

8. La Economía de la violenta intervención en el mercado

La intervención significa la sustitución de las acciones voluntarias por la coerción. Empíricamente, la gran mayoría de las intervenciones son realizadas por Estados, ya que es la única organización de la

sociedad legalmente equipada para usar la violencia, ya que cuanto con ingresos obtenido mediante un gravamen obligatorio impuesto a la sociedad (Rothbard, 2009).

Los tipos de intervención que pueden llevar a cabo un individuo o grupos en los mercados en aras de controlar los precios, licencias de importación o comercialización, se pueden clasificar en tres categorías:

1. El interventor, o “invasor” o “agresor”, denominado también intervención autista, donde la orden o comando específico involucra sólo el sujeto mismo (Rothbard, 2009).
2. El interventor que puede obligar a un intercambio entre el sujeto individual y él mismo o coaccionar un “regalo” del sujeto. Se puede llamar a esto una intervención binaria, ya que aquí se establece una relación hegemónica entre dos personas: el interventor y el sujeto.
3. El invasor el cual puede obligar o prohibir un intercambio entre un par de sujetos. En ese caso, se tiene una intervención triangular, donde el elemento dominante crea una relación con el resto de negociadores potenciales. Un ejemplo de intervención triangular, se produce en los controles de precios. Cuando el interventor (el Estado por medio de alguna oficina, agencia o dependencia pública) obliga o prohíbe los intercambios entre dos o conjuntos de individuos; como es el caso de los controles de precios y la concesión de licencias de importación, producción e importación entre otras (Rothbard, 2009). Las acciones anteriores desarrolladas por el Estado tienen una serie de consecuencias:
 1. Directas e inmediatas en las utilidades de los accionistas de la empresa. Mientras que, si no se produce dicha intervención, los agentes económicos actuarán en función de maximizar, mientras se pueda su utilidad (Rothbard, 2009).

2. La intervención coercitiva implica que el individuo se ve constreñido a aceptar forzosamente la voluntad del interventor. El agente económico que es obligado a realizar un intercambio económico o comercial siempre pierde en utilidad como resultado de la intervención, ya que su acción ha sido forzosamente cambiada por su impacto. En las intervenciones autistas y binarias, los sujetos individuales pierden cada uno su utilidad; en las intervenciones triangulares, al menos uno, y a veces ambos, de la pareja de aspirantes intercambiantes pierden en utilidad (Rothbard, 2009).

3. Cuando se pregunta ¿Quién gana en utilidad ex ante? Claramente, el interventor; de lo contrario, no habría hecho la intervención. En el caso de intervención binaria, él mismo gana directamente en el intercambio. En el caso de las intervenciones autistas y triangulares, gana en un sentido de bienestar psíquico al hacer cumplir los reglamentos a otros, o tal vez, al proporcionar una aparente justificación para otras intervenciones binarias (Rothbard, 2009).

Por lo tanto, a diferencia del libre mercado, todos los casos de intervención estatal suministran a los grupos favorecidos por la intervención, ganancias a expensas de otros grupos. En las intervenciones binarias, las ganancias y pérdidas directas son “tangibles”; en otros casos, las ganancias directas son satisfacciones no intercambiables a los intervinientes, y la pérdida directa está siendo coaccionada en menos formas de actividades satisfactorias.

Antes del desarrollo de la ciencia económica, la gente tendía pensar que el intercambio y el mercado siempre benefician a uno a expensas de la otra parte. Esta fue la raíz de la visión mercantilista del mercado, de lo que Ludwig von Mises llama la “Falacia de Montaigne”. La realidad cotidiana del mercado ha demostrado que es una falacia, ya que en el mercado ambas partes se beneficiarán (Rothbard, 2009).

Como se sabe, los individuos siempre buscan su utilidad *ex post* en el mercado libre, pero cuando hay intervención no pueden hacerlo y la razón es que el interventor gana en utilidad. Sin embargo, ¿Qué hay de los servicios públicos *ex post*? Los agentes económicos pueden esperar beneficiarse cuando toman decisiones, pero ¿se benefician realmente de sus resultados? ¿Cómo se comparan el mercado libre y la intervención en los viajes ese camino vital de la apuesta a la apuesta? (Rothbard, 2009).

Partes de las respuestas se encuentran en el hecho de que el mercado se construye para reducir el error al mínimo en la estimación de los beneficios. La satisfacción del consumidor comienza en el mercado, ya que es en esa locación donde compra lo que necesita y vuelve a comprar si el producto le satisface. Por tanto, es el lugar, real o virtual donde el empresario sabe si lo está haciendo adecuadamente y si esa acción de satisfacer al consumidor se traduce en beneficios (Rothbard, 2009).

8.1. Intervención triangular: control de precios

La intervención triangular se produce cuando las regulaciones o restricciones legales provenientes de algún órgano del Estado obligan o prohíbe, a un par de agentes económicos, a realizar un intercambio. La coacción puede presentarse en: 1) el precio y demás condiciones de compra-venta; 2) el producto objeto de intercambio; 3) ambos agentes económicos participantes; 4) el agente que funciona como oferente; 5) el agente económico que asume el papel de demandante; 6) el medio que se emplea para realizar el pago; o 6) la forma en que se liquidó la transacción. El primer tipo de intervención triangular se llama control de precios, porque se trata específicamente de los términos, es decir, el precio, en el que se realiza el intercambio; este último puede llamarse producto control, ya que se trata específicamente de la naturaleza del producto o del productor (Rothbard, 2009).

Un ejemplo de los controles de precios es cuando el gobierno mediante decretos prohíbe comprar o vender un determinado producto

por no más de una cantidad de unidades monetarias establecidas. Otro ejemplo es la prohibición de la venta de determinado producto. Existe una variante según el cual, el gobierno prohíbe la venta de determinado producto a unas personas y lo permite a otras (control de cuotas). Estas formas de políticas de control sobre el mercado tienen varias repercusiones inesperadas, ya que los agentes en el mercado buscan formas de evadir las limitaciones establecidas (Rothbard, 2009).

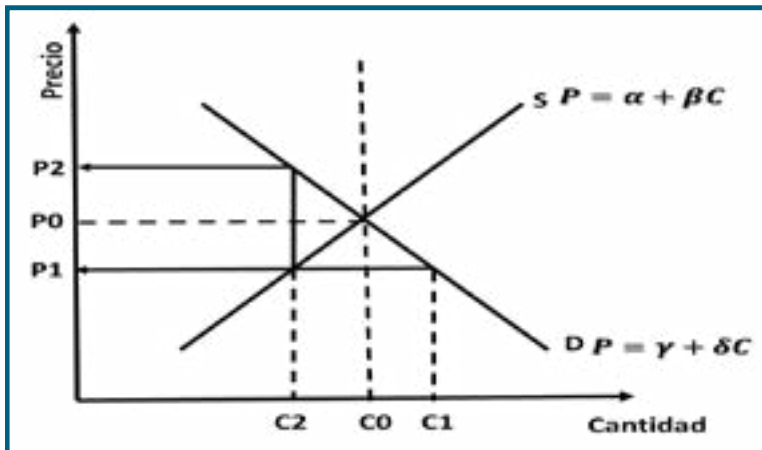
Por ello, (Rothbard, 2009) señala que un control de precios o cuotas puede ser efectivo o ineficaz, si dicha regulación no influye en el precio del mercado. Así, si los automóviles se venden a 100 onzas de oro en el mercado, y el gobierno decreta que no se vendan autos por más de 300 onzas, bajo pena de castigo a los infractores. El decreto es en la actualidad completamente ineficaz. Sin embargo, si un cliente desea pedir un automóvil a medida, el cual el vendedor cobraría más de 300 onzas, entonces la regulación ahora se hace efectiva (Rothbard, 2009).

Hay dos tipos de control de precios: 1) un control de precios que prohíbe todo intercambio de un bien por encima de un cierto precio; 2) con el precio controlado por debajo del mercado precio de equilibrio; y 3) un control de precios mínimos que prohíbe el intercambio por debajo de un cierto precio, siendo este precio fijo superior el equilibrio del mercado a continuación en las Gráficos 7 y 8 se muestran los efectos de los controles de precio máximos y mínimos.

Como se puede evidenciar en el Gráfico 7, cuando el gobierno fija el precio por debajo del precio del mercado genera un exceso de demanda. A ese precio, la función de oferta del productor sería $P = \alpha + \beta C$ se ajusta al precio P_1 , por lo que la nueva cantidad producida por los productores será $C = \frac{P_1 - \alpha}{\beta}$ por lo que el nuevo valor de C será C_2 al sustituir el valor de C_2 en la función de demanda de los consumidores el nuevo precio de del mercado sería $P = \gamma - \delta C_2$ en este caso el nuevo precio del mercado sería P_2 de manera que política del gobierno en querer bajar forzosamente los precios, ter-

mina generando un resultado opuesto al buscado con una elevación de los precios.

Gráfico 7
Efecto del control de precios máximos



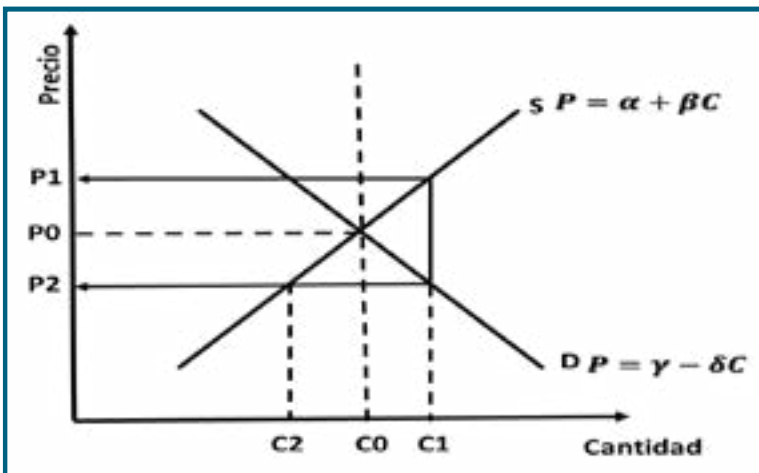
Fuente: Elaboración propia (2020)

La síntesis antes expuesta se fundamenta en la “Ley de Say” (Say, 2001[1841]). Según esta “ley”, toda oferta genera su propia demanda; pero cuando se produce un exceso de oferta en un mercado en particular, es porque al mismo tiempo se está produciendo un exceso de demanda en otro y la manera de ajustarse, es que suban los precios relativos para mantener el equilibrio (Del Barrio Vásquez, 2015).

En el Gráfico 8, puede observarse cuando el gobierno fija el precio por encima del precio del mercado genera un exceso de oferta. A ese precio, la función de oferta del productor sería $P = \alpha + \beta C$ y el ajuste es en precio P_1 . Por lo que la nueva cantidad producida por los productores será $C = \frac{P_1 - \alpha}{\beta}$. Así, el nuevo valor de C será C_1 , que, al sustituirlo en la función de demanda, el nuevo precio de equilibrio en el mercado sería $P = \gamma - \delta C_1$. En este caso, el nuevo precio del mercado sería P_2 . El resultado final de la política expansionista de

los precios del gobierno termina generando un resultado opuesto al buscado con una caída de los precios. Como este aumento autorizado de precios se presenta en un mercado particular y no todos, el efecto es que se producirá un exceso de oferta en el mercado afectado por la política de precios al alza y un exceso de demanda en otros mercados donde los precios son menores al de equilibrio. El resultado final es que el ajuste en los precios dependerá de las elasticidades de la oferta, la elasticidad de la demanda, la elasticidad cruzada de la demanda, la elasticidad ingreso de la demanda y la cuantía de los excesos de oferta y demanda en los diferentes mercados.

Gráfico 8
Efecto del control de precios mínimos

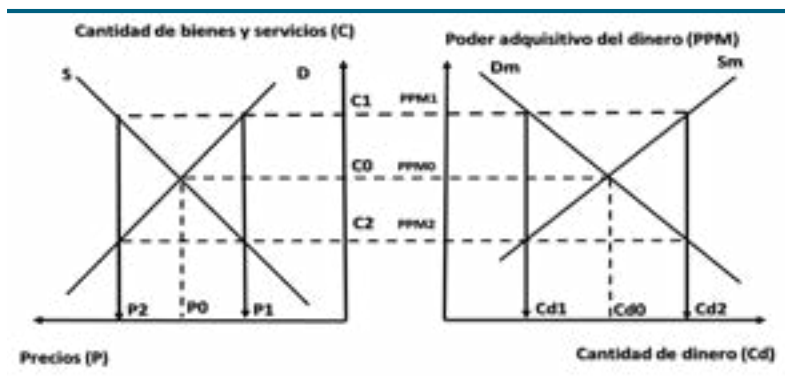


Fuente: Elaboración propia (2020)

Estos dos ejemplos ofrecen una interesante visión de la nociva manipulación de la intervención del gobierno en el mercado, causando pérdidas empresariales y pérdida del poder de compra de los consumidores. Los empresarios y consumidores operan en base a ciertos criterios o señales que surgen en las diferentes interacciones entre oferentes y demandantes en los mercados: los precios, tasa de interés, etc. Gracias a políticas económicas desacertadas,

se interrumpe el proceso de toma de decisiones transaccionales en que los participantes obtengan ventajas mutuas. Además de lo antes expuesto, también se produce transferencia de excedente del productor al consumidor (Gráfico 7) o transferencia de excedente del consumidor al productor (ver Gráfico 8).

Gráfico 9
Efecto general de la imposición de precios máximos



Fuente: Elaboración propia (2020)

Como se puede evidenciar en el Gráfico 9, cuando el gobierno fija un precio máximo en P_1 , pero aumenta la cantidad de dinero en Cd_2 , lo que se produce es una contracción de la oferta de bienes y servicios C_2 y una caída del poder adquisitivo del dinero PPM_2 . Lo anterior es debido a que se produce un exceso de demanda \hat{C}_1 , que termina elevando los precios a P_2 . Esto se ajusta totalmente a la teoría cuantitativa del dinero. Si, por el contrario, se disminuye la cantidad de dinero a Cd_1 , el poder adquisitivo del dinero sube a PPM_1 . En consecuencia, la demanda y oferta de bienes aumenta a C_1 , por lo que la política del gobierno de fijar un precio máximo en P_1 tendría un verdadero efecto.

8.2. Intervención triangular: Control de productos

En la intervención triangular, el interventor tiene la autoridad de alterar tanto los términos de los acuerdos voluntarios entre demandantes y oferentes, afectar la naturaleza del producto (sea de consumo final o de consumo intermedio) o las ganancias que pueda generar (por ejemplo, una ley que prohíba toda venta de licor) (Rothbard, 2009).

Como es de esperar, este tipo de controles afecta la posibilidad de que las empresas obtengan, al menos las ganancias que habían esperado. Lo más probable es que las expectativas de ganancias se deban corregir a la baja, afectando toda la cadena de valor movilizadas y canceladas para obtener el producto o servicios que más adelante ofrecería.

Se podría creer que el más beneficiado es el “pueblo” y el gobierno. En el primer caso, inicialmente habría una efímera “victoria” de quienes abogan por políticas de precios mínimos. Sin embargo, como la producción se efectúa por órdenes de producción y órdenes de compra. Tanto uno como la otra se verían afectadas a la baja. El resultado sería menos producción. Puede quedar el expediente de las importaciones; sin embargo, este estaría sometida, en condiciones normales, a la conducta del mercado interno y tienen el límite del costo cambiario (precio futuro esperado de la divisa más el riesgo cambiario).

Con relación a los políticos, su victoria es más de carácter discursivo, político. Es decir, el Estado no se beneficiará cobrando multas. El daño es en el discurso que se puede ir construyendo en contra de la empresa: el colocar al empresario tanto como un “especulador” como un “explotador”. Este tipo de discurso es muy atractivo para personas de muy bajos ingresos. Es decir, no importa si el precio del producto se sostiene durante largos periodos, los bajos ingresos de todas maneras hacen percibir la adquisición de bienes o servicios como algo costoso (relación entre lo que se

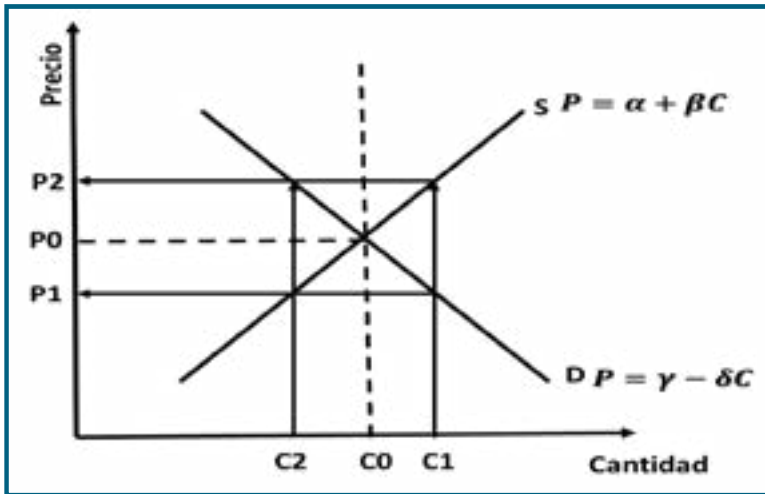
gana y lo que cuesta un bien en el mercado). En conclusión, desde la óptica política, poco importa si la política afecta o no a la empresa. Lo que importa es el efecto sobre el target de mercado político, ya que es la lógica de los apoyos.

En muchos casos de prohibición de productos, inevitablemente conduce al restablecimiento del mercado ilegal, es decir, un “mercado negro”. Sin embargo, es una muestra de que el mercado es bastante opaco. Este tipo de mercado, el comerciante puede aprovecharse de contar con un gran excedente de bienes y venderlos a un precio muy superior. Por otra parte, la ilegalidad dificulta enormemente el proceso de distribución de información sobre la existencia del mercado a los consumidores. Cuando un mercado es libre tanto en el tráfico nacional como en el internacional, el comerciante que busca acaparar para vender a un precio muy superior, se tendrá que enfrentar a la posibilidad de aceptar el precio del mercado que podría ir en su contra. En otras palabras, en un mercado plenamente libre, ejercer el acaparamiento para usufructuarse de los consumidores es absurdo.

Ahora bien, la pregunta es ¿Quién decide si un mercado es de libre acceso o no? La respuesta es el Estado. Luego la siguiente pregunta es, si el mercado negro es perjudicial y surge en el ámbito de un mercado opaco ¿Por qué el Estado no apuesta por un mercado libre? La posible respuesta es que exista franquicias, permisos o patentes otorgados por el gobierno o que muchas empresas no deseen venir a esa economía por razones de costos, entre otros.

De acuerdo al Gráfico 10, una expansión de la cuota de producción autorizada por el gobierno de C_0 a C_1 se traduce en un nivel de precios $P_1 = \gamma - \delta C_1$. El resultado, es que se destruye el incentivo para la aparición de un mercado negro. Mientras que una restricción del consumo o venta de un producto por un nuevo marco legal promulgado por el gobierno, que se traduce en una disminución de la producción de C_0 a C_2 , se traduce en un nivel de precios de $P_2 = \gamma - \delta C_2$. El resultado es que se crean incentivos para la aparición de mercados ilegales

Gráfico 10
Efecto general de los controles de producto



Fuente: Elaboración propia (2020)

8.3. Intervención binaria: El presupuesto del gobierno

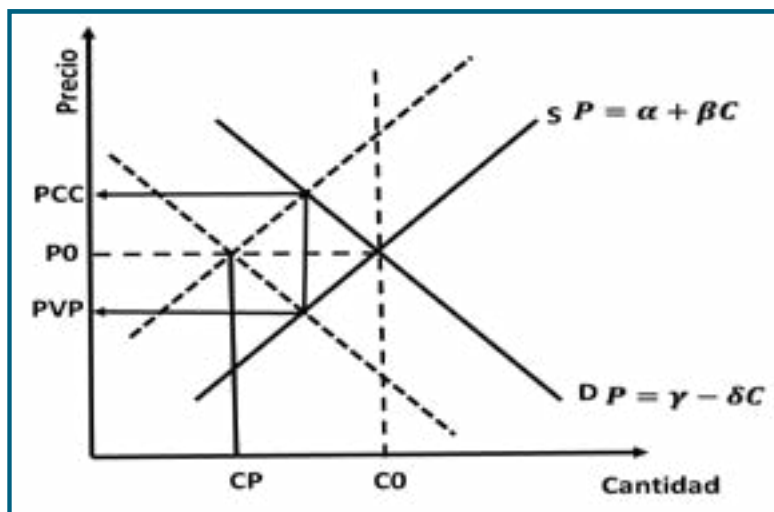
La intervención binaria se produce, como hemos visto, cuando el gobierno obliga a los agentes económicos privados a transferirle la propiedad mediante una mayor carga impositiva. Este tipo de intervención en una mezcla entre la triangular (control de precios) y binaria (impuestos)⁵² (Rothbard, 2009).

En ese esquema de intervención, todos en la sociedad serán o bien contribuyentes netos o consumidores de impuestos en diferentes

⁵² Durante años, los investigadores del campo de las finanzas públicas han estado buscando el "impuesto neutral", es decir, un esquema impositivo que mantendría el libre mercado intacto. No obstante, el objeto de esta búsqueda es en conjunto quimérico para (Rothbard, 2009). Los estudiosos de las ciencias económicas han buscado a menudo la uniformidad en el pago de los impuestos, de modo que cada persona, con el mismo nivel de ingresos, pague la misma cantidad de impuestos. Pero esto es intrínsecamente imposible, debido a que la comunidad está inevitablemente dividida en contribuyentes y consumidores de impuestos, que, por supuesto, no se puede decir que pague los impuestos en absoluto.

grados. No cabe duda que, la política fiscal de impuestos y gastos del gobierno inevitablemente distorsiona la asignación de los factores productivos, el patrón de sus remuneraciones y los tipos de bienes producidos entre otras cosas en el mercado libre. Cuanto mayor sea la dimensión del Estado, mayor es el presupuesto del gobierno, mayor será la presión fiscal y tributaria, que a la postre se traduce en mayores distorsiones del sistema económico (Rothbard, 2009).

Gráfico 11
Efecto general de los impuestos



Fuente: Elaboración propia (2020)

En el Gráfico 11, el PCC (El precio de compra del consumidor) es igual al precio del mercado P_0 más los impuestos al consumo y PVP (Precio de venta del productor) es igual al precio del mercado menos los impuestos a la producción. Cuando se aplica un impuesto a los consumidores, la curva de demanda se desplaza hacia abajo según el tamaño del impuesto; mientras que cuando se impone a los productores, la curva de oferta se desplaza hacia arriba según el tamaño del impuesto. En cualquier caso, cuando el impuesto se promulga,

el precio pagado por los compradores aumenta, y el precio recibido por los productores cae. Todo esto produce una disminución de la producción que se desplaza de C_0 a C_p .

$$E^S = \frac{P}{Q^S} \cdot \frac{dQ^S}{dP} ; E^D = \frac{P}{Q^D} \cdot \frac{dQ^D}{dP}$$

Proporción del impuesto pagado por el productor

$$PTS = \frac{E^D}{E^S + |E^D|}$$

proporción del impuesto pagado por el consumidor

$$PTB = \frac{E^S}{E^S + |E^D|}$$

Esta distribución es la misma indistintamente de cómo se imponga. La curva que se desplaza hacia arriba depende de si el impuesto se aplica a los productores (la oferta cambia de curva) o compradores (los cambios de la curva de demanda). El objetivo aquí es que el impuesto establece una diferencia entre el precio que los consumidores pagan y el precio que los productores reciben, debido a esta imposición fiscal. De esta manera, la cantidad vendida cae por debajo del nivel a la que se vendería sin un impuesto. En otras palabras, un impuesto sobre un bien hace que el tamaño del mercado para el bien se reduzca produciendo una pérdida irre recuperable de eficiencia la cual dependen del tamaño del impuesto y donde E^S representa la elasticidad del precio frente a las cantidades ofertadas luego de impuestos, mientras que E^D es la elasticidad del precio frente a las cantidades demandadas posterior al impuesto.

8.4. ¿Por qué la intervención estatal no es efectiva?

La hipótesis de expectativas adaptativas fue introducida por Cagan (1956) y Friedman (1957) como un enfoque plausible y empírica-

mente significativo para modelar expectativas de variables en un mundo de incertidumbre. La hipótesis parte de que los agentes económicos formulan pronósticos sobre variables endógenas como lo es la cantidad de dinero en circulación respecto a la inflación, tomando para ello rezagos de dichas variables para predecir valores futuros en base a valores pasados. En el caso de pronosticar el índice de inflación, se hace con base en aumentos de la oferta de dinero pasados. Es decir, los agentes económicos construyen sus expectativas suponiendo una tasa futura, lo que da lugar a la aplicación de modelos econométricos donde se incluyen valores retardados de las variables especificadas.

En ese sentido, Cagan (1956), desarrolló un modelo simple de estudio del comportamiento de la inflación y la demanda de dinero para ver si los efectos de “impulso” en la dinámica de las expectativas de inflación podría exacerbar la inflación que originalmente se inicia debido a la decisión del gobierno de ‘monetizar’ un déficit fiscal. El modelo de Cagan consiste en dos ecuaciones, una que describe la demanda individual de dinero y otra que describe la evolución de las expectativas de inflación a lo largo del tiempo (Urdaneta, Borgucci, & Mejía, 2020).

Específicamente, Cagan (1956) supone que la velocidad de circulación del dinero se incrementa en una proporción directa al aumento del tipo de interés nominal “ i ”. Dado que los bonos ganan intereses y el dinero no, el costo de oportunidad de mantener dinero es interés nominal renunciado. Por lo tanto, si la tasa de interés nominal aumenta, se demandará menos efectivo y el que existe circulará con mayor velocidad.

Para hacer las cosas más sencillas, Cagan (1956) especificó una forma log-lineal, donde: M y P denotan el registro de dinero y el nivel de precio para que $m - p$ represente el registro de dinero real. La ecuación que relaciona el dinero, la velocidad y el gasto, produce una solución que es una ecuación que muestra la evolución de los precios en el tiempo tomando en cuenta primero: 1) el comporta-

miento pasado de los precios; 2) la oferta monetaria actual; y 3) el rezago de la oferta monetaria como resultado de la política monetaria del gobierno expuesto como: $p_t = \alpha p_{t-1} + \beta m_t + \delta m_{t-1}$, donde se cumple que $|\alpha| > 1$ implica que el nivel de precios actual obedece a las expectativas de inflación de los agentes económicos, si $|\alpha| < 1$ o $|\alpha| < \beta$ el nivel de precios responde en mayor cuantía a los efectos de la política monetaria (Cagan, 1956) y (Friedman, 1957).

Su prominente éxito empírico llevó a su amplia utilización hasta que finalmente fueron desplazadas por la revolución de las expectativas racionales (Muth, 1961) y posteriormente con un desarrollo más avanzado para su aplicación (Lucas, 1976) y (Sargent y Wallace, 1975).

La teoría ortodoxa de la política económica se caracteriza por manejar el proceso de series de tiempo dentro de la Economía como fijo e invariante con respecto a los cambios exógenos de política. Sin embargo, bajo expectativas racionales, la regla de pronóstico o expectativa se verá afectada por cambios de política y, si la economía se ve afectada a su vez por las expectativas. Estas alterarán el proceso de series de tiempo que sigue la Economía. Lucas proporcionó ejemplos de este fenómeno basados en modelos macroeconómicos destacados (Evans & Ramey, 2006).

Tanto Cagan (1956) como Lucas (1976), parten de que los agentes económicos emplean representaciones simples y subparametrizadas del proceso inflación, crecimiento económico o desempleo para hacer sus pronósticos. Al ajustar adecuadamente los parámetros libres de la regla de pronóstico, pueden obtener la mejor regla de pronóstico dentro de una clase determinada de reglas de aprendizaje subparametrizadas (Evans & Ramey, 2006).

Los resultados más relevantes de (Evans & Ramey, 2006), incluso en el caso especial en el que las expectativas no afectan la inflación, de modo que la misma es considerada una variable exógena, los cambios en el proceso de política económica pueden inducir cam-

bios en la regla de pronóstico y, por tanto, en el proceso estocástico seguido de otras variables económicas.

Finalmente, se puede concluir que el estudio de Cagan (1956) sobre la formulación y estimación de una función de demanda de dinero en condiciones de hiperinflación, introdujo el concepto de “expectativas adaptativas” con el fin de racionalizar la presencia de una estructura de rezagos distribuidos autorregresivos con pesos geométricamente decrecientes en la demanda de saldos de efectivo reales y también demostró cómo estimar la función. Este mecanismo de expectativas adaptativas se ha utilizado en una serie de estudios sobre la demanda de dinero (Khan, 1975).

Como reflexión final a este punto se puede sintetizar que la que los agentes económicos, dado determinados escenarios de hiperinflación o alta inflación prolongada, se anticipan a las medidas de política monetaria instrumentadas por el Banco Central, produciendo dos consecuencias: 1) haciendo nulo su efecto mediante una caída abrupta de los ingresos de este órgano por concepto de señoreaje; y 2) produciéndose un desplome de similar magnitud en la demanda de dinero en moneda doméstica con lo cual esta pierde su función como depósito de valor y medio de pago principalmente.

La teoría de las expectativas racionales supone que los agentes económicos permanentemente no ignoran, ni desechan la información y las predicciones sobre el curso futuro de la Economía. Antes bien, anticipan “racionalmente”⁵³ los efectos de las políticas gubernamentales y reaccionan en el presente de acuerdo con las expectativas que se han formado (Ekelund & Hérbert, 2008). En un contexto de certeza, los agentes económicos sabrán lo que ocurrirá en el futuro, pero cuando existe incertidumbre cometen errores de predicción, debido a eventos sorpresivos ya sea de parte del gobierno o del sistema económico. Sin embargo, no cometen errores sistémicos, ya que de forma inmediata corrigen su conducta. Los defensores

53 En términos neoclásicos.

de esta teoría creen que los consumidores de bienes y servicios e instrumentos financieros, y los productores de estos elementos reaccionarán frente a las políticas fiscales y monetarias del gobierno haciéndolas inefectivas mediante el aprendizaje (Ekelund & Hérbert, 2008).

Referencias

- Abel-Smith, Brian. (1992). *The Beveridge report: Its origins and outcomes*. International Social Security Review, 45 N°1-2, pp 5-16.
- AC-URSS (Academia de Ciencias de la Unión de República Socialistas Soviéticas). (1975). *Manual de Economía Política de la URSS*. Tercera edición corregida y aumentada de la Academia de Ciencias de la URSS: Traducción Wenceslao Roces. Barcelona: Ediciones Grijalbo, S. A.
- Barro, Robert; Grillo, Vittorio y Febrero, Ramón (1997). *Macroeconomía Teoría y política*. Madrid: McGraw Hill Interamericana.
- Beck, Ulrich (1998) *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Madrid: Paidós. Pp. 305.
- Bolívar, Simón (1819). *Discurso de angostura, pronunciado por el libertador simón bolívar el 15 de febrero de 1819, en el acto de instalación del segundo congreso de Venezuela*. Tomado de <http://www.archivodellibertador.gob.ve/escritos/buscador/spip.php?article9987>. Consulta realizada el 15-11-2018.
- Borgucci, Emmanuel. (2009). *Representaciones Sociales y Discursos en los procesos de Descentralización Administrativa en Venezuela*. Tesis doctoral presentada, Tutor: Daniel Mato.

Caracas: Universidad Central de Venezuela, Comisión de Estudio para de Postgrado, Programa de Doctorado en Ciencias Sociales.

Bourdieu, Pierre (1996). *Cosas Dichas*. Barcelona: Editorial Gedisa, S. A.

Bourdieu, Pierre (1999). *¿Qué significa hablar?: economía de los intercambios lingüísticos*. Madrid: Akal ediciones.

Buchanan, J. (1993). *Economía constitucional*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Buchanan, J. (2009). *Los límites de la libertad*. Entre la anarquía y el Leviatán. Madrid: Katz Editores.

Buchanan, J. M. (1987). *La razón de las normas*. Madrid. Madrid: Unión Editorial.

Cabrera Jiménez, M. F. (2014). El estado de bienestar en el marco del sistema capitalista. ¿Tiene futuro o es inviable en el sistema globalizado actual? *Suma de Negocios*, 5(10), 49-58.

Cagan, P. (1956). The monetary dynamics of hyperinflation. *Studies in the Quantity Theory of Money*. In M. Friedman (Ed), *Studies in the Quantity Theory of Money, Chicago, The University of Chicago Press*, 25-117.

Congleton, R. D. (2002). *The Median Voter Model*. George Mason University. Center for Study of Public Choice.

De Luca, Gianni. (2002). *Diritto Tributario*. Napoli: Edizioni Giuridiche Simone.

Del Barrio Vásquez, D. (2015). Teorías de ciclos económicos a través de *Ley de Say*. *Revista Políticas Públicas*, 8(1), 27-42.

Demsetz, Harold. (1995). *the Economic of the Business Firm*. Seven Critical Commentaries. Cambridge University Press

- Dillard, Dudley. (1975). *La teoría Económica de John Maynard Keynes. Teoría de una Economía Monetaria*. Traducción José Díaz García. Madrid: Aguilar, S. A, de Ediciones.
- Dobb, Maurice. (1973). *La Economía de los Países Socialistas*. Barcelona: Salvat Editores, S. A.
- Downs, A. (2013). Teoría económica. *Revista Mexicana de Derecho Electoral* (3), 531-539.
- Ekelund, R., & Hérbert, R. (2008). *Historia de la teoría económica y de su método*. Mexico: McGraw-Hill.
- Engels, Friedrich. (1954). *Anti-Diihring*. 2d ed. Moscow: Foreign Languages Publishing House.
- Erhard, Ludwig. (1994). *Economía social de mercado: su valor permanente*. Madrid: Riapl.
- Escalante Gonzalbo, F. (2016). *Historia mínima del neoliberalismo*. Madrid: Editorial Turner. Madrid: Turner.
- Eucken, W. (1956). *Fundamentos de Política Económica*. Madrid: Riadl.
- Evans, G., & Ramey, G. (2006). Adaptive expectations, underparameterization and the Lucas critique. *Journal of Monetary Economics*, 249–264.
- Felstein, Martin (1995). the effect of marginal tax rates on taxable income: A panel study of the 1986 Tax Reform Act. Chicago, IL. *Journal of Political Economy*. Volumen 103. Junio. Pp. 551-572.
- Friedman, M. (1957). *Theory of the Consumption Function*. New Jersey: Princeton University Press.
- Friedman, Milton (2002 [1962]). *Capitalism and Freedom*. Fortieth Anniversary Edition. Chicago IL. University of Chicago Press.

- García García, J. F. (2008). El proceso legislativo sin romance: implicancias para el diseño constitucional chileno. *Revista Ius Et Praxis* (2), 489 - 522.
- Garza, R. S. (1986). *La crisis económica actual producto de las teorías Keynesianas*. Mexico: Centro de Estudios en Economía y Educación, A.C.
- Giddens, Anthony. (2003). *La Constitución de la Sociedad. Bases para una teoría de la estructuración*. Traducción: Luis Etcheverry. Buenos Aires: Amorrortu editores, S. A. Título en lengua inglesa: "*The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*" (London: Polity Press Cambridge, 1984).
- Gregory R, Paul y Stuart, Robert C. (1989). *Comparative Economic Systems*. Third edition. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Hayek, F. A. (2011). *Camino de servidumbre*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hayek, F. A. (2014). *Los fundamentos de la libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- Hayek, Friedrich August. (1994). *the Road to Serfdom*. Introduction by Milton Friedman. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Hogarty, T. (1972). Cases in anarchy. En G. Tullock (Ed.). *Explorations in the theory of anarchy*. Center for Study of Public Choice, 51-64.
- Holmström, B.R. (1979): Moral hazard and observability. *Bell Journal of Economics*, 10: pp. 74-91.
- Hoynes, Hilary Williamson (1996). Welfare Transfers in Two- Parents Families: Labour Supply and Welfare Participation under AFDC-UP. *Econometrica*, Vol. 64(2), pp. 295-332 (Econometric Society, Northwestern University).

- Jensen, M. y Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure. En: *Journal of Financial Economics*, Nº. 1/2: pp. 305-360.
- Kahn, Richard Ferdinand. (1931). The Relation of home investment to Unemployment, *Economic Journal*, 41 (162): 173-198.
- Karl, Marx. (1971). *Crítica del programa de Gotha*. Cuarta edición. Guadalajara: Intergraf.
- Keynes, J. M. & Henderson, H. D. (1929). *Can Lloyd George Do it? An Examination of the Liberal Pledge*. London: The Nation and the Athenaeum.
- Keynes, John Maynard. (1920). *the Economic Consequences of the Peace*. New York: Harcourt Brace & Howe.
- Keynes, John Maynard. (1925). *the Economic Consequences of Sterling Parity*. New York: Harcourt Brace & Howe.
- Keynes, John Maynard. (1933). *an Open Letter to President Roosevelt*. 18, Norham Gardens Oxford, England. 16. Xii. 33. *New Deal Documents*.
- Keynes, John Maynard. (1981). *Teoría general de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Sexta reimpression. Traducción Eduardo Hornedo. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Khan, M. S. (1975). The Monetary Dynamic of Hyperinflation. *Journal Monetary Economic*, 1, 355-362.
- Lange, Oskar. (1976). *Problemas de la economía política del socialismo*. Segunda reimpression. Título original en lengua polaca: "Zagadnienia Ekonomii Politycznej Socializmu" (1959 *Ksiazka i Wiedza*, Varsovia).
- Lenin, Vladimir Ilich Ulianov. (2007). *El Estado y la Revolución*. Versión completa. Prólogo Horacio Tarcus. Traducción Alejandro A. González. Buenos Aires: Longseller.

- Levy Orlik, N. (2016). Política fiscal y desequilibrios económicos: el impacto de la composición del gasto público sobre el crecimiento de la economía mexicana. *Economía Unam*, 13(39), 82-105.
- López Sandoval, I. M. (2016). Elección pública y análisis institucional. *Economía Informe* (396), 49-66.
- Lucas, R. J. (1976). Econometric policy evaluation: a critique. In: Brunner, K., Meltzer, A. (Eds.), *the Phillips Curve and the Labor Market*, Carnegie-Rochester Conferences in Public Policy, (A supplemental series to the Journal of Monetary Economics), North-Holland, Amsterdam, 1, 19-46.
- Marczewski, Jean. (1979) *¿Crisis de la planificación socialista? Primera reimpresión*. Traducción de Rebeca Lozada. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Massad, Carlos y Patillo, Guillermo. (2000). *Macroeconomía en un mundo interdependiente*. Santiago de Chile: McGraw-Hill/Interamericana de Chile Ltda.
- Massó, J. (1996). *La teoría de la elección social: métodos de votación no manipulables*. Barcelona: Departamento de Economía e História Económica y CODE de la.
- Mathews, Jessica Tuchman (1997). Power Shift. *Foreign Affairs*. No. 76. Pp. 50-66.
- Mato, Daniel (1999b). Sobre la fetichización de la globalización y las dificultades que plantea para el estudio de las transformaciones sociales contemporáneas. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura No.1* (enero-junio): 129-147 (Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, Caracas).
- Mato, Daniel (2001). Producción transnacional de representaciones sociales y transformaciones sociales en tiempos de globa-

lización. En Daniel Mato (compilador), *Estudios latinoamericanos sobre cultura y transformaciones sociales en tiempos de globalización*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 127-159.

Mato, Daniel (2005). Redes de “think tanks”, fundaciones, empresarios, dirigentes sociales, economistas, periodistas y otros profesionales en la promoción de ideas (neo) liberales a escala mundial. En Daniel Mato (coordinador), *Políticas de Economía, Ambiente y Sociedad en Tiempos de Globalización*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, pp. 131-153.

Mises, Ludwig von. (1983). *Bureaucracy*. Spring Mills, PA: Libertarian Press, Inc.

Mishkin, Frederic. S (1995). *The Economics of money, banking, and financial markets*. Fourth edition. New York: The HarperCollins.

Moreno Gonzalez, J. (2017). La teoría de la constitución en James Buchanan: hacia un modelo de economía constitucional. *Revista de Estudios Políticos* (177), 57-88.

Musgrave, R. A. (1995). *Hacienda Pública*. Teórica y Aplicada. Mc Graw Hill.

Muth, John. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica*, 29, 315-335.

North, Douglas. (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y desempeño económico*. México.: Edit. FCE.

Nozick, R. (1973). *Anarquía, Estado y utopía*. México: Fondo de Cultura Económica.

Pabón, José M. y Echaury, Eustaquio. (1967). *Diccionario Manual griego. Griego clásico- español*. Primera edición. Madrid: Vox. Recuperado en línea [<http://clasesparticularesenlima>].

[files.wordpress.com//2015/05/diccionario_vox_griego.pdf](https://files.wordpress.com/2015/05/diccionario_vox_griego.pdf). [Fecha de consulta: 16-12-2015].

- Palley, T. I. (2005). Del keynesianismo al neoliberalismo: paradigmas cambiantes en economía. *Economía Unam*, 2(4), 138-148.
- Rallo, J. R. (2011). *Los errores de la vieja economía una refutación de la teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Madrid: Unión editorial.
- Rawls, J. (1979). *Teoría de la justicia*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.
- Rothbard, Murray. (2001). Monopolio y Competencia. *Revista Libertas*.
- Rothbard, Murray. (2009). *Man, Economy and State*. Alabama: Ludwig von Mises Institute, Scholar's Edition.
- Rousseau, Charles (1966). *Derecho Internacional Público*. Tercera edición. Ediciones Ariel, S.A. Barcelona.
- Rowley, C. K. y Schneider, F. (2004). *The Encyclopedia of Public Choice*. Kluwer Academic Publisher. E.U., 1, 3-5.
- Sargent, T., & Wallace, N. (1975). Rational expectations, the optimal monetary instrument and the optimal money supply rule. *Journal of Political Economy* (83), 241-254.
- Schumpeter, Joseph Alois. (2008). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper Perennial: Modern Thought Edition.
- Stalin, Josif Vissarianovich Djugashvili. (1972). *Economic problems of Socialism in the U.S.S.R.* first edition. Peking: Foreign Languages Press.
- Tullock, Gordon. (1979). *Los motivos del voto. Ensayo de economía política*. Con comentario de Morris Perlman. Madrid: Espasa-Calpe, S. A.

- Ture, Norman. B. (1984). Análisis del Control de la Oferta y la Política Pública. En Raboy, David. G. Primera (Coordinadores), *El Control de la Oferta: la reactivación de la economía mediante estímulos gubernamentales a la producción*. México D.F.: Edamex, Editores Asociados Mexicanos, S.A. Pp. 13- 39.
- Urdaneta Montiel, A., Borgucci, E., & Monzón, R. (2019). Ordoliberalismo, economía social de mercado y mercados de competencia perfecta. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 223-231.
- Urdaneta, A., Borgucci, E., & Mejía, O. (2020). La Inflación y disponibilidad de efectivo en la economía venezolana. *Ciencia UNEMI*, 13(32), 51-62.
- Vallespín, O. (1985). *Nuevas teorías del contrato social: John Rawls, Robert Nozick y James Buchanan*. Madrid: Alianza Editorial.
- Van den Hauwe, L. (1999). *Public Choice, Constitutional Political Economy and Law and Economics*. Encyclopedia of Law and Economics on line, Paper No. 610, 603-659.
- Vanberg, V. J. (2014). James M. Buchanan's contractarianism and modern liberalism. *Constitutional Political*. 25(1), 18-38.
- Voslensky, Michael. (1981). *La Nomenklatura. Los privilegiados en la URSS*. Prólogo de Fernando Claudin. Barcelona: Editorial Argos Vergara, S. A.
- Williamson, John (2002). *What Washington Means by Policy Reform*. En John Williamson (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics, pp. 5-20.
- Wriston, Walter (1997). Bits, Bytes and Diplomacy. *Foreign Affairs*, No. 76. Pp. 172-182.

CAPITULO V

LA COMPETITIVIDAD Y LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO ESTADIO IDEAL DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

1. Aspectos introductorios

La competitividad es la habilidad de una empresa para aumentar su producción con eficiencia, eficacia y calidad en los bienes transables que produce con la finalidad de mantener o aumentar su participación en el mercado.

Ahora bien, la gestión de dicho conocimiento está compuesto por: 1) la adopción de funciones de planificación, organización, dirección y control de procesos de trabajo; y 2) la capacidad organizativa, el intelecto y el talento de los individuos para transformar la información en conocimiento. Estos dos elementos, en conjunto contribuirían a: i) mejorar la eficacia organizativa tanto en el nivel directivo, operativo y funcional; ii) la capacidad operacional, mediante la adquisición de tecnologías digitales de última generación.

Lo antes expuesto requiere que a lo interno de la organización se produzcan: 1) procesos de innovación que permitan crear productos o servicios nuevos; 2) mejorar la calidad y aumentar el nivel de valor agregado de los ya existentes, mediante cambios en los métodos operativos de producción, las técnicas utilizadas, equipos de cómputo y software de sistemas de información y aplicaciones de ingeniería, diseños industriales, entre otros. Esto sin duda alguna permite mejorar el grado de utilización de los factores productivos (tecnología, capital y trabajo) que pueden expresarse en unidades de tiempo o cantidades producidas.

Así mismo, otro elemento a considerar es el emprendimiento. El valor del emprendimiento estriba en que permite, por una parte,

dar nacimiento a nuevos conceptos de productos y servicios; por otra parte, contribuye a que el mercado sea más competitivo con la incorporación de nuevas estrategias y tácticas comerciales; y finalmente, el emprendedor, que basa su actividad en el dominio de un arte u oficio, está en capacidad de generar innovaciones productivas y en los productos y servicios que oferta en el mercado local, nacional o internacional.

Finalmente, la libertad económica es el marco donde se desarrolla los tres elementos mencionados con anterioridad. La libertad no solamente es un derecho fundamental para que el sistema económico funcione bien desde el punto de vista jurídico. La libertad es la base de la creatividad empresarial, ya que envuelve dos procesos simultáneos. Por una parte, se tiene libertad para ser creativo, pero con el precio del fracaso. De otra parte, producto de lo anterior, el miedo al fracaso es el mejor acicate para evitarlo lo que significa realizar una lectura acertada de lo que el mercado demanda, lo que el consumidor considera como aquello que puede satisfacer sus necesidades. Es decir, la libertad envuelve un riesgo y en consecuencia un costo a pagar. Es una libertad en donde el empresario actúa en un contexto de incertidumbre, es una libertad complicada. La libertad empresarial no debe ser entendida como la libertad en un contexto determinista, en que el futuro es dado por cierto. El desafío es obtener un gran premio precisamente en un contexto donde los competidores se enfrentan con la incertidumbre.

El objetivo del presente capítulo es analizar cómo la gestión del conocimiento es un fenómeno empresarial, que explica la interrelación de la competitividad, la innovación, el emprendimiento y la libertad como elementos esenciales dentro de la función empresarial para ello la fundamentación del análisis se efectuará en torno al índice global de competitividad, el índice global de innovación, el índice de libertad económica y el índice el índice global de emprendimiento.

2. Gestión del conocimiento como marco para la competitividad empresarial

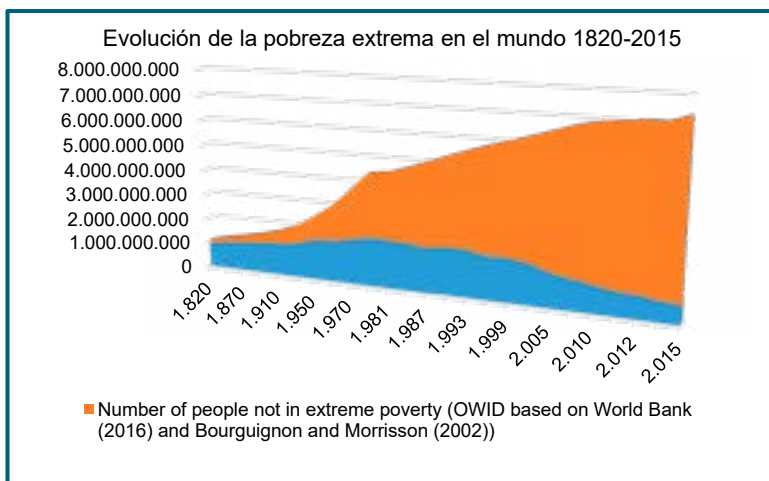
Sin lugar a dudas, gracias al sistema económico de mercado, el mundo ha reducido de manera sostenible los niveles de pobreza como se muestran en el Gráfico 12. Gracias a la inteligencia de los individuos y su capacidad innovar, la humanidad muestra hoy niveles de crecimiento económico sostenidos, tal como se evidencia en el Gráfico 13. Esto explica la razón se de algún tipo de convergencia económica “condicionada”. La evidencia empírica permite comprobar la idea de cómo el mundo ha podido ir reduciendo las brechas en términos de crecimiento del producto interno bruto per cápita tal como lo plantean (KAURYHA & VALDIVIESO, 2015).

Gracias al conocimiento extendido en todos los individuos que conforman una sociedad mediante los diferentes centros de enseñanza (escuelas, universidades o institutos de tecnología), la humanidad tiene cada vez una mejor calidad de vida producto de la nueva y recurrente creación de valor que persigue de manera denodada. Pero sin lugar a dudas, ello solo ha sido posible en un sistema económico capitalista que, a través del mecanismo de cooperación social del libre mercado, premia a quienes son verdaderamente unos benefactores sociales creando bienes y servicios de mayor calidad a un mejor precio.

Por ello, la gestión del conocimiento es un elemento fundamental para vincular la competitividad de las empresas y su desempeño económico-financiero (Andreeva & Kianto, 2012). Esta vinculación se hace posible por la combinación de los sistemas de cómputo, de comunicación. Los referidos autores pudieron comprobar lo antes expuesto en este párrafo mediante el empleo de modelos de ecuaciones estructurales aplicados a un conjunto de datos de encuestas en 234 empresas. Los resultados revelan que las prácticas de gestión de recursos humanos y TIC (Tecnologías de información y comunicación) para la gestión del conocimiento están fuertemente correlacionadas y tienen una influencia estadísticamente significa-

tiva tanto en el desempeño financiero como en la competitividad de la empresa. Los hallazgos también indican que las prácticas de TIC mejoran el desempeño financiero solo cuando se combinan con prácticas de gestión de recursos humanos.

Gráfico 12
Evolución de la pobreza en el mundo (2020)

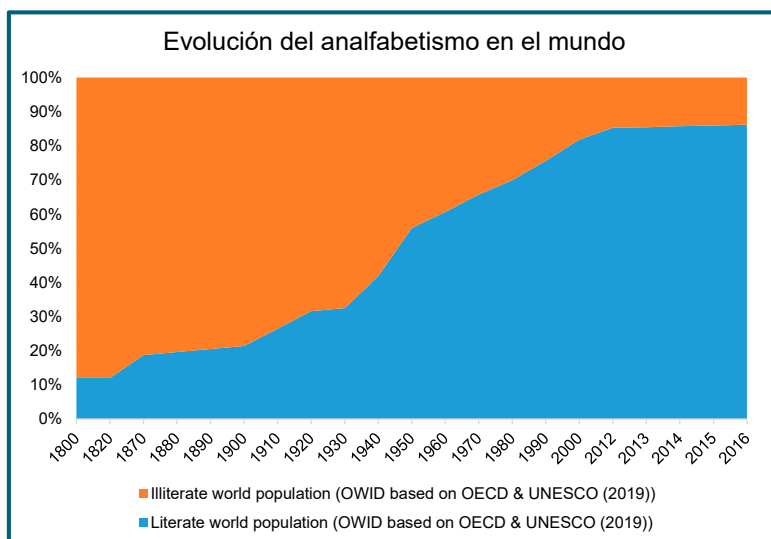


Fuente: <https://ourworldindata.org/grapher/world-population-in-extreme-poverty-absolute>

Como se observa en el Gráfico 12, la pobreza extrema en el mundo pasó de 964.925.108 de habitantes en 1820 representando 89% de la población mundial a 733.477.316 de habitantes en 2015 significando o 10% de la población mundial. De esta manera, gracias a las bondades que ofrece el sistema capitalista, al conocimiento contenido en la mente humana a través de la experiencia y el aprendizaje por la práctica, se ha producido en el mundo todo un desarrollo de tejido empresarial e industrial que ha permitido sacar a millones de seres humanos de la pobreza. A lo anterior, hay que sumar el conocimiento codificado y digitalizado en libros, do-

cumentos, informes, artículos científicos, memorandos, páginas WEB y Blogs, etc. Todo lo anterior ha facilitado tres cosas: (1) la actuación para acometer procesos de fabricación e industrialización de productos y servicios; (2) un incremento en la demanda de trabajo mucho mejor remunerados; y (3) ha creado incentivos suficientes por el lado de la oferta de trabajo, en donde los trabajadores tengan el incentivo de dedicar más tiempo y esfuerzo para educarse y prepararse con el propósito de alcanzar mejores condiciones laborales. Una consecuencia, quizá no esperada del incremento de la oferta de trabajo es una disminución drástica del analfabetismo como se muestra a continuación en el Gráfico 13.

Gráfico 13
Evolución del analfabetismo en el mundo (2020)

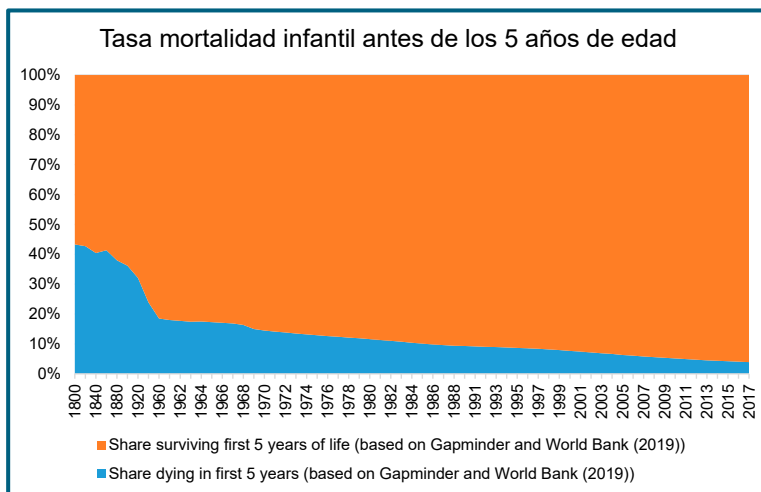


Fuente: <https://ourworldindata.org/grapher/literate-and-illiterate-world-population>

Como se observa en el Gráfico 13, la evidencia empírica muestra que, en el año 1800, 87,95% de la población mundial se encontraba en condiciones de analfabetismo, mientras al cierre de 2016 dicha

cifra se redujo a 13,75%. Ello denota también la masificación del conocimiento y el acceso a internet que se ha generado producto del desarrollo y utilización de tecnologías de información y comunicación. Todo ello producto de la mente y acción humana motivada por los beneficios que genera el libre mercado, la competitividad y la libertad económica que impulsan el emprendimiento empresarial en la medida que el Estado interviene lo menos posible en la Economía.

Gráfico 14
Evolución de la tasa de mortalidad infantil en el mundo (2020)



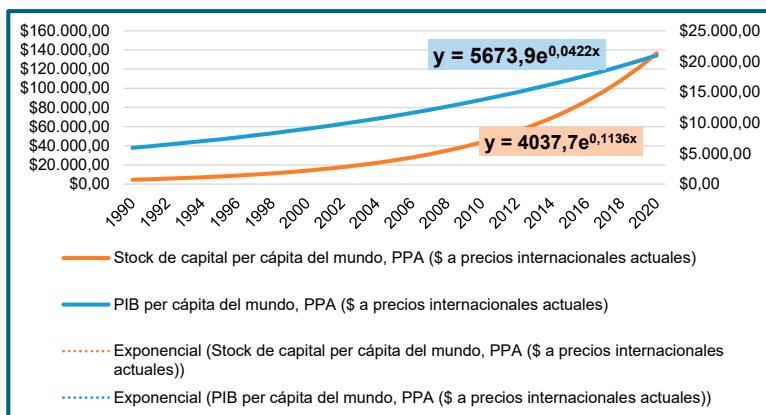
Fuente: <https://ourworldindata.org/grapher/global-child-mortality-timeseries>

El desarrollo científico-técnico que se ha producido en distintos sectores de la vida humana como el de la salud para alargar tanto la vida como las condiciones de vida de la especie humana. Estas mejoras en la salud han provocado que indicadores como la tasa mortalidad infantil antes de los 5 años de edad, haya disminuido de 43,3% en el año 1800 a 3,91% al cierre del año 2017 (Gráfico 14). Sin lugar a dudas, ello ha sido producto de la investigación y el desarrollo

financiado por la industria farmacéutica a nivel global sobre todo en materia de vacunas, en la búsqueda de la captura de mayores rentas dentro de las condiciones que ofrece el libre mercado sumado a los avances cirugía y de las ciencias médicas en general.

Todo lo antes expuesto ha sido producto del crecimiento sostenido de 4,42% del PIB per cápita a nivel global entre 1990 y 2020 (ver Gráfico 15). Este crecimiento de la producción fue antecedido por un crecimiento de 11,37% en el acervo de capital per cápita a nivel global. En el referido Gráfico 15, en el eje de las ordenadas primario, el *stock* de capital per cápita global al cierre del año 2020 supera los 120 mil dólares, mientras el PIB per cápita global rebaso los 20 mil de dólares de acuerdo al eje secundario. Estas cifras muestran cómo, gracias a los esquemas de incentivos del sistema de capitalista del libre mercado ha logrado reducir ostensiblemente los niveles de pobreza extrema, analfabetismo, tasa de mortalidad infantil y principalmente en la acción humana (Mises, 1980).

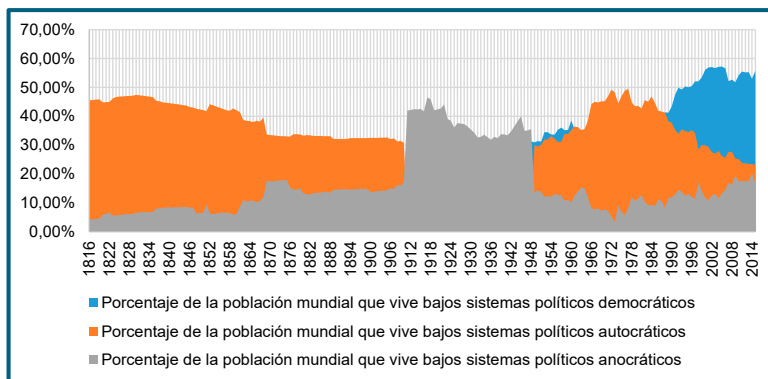
Gráfico 15
Stock de capital per cápita y PIB per cápita global
1990-2020



Fuente: Banco Mundial (2020) y Estimaciones propias

Ahora bien, las cifras antes expuestas corresponden a naciones democráticas. Es de hacer notar que buena parte de su población vive bajo sistema o regímenes políticos no- democráticos. El calificativo de no-democrático incluyen: naciones anocráticas de orden cerrado o abierto, naciones con sistemas políticos autocráticos o naciones que están en proceso de convertirse en naciones independientes. En ese sentido, es importante resaltar que para el año 1816, la población mundial se distribuía de la siguiente manera: 1) 0,87% de la población mundial vivía bajo sistemas políticos democráticos (ver Gráfico 16); 2) 45,59% de la población vivía bajo regímenes políticos autocráticos; 3) 4,34% bajo sistema anocráticos; y 4) 49,20% eran colonias. Al cierre del año 2015, 55,8% de la población vive bajo sistemas políticos democráticos, 23,23% en autocracias, 16,84% en anocracias y el 4,13% son colonias.

Gráfico 16
Ciudadanos del mundo que viven bajo diferentes regímenes políticos 2020



Fuente: <https://ourworldindata.org/grapher/world-pop-by-political-regime?stackMode=relative>

Lo antes expuesto permite sustentar el argumento que en la medida que los sistemas políticos democráticos ganan espacios a nivel mundial y se profundiza en la necesidad de mejorar la eficacia y

la transparencia de sus instituciones, crecen los niveles de libertad y prosperidad económica⁵⁴. Este reconocimiento ha llegado a ser establecido a escala internacional. En este sentido, las instituciones internacionales asociadas a estas ideas han promovido una serie de iniciativas y discursos tendientes a valorizar la democracia política junto a la libertad y transparencia de las instituciones vinculadas al sistema económico.

La idea de la conveniencia de la pareja democracia política con sistemas económicos de libre mercado se ha estado enfrentando a la visión de intervencionismo amplio que es propio de los sistemas políticos basados en la anocracia, las autocracias y en general de los sistemas políticos totalitarios en todo su espectro. Está claro que un amplio intervencionismo estatal basado en sistemas políticos que no consideran apropiado el respeto de las libertades como el de la propiedad, de opinión, de prensa o los derechos humanos tienden a ser sistemas sociales sin estímulos para la creatividad de las personas o empresas. La creatividad en estas naciones está dirigida tanto a defender sus intereses de poder como sus intereses económicos. Es decir, se aprovechan de la democracia para mantenerse indefinidamente en el poder político y la libertad de mercado para competir deslealmente. No obstante, cuando se habla de emprendimiento este debe no solo entenderse desde la perspectiva de la mediana y

54 Ese funcionamiento pasa esencialmente por establecer la libertad de mercado y permitir a los agentes económicos y en especial a los comerciantes ejercer su trabajo. En este sentido, Mill (1985[1848]) hace mención al papel de los especuladores en el mercado diciendo: "Como esos comerciantes compran, como es natural, las cosas cuando están más baratas y las almacenan para sacarlas de nuevo al mercado cuando el precio tiende a subir con exceso, sus operaciones contribuyen a igualar los precios o al menos a moderar las desigualdades. Si no existieran los comerciantes especuladores, los precios oscilarían mucho más: serían más elevados en determinados momentos y más bajos en otros" (Mill (1985[1848], p. 606). Es decir, para Mill (1985[1848]), los especuladores desempeñan una función muy útil, especialmente en época de producciones estacionarias. Es decir, las ganancias de los especuladores, sostiene Mill (1985[1848]) en un mercado competitivo puede ser provechoso si hay acaparamiento. Pero esa política atraerá a nuevos oferentes y cuando decida vender, el precio caerá, perdiendo inclusive parte del capital. Es decir, lo que hay es una redistribución de las posibles ganancias entre especuladores. Según Mill (1985[1848]), esta conclusión es válida tanto para un solo productor como para un colectivo de productores. Ahora bien, cuando el Estado interviene en el mercado, si es más probable que el especulador que logró una franquicia para importar logre obtener beneficios extraordinarios. Es decir, la distribución estaría a su favor. Pero esa redistribución de las ganancias no sería motivado por el mercado sino por la intervención gubernamental en donde uno de los más perjudicados sería el consumidor.

grande empresa sino también de las pequeñas y microempresas. Una de las características del emprendimiento es la capacidad de liderazgo y su capacidad para conformar equipos de trabajo multidisciplinarios e interdisciplinario, con diferentes aptitudes, destrezas y habilidades (Bandera, Bartolacci, & Passerini, 2016)

Lo anterior, lleva a revisar la literatura de Gestión del Conocimiento (en adelante GC) y emprendimiento enfocado hacia la microempresa que aún no alcanzan la etapa de madurez, utilizando la teoría dinámica de creación de conocimiento, su relevancia y aplicación en el campo del emprendimiento.

El estudio se enfoca en exponer las oportunidades de crecimiento y los desafíos de implementar la GC en las organizaciones pequeñas. Para tal fin, asume el emprendimiento, definido como el proceso de innovación que produce nuevos productos y servicios al mercado. Mientras que la gestión del conocimiento sirve como un proceso ordenado y sistemático que permite detectar, seleccionar, organizar, filtrar, presentar y usar la información por parte de los empleados de una empresa para expandir de manera articulada la base de conocimientos de una empresa, contenida en el capital intelectual, el mismo debe estar dirigido a potenciar sus capacidades de innovación y niveles de competitividad⁵⁵. A medida que la fuerza laboral de las empresas se alimenta de la innovación, el conocimiento y los descubrimientos están en el centro de un proceso exitoso en espiral de conocimiento que conduce a niveles más altos de discernimiento sobre la realidad del mercado y sus demandas.

55 Para Wiig (1993), la gestión del conocimiento (*Knowledge management, KM*) son todos aquellos elementos que permiten un desempeño superior de la organización tales como la creatividad organizacional, la efectividad operacional y la calidad de sus productos y servicios. En ese sentido, Davenport y Prusak (1998) consideran que el conocimiento es una mezcla fluida de estructuras de experiencias, valores, información contextual y una visión que provee un esquema para perfilar e incorporar nuevas experiencias e información. Para Zamora (2003), la gestión del conocimiento es el logro del progreso económico mediante el intercambio de éste entre las personas. Por su parte, Del Moral y col. (2007), afirma que es distribuir el conocimiento tácito a cada miembro de la organización de manera eficaz con la finalidad de lograr mayores niveles de productividad laboral. Finalmente, la Gestión del conocimiento es una herramienta para lograr los objetivos organizacionales mediante procesos de creación, compartir, usar y gerenciar el conocimiento acumulado en la organización (Girard y Girard, 2015).

La gestión del conocimiento debe ser abordada desde un enfoque sistémico, mediante un proceso heurístico y sistematizado, a través de la interrelación entre las necesidades de conocimiento tácito como explícito (Urdaneta, Prieto, Palacios, & Villasmil, 2017), En este sentido, se requiere definir las áreas de conocimiento, realizar un análisis situacional de las mismas, determinar el capital intelectual, los recursos tecnológicos con los que se cuenta para transferir y crear nuevo conocimiento, de manera de poder organizarlos y almacenarlos para posteriormente explotarlos mediante la venta de productos, patentes, tecnología, software, ideas y prácticas, entre otros.

La teoría de gestión del conocimiento se representa de dos formas (Bolisani & Bratianu, 2018): 1) como conocimiento explícito, que es aquel conocimiento que puede ser codificado, verbalizado, transferido y articulado, que por lo general está en forma escrita, en informes, libros, manuales entre otros; y 2) conocimiento tácito u oculto es el que se encuentra en la mente de las personas y que es adquirido por la experiencia, la praxis laboral e intelectual (Maravilhas & Martins, 2019).

Uno de los esquemas considerado como pioneros en la teoría de la GC es el ofrecido por Becerra-Fernández y Sabberwal (2010) se sustenta en los siguientes pasos: 1) Sistemas de descubrimiento de conocimientos (*Knowledge Discovery Systems, KDS*); 2) Sistemas de captura del conocimiento (*Knowledge Capture Systems, KCS*); 3) Sistemas de distribución del conocimiento (*Knowledge Sharing Systems, KSS*); y 4) Sistemas aplicación de conocimientos (*Knowledge Application Systems, KAS*). A continuación, se hará un pequeño esbozo de cada una de las etapas.

1. El KDS es el método que, por medio de la socialización, se van descubriendo nuevos conocimientos tácitos. El resultado es la construcción de un sistema de descubrimiento de conocimientos (*Knowledge Discovery System*).

2. El KCS son el sistema o conjunto de sistemas adoptados por la organización que tienen como propósito formalizar y preservar el conocimiento. Lo expuesto lleva a procesos de captura del conocimiento mediante la conformación de un sistema de captura de conocimientos que tendría como elemento esencial, por ejemplo: los llamados “caracteres arquetípicos”
3. El KSS son sistemas que organizan y distribuyen los conocimientos adquiridos. Estos sistemas están referidos como formas de compartir conocimientos, mediante “repositorios de conocimientos (*Knowledge repositories*)” (Becerra-Fernández y Sabberwal, 2010), los sistemas de compartir conocimientos tales como: los sistemas de lecciones aprendidas (*Lessons learned Systems*) y los sistemas de localización de competencias (*Expertise locator Systems*) Becerra-Fernández y Sabberwal, 2010). La construcción de estos sistemas deberá llevar a que la organización cuente con la denominada “memoria corporativa” (*Corporate Memory*)
4. El KAS, son las metodologías diseñadas, procedimientos y actividades concretas que permiten la implementación concreta de los conocimientos adquiridos por la organización. Los sistemas de aplicación, como parte del KAS se basan en las tecnologías de inteligencia artificial (*Artificial intelligence*), los sistemas basados en reglas (*Rule-based Systems*) y los sistemas basados en razonamientos (*Case-based Reasoning Systems*). La elección por parte de la organización de alguno de los sistemas antes mencionados lleva a la conformación de sistemas de aplicación (*Application Systems*).

Las dimensiones de la GC (Abbas & Sagsan, 2019) son: 1) la creación, que implica la formulación de nuevas nociones y conceptos interactuando con personas para tomar el conocimiento tácito dis-

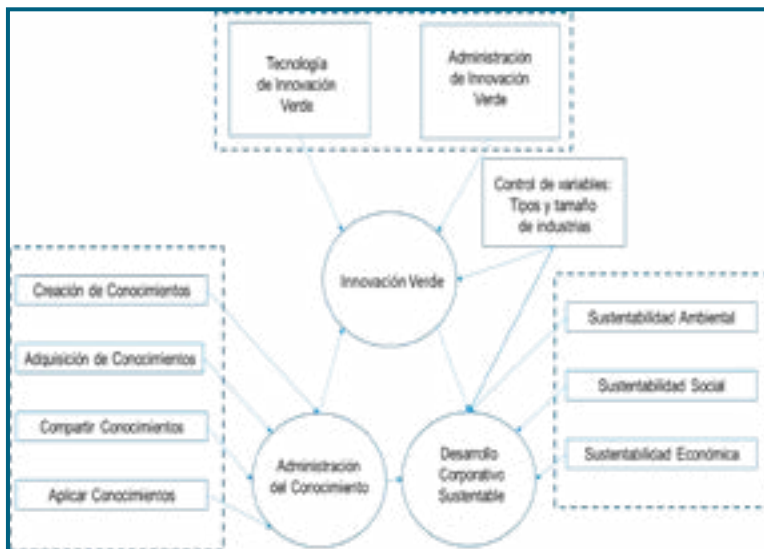
perso, codificarlo, organizarlo y almacenarlo para convertirlo en explícito; 2) la adquisición de conocimiento de empleados, clientes y proveedores para mejorar la calidad del producto, teniendo en cuenta las preferencias cambiantes de los clientes y el entorno empresarial dinámico, para mejorar su calidad de sus productos de forma continua, capitalizando las fortalezas y atenuando sus debilidades; 3) el conocimiento adquirido debe ser socializado para intercambiarlo entre los diferentes actores de una organización; y 4) el conocimiento compartido debe aplicarse en las áreas relevantes para que se pueden realizar mejoras en los procesos de trabajo. En todas estas etapas, es indispensable la participación de los colaboradores para que interacción sea efectiva.

También es necesario considerar las cuestiones relativas al desarrollo económico y estabilidad ambiental, buscando satisfacer las necesidades de la generación presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras (Abbas & Sagsan, 2019). De allí el papel de la GC en la innovación verde y las actividades de desarrollo sostenible (en adelante CSD), mediante la integración de todos los enfoques de GC en el proceso de toma de decisiones. Los conceptos de Desarrollo sostenible (en adelante DS) también se relacionan con un enfoque moderno y multidisciplinario llamado teoría verde que establece que las empresas deben centrarse en adoptar estrategias de gestión ecológica y capitalizar la tecnología moderna y desarrollar productos y servicios respetuosos con el medio ambiente bajo un modelo como el que se muestra en la Figura 28.

Al analizar la Figura 28, se puede afirmar que la GC es un proceso a través del cual las organizaciones aseguran que sus empleados manejen la información correcta en el formato y tiempo adecuado donde el departamento de talento humano se ocupa de administrar, dirigir y organizar el conocimiento tácito, acorde con las habilidades y destrezas. Mientras que el departamento de gestión de la información asume la organización, almacenamiento y control del conocimiento explícito, brindando apoyo a las empresas para hacerlas más competitivas y creativas (Abbas & Sagsan, 2019). Esto permite ir

paulatinamente una sociedad del conocimiento que contribuya a la integración de la GC con los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), que para (Maravilhas & Martins, 2019) representa la fuerza motriz para el desarrollo nacional.

Figura 28
Modelo de gestión de conocimiento sostenible



Fuente: (Abbas & Sagsan, 2019)

A través de la innovación verde, las empresas introducen nuevas tecnologías que permiten a sus trabajadores producir bienes y servicios de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente (Abbas & Sagsan, 2019). Este modelo de investigación de GC, innovación verde y CSD, desde el punto de vista de la presente obra, debe ser integrado al proceso de creación de conocimiento dinámico (SECI) (Nonaka, Toyama, & Konno, 2000) con la finalidad de expandir de manera más acelerada el acceso al conocimiento dentro de una organización como se muestra en la Figura 28.

Para que las organizaciones del mundo de hoy puedan ser competitivas mediante el emprendimiento de proyectos de innovación es necesario, de acuerdo al modelo unificado de Nonaka, Toyama y Konno (2000), la creación de conocimiento e integrar los tres elementos relevantes para el éxito de cualquier empresa: activos, contexto / entorno y procesos. Cada uno de estos elementos juega un papel único en la actividad empresarial y mapea aproximadamente el proceso para creación de actividades emprendedoras (Bandera, Bartolacci, & Passerini, 2016).

Entre conocimiento tácito y explícito, Nonaka, Toyama y Konno (2000) definen el proceso de creación de conocimiento como una ruta progresiva y recursiva desde lo tácito hasta lo explícito y viceversa. Con cada ciclo de creación de conocimiento, la organización construye más y más conocimiento organizado eficazmente. Si bien el análisis se presenta generalmente a nivel de unidad de grandes organizaciones, dicho proceso se aplica a organizaciones de cualquier tamaño. La Figura 29 muestra los elementos principales y procesos del ciclo y enumera los activos de conocimiento relacionados que distinguen cada fase. La creación de conocimiento se inicia con un proceso de socialización de los conocimientos, habilidades y experiencias que generalmente se transfieren a través de aprendizajes, tutorías y otros encuentros e intercambios cara a cara entre individuos y grupos (Bandera, Bartolacci, & Passerini, 2016).

En un contexto empresarial, establecer esta confianza es importante para la supervivencia de una empresa indistintamente de sus dimensiones. Para ello la participación en eventos de redes de investigación y conocimiento son esenciales para compartir conocimientos tácitos e implícitos. Para atraer empleados de gran talento, las pequeñas empresas utilizan eventos de divulgación para mostrar su propuesta de creación de valor y la trayectoria de crecimiento económico a futuro. Más importante aún, es la posibilidad de que las pequeñas empresas se agrupen en incubadoras. El surgimiento de regiones “emprendedoras” como Silicon Valley en San José y Silicon Alley en la ciudad de Nueva York demuestra que el proceso

de socialización ya es significativo y bien comprendida por las pequeñas empresas (Schoonhoven & Eisenhardt, 2017).

Figura 29
Proceso de creación de conocimiento dinámico (SECI), adaptado de Nonaka, Toyama et al. (2000)



Fuente: (Bandera, Bartolacci, & Passerini, 2016).

Un sistema coherente y complejo de GC es uno de los desafíos más difíciles que debe enfrentar un administrador (Bembenek & Piecuch, 2014). El sistema implica un conocimiento completo, consolidado y no fragmentado de los procesos que ocurren en una organización y su impacto en el entorno. También implica un enfoque estratégico para la aplicación de las tecnologías de la información y la comunicación. Así, la gestión del conocimiento profesional en una organización, como indicador de actitud emprendedora, puede constituir la base de su potencial competitivo. Enfatizar la necesidad de una adquisición exitosa y el uso del conocimiento en un equipo de trabajo.

En condiciones de desarrollo de la industria del conocimiento y la sociedad de la información, se enfatiza que el conocimiento está fuertemente relacionado con el factor humano. El conocimiento es creado por el ser humano y para ser eficientes en la creación y el almacenamiento de conocimientos las personas deben especializarse. El conocimiento como recurso organizacional en un sector industrial es una mezcla fluida de experiencia enmarcada, valores, información contextual y conocimiento experto que proporciona un marco para evaluar e incorporar nuevas experiencias e información.

La transformación efectiva del conocimiento del individuo al nivel organizacional es esencial para que el conocimiento se convierta en la base de la capacidad organizacional. El conocimiento explícito y el conocimiento tácito, que ocurren en un equipo de trabajo, constituyen el componente central del capital intelectual. El conocimiento explícito, como conocimiento formal, externalizado y sistematizado, es fácil de transferir por medio de formas comunes de transmisión ampliamente disponibles como la internet. Los alcances del conocimiento explícito y el conocimiento tácito en un equipo de trabajo se pueden derivar de: en primer lugar, el conocimiento individual de miembros particulares de un equipo de trabajo y los llamados “trabajadores del conocimiento”; en segundo lugar, los conocimientos registrados en documentos, bases de datos y procedimientos; en tercer lugar, el conocimiento protegido legalmente por patentes, licencias, marcas registradas, derechos de autor, fórmulas y secretos comerciales.

La capacidad de gestionar el conocimiento en un sector industrial es actualmente un atributo importante, propicio para construir y desarrollar el potencial de mercado, que mejora el proceso de toma de decisiones, diseño e implementación de diversos cambios, con el fin de asegurar la estabilidad de la funcionalidad y el desarrollo de un sector industrial en condiciones turbulentas del entorno del mercado global. El intercambio informal de conocimientos en un equipo de trabajo propicia una mejor comprensión de las necesidades mutuas de los miembros del equipo de trabajo, así como de

las partes interesadas externas clave. La adquisición sistemática del conocimiento del entorno también puede servir para redefinir la estrategia de desarrollo establecida, generar nuevos valores en los equipos de trabajo, y mantener la flexibilidad para adaptarse a las necesidades dinámicamente cambiantes del mercado.

También es necesario, que los responsables y decisores de política económica, diseñen instrumentos de política muy específicos para fomentar la libertad económica sobre bases sólidas. Por tanto, las influencias institucionales sobre el ejercicio de la actividad empresarial tanto en las sociedades, como en las economías atraen el interés tanto de los académicos como de los responsables políticos (Kuckertz, Berger, & Mpeqa, 2015).

Un ejemplo de las influencias institucionales se verifica sobre todo en tiempos de crisis económica cuando los gobiernos están bajo presión para introducir políticas de crecimiento a largo plazo. La evidencia empírica demuestra que, al comparar los diferentes niveles de libertad económica en 63 países, los resultados describen que a la actividad empresarial como el “eslabón perdido” entre libertad y crecimiento económico. Los hallazgos sugieren que el análisis económico empresarial ayuda a comprender los efectos positivos de la libertad económica en el desarrollo productivo exitoso (Kuckertz, Berger, & Mpeqa, 2015). A nivel de campo, Nyström (2008) señala la necesidad de reducir el tamaño del sector gubernamental de manera significativa, adecuar el marco legal sobre derechos de propiedad y minimizar las regulaciones al ejercicio económicos y comercial como componentes de la libertad económica que promueven la actividad empresarial.

McMullen, Bagby y Palich (2008) afirman que comprender el impacto de la libertad económica en la actividad empresarial requiere conocer las diferencias entre emprendimiento impulsado por oportunidades y emprendimiento impulsado por necesidad. Lo cual es un fenómeno de estudio constante entre los investigadores del espíritu empresarial, tomando teorías prestadas de otros campos como

el de la psicología y comportamiento organizacional para explicar el emprendimiento como comportamiento intencional. Algunos de los constructos teóricos más relevantes y comúnmente explorados en la investigación de la motivación empresarial incluyen la necesidad de logro de objetivos planteados, la asunción de riesgos, la tolerancia a la ambigüedad, el *locus* de control, la auto eficiencia y el establecimiento de metas.

Esto ocurre porque cuando existen mayores niveles de libertad económica, surgen una mayor cuantía de oportunidades de negocios, con lo cual las condiciones para emprender son mucho más accesibles, las probabilidades de fracaso disminuyen al igual que los niveles de riesgo, ello sin duda alguna motiva el emprendimiento como un mecanismo para la captación de nuevos mercados, la creación de ventajas competitivas, generación de nuevos incentivos para encausar nuevos proyectos de innovación y con ello estímulos a procesos de investigación y desarrollo.

Mientras que en países donde los niveles de libertad económica son menores los agentes económicos emprenden más por la necesidad de buscar mejores ingresos ante una Economía que presenta riesgos de inestabilidad económica, política que se manifiesta a través de alta intervenciones estatales en la economía, con avances sobre los derechos de propiedad mediante mayores cargas fiscales, devaluación, inflación y regulaciones estatales al ejercicio empresarial.

En ese orden de ideas, McMullen, Bagby y Palich (2008), utilizando la teoría institucional y el Índice de Libertad Económica de *Heritage Foundation / Wall Street Journal* y el *Global Entrepreneurship Monitor*, construyeron varios modelos de regresión de la actividad empresarial motivada por el emprendimiento impulsado oportunidad (OME) y la actividad empresarial motivada por el emprendimiento a la necesidad (NME). El estudio se desarrolló tomando en cuenta en 10 factores de libertad económica y producto interno bruto (PIB) per cápita de 37 países. Encontraron que tanto OME como NME están asociados negativamente con el PIB per cápita

y positivamente asociados con la libertad laboral, pero que varios otros factores de la libertad económica están relacionados de manera única con OME o NME.

Específicamente, encontraron que OME están asociada positivamente con los derechos de propiedad a diferencia de las NME. Además, las NME están asociadas positivamente con la libertad fiscal y monetaria al contrario de las OME. Por lo tanto, las restricciones gubernamentales a la libertad económica han afectado la actividad empresarial de manera diferente dependiendo de la libertad particular restringida por el gobierno y el motivo del empresario para participar en la acción empresarial.

Las pruebas estadísticas de McMullen, Bagby y Palich (2008) muestran que existen elementos que demuestran la relación entre los grados de libertad económica de un país y la acción empresarial, la cual aumenta progresivamente en la medida que hay mayor libertad económica porque se reducen los costos de oportunidad y transacción en la configuración de los acuerdos voluntarios que se establecen entre los agentes económicos al momento de concretar un negocio. También los resultados muestran que la actividad empresarial y la libertad económica están relacionadas y que esta relación difiere dependiendo de si la actividad emprendedora es motivada por la necesidad o la oportunidad.

Al ser más específico en el análisis, se evidenció que los límites a la libertad económica atribuibles a la libertad fiscal (libertad de tasas impositivas altas y gastos gubernamentales pesados), libertad monetaria (libertad de inflación e intervención gubernamental), y libertad laboral (libre de controles de precios y salarios), cada uno mostró una relación positiva con el espíritu empresarial motivado por la necesidad, es decir mayor libertad mayor emprendimiento.

El ejemplo más palpable se produce cuando ocurre una subida de la tasa impositiva, lo cual termina desincentivando la actividad empresarial, al reasignar una parte los retornos generados por el empre-

dedor hacia aquellos sectores improductivos que no asumieron el riesgo asociado a su creación (Baumol, Litan, & Schramm, 2007).

Así mismo, las constantes distorsiones generadas por las políticas de precios máximos y cuotas de producción como medida para combatir la inflación, la especulación o el acaparamiento, socavan la estabilidad y confiabilidad de la información necesaria para tomar decisiones sobre el valor de los factores productivos asignados a proyectos de inversión para la producción, (DiLorenzo, 2004).

Figura 30
Elementos esenciales de la competitividad



Fuente: Elaboración propia (2020).

Esto no solo provoca que los costos y beneficios de las nuevas oportunidades de negocios sean más difíciles de estimar, sino que aumenta de manera significativa el costo de oportunidad para el individuo emprendedor, entre asumir riesgos para obtener réditos económicos y crear valor para el resto la sociedad. Lo anterior explica en ocasiones la actitud conservadora que desincentiva la inver-

sión, ya que es necesario dedicar tiempo y energía para monitorear continuamente el valor fluctuante de los activos en lugar de buscar formas de mejorar la eficacia (es decir, formas innovadoras de servir mejor a los clientes) o eficiencia (es decir, ganancias de productividad) (McMullen, Bagby, & Palich, 2008).

Finalmente, para (McMullen, Bagby, & Palich, 2008), La intervención del gobierno con respecto a la libertad laboral nuevamente quita la discrecionalidad de la toma de decisiones al empresario y la reasigna al gobierno. Los salarios comprenden gran parte del lado de los costos de la ecuación de producción, mientras que los precios constituyen sus beneficios. Como resultado de la interferencia del gobierno en el mercado laboral y el sistema de precios, la función empresarial queda sin poder algún necesario para asegurar su éxito.

Uno de los objetivos específicos de la sección de este libro, es dejar bien en claro al lector que la verdadera fórmula para impulsar la competitividad en una Economía de libre mercado, es a través de dos procesos: 1) dentro de la organización, por medio de la GC y la generación de procesos de innovación; y 2) fuera de la organización, deben estar dadas las condiciones de libertad para hacer negocios, sin mayores cargas fiscales y regulaciones estatales como se pretende bosquejar con la Figura 31. No obstante, ello no implica que la organización diseñe y ponga en ejecución programas de adiestramiento y capacitación

En las grandes organizaciones de acuerdo a Urdaneta, Prieto, Palacios y Villasmil (2017), para llevar a cabo los programas de adiestramiento y con ello la educación y extracción de conocimientos deben contarse con los suficientes recursos financieros, tecnológicos, humanos, operativos y de información que permitan construir y adquirir conocimientos, bases de datos de conocimiento, sistemas de información gerencial, automatización de procesos de trabajo, adiestramiento y capacitación de personal.

El desarrollo de estos programas permitiría: (1) desarrollar nuevos

emprendimientos que surgen como resultados de los nuevos procesos de innovación; y (2) diseñar áreas, líneas, proyectos y programas de investigación que permitan profundizar en la agregación de valor para los procesos productivos de la organización y prestar servicios de consultoría, servicios de adiestramiento y capacitación, venta de tecnología y patentes, todo con la finalidad de diversificar y expandir la actividad productiva de la empresa: para hacerla más competitiva.

Figura 31
La Gestión del Conocimiento en la Organización



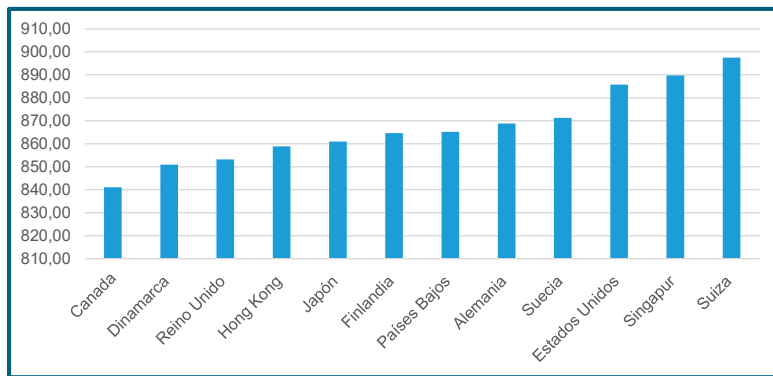
Fuente: (Urdaneta, Prieto, Palacios, & Villasmil, 2017)

Análisis de indicadores

A continuación, en el Gráfico 17, se observan las 12 economías que se han ubicado por algún periodo determinado, o por el periodo completo de 2009-2019 dentro de las 10 Economías más competitivas del mundo. Siendo Canadá y Dinamarca las naciones del gru-

po que se han mantenido por periodos de tiempos más reducidos dentro del tope de los diez primeros. Por su parte Suiza, Singapur y Estados Unidos de América se han mantenido durante el lapso analizado entre los tres primeros puestos.

Gráfico 17
Índice Acumulado de competitividad Global 2009-2019



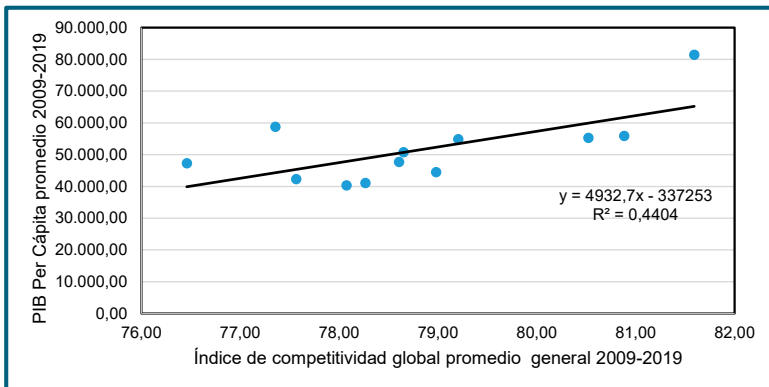
Fuente: <http://www3.weforum.org/> (2020)

Traverso, Baño y Samaniego (2017) señalan que la competitividad -medido por el *Global Competitiveness Report* producido por el *World Economic Forum*- es una variable altamente asociada con el crecimiento económico per cápita. Es decir, las Economías más competitivas son las que más crecen en términos per cápita. No obstante, se debe considerar además la libertad (entendida como calidad en la infraestructura productiva y social del sistema económico-social y la calidad de las instituciones económicas y políticas) económica como un indicador que explica tanto la competitividad como el crecimiento económico. Ello vendría a representar las condiciones básicas para la competitividad. Sin embargo, hay que considerar una serie complementaria de indicadores de eficiencia, calidad de la educación superior y capacitación para el trabajo, eficiencia de los mercados de bienes, laboral y dinero, nivel de alfabetización y formación tecnológica, dimensiones del mercado, innovación y tec-

nificación empresarial a continuación se muestra el Gráfico 18 que muestra una relación entre el índice de competitividad y el PIB per cápita. La afirmación antes realizada se sustenta en los postulados de (Rothbard, 2001:70) quien señala:

Libre competencia, es la aplicación de la libertad al ámbito de la producción: libertad de comprar, vender y transformar los propios bienes sin intromisión violenta de ningún poder externo. Esto se debe a que un régimen de competencia libre, la satisfacción de los consumidores tiende a maximizarse, dentro de las condiciones naturales existentes. Quienes hacen mejor sus previsiones tienen posibilidad de surgir como empresarios destacados, y si alguno ve una oportunidad no aprovechada, está en libertad para sacar ventaja de su mejor capacidad especulativa. (Rothbard, 2001, p. 70).

Gráfico 18
PIB Per Cápita promedio 2009-2019

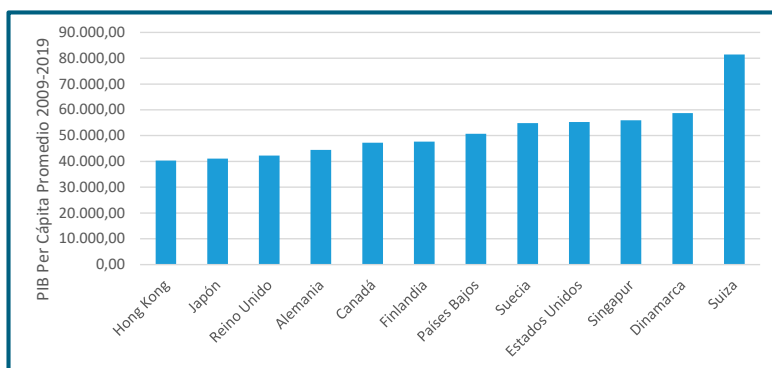


Fuente: Banco Mundial (2020) y <http://www3.weforum.org/> (2020).

El índice de competitividad global (*inglés: Global Competitiveness Index*, siglas GCI), es desarrollado y publicado anualmente desde 1979 por el Foro Económico Mundial. El informe evalúa 150 economías de países desarrollados y en vías de desarrollo. El índice

de competitividad mide la habilidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende de cuán productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible hoy y a medio plazo. Este índice es ampliamente utilizado y citado en artículos académicos.

Gráfico 19
PIB Per Cápita 2009-2019



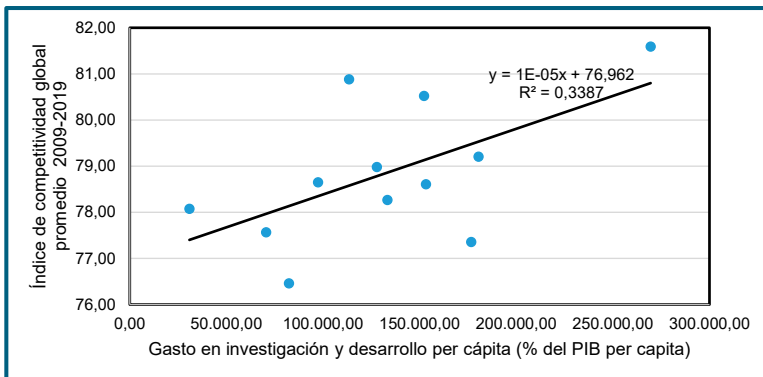
Fuente: Banco Mundial (2020).

En el Gráfico 19, se evidencia, de acuerdo a las 12 economías analizadas como las más competitivas del mercado global, que el índice de competitividad global promedio explica 44% de la varianza del PIB per cápita promedio para dichas economías y muestra un grado de asociación lineal de 66%, que se puede considerar como de moderado alto. Con estos datos se confirma la postura teórica de Travieso, Baño y Samaniego (2017), en que a mayor competitividad mayor es el PIB per cápita. De allí la importancia de tener en cuenta que diez años después de la crisis financiera, a pesar de que los bancos centrales han inyectado casi 10 billones dólares a la economía global -mejorando la productividad de las inversiones en nueva infraestructura, I + D y desarrollo de habilidades en la fuerza laboral actual y

futura, sin embargo- los resultados han sido subóptimas. En la medida que las políticas monetarias comienzan a perder fuerza, es crucial que las economías dependan de una austera política fiscal, con déficit público por debajo de 3% respecto al producto interno bruto. Sin embargo, lo anterior debe ser complementado con reformas estructurales y diseñar un consistente sistema de estímulos a la empresa privada para aprovechar al máximo las nuevas oportunidades proporcionada por la Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2019).

Por ello, por una parte, las 12 economías más competitivas identificadas en el Gráfico 19; muestran un PIB per cápita superior a los 40 mil dólares en términos promedios en el periodo 2009-2019, siendo Suiza, Dinamarca, Singapur y Estados Unidos de América entre las 10 economías con mayor PIB per cápita en el mundo. Por otra parte, las 8 Economías restantes se posicionan entre las 30 Economías con mayor PIB per cápita a nivel global. Una de las razones que explica los argumentos anteriores es el gasto en investigación y desarrollo per cápita, a partir de datos tomados del Banco Mundial (2020) en cuanto al porcentaje del PIB destinado al gasto en investigación y desarrollo, como se muestra en el Gráfico 20.

Gráfico 20
Índice de competitividad global promedio 2009-2019

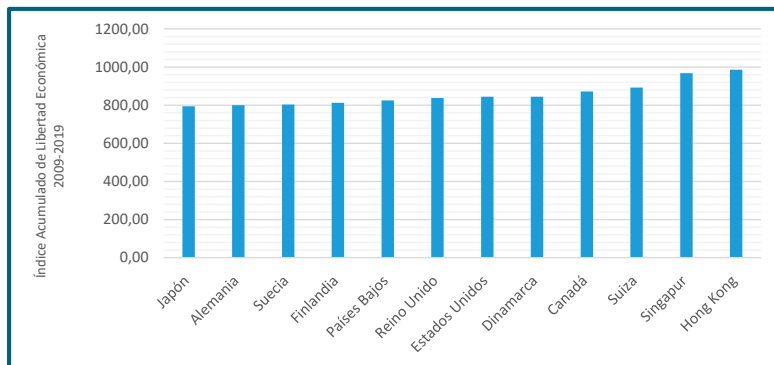


Fuente: Banco Mundial (2020).

En el Gráfico 18, se muestra cómo existe una relación positiva entre el aumento del gasto en investigación y desarrollo per cápita y el índice de competitividad global: a mayor gasto en I+D, más competitiva es la economía. En términos prospectivos, el gasto en I+D explica el 34% de la varianza del índice de competitividad global promedio 2009-2019, con un grado de asociación lineal moderado del 58%. Todo ello evidencia cierta relación entre I+D y competitividad.

Otro elemento a considerar en este análisis es el índice de libertad económica. Para las 12 economías consideradas en este estudio, se puede observar que Hong Kong, Suiza y Singapur pertenecen tanto al grupo de las economías más competitivas y al grupo de economías que gozan de mayor libertad económica a escala global. De estas tres Economías, Suiza y Singapur son las que presentan mayor nivel de renta per cápita. Los 10 restantes Economías se encuentran entre las 30 Economías con mayores índices de libertad económica (ver Gráfico 21)

Gráfico 21
Índice Acumulado de Libertad Económica 2009-2019



Fuente: <https://www.iberglobal.com/index.php/competitividad-internacional> (2020).

El índice de libertad económica es una serie de doce indicadores, creados por *the Wall Street Journal* y la fundación Heritage. Su objeti-

vo declarado es medir el grado de libertad económica en cada país del mundo, aplicando el concepto ideológico proveniente del liberalismo económico, en el campo de la Economía de mercado. La fundación *Heritage y the Wall Street Journal* crearon el índice en 1995, inspirados en el espíritu de la riqueza de las naciones, la obra de Adam Smith, que supone que las “instituciones básicas que protegen la libertad de los individuos para perseguir sus propios intereses económicos resultan en una mayor prosperidad para la sociedad.

La libertad económica es el derecho que tienen los individuos a ejercer la actividad económica de su preferencia previa garantía por parte del Estado del derecho al goce, uso y disfrute de la propiedad privada como elemento esencial del respeto irrestricto de su proyecto de vida. Este concepto se sustenta en uno más general que es la libertad. Según Hayek (1978[1960]):

“The state which a man is not subject to coercion by arbitrary will of another or others is often also distinguished as individual or “personal” freedom, and whenever we want to remind the reader that it is in this sense that we are using the word “freedom”, we shall employ that expression. Sometimes, the term “civil liberty” is use in the same sense, but we shall avoid it because it is too liable to be confused with what is called “political liberty”- an inevitable confusion arising from the fact that “civil” and “political” derive, respectively, from Latin and Greek words with the same meaning” (Hayek, 1978[1960], p. 11).

Por ello es necesario que los individuos conozcan mejor sus necesidades y deseos que es el fundamento de una existencia plena. La independencia y el respeto por sí mismo se produce mediante la capacidad de cuidarse a sí mismo y de su propia familia. La vida en sociedad y en libertad comienza cuando los derechos del individuo A son respetados por el individuo B y al contrario. Lo anterior es la base del trato igualitario frente a la ley civil.

En ese sentido, las decisiones y actividades que pueden tener un impacto potencial en otros están correctamente limitados por las

normas sociales y, en las áreas más críticas, por leyes o regulaciones que sirvan para regir la convivencia entre iguales, pero también para contener el posible avasallamiento del poder del Estado o de un colectivo sobre los derechos individuales del ciudadano sobre todo en lo que al derecho a la propiedad se refiere.

Lo anterior, implica la existencia de una división adecuada de los poderes públicos, para garantizar un arbitraje efectivo y expedito ante conflictos de intereses. Para llevar a cabo esa labor de servir como árbitro confiable ante los conflictos sociales, las normas, leyes y regulaciones deben surgir orgánicamente de la sociedad como reflejo de su historia, cultura y la experiencia de generaciones que aprenden a vivir con unos y otros.

Al respecto, representantes el pensamiento liberal clásico como por Locke (1999) y Rousseau (1996) señalaban. En el primer caso:

“Para comprender bien en qué consiste el poder político y para remontarnos a su verdadera fuente, será forzoso que consideremos cuál es el estado en que se encuentran naturalmente los hombres, a saber: un estado de completa libertad para ordenar sus actos y para disponer de sus propiedades y sus personas como mejor le parezca, dentro de los límites de la ley natural, sin necesidad de pedir permiso y sin depender de la voluntad de otra persona” (1999, p. 47).

Por su parte, Rousseau (1996): “El orden social es un derecho sagrado que sirve de base a todos los demás. Sin embargo, este derecho no tiene su origen en la naturaleza; se fundamenta sobre convenios...” (Rousseau, 1996, p. 22). Además: “Siempre existirá una gran diferencia entre someter a una multitud y regir una sociedad. Si hombres dispersos, sea cual fuere su número, son sucesivamente sometidos por uno solo, yo no podré ver en esto más que a un dueño de esclavos, pero nunca un pueblo y a su jefe. Es si se quiere una agregación, pero no una asociación. No hay en esto ni pueblo ni cuerpo político” (Rousseau, 1996, p. 31). Pero para aceptar una autoridad, la agregación de personas debe ser pueblo o una forma

de asociación; posteriormente deliberar acerca de la conveniencia de quien se presenta para ser el líder, jefe o monarca. Esa deliberación deberá conducir a un pacto en que las reglas sean tácitamente admitidas y reconocidas. Es decir, de la libertad individual se deberá pasar a la libertad convencional, la sujeta a la ley. Ese reconocimiento por parte de la sociedad es la primera limitación del Estado en su actuar. Por cuanto, las personas renuncian a la libertad como individuos por la libertad en la comunidad, el Estado deberá actuar con cautela para preservar la república. Es decir, quienes asumen el deber de conducir la república deben balancear cuidadosamente las libertades fundidas en la república: libertad a vivir, vivir libremente y contar con propiedades y las normas que preservan la existencia de la sociedad.

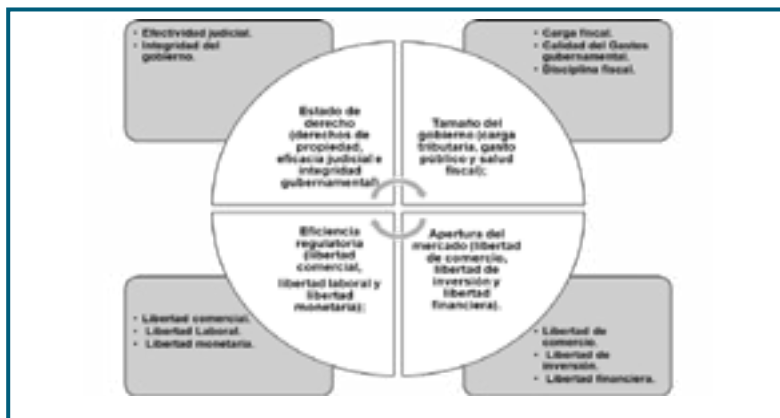
Así, cuando un gobierno aprovechando su respaldo legislativo mayoritario impone restricciones a libertades económicas avanzando sobre los derechos de propiedad de los ciudadanos mediante mayores cargas fiscales destruye los incentivos para la generación de riqueza. Sin embargo, el objetivo de la libertad económica no es simplemente la ausencia de coerción o restricción del gobierno, sino más bien la creación y mantenimiento de un sentido mutuo de libertad para todos (Heritage, 2020).

Sin duda alguna, al observar la Figura 32 en lo atinente a los 12 aspectos de la libertad económica, el aspecto institucional es fundamental para que dentro de una sociedad genere garantías mediante reglas de juego claras y permanentes y no crear incentivos para la corrupción.

Así mismo, debe existir una correspondencia entre el crecimiento de la renta real y el gasto del gobierno en términos reales, con cero déficits fiscales para evitar el endeudamiento público que a posteriori se traduzca en mayores cargas fiscales e inflación. Para ello también se hace necesario la libertad de comercio evitando la protección arancelaria a las importaciones, flexibilización de las leyes laborales, crecimiento de la oferta monetaria en función de la demanda para evitar procesos de devaluación recurrentes que destruyen los incen-

tivos para el ahorro, inversión y crecimiento económico como verdadero instrumento para superar los niveles de pobreza existentes.

Figura 32
Los 12 aspectos de la libertad económica que se agrupan en cuatro categorías



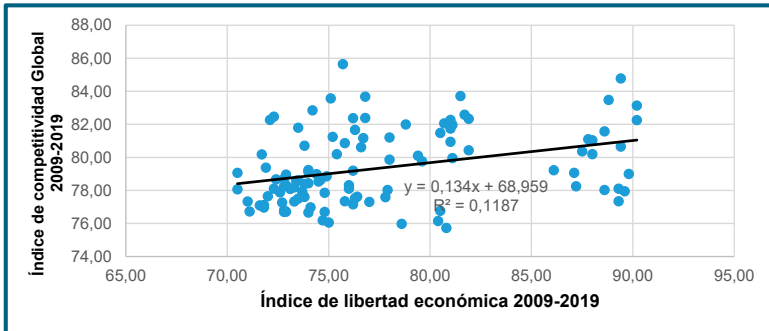
Fuente: The Heritage Foundation (2020)

No obstante, lograr todo este conjunto de libertades en una economía resulta sumamente difícil, por los intereses de cada país respecto a sus ventajas y desventajas competitivas, que es precisamente lo que propician las guerras comerciales entre naciones. Por ello, las grandes economías como Estados Unidos, China, Alemania, Japón, India, no figuran en el tope de las 10 economías más libres del mundo. Como se muestra en el Gráfico 22, no existe una estrecha relación entre competitividad y libertad económica al tomar los respectivos índices para las 12 economías más competitivas que aparecen el Gráfico 22 para el periodo 2009-2019.

Como se podrá apreciar, el índice de libertad económica apenas explica 12% de la varianza total del índice de competitividad global con un grado de asociación lineal de 35% (moderadamente bajo). Al calcular su coeficiente de elasticidad, el mismo es inelástico, ya que un aumento/disminución de 1% en la índice libertad económica se

traduce en un aumento/disminución de 0,14% del índice de competitividad global.

Gráfico 22
Índice de competitividad Global 2009-2019



Fuente: The Heritage Foundation (2020).

Sin embargo, también se hace necesario revisar por parte de la *World Economic Forum* lo concerniente al desempeño logístico dentro de los pilares que conforman la estimación del índice de competitividad global para lograr un mejor desempeño (Önsel, Kabakb, & Ülenginc, 2019). Según los autores antes mencionados, el énfasis de este de trabajo radica en la importancia para la competitividad y el crecimiento económico del desempeño logístico para el comercio nacional e internacional. Pero como los recursos son limitados, es fundamental que los decisores y formuladores de políticas económicas especifiquen las áreas en las que hay que centrarse para lograr mejoras significativas en la logística de sus países.

En ese orden de ideas, Önsel, Kabakb y Ülenginc (2019) proponen una metodología para elaborar una hoja de ruta que permita mejorar el rendimiento del sistema logístico. Para el logro de este objetivo, midieron el efecto de los pilares de competitividad del Índice de Competitividad Global (ICE) sobre el rendimiento logístico (medido por el Índice de Desempeño Logístico o *Logistic Performance Index*, LPI). La estrategia de estudio consistió en una metodología

integradora de tres etapas basada en una red bayesiana ingenua, modelo de trayectoria parcial menos cuadrada y análisis de mapas de importancia-desempeño. Los resultados indican que los gobiernos deberían centrarse en la preparación tecnológica, la educación y la capacitación superior y la innovación, tamaño del mercado y la infraestructura para facilitar la mejora del rendimiento logístico de sus países.

Para Önsel, Kabakb y Ülenginc (2019), es necesario analizar las relaciones de causa y efecto entre los pilares del índice de competitividad global y los valores de los indicadores Índice de Desempeño Logístico (LPI). La importancia de analizar estas relaciones consiste en contribuir al desarrollo de estrategias de innovación y diferenciación que permitan instrumentar acciones constructivas para mejorar el desempeño logístico de puertos y aduanas en los países. Es necesario tomar mayor conciencia sobre la digitalización y el análisis de la cadena de suministro para diferenciar el rendimiento del sistema logístico particular de otros países. Aunado a ello también, la educación y la capacitación adecuada del personal de logística, aumenta sus habilidades analíticas, de resolución de problemas y de gestión, creando una nueva competencia técnica que ayudará a mejorar la competitividad de la logística.

Por lo tanto, es fundamental que las empresas privadas y públicas inviertan ampliamente en educación y capacitación para el trabajo de su personal. Las empresas privadas y públicas también deberían centrarse en invertir en I+D y el establecimiento de asociaciones de riesgo compartido con las universidades, para la integración y financiamiento en proyectos de investigación y desarrollo en el sector de logística.

Ahora bien, existen otras de las razones que explican por qué muchas economías competitivas presentan desde moderadas e incluso altas restricciones en materia de libertades económicas. Una de esas razones es que sus gobiernos adoptan una visión de la economía propia de regímenes socialistas y comunistas cuyas características

ideológicas conducen hacia autocracias totalitarias en lo político más no en lo económico como es el caso de la República Popular de China, la República de Vietnam, Zimbabue o Angola.

En ese orden de ideas, Castro y Martins (2020) comprueban en su investigación, la creencia generalizada acerca de que los gobiernos de derecha tienden a promover el libre mercado y la libertad económica, mientras que los de izquierda asumen modelos de planificación central o de carácter indicativo para tener control sobre las economías. El referido estudio utiliza datos anuales para 106 países durante el periodo 1975-2015 y un estimador GMM (*Generalized Method of Moments*) en dos etapas; con lo cual logran demostrar los gobiernos de derecha son de hecho más propensos a promover la libertad económica y a desregular la economía. También encuentran que este efecto parece ser más fuerte en las economías en desarrollo/emergentes que en los países más desarrollados.

Además, los autores antes citados, mediante un análisis más amplio de las dimensiones de la libertad económica, logran indicar que los gobiernos de derecha tienden a actuar mejorando la solidez monetaria y libertad para comerciar bienes, servicios y capitales internacionalmente. Mientras que los gobiernos de izquierda en general tienden a restringir esos flujos económicos hacia el resto del mundo mediante una serie de políticas de impuestos a las exportaciones y erosionando los derechos de propiedad.

Esto ha dado lugar a muchas investigaciones que analizan las preferencias políticas sobre la macroeconomía en sistemas políticos de derecha e izquierda (Alesina, Cohen, & Roubini, 1997) y (Franzese, 2002). Sin embargo, más allá del ámbito de la macroeconomía, se encuentra la noción de libertad económica. La cual representa el grado en que una economía los mercados de bienes, dinero y exterior funcionan bajo el libre juego de la oferta y la demanda sin intervención en el sistema de precios. Este es el panorama en el que operan los agentes económicos en función de las decisiones de política e instituciones existentes. Por esta, razón el mundo de hoy está

inmerso en fuertes debates políticos, producto de sus percepciones como votantes, alineándose con la idea de que seleccionar entre gobierno de derecha o izquierda, pero que finalmente es una elección entre el socialismo y el libre mercado sin restricciones (Castro & Martins, 2020).

Los investigadores modernos señalan que la teoría y la práctica pueden ser difíciles de alinear. Esto ocurre debido a las limitaciones a la política económica impuestas por el marco legal e institucional existente (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2005), así como al aumento de la competitividad global y al costo político de las decisiones económicas correctas, por lo cual los gobiernos de corte populista y colectivistas prefieren asumir el costo económico de decisiones políticas oclocráticas. Por ello según Castro y Martins (2020), la capacidad y voluntad de los gobiernos para implementar una gama completa de las políticas ideológicas socialistas puede estar disminuyendo en el futuro debido a la evidencia empírica nefasta en materia económica y social. Esa evidencia está representada en una movilidad social descendente, improductividad creciente de los factores de producción o la baja calidad de los productos objeto de exportación.

De allí, la urgente necesidad de aplicar en las economías emergentes reformas estructurales que promuevan y creen incentivos fiscales, y reduzcan de manera considerable del intervencionismo estatal.

Por este motivo, Castro y Martins (2020) se dedican en su investigación a estudiar 5 grandes áreas atinentes a libertad económica:

1. Tamaño del gobierno, ya que a medida que aumenta el tamaño del gobierno, en términos de gasto público, impuestos, empresas estatales y controladas por el gobierno, etc., la toma de decisiones centralizada reemplaza las opciones individuales y se reduce la libertad económica; mientras que países con un tamaño del estado más constreñido, se registran calificaciones más altas en esta área.

2. Sistema legal y derechos de propiedad, que mide la importancia del sistema legal como determinante de la libertad económica. Países donde el estado de derecho prevalece, el sistema judicial es independiente e imparcial, la protección de las personas y sus bienes generan incentivos para atraer inversiones.
3. Eficiencia de la política monetaria, la cual se centra en el control adecuado de la oferta de dinero y su adaptación a las verdaderas condiciones de crecimiento del sistema económico. Cuando el dinero cumple con sus tres funciones elementales (unidad de cuenta, medio de cambio y reserva de valor), reduce costos de transacción y facilita el intercambio y evita los temores de los ataques especulativos con la moneda de curso legal.
4. Libertad para comerciar internacionalmente, que está relacionado con los aranceles, los derechos aduaneros, las normas comerciales o las cuotas de importación y exportación. Cuando los gobiernos imponen restricciones arancelarias al comercio internacional reducen la capacidad de sus residentes para participar en intercambios voluntarios con personas en otros países y la libertad económica se ve disminuida. Países con tarifas bajas, fácil despacho, eficiente administración de aduanas, una moneda libremente convertible y pocos controles sobre el movimiento de personas físicas y capital obtienen mayores beneficios en términos de intercambio comercial con otros países.
5. Regulaciones estatales, esta mide cómo las regulaciones restringen la entrada a los mercados y limitan la libertad de intercambio en crédito, trabajo y producto.

Por ello, Castro y Martins (2020) muestran en su estudio, una imagen más clara del papel de la ideología en la conformación del entorno económico, poniendo a prueba la arraigada concepción de que

los gobiernos de derecha tienden a dirigir una sociedad hacia una Economía de libre mercado mientras que los gobiernos de izquierda navegan en la en dirección opuesta. Los resultados sugieren firmemente que la ideología afecta al trasfondo en el que operan los agentes económicos, subrayando la idea de que cuando estos deciden entre elegir un gobierno de derecha o de izquierda, deciden, entre otras cosas, si quieren más o menos libertad económica.

El estudio encontró evidencias de que los partidos de derecha, cuando están en el gobierno, efectivamente hacen lo que se espera que hagan en materia de promover la libertad económica. Mientras que en las economías desarrollo/emergentes el impacto es aún mayor que en las economías desarrolladas. Los gobiernos de izquierda no socavan la libertad económica como esperan los votantes y los teóricos políticos. En estos casos, la libertad económica se reduce sustancialmente durante su mandato

Referencias

- Abbas, J., & Sagsan, M. (2019). Impact of knowledge management practices on green innovation and corporate sustainable development: A structural analysis. *Journal of Cleaner Production* (229), 611-620.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, S. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. . In: Aghion, P., Durlauf, S.N. (Eds.), *Handbook of Economic Growth*. , 385–472.
- Alesina, A., Cohen, G., & Roubini, N. (1997). *Political Cycles and the Macroeconomy*. The MIT Press, Cambridge.

- Andreeva, T., & Kianto, A. (2012). "Does knowledge management really matter? Linking knowledge management practices, competitiveness and economic performance". *Journal of Knowledge Management*, 16(4), 617 - 636.
- Bandera, C., Bartolacci, M. R., & Passerini, K. (2016). Knowledge Management and Entrepreneurship: A Contradictory Recipe. *International Journal of Knowledge Management*, 12(3), 1-15.
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Nueva Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Becerra-Fernández, Irma y Sabberwal, Rajiv. (2010). *Knowledge Management. Systems and processes*. Foreword by Cyrus F. Gibson. New York: M. E. Sharpe, Inc.
- Bembenek, B., & Piecuch, T. (2014). KNOWLEDGE MANAGEMENT IN INDUSTRY CLUSTERS AS AN INDICATION OF ENTREPRENEURSHIP. CBU INTERNATIONAL CONFERENCE ON INNOVATION, TECHNOLOGY TRANSFER AND EDUCATION, (págs. 5-15). PRAGUE, CZECH REPUBLIC.
- Bolisani, E., & Bratianu, C. (2018). The elusive definition of knowledge. In: *Emergent Knowledge Strategies: Strategic Thinking in Knowledge Management*. Springer International Publishing, 1-22.
- Castro, V., & Martins, R. (2020). Government ideology and economic freedom. *Journal of Comparative Economics*, 1-19.
- Davenport, T. y Prusak L. (1998). *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*. Harvard Business School Press, Cambridge, MA.
- Del Moral, Anselmo; Pazos, Juan; Rodríguez, Esteban; Rodríguez, Alfonso y Suárez, Sonia (2007). *Gestión del conocimiento*. Thompson Editores. España.
- DiLorenzo, T. (2004). *How capitalism saved America*. New York: New York: Crown Forum.

- Franzese, R. (2002). Electoral and Partisan cycles in economic policies and outcomes. *Ann. Rev. Polit.*, 369–421.
- Girard, John P.; Girard, Joann L. (2015). Defining knowledge management: Toward an applied compendium. *Online Journal of Applied Knowledge Management*, 3 (1): 14.
- Hayek, Friedrich August (1978[1960]). *The Constitution of Liberty*. Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Heritage, F. T. (2020). Index of Economic Freedom. Obtenido de <https://www.heritage.org/index/pdf/2020/book/chapter2.pdf>
- KAURYHA, A., & VALDIVIESO, P. (2015). Economic convergence as natural evolutionary path. *Revista Espacios*, 36(5), 16-23.
- Kuckertz, A., Berger, E., & Mpeqa, A. (2015). The more the merrier? Economic freedom and entrepreneurial activity. *Journal of Business Research*, 1288-1293.
- Locke, John. (1999). *Segundo Tratado sobre el Gobierno. Un ensayo sobre el verdadero origen, alcance y fin del gobierno civil*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva, S. L.
- Maravilhas, S., & Martins, J. (2019). Strategic knowledge management a digital environment: tacit and explicit knowledge in Fab Labs. *Journal of Business Research*, 84, 353-359.
- Mill, John Stuart. (1985[1848]). *Principios de Economía Política. Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. Edición e introducción de sir W. J. Ashley. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Mises, L. V. (1980). *La Acción Humana*. Madrid: Unión Editorial, S. A.
- Nonaka, I., Toyama, R., & Konno, N. (2000). SECI, Ba and leadership: A unified model of dynamic knowledge creation. *Long Range Planning*, 33(1), 5-34.
- Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: Evidence from panel data. *Public Choice*, 269-282.

- Önsel, Kabakb, Ö. & Ülenginc, F. (2019). Improving logistics performance by reforming the pillars of Global Competitiveness Index. *Transport Policy*, 81, 197-207.
- Rothbard, N. M. (2001). Monopolio y Competencia. *Revista Libertas*.
- Rousseau, Jean Jacques (1996). *El Contrato social*. Tercera edición. Madrid: Alba.
- Schoonhoven, C. B., & Eisenhardt, K. M. (2017). Regions as Industrial Incubators of Technology-based Ventures. En *Sources of Metropolitan Growth* (pág. 334). New York: Edited By John F. McDonald.
- Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Obtenido de Founder and Executive Chairman, World Economic Forum: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- Traverso, P., Baño, M., & Samaniego, J. (2017). Influencia de la Competitividad en el Crecimiento Económico. *Revista Espacios*, 38(23), 1-16.
- Urdaneta, A., Prieto, R., Palacios, A., & Villasmil, M. (2017). Gestión del conocimiento: Una concepción desde el enfoque sistémico. En *GERENCIA DE LAS ORGANIZACIONES Un Enfoque Empresarial* (págs. 81-114). Barranquilla: ©Ediciones Universidad Simón Bolívar.
- Wiig, K. (1993). *Knowledge Management Foundations – Thinking about Thinking – How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge*. Schema Press, Arlington, TX.
- Zamora, Evelyn (2003). *Gestión de conocimiento organizacional. Marco de referencia teórico para la investigación sobre los procesos de conocimiento en las organizaciones de la sociedad civil de Centroamérica*. Costa Rica. Fundación Acceso.

CAPÍTULO VI

PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. Aspectos introductorios

En este capítulo, se deberá aclarar, al menos, dos cosas. En primer lugar, nosotros consideramos que hablar de globalización es fetichizarla (Mato, 1999b). Es decir, cuando se asocia este proceso social con consecuencias esperadas o inesperadas para diversos sistemas sociales o económicos; es decir, concebirla como algo externo a la voluntad humana. Según Mato (1999b, 2002, 2004, 2005), tal forma de concebir “la globalización” cancela toda posibilidad de estudiarla y de relacionarla con diversos procesos sociales, debido a que tal concepción se convierte en un obstáculo epistemológico. Además, para nosotros incluso se corre el peligro en incurrir en la idea presocrática de mitificación, por cuanto “la globalización” se le considera como una realidad viva con dinámica propia (hilozoísmo⁵⁶). Pero esa fuerza viva está personificada incluso con nombre propio y empleando el artículo determinado, “la globalización”. Es decir, es un objeto o ser que se puede presentar como benéfico/maléfico, amigable/hostil o familiar/extraño, una fuerza fantástica (idea de politeísmo antropomórfico). Finalmente, esta “fuerza” se presenta como inexorable, como destino hacia donde debe dirigirse los procesos sociales.

En segundo lugar, los procesos de globalización en general y la eco-

56 Del griego Υλοζωισμός, donde υλο significa materia y ζωή significa vida. Doctrina que defiende que la materia es ella misma animada o posee un principio espiritual que, mezclado a ella, es la causa del movimiento y del cambio. Es decir, el hilozoísmo implica la idea de que la materia ínsita su propia finalidad y que se desenvuelve de acuerdo con ella. Quienes son seguidores del hilozoísmo comparte el pampsiquismo o la doctrina filosófica según la cual todo lo real es de naturaleza espiritual.

nómica financiera en particular son procesos sociales. Dentro de los procesos sociales existen actores, instituciones y escenarios que son propicios para ejercer poder de negociación en condiciones favorables. Las instituciones, empresas o Estados que pueden hacer valer sus ventajas institucionales o económicas podrán ejercer una hegemonía en determinado contexto económico, cultural o político. En otras palabras, las prácticas sociales, culturales y en nuestros casos económico-financieros más aceptadas por los actores sociales involucrados determinarán el tipo de relaciones económicas que prevalecerán por corta o larga duración.

Estas prácticas podrán ser simples –pago de mercaderías en efectivo- o muy complejas como las transacciones en el mercado de opciones de materias primas realizadas en tiempo real. Lo importantes es que los actores sociales involucrados comprendan los mecanismos de mercado y estén preparados para adaptarse a los cambios de reglas de mercado o el surgimiento de imprevistos. Realmente, no se trata de transformaciones de fondo, ya que estas podrán venir con el transcurso del tiempo. Lo importante es percatarse del desarrollo de prácticas que son convenientes por lo comprensibles, manejables y de fácil manejo para los sistemas de cómputo y de transmisión de datos.

Por tanto, según Mato (1999b, 2002, 2004, 2005), es mejor una aproximación analíticamente más fértil a este proceso, siguiendo las siguientes directrices: 1) “la globalización” se vincula con el desarrollo e intensificación de interconexiones económicas, migratorias o culturales de carácter planetario; 2) es un proceso cuyo comienzo se puede situar desde los viajes de descubrimiento, pero que es un proceso inacabado; 3) estas vías interconectan inicialmente actores no contactados y posteriormente esos mismos actores se vinculan nuevamente por otros canales; 4) los actores sociales interconectados, por razones de negocios, políticas o sociales negocian o entran en conflicto de acuerdo a sus objetivos personales o institucionales; 5) las relaciones entre actores pueden ser de carácter internacional o transnacional; 6) “la globalización” es un proceso que implica mu-

chos procesos sociales de manera simultánea; y 7) los procesos de globalización son a múltiples niveles por la actuación de actores que Mato (2001, 2003, 2004) clasifica como: actores globales, actores regionales transnacionales y actores nacionales y locales que ocasionalmente o habitualmente participan en redes transnacionales.

2. Hacia una comprensión del término globalización

El estudio de los procesos de globalización ha sido abordado por numerosos autores. Para autores como Beck (1998) la globalización: “[...] significa la pérdida de fronteras del quehacer cotidiano en las distintas dimensiones de la Economía, la información, la ecología, la técnica, los conflictos transculturales y la sociedad civil” (Beck, 1998: 42). Desde un punto de vista más cercano a la Economía: “La extensión a todo el planeta, y a partir de Europa, del espacio de los intercambios comerciales (bienes, servicios y capitales) y de los movimientos de la Población” (Norel, 2004)

La Mundialización, como le dicen en Francia, o *Die Globalisierung* como se dice en Alemania no es un fenómeno particularmente económico y menos aún nuevo. No se debe olvidar el intenso comercio existente con la Ruta de la Seda⁵⁷ o el tráfico comercial en el Océano Índico⁵⁸. En el primer caso, la Ruta de la Seda fue la que unió

57 Es el nombre con que Ferdinand von Richthofen (1833-1905) bautizó la ruta (en latín *rupta*) o derrota del viaje que protagonizaron los comerciantes, especialmente de seda entre China y Occidente. Ese camino comenzaba en Occidente por Antioquia (la actual Siria) y Tiro (actualmente Líbano), pasaba por Baalbeck y Palmira; atravesaba Mesopotamia (actual República de Irak), tocando en Nisibis, Stesifonte y Seleucia del Tigris; penetraba la Meseta de Irán, pasando por Ecbátana (hoy Hamadan) y Ragas (después Dura Euiropos); el camino continuaba hasta llegar a 9 kilómetros al Sur Este de la actual ciudad de Teherán y Hecatómpilos, probablemente cerca de la actual Damgham; seguidamente, cruzaba después el Jurasán por Nishapur, atravesaba el Turkmenistán Meridional por Alejandría de Margiana, cerca de la actual Mary (importante ciudad en la actualidad de Turkmenia), bordeando el Oxus (Amu Daria), pasaba por Bactra (actual Balkh), capital de la Bactriana o ascendía hasta Bujara, cruzaba la Sogdiana por Samarcanda y llegaba a la cuenca del Tarim en Kashgar. Pero antes de la existencia de la Ruta de la Seda, la obtención del hilo de la seda se conocía en China desde el Periodo neolítico (Llagostera, 2004). Los conocimientos y su posterior fabricación se fechan en aproximadamente el año 2460 a.J.C. (Llagostera, 2004).

58 Fue un comercio que unió, según Fonseca (2020), a cuatro áreas culturales: el arábico-iraní, el indonesio, el chino y el hindú incluyendo a Ceylán. Su comienzo se sitúa en el periodo denominado Helenístico (323 a.J.C.-31 a.J.C.), cuando los comerciantes de Alejandría comerciaban en el Mar Rojo y más allá del Golfo de Adén. Su desarrollo, sin embargo está ligado inicialmente con el

la lejana China con el Imperio Romano. La seda (*Sericum* para los romanos) era muy apreciada en Roma (posiblemente descubierta en el siglo I a. J.C.) y se destinaron ingentes cantidades de recursos económicos para su obtención (Llagostera, 2004).

Para Mathews (1997), Wriston (1997) y Roseneau (1990) la globalización implica una pérdida de soberanía, toda vez que los Estados nacionales no son capaces de regular los flujos de bienes, servicios, divisas, personas, enfermedades o productos contaminantes a través de las fronteras políticas. Para Krasner (2001), los flujos de bienes e ideas a través de las fronteras nacionales provenientes del exterior afectan más la soberanía interna (nacional); es decir: “El incremento de los intercambios entre las naciones no ha dejado impotentes a los Estados para proseguir sus agendas de política nacional; el aumento de los flujos transnacionales no ha minado necesariamente el control estatal” (Krasner, 2001: 27). En la siguiente tabla, se muestra un resumen de alguno de los aportes teóricos más interesantes sobre los procesos de globalización:

ascenso al poder en China de la dinastía T'ang y el surgimiento y desarrollo del Islam en lo que hoy es el reino de Arabia Saudita. En el primer caso, se produjo una masiva emigración del norte de China hacia el Sur especialmente Indonesia, Indochina, Filipinas y Birmania. En el segundo caso, la expansión del islam significó también una expansión de su comercio desde la Península Arábiga por todo el Mediterráneo Sur, parte de Europa Occidental, la Costa Oriental de Africa hasta llegar a India y Ceylán. Con la llegada de los portugueses en 1498 a la India, el panorama del comercio cambio de forma significativa, ya que fue el momento en que después llegarían otras potencias marítimas a establecer importantes puestos comerciales y colonizar nuevos territorios para Occidente.

Tabla 1
Aportes de reconocidos teóricos de los procesos de globalización

N.º	Teóricos	Aportes
1	Immanuel Wallerstein (Wallerstein, 1979)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La globalización dentro de su concepción de sistema mundial. 2. El mundo dividido en centro semi-periferia y periferia 3. El capitalismo como sistema económico que genera beneficios a grupos de transnacionales.
2	Rosenau, J. N. (Rosenau, 1990)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La política internacional es dominada por Estados Poderosos. 2. Coexistencia del Estado, las transnacionales y los movimientos sociales. 3. Las relaciones políticas y económicas son policéntricas, no existen actores dominantes. 4. Lo anterior es ayudado por el desarrollo de la tecnología en diferentes naciones. 5. Los organismos internacionales actúan paralelamente y de mutuo acuerdo. 6. Problemas “globales”: drogas ilícitas, contrabando, cambio climático, crisis monetarias, problemas étnicos. 7. Comunidades transnacionales como el islam, la comunidad científica, la comunidad del <i>Design</i>. 8. Existencia de estructuras transnacionales de trabajo, producción, distribución, bancos y conocimientos.

3	Gilpin, R (Gilpin,1981)	1. Orden mundial permisivo desde los Estados nacionales que son el poder hegemónico.
4	Kevin Robins (Robins, 1991)	<ol style="list-style-type: none"> 1. La globalización es de orden cultural. 2. Universalización de la demanda de símbolos culturales, modos de conducta transnacionales. 3. Convergencia no pluralista o cosmopolita sino mercantil de bienes, servicios y símbolos. 4. Introduce los términos de deslocalización, re-localización y translocalización. 5. La esencia y particularidad de la globalización se centra en el Design y la Fusion Food.
5	Ronald Robertson (Robertson, 1992)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Propone la idea de la intensificación de las dependencias recíprocas. 2. La globalización está presente por la presencia de los Mass-media. 3. Lo local es un aspecto de lo global. 4. Propone sustituir el término globalización por el de “glocalización”. 5. El mundo se enfrenta a estas polaridades: universalismo/particularismo, fragmentación/ desfragmentación o centralización/descentralización. 6. Transcendencia de los grupos de conflicto/ conciliación.
6	Held, D (Held, 2002)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acuerdos internacionales para internacionalización de la toma de decisiones políticas. 2. Las políticas estatales pierden fuerza. 3. Debilitamiento de la soberanía de los Estados.

7	Arjaun Appudarai (Appudarai, 1990)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Habla de la existencia de movimientos transfronterizos de tecnologías. 2. Se habla de una globalización de las imágenes y paisajes. 3. Cuestiona la distinción entre países centro y periferia. 4. Se habla del poder de la industria global de la imaginación.
---	---------------------------------------	---

Fuente: Elaboración propia (2020)

Lo que sí ocurre es que, con el progreso en la tecnología de comunicación e información, los Estados se ven en la necesidad, por razones de conveniencia económica (obtención de recursos materiales o financieros) o política (apoyos políticos o ideológicos), de firmar acuerdos aprovechándose del escudo de su soberanía legal internacional.

Así, el Estado y su autoridad no han desaparecido. “[...] el Estado nacional ha conservado gran parte de su vitalidad y poderes en materia de política social, monetaria, de defensa, educación y cultura” (Smith, 1997: viii). Además, el Estado es una arena de la lucha política para aquellos actores que logran el reconocimiento como agentes del Estado y adquieren una legitimidad que obliga a sus adversarios a aceptar los procedimientos que autoriza el aparato estatal.

En la vía antes desarrollada, en primer lugar, se presenta la perspectiva de Paz (2005) quien la define como: “una compleja formación de redes económicas, sociales, ... en todo el mundo, con el objetivo proteger intereses propios de cada sector de las sociedades” (Paz, p. 27). En segundo lugar, se encuentra la definición de Tovar (2007), la cual afirma que: “en la globalización económica actual se destaca el incremento del comercio exterior de bienes y servicios y el aumento de los flujos internacionales de factores de producción, en especial del capital” (Paz, p. 75).

En tercer lugar, se presenta la definición de la CEPAL (2002) citada por Copelli (2018, p.61), la cual afirma que: “la globalización, aunque posea dimensiones económicas muy destacadas, evoluciona concomitantemente a procesos no económicos, que tienen su propia dinámica y desarrollo, y, por tanto, no obedece únicamente a determinismos de tipo económico”. Asimismo, en cuarto lugar, Zaidi et al. (2019) afirma que la globalización se caracteriza por una reducción de las barreras al movimiento de bienes, personas, dinero y tecnología a través de las fronteras, es el factor más importante para determinar el desarrollo económico y el futuro del planeta. La apertura de fronteras a los bienes importados mejora el desarrollo financiero y la calidad de las instituciones nacionales, mientras que la internacionalización los mercados financieros nacionales a los sistemas financieros de otros países promueven el desarrollo financiero tanto en el país anfitrión como en el país de origen.

A los efectos de este trabajo, la definición que más se acerca a lo polifacético de la globalización es la expuesta por Copelli (2018), pero la que se centra en el enfoque económico de la globalización es la propuesta por Zaidi et al. (2019).

Paz (2005), en su trabajo, hace alegatos a favor de la globalización y afirma que tres fenómenos suscitan el desarrollo de los procesos de globalización: (1) Los avances en las telecomunicaciones; 2) la combinación entre la firma de convenios y tratados comerciales entre países o bloques de países; y 3) los avances en las tecnologías de producción, que incrementan la productividad. Lo planteado ha tenido como catalizador tres elementos que se mencionan a continuación:

1. Los países con alianzas comerciales dentro de los acuerdos que firman incluyen cláusulas de desgravación arancelaria o en su defecto establecen aranceles preferenciales entre las naciones.
2. Los costos de transporte de productos terminados se re-

dujeron considerablemente, al mejorar todos los medios físicos de transporte y la optimización de los procesos logísticos que permitieron hacer llegar al mercado final más productos en menos tiempo reduciendo el impacto de estos costos en el precio final del producto.

3. Gracias a la automatización de las plantas, a nuevas tecnologías de producción, al continuo descubrimiento de materiales sustitutos y al surgimiento de “paraísos” de mano de obra barata, tales como China, Taiwán, Filipinas, Vietnam y otros países de la Cuenca Asia-Pacífico, los costos de producción de ciertos productos ha bajado significativamente, creando un mercado de bienes buenos y baratos a disposición de los consumidores al rededor del mundo.

Asimismo, Paz (2005) presenta una caracterización de los factores de la globalización la cual consiste en cuatro puntos fundamentales que permiten distinguirla de otros procesos: (1) La producción se realiza en el lugar que ofrezca más ventajas competitivas (mayor valor agregado por el hombre), es por ello que muchas de las grandes compañías han establecido sus fábricas en China y los países del eje Asia-Pacífico gracias a lo barato y entrenada de su mano de obra. (2) La empresa tiene un país de origen, pero tiene múltiples sedes que corresponden a sus unidades estratégicas de negocios. (3) Las fuentes de abastecimiento y manejo obedecen a directrices tomadas en varios centros de decisión localizados en diferentes puntos del planeta. (4) La inversión es totalmente móvil a corto plazo, y el período de maduración y evaluación de la inversión es generalmente menor a dos años.

Esas características propuestas por Paz (2005), ratifican lo planteado en las definiciones dadas en párrafos anteriores y permite comprender y diferenciar los procesos de globalización como procesos que trascienden el comercio internacional, los cuales, a pesar de compartir similitudes, son diferentes en cuanto a las implicaciones que presentan y sus efectos sobre las naciones.

3. Evolución histórica del fenómeno de globalización

Continuando con los aspectos que permitirán conocer los procesos de Globalización, se procederá a mostrar su evolución histórica, para ello nos basamos en la propuesta de Martín-Cabello (2013) quien presenta los cuatro enfoques imperantes con relación al desarrollo histórico de la Globalización. Este autor, manifiesta que existen cuatro posturas con relación al origen y evolución de los procesos de Globalización, estas son: la que se inicia al mismo tiempo que las primeras civilizaciones humanas varios miles de años atrás; las que lo sitúan junto al inicio de la modernidad europea y los primeros imperios coloniales ultramarinos; las que retrasan su origen al siglo XIX con la mejora de los transportes y las comunicaciones que permitieron una mejor integración de las economías en todo el planeta; y finalmente, la se inició en la segunda mitad del siglo XX, fruto de la expansión del sistema capitalista a escala mundial. A continuación, se desarrollarán brevemente estos enfoques presentados por Martín-Cabello (2013, pp. 8-15):

- La que se inicia al mismo tiempo que las primeras civilizaciones humanas varios miles de años atrás La evolución del proceso globalizador para algunos autores es tan antigua como la misma humanidad y su necesidad de intercambio, algunos autores retraen el origen de la globalización hasta los albores de la civilización. Uno de los teóricos sitúa sus inicios en el 2000 o 3000 a.J.C. Esta teoría se fundamenta en el énfasis en la capacidad de intercambiar bienes e información que siempre ha acompañado a los seres humanos. Esta suele poner un acento especial en la actividad comercial como motor de las interacciones entre los pueblos. De hecho, es habitual citar como ejemplos de la mencionada como extensa Ruta de la Seda entre Oriente y Occidente, los intercambios de materias primas que a veces suponían rutas comerciales de miles de kilómetros. Algunos autores sostienen que en la antigüedad greco-romana ya existía la conciencia de una progresiva interconexión global, al menos dentro de los imperios. Es decir, ya estaba presente en

la antigüedad el conocimiento de pertenecer a un mundo donde las barreras territoriales eran borrosas y se extendían más allá de lo localmente conocido.

La globalización se considera, en este enfoque, como un proceso evolutivo que nace de la propensión natural del ser humano al intercambio y que tiene unas raíces históricas muy alejadas del presente. Por lo expresado, el autor no considera este enfoque como origen de la globalización ya que, lo lento de las comunicaciones y el comercio que, a pesar de realizarse con productos de tierras lejanas, se daba con características locales que no representa el espíritu de lo global sobre lo local.

- Otro grupo de científicos sociales sitúan el nacimiento de la globalización con el inicio de la modernidad europea. Esta postura, permite ubicar el origen de la globalización alrededor del año 1500 d.J.C., coincidiendo estas fechas con la era de los descubrimientos geográficos tanto en lo que hoy se llama Continente Americano como en África, Asia Central, Siberia y Oceanía. Es decir, se está hablando de un conjunto de descubrimientos geográficos ocurridos entre los siglos XV y XVI. Los pioneros de estos descubrimientos fueron inicialmente Portugal y España.

Las mejoras en las comunicaciones (navíos e instrumental de navegación) facilitaron la interconexión. En esta globalización se produjo un comercio intensivo de materias primas, como el oro, la plata, el café, el té, el cacao, entre otras, en dirección a Europa y desde allí productos manufacturados hacia las colonias. También se incrementó el transporte de personas, de manera voluntaria o forzosa, lo que trajo como consecuencia, el aumento de la extensión de los mercados de bienes y el movimiento de personas, al menos a nivel transoceánico. El autor tampoco considera este periodo como el surgimiento de la globalización como fenómeno, pues, al igual que en el periodo anterior, las comunicaciones carecían de rapidez y capacidad para realizar un comercio con volúmenes significativos

y además, la balanza comercial era perjudicial para las colonias y no favorecía su desarrollo económico.

- La globalización aparece con la Revolución Industrial (la primera, la que se ubica en alrededor de 1750): primera y segunda modernidad. Esta tercera postura presenta dos momentos en los que emerge la globalización: la primera aconteció entre los años 1870 y 1914, como producto de la llamada Revolución Industrial, y la segunda después de 1945. El periodo fundamental fue la “gran aceleración” que se originó entre 1890 y 1914, aunque se encontraba ligado a las globalizaciones arcaicas y a la primera globalización moderna que ocupó la mitad inicial del siglo XIX. Por otra parte, Frieden (2013) ubica la primera globalización entre 1896 y 1914, impulsada por el Reino Unido, y la segunda desde el año 1973 hasta nuestros días, dirigida ahora por los Estados Unidos.

La primera globalización, afirman los autores que defienden este enfoque, tuvo como punto de partida la Revolución Industrial. Este periodo se caracterizó por mejoras en las comunicaciones (barcos de vapor y locomotoras), intensificando el comercio internacional e intranacional. Asimismo, a partir de 1850, se desarrollaron tecnologías que permitían la transmisión de información (el telégrafo, la fotografía, el teléfono, el cinematógrafo y la radio) promovieron un aumento del comercio y del tránsito de personas, lo cual permitió que surgiera una verdadera economía global desde aproximadamente 1870.

Durante la primera globalización, se pudo observar una fuerte internacionalización de la economía. Las personas, sobre todo en las metrópolis, vivían en un entorno altamente influido por otras naciones y sus elites hacían negocios por todo el planeta, evidenciándose entre 1870 y 1913 el aumento del comercio mundial (se multiplicó por 5) y el transporte de mercancías por mar (se multiplicó por 2,5). De hecho, en esta época la tasa de activos extranjeros respecto al PIB mundial tenía unas dimensiones notables, que

costó recuperar mucho después de los conflictos mundiales de mitad del siglo XX. Durante esta etapa se vivió también un intenso movimiento de personas.

Era, sin embargo, una globalización económica que estaba centrada en Europa. Este continente controlaba aproximadamente 80% del comercio mundial. El Reino Unido, en concreto, tenía un papel destacadísimo en esta primera globalización. Esta situación se vio interrumpida, tanto en su volumen como en su configuración, por los conflictos bélicos que se sucedieron desde ese momento (especialmente la Primera y segunda Guerra Mundial). A partir de los mismos, Europa comenzó a declinar lentamente en su posición de poder relativo a escala mundial.

Según Richard Langhorne (2001), las redes de comunicación, primero físicas con la invención de la máquina de vapor y, posteriormente, de la información, con el hito que marcó la invención del telégrafo, señalan el punto de partida de la globalización y le conferirían su carácter distintivo. De este modo, la técnica sería el motor de la producción industrial que, a su vez, permitiría la ampliación de los mercados a nivel mundial y el inicio de la globalización de la economía. A pesar que en esta etapa se dieron procesos y avances que permiten observar un inicio del proceso globalizador, el autor considera que este proceso no puede considerarse global aun, pues los flujos de capitales responden a una política conservadora que no les permite fluir libremente entre los países y movilizar las economías, salvo aquellas que eran potencias para la fecha.

- El proceso de globalización es un desarrollo reciente del capitalismo como la última postura que considera que la globalización, definida estrictamente, comenzó o se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial y se consolidó entre las décadas de 1980 y 1990, coincidiendo con la aparición de las tecnologías de información y comunicación (en adelante TIC), la intensificación de las comunicaciones físicas y la expansión mundial de los mercados de bienes y, sobre todo, de capitales,

favorecidos por un nuevo clima político. En general, esta postura considera que este último enfoque guarda estrecha relación con los enfoques ya mencionados, pero considera que la globalización como tal surge en este periodo. Se apuntan cuatro grandes tendencias que favorecieron en esta época la aparición de la globalización como una etapa con características diferenciadoras de las anteriores.

La primera es el surgimiento y expansión de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Cabe señalar como hito referencial el año 1989, cuando el científico británico Tim Berners-Lee creó la *World Wide Web*, y el acceso del público general a Internet el año siguiente. Los teléfonos móviles comerciales son de la década de 1980 y en los 90's se impuso la norma GSM, que reforzó su implantación. La integración de Internet en los dispositivos móviles, con la popularización de los *Smartphones*, es de mediados de la primera década del siglo XXI. La primera transmisión vía satélite fue la llegada del hombre a la Luna en 1969. Los primeros canales de televisión por cable y satélite son de la década de 1980: *Cable News Network* (CNN), *Home Box Office* (HBO) y *Music Television* (MTV). Otros conceptos surgidos en la década de los 90 en el comercio al por menor son: el *Home Shopping*, los *Infomercial*, los *Video Mall* y la televisión interactiva (*Interactive televisión*) con el surgimiento de las cadenas de televisión directa *Home Shopping Network*, *QVC*, *Nordstrom* o *J. C. Penney Home Shopping Network* (Zinn, De George, Shoretz y Yang Forest, 1993). Finalmente, por citar solamente alguno de los desarrollos de las TIC más prominentes, en el año 1993 en Estados Unidos se creó la red de posicionamiento global (GPS) para usos militares y, más tarde, civiles.

Uno de los aspectos que caracteriza este enfoque es la acogida de las TIC por parte de la población, la cual ha sido asombrosamente rápida en términos históricos, sobre todo teniendo en cuenta que su aparición es de reciente data. Sin embargo, esto no oculta la notable "brecha digital" entre países ricos y pobres.

La segunda tendencia consiste en la mejora sustancial del transporte de mercancías y personas que intensificaron los flujos globales. El crecimiento exponencial de la aviación comercial después de la Segunda Guerra Mundial y en la década de 1990, la aparición de las líneas aéreas de bajo costo (*Low Cost*) En el Reino Unido (caso de la aerolínea Laker, Virgin Atlantic, Ryannair o Easyjet) y en Estados Unidos popularizaron los desplazamientos en avión. Igualmente, la estandarización de los contenedores utilizados para el transporte de mercancías en barcos, trenes o camiones a mediados de la década de los años 50, favoreció el crecimiento del transporte de bienes manufacturados y de otras mercancías de alto valor agregado, gracias al ahorro en personal y tiempo desde los años setenta del siglo pasado el comercio mundial.

Una tercera tendencia es el comercio creciente de bienes y servicios entre corporaciones y relativamente menor entre los Estados. Es decir, las corporaciones transnacionales (CTN) han adquirido un importante protagonismo en la vida económica global y caracterizan esta etapa.

Una cuarta tendencia consiste en la expansión de los mercados de capitales que se experimentó a partir de los años 80 del siglo XX el cual coincidió con el abandono del patrón-oro por parte del gobierno de los Estados Unidos⁵⁹. Sin embargo su mayor impulso lo obtuvo a raíz la gran desregulación en los sistemas financieros, la privatización de las Cajas de Ahorros, la independencia que se le otorgó a los bancos centrales principalmente de la Unión Europea que autolimitaron su capacidad de influir en la política monetaria, se firmaron tratados que procuraban establecer los requerimientos mínimos de capital para proteger a las entidades bancarias de los riesgos que encaraban en un contexto de desregulación financiera mundial.

59 Debido a la decisión del presidente republicano Richard Nixon de declarar la inconvertibilidad del dólar estadounidense en oro un 15 de agosto de 1971.

Una vez expuestos brevemente los distintos enfoques sobre el nacimiento y evolución de la globalización, el autor se identifica con el último de los enfoques, el cual sitúa el nacimiento del fenómeno de la globalización a finales del siglo XX. En primer lugar, es consistente con las características y los principios formulados por Paz (2005) y, en segundo lugar, la ruptura de los mercados locales y su incorporación a la dinámica internacional del intercambio de mercancías y consecuentemente a la internacionalización de los capitales, ha roto barreras de índole político, ideológico, económico y social que revelan un quiebre y un cambio de época. Es importante señalar que el autor no niega, ni desprecia los otros enfoques, ya que si bien es cierto carecen de las características ya mencionadas de la globalización, son el fundamento y punto de partida que este proceso y como todo proceso se convierten en las causas que propulsaron la aparición de la globalización.

4. Globalización, política, sociedad y economía

Los procesos de globalización, al menos en una primera aproximación, puede comenzar a ser comprendido mediante un análisis multifactorial. A este respecto, se abordarán las aristas políticas, sociales y económicas con la finalidad de poder destejer los hilos que contribuyan a comprender los efectos actuales y futuros de la globalización en el contexto latinoamericano.

Desde el punto de vista político, la caída del muro de Berlín se constituye no solo en un hito referencial de la caída del comunismo como “la otra fuerza”, sino la apertura ideológica de las naciones del bloque comunista al pensamiento liberal, predominante en el actual escenario político. Se caracteriza por mostrar a la democracia liberal y al sistema económico de mercado capitalista como naturales al ser humano. Se trata de un triunfo de la economía sobre la política (Leira, 2011, p. 118).

La globalización ha influido en una flexibilización de la legislación de los países tal como lo muestra Leung et al. (2018) en el caso, por

ejemplo, de la legislación laboral, mostrando los efectos positivos de la globalización a través la medición de la flexibilidad del mercado laboral utilizando el índice de la Legislación de Protección del Empleo (EPL) en los países integrantes de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). En este sentido, muestran los autores los resultados de los trabajos de Gangl (2003), quien sostiene que la protección laboral reduce la movilidad debido a una menor influencia en la rescisión de contratos individuales por parte de los empleadores y la reducción de oportunidades externas para los empleados.

En este orden de ideas, *Leung et al.* (2018) continúan citando trabajos como el de Kerr y Kugler (2007), que analizan la adopción de leyes de despido injustificado en los estados de Los Estados Unidos de América y documentan que las regulaciones laborales menos protectoras están asociadas con mayores flujos de empleo y tasas de ingreso de empresas. Utilizando una muestra entre países en la década de 1990, tanto Gómez-Salvador, Messina y Vallanti (2004) como Haltiwanger, Scarpetta y Schweiger (2014) documentan que las regulaciones más estrictas de contratación y despido están asociadas con flujos de trabajo reducidos y reasignación. De manera similar, Messina y Vallanti (2007) encuentran que una EPL menos estricta se asocia con una mayor destrucción y creación de empleo en sectores con crecimiento decreciente.

Continúan argumentando los autores de manera relacionada, el trabajo de Edmans, Li y Zhang (2016) quienes proponen y documentan que la satisfacción de los empleados es particularmente importante para países con EPL menos estrictos porque los competidores enfrentan menos restricciones para contratar talentos clave. Los autores también encuentran que la media de la serie temporal de la EPL está correlacionada positivamente con la rotación laboral utilizando datos de siete países de la OCDE.

Este trabajo muestra, que en la medida que la legislación laboral sea más flexible, presentará una ventaja tanto para las empresas como

para los trabajadores, contrariamente a lo que exponen los autores que consideran al trabajador un débil jurídico y proponen una legislación laboral proteccionista. En este mismo sentido, se tienen los trabajos de Wu et al. (2017), Roy et al. (2019) y Matousek *et al.* (2020) con relación a la flexibilización de la legislación financiera la cual ha favorecido los flujos de capitales del mercado financiero mundial y como consecuencia directa, ha mejorado la Economía de los países que han flexibilizado sus leyes en esta materia.

En ese mismo sentido, el trabajo de Matousek *et al.* (2020) encontró que existe un amplio consenso en la afirmación que la incertidumbre de la política económica afecta el entorno económico en el que operan las empresas y los hogares. La investigación empírica muestra que la incertidumbre de la política económica afecta negativamente a la economía real junto con los mercados financieros. Desde la perspectiva de una empresa, los efectos de una elevada incertidumbre de la política económica van desde el aplazamiento y la disminución de las inversiones corporativas hasta efectos adversos en términos de diferenciales corporativos y disponibilidad de préstamos.

En contraste, ante esta nueva dinámica, el bloque comunista que aún tiene representantes importantes en varios países de África, Asia, América Latina y China principalmente, se recompone y se realiza el X Foro de São Paulo, en Cuba, el cual agrupó a partidos de izquierda del mundo, en torno al tema de globalización. Dentro de sus principales conclusiones de esta reunión se encuentra la posición en contra de la globalización, bajo el argumento que este fenómeno está acrecentando la brecha entre países pobres y ricos, además de considerar al sistema capitalista como el causante del daño planetario.

Estos estados presentan como respuesta a la globalización, la defensa de la integración de países en vías de desarrollo, la coincidencia en un sistema político común a ellos –socialista-comunista- y la presentación de un frente en contra de las decisiones de entes

globales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, entre otros; con la finalidad de mostrar que con la caída del muro de Berlín el sistema de tipo socialista o comunista no ha concluido, al contrario, manifiestan que el número de gobernantes de izquierda ha aumentado en América Latina en la actualidad.

Este encuentro de posturas políticas, pudiera hacer pensar que se generará a futuro un nuevo conflicto entre las naciones, pero pensadores como Fukuyama y Beck presentan una visión holística cultural donde se reestructura la geopolítica, asegurando que las pugnas no serán más entre países o bloques económicos (socialistas y comunistas frente al capitalismo), sino entre culturas, estas posturas dan cuenta de un Estado transnacional que avanza en formas concretas de organización social: El Estado transnacional, el cual deja de pertenecer a un Estado para convivir en uno o varios estados extranjeros. Surge el concepto de Estado contendor de varios tipos de ciudadanos y en la cual se realizan diversas relaciones sociales de producción, cultura, lenguaje, mercado laboral, capital, educación, entre otras. Es un Estado transnacional porque sus actuaciones traspasan las fronteras hacia fuera y hacia dentro, constituyéndose en una mezcla de culturas en una nueva cultura. Esto desde una perspectiva más amplia lleva a los espacios sociales transnacionales, los cuales identifican países que tienen características que lo circunscribe a diferentes culturas. Estos autores al igual que otros pensadores ven en la globalización el fin del estado nacional y el surgimiento de un estado transnacional (Flores, 2016, p. 33-34).

Sin embargo, Lascurain y López (2013) afirman que una de las principales metamorfosis que han sufrido la mayoría de los países en el proceso de globalización fue el cambio en sus políticas hacia una mayor apertura económica y financiera. Sobre este particular, se puede decir que, lo que se requiere para una integración de la Economía global es un sistema internacional federalizado en donde los organismos supranacionales tengan métodos y procedimientos democráticos y estas instituciones posibiliten la interdependencia y el desarrollo económico mundial. En otras palabras, es vital dar este

paso tan trascendental hacia un sistema federal global, que facilite los intercambios globales y permita el crecimiento económico con las implicaciones sociales asociadas a este cambio.

Seguidamente se presenta una reflexión sobre la relación entre globalización y los colectivos sociales. Los autores generalmente asocian esta relación al efecto medioambiental que ha producido la globalización sobre los ecosistemas que azotan el planeta. A este respecto Beck (1998) ha desarrollado la tesis sobre la sociedad del riesgo conformando una línea de estudios sobre globalización y el riesgo inminente del hombre ante los cambios del medio ambiente atribuidos a los procesos de globalización.

En ese mismo orden de ideas, el Foro de Sao Paulo, mencionado en párrafos anteriores, esgrimió la bandera de la desigualdad y el deterioro medioambiental. Sin embargo, si bien es cierto que los cambios económicos de las operaciones internacionales de corporaciones transnacionales y empresas nacionales han impactado negativamente sobre el ambiente, también lo es el hecho que este impacto no es imputable únicamente a los procesos de globalización como un todo. Igualmente se atribuye a la globalización las desigualdades entre los habitantes de una misma nación y entre naciones tanto en el orden económico (mayores flujos de capitales, bienes y servicios) como en el social. No se debe olvidar lo que se expuso al inicio de este capítulo, es decir, el concepto globalización no es causa de cosas buenas o malas, por cuanto eso sería caer en una mitificación de esa idea.

Desde esa óptica, Matousek *et al* (2020) relaciona la Incertidumbre política y la escasez de capital de las empresas financieras mundiales. En este trabajo se estudió, entre otras variables, el flujo laboral internacional a la luz de los procesos globales a través del índice de miedo a la migración, el cual puede servir como un instrumento útil porque la reciente afluencia de refugiados a Europa ha avivado los temores de seguridad y creada ansiedad sobre la situación social. El miedo a la migración está relacionado con la incertidumbre de la

política económica, ya que tiene un efecto en los mercados laborales, los mercados de vivienda, la educación, los servicios sociales y el gasto público.

5. Globalización y crecimiento económico

En la literatura reciente se observan posturas a favor y en contra del fenómeno de la Globalización, pero el mismo solo es medible a través de indicadores que reflejen tanto una como otra postura y se puedan colocar en la balanza para realizar una justa comparación. En primer lugar, se presentarán las posturas en contra de la Globalización y seguidamente las posturas a favor y sus respectivos argumentos.

En primer lugar se presenta lo plasmado por Copelli (2018), quien señala que son varios los efectos desfavorables del fenómeno de globalización económica, dentro de los cuales se pueden mencionar la cesión (al menos parcial) de soberanía de los Estados, la cual se manifiesta en la pérdida de autonomía para actuar con libertad, cediendo, en alguna medida, atribuciones o decisiones a corporaciones o instituciones internacionales, las cuales resuelven, documentan o instruyen cuestiones que los Estados se obligan a cumplir, tal es el caso de las intervenciones que realiza el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial. En estos casos, los Estados supeditan su accionar a las medidas que estos organismos consideren pertinentes para la recuperación económica u obtener financiamiento, estas medidas generalmente siguen principios de planificación financiera.

Por otra parte, la dinámica comercial, en la cual los grandes acuerdos y tratados de bloques económicos diluyen de alguna manera los obstáculos para la libre circulación de bienes y capitales, y los medios de comunicación y transporte relativizan de algún modo las fronteras entre las naciones, introduciendo de alguna manera una cierta transformación del principio de soberanía. Los grandes bloques económicos como los conformados por Canadá, Estados

Unidos y México en el Tratado de Libre Comercio (T-MEC), Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, MERCOSUR, entre otros, han reducido o simplemente eliminado los aranceles de aduana entre los firmantes, proveen de preferencias a los productos de los países firmantes, en pocas palabras, tienden a favorecer la libre circulación de bienes entre los firmantes, lo que de alguna forma diluye sus fronteras o sus potestades sobre los bienes que se comercializan en su territorio.

Otro efecto negativo atribuido a la globalización lo manifiesta Wu et al. (2017) quien afirma que la liberalización del capital puede tener efectos secundarios y serios efectos negativos sobre la economía. Este autor cita los trabajos de Cimenoglu & Yentürk (2005), Edwards & Van Wijnbergen (1986), Pasricha (2012), Cimenoglu y Yentürk (2005) quienes indicaron que las entradas de capital libres para las economías de pequeña escala no serían necesariamente beneficiosas porque dichas entradas podrían incrementar el consumo y el gasto de inversión, aumentando posiblemente el precio del sector no comercial. Además, la dependencia excesiva de los países de los flujos de capital a corto plazo provocará ataques especulativos y crisis financieras recurrentes, que afectarán negativamente a la Economía y empeorarán la distribución del ingreso.

Copelli (2018), refiere además como efecto negativo, la toma del trabajo de Tugores (2002), quien plantea que el debate actual se centra en la discusión sobre el impacto de la globalización en el crecimiento económico de los pueblos. Este autor señala que la globalización podría ser uno de los factores que explica la percepción de desigualdad internacional, sin embargo, también afirma que para otros autores se convierte en un factor que contribuye a nivelar esa desigualdad. Por otro lado, Lascurain y López (2013, pp. 12-13), coinciden con Copelli (2018) en su investigación cuando afirman que los opositores a la globalización (Amin, 1997; Mur-

shed, 2003; Stiglitz, 2002 y 2006; Bhalla, 1998; Hirst y Thompson, 1996; Dunning y Narula, 1997; Wade, 2002), afirman que la globalización económica ha debilitado la soberanía nacional, ha generado mayores desigualdades entre países, los perdedores suelen ser los países en desarrollo y las clases bajas de los países desarrollados; mientras que los ganadores representan a los países desarrollados y a algunas economías emergentes. En los últimos años se han hecho fuertes críticas a la globalización en América Latina, las cuales vienen de la mano de líderes de izquierda como Venezuela, Bolivia y Nicaragua. Estos países critican la integración económica mundial fundamentándose en los acuerdos del foro de São Paulo celebrado en Cuba.

Asimismo, Torres (2015) en las conclusiones de su trabajo expresa los aspectos negativos atribuidos a la globalización en América Latina están relacionados con el pobre desempeño en materia de crecimiento económico, distribución de la riqueza, generación de empleos, corrupción, inseguridad y narcotráfico. Agrega, el autor antes citado que estos problemas obedecen a que no se han construido las instituciones públicas lo suficientemente sólidas para su superación, independientemente de los vaivenes y fuerzas provenientes del exterior. En otras palabras, el autor no considera que el problema sea en sí de la globalización, sino que este proceso está reñido con prácticas deshonestas y poco éticas, motivo por el cual, requiere que los Estados saneen sus instituciones.

Igualmente, Leira (2011) y Arbuet (2014); coinciden que dentro de los efectos negativos más importantes atribuidos a la globalización está el marcado deterioro ambiental, caracterizado por procesos depredatorios del medioambiente y las emisiones contaminantes (sobre todo el CO₂). Una de las consecuencias inmediatas de este problema fue la firma del Protocolo de Kioto, del cual Estados Unidos se negó a ratificar, siendo este el país que mayores emisiones de CO₂ arroja a la atmósfera y que a la larga impacta de manera importante en problemas medioambientales tales como el calentamiento global.

Todos estos efectos negativos atribuidos a la globalización, tiene su contraparte en posibles efectos positivos. Estos llamados efectos positivos inciden sobre las naciones y sus habitantes en la mejora de su economía, la cual se traduce en mejores servicios públicos, tales como, salud, seguridad, educación, infraestructura de servicios, equipamiento urbano, entre otros. Así como efectos más domésticos, tales como la mejora en los ingresos de las personas, lo que les permite acceder a bienes y servicios o por otra parte les abre las puertas a convertirse en proveedores de estos bienes y servicios, compitiendo a nivel local, regional o nacional y generar utilidades para el núcleo familiar, la región y el país.

A continuación, se presentarán los argumentos a favor de la globalización, los cuales, en primer lugar, expondrán algunas de las experiencias mundiales atribuidas a los procesos de globalización y seguidamente las experiencias latinoamericanas a fin de mostrar la coherencia de los beneficios del fenómeno globalizador en el crecimiento económico de los países de la región.

En ese sentido, Zaidi et al (2019), realizaron un estudio donde se evaluó el impacto atribuido a la globalización, la abundancia de recursos naturales y el capital humano en el desarrollo financiero. Los autores manifiestan que la globalización y los recursos naturales aumentan el desarrollo financiero, el capital humano ayuda al desarrollo financiero y el crecimiento económico y el capital monetario aumentan el desarrollo financiero en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Luego se confirmó la relación de retroalimentación de la globalización, el crecimiento económico y la formación bruta de capital fijo con el desarrollo financiero.

Luego, los autores antes mencionados realizaron un análisis de causalidad y confirmaron la relación de retroalimentación de la globalización, el crecimiento económico y la formación bruta de capital fijo con el desarrollo financiero. Los recursos naturales provocan un desarrollo financiero positivo y el desarrollo financiero provoca el de-

sarrollo del capital humano. Esto significa que, sin la globalización, los costos unitarios de varios productos aumentarán, la paridad del poder adquisitivo de la gente común se verá afectada, el nivel de vida caerá y las tasas de crecimiento disminuirán.

Por lo tanto, recomiendan impulsar la cooperación económica para incrementar la globalización y el desarrollo financiero. De manera similar, los recursos naturales reflejan la autosuficiencia de un país, si estos recursos se utilizan de manera eficaz, se pueden obtener más ingresos mediante la exportación de estos recursos, por lo que estos países se benefician al invertir en la extracción y refinación de recursos naturales como el petróleo, el carbón y el gas para competir en el mercado internacional. Los ingresos de los recursos naturales se pueden utilizar para aumentar la capitalización y la economía. Por supuesto, cosechar los beneficios de la globalización y los recursos naturales no es posible sin un capital humano de alta calidad. Por lo tanto, el desarrollo financiero requiere buenas instalaciones de salud y educación para desarrollar el capital humano.

Otro aporte que confirma los efectos positivos de la globalización en la economía de las naciones es el trabajo de Wu et al. (2017). Este autor estudia el efecto de la liberalización del capital tomando como evidencia el caso de Taiwán. Se partió del supuesto que la liberalización del capital afectará a diferentes mercados financieros, como los mercados de acciones, divisas, bienes raíces y bonos. En este estudio, se demostró que los flujos de capital de las instituciones de inversión extranjera inducen la apreciación de la moneda nacional y los precios de los bonos aumentan por la creciente demanda de bonos domésticos de las instituciones de inversión extranjera. Además, los temas explorados permiten afirmar que para una Economía de pequeña escala los flujos de capital tienden a impulsar las inversiones en los mercados financieros, promover el crecimiento económico, mejorar la liquidez de los mercados financieros y adquirir conocimientos de instituciones extranjeras. Por lo tanto, restringir las entradas de capital extranjero puede ser perjudicial para la economía de un país.

Por lo tanto, los flujos de capital de las instituciones de inversión extranjera juegan un papel importante en la apreciación de la moneda nacional, la promoción de los mercados de valores, el desarrollo de los mercados inmobiliarios y el aumento del índice de bonos. Los hallazgos de este estudio pueden contribuir a mostrar cómo los flujos de capital afectan una economía de pequeña escala como la de Taiwán. La importancia de este estudio radica en la similitud de las características de esta Economía emergente con las de Latinoamérica, en la cual, los temas explorados son esenciales para una economía de pequeña escala, porque los flujos de capital tienden a impulsar las inversiones en los mercados financieros, promover el crecimiento económico, mejorar la liquidez de los mercados financieros y adquirir conocimientos de instituciones extranjeras. En otras palabras, el efecto de la liberalización de capitales en una economía de pequeña escala favorece el crecimiento económico de estas naciones, lo cual se valora como un efecto positivo en la economía que solo puede venir de la mano del proceso globalizador.

En ese mismo sentido, se presenta el trabajo de Eller et al (2020) el cual tiene como finalidad proponer un modelo para analizar la relación entre los factores globales y la dinámica del flujo de capital. Los datos de las variables que asume este estudio provienen del Fondo Monetario Internacional tales como la base de datos de Perspectivas de la economía mundial y estadísticas financieras internacionales, información del Banco Mundial como Indicadores de gobernanza, Indicadores de desarrollo mundial y Estadísticas trimestrales de la deuda externa. Se puede ver que los factores globales tienden a tener un impacto más débil en la volatilidad del flujo de capital si los países se caracterizan por tipos de cambio más volátiles, menor endeudamiento público, mayor crecimiento del PIB per cápita o mercados de valores nacionales más desarrollados (robustos en diferentes especificaciones). Las mayores reservas de divisas o simplemente las economías más grandes también proporcionan el efecto amortiguador esperado, aunque los resultados respectivos solo son estadísticamente significativos si se considera el efecto de los factores macroeconómicos globales.

Dentro de las principales conclusiones de este trabajo, que permiten hablar de los efectos positivos de la globalización se tienen que el movimiento conjunto global de variables macroeconómicas, financieras y de capital tiene una relevancia crucial para explicar las fluctuaciones específicas de los países en los flujos de capital bruto. Independientemente de los tipos de flujos de capital o de las regiones económicas que se consideren, los factores globales extraídos que capturan la dinámica macroeconómica global común y en cierta medida también regional, pueden explicar una parte importante de la volatilidad del flujo de capital específico de cada país. Explican también los autores en sus conclusiones, que estos efectos dependerán de manera directa de la flexibilidad sus leyes y reglamentos, ya que en la medida que estos sean más rígidos, tendrán efectos indeseables en el flujo de capitales.

Otro estudio que respalda los efectos positivos de la globalización es el realizado por Jones et al. (2020), el cual tiene como propósito describir los efectos de la internacionalización de las decisiones de capital, tomando como evidencia las empresas del Reino Unido. Este estudio encontró que la captación de capital está asociada positivamente con la internacionalización y un término de interacción entre la internacionalización y la relación de gastos también es significativo y positivo. Casi no se encontró evidencia de una relación entre el aumento de la deuda y el nivel de internacionalización. Los aumentos significativos en la captación de capital debido a la internacionalización explican en gran medida el rompecabezas del apalancamiento.

En las conclusiones del estudio, Jones et al. (2020) exponen que el mayor acceso a los mercados financieros y la diversificación geográfica no llevan a las empresas a aumentar el apalancamiento. Para examinar el efecto de las decisiones financieras tomadas por los gerentes sobre la estructura de capital de las empresas multinacionales, probaron el efecto de la internacionalización en la obtención de capital, es decir, nueva deuda y nueva captación de capital. En las pruebas realizadas, las diferencias entre el comportamiento de

aumento de la deuda nacional y multinacional son insignificantes o negativas. A pesar del mayor costo del capital social, las empresas multinacionales prefieren obtener nuevas acciones. La captación de capital está asociada positivamente con la internacionalización y la interacción entre la internacionalización y la relación de gastos también es significativo y positivo. Casi no se encontró evidencia de una relación entre el aumento de la deuda y el nivel de internacionalización. Este trabajo desmitifica la creencia que la inclusión de las empresas al proceso de internacionalización traiga consigo un apalancamiento mayor que si se crece a nivel nacional. Los resultados que arroja este estudio permiten ser optimistas y fomentar en las empresas locales el estímulo a salir de las fronteras de las naciones que las vieron nacer y crecer explorando nuevos mercados.

Igualmente, se presenta el trabajo de *Leung et al.* (2018) el cual estudia el capital organizacional, la flexibilidad del mercado laboral e inventario laboral principalmente en las naciones de la OCDE, donde encontraron en primer lugar, una nueva evidencia internacional de que las empresas con más capital organizacional tienen retornos de acciones significativamente más altos. En segundo lugar, la asociación positiva entre el capital de la organización y el rendimiento de las acciones es significativamente más fuerte para los países en los que las regulaciones laborales son menos restrictivas y demostraron que captura bien la productividad de la empresa, la eficiencia innovadora y la calidad gerencial. Este hallazgo es consistente con el argumento de que la amenaza de perder talento clave y la movilidad de talento clave son mayores en los mercados laborales flexibles, lo que hace que la inversión en capital de la organización sea más riesgosa para los accionistas. Por lo tanto, se deben considerar estas características institucionales relacionadas con el trabajo al invertir en el extranjero o administrar el riesgo de su cartera.

Finalmente, se verificó la validez de los gastos de venta, generales y administrativos capitalizados como un proxy del capital de la organización para la población estudiada y se demostró que captura bien la productividad de la empresa, la eficiencia innovadora y la calidad

gerencial. Estos resultados hablan por sí solos del beneficio que la globalización trae a las naciones en cuanto a su crecimiento económico considerando las variables, capital organizacional, flexibilidad del mercado laboral e inventario laboral.

Como se puede observar en los trabajos precedentes, aparentemente los procesos de globalización tienen un gran peso en la dinamización y crecimiento de la economía, a pesar de las asimetrías que en algún momento se puedan presentar entre las naciones. Por otro lado, también, los procesos de globalización económico-financiera presionan el redimensionamiento administrativo del Estado, al introducir elementos competitivos en la educación, la salud, los medios de comunicación y oxigena la fuerza laboral al favorecer los flujos de mano de obra entre los distintos mercados laborales.

De igual forma, autores latinoamericanos coinciden con la postura que encuentra en el fenómeno globalizador virtudes que son dignas de resaltar. A este respecto Torres (2015), afirma que la globalización se construye a partir de lo local en cuanto a darles impulso a los mercados, aumentar la productividad, el equilibrio macroeconómico y las exportaciones, lo que, junto a la reconversión del Estado, constituye una alternativa de solución a los problemas económicos y sociales de un país. El Estado y el mercado hay que verlos como socios y no tener una visión excluyente y fundamentalista de entre Estado contra el mercado o al contrario. Se debe visualizar el Estado haciendo los arreglos necesarios para el buen funcionamiento de los mercados, de tal forma que éstos permitan dinamizar las Economías de la región.

Otro autor que plantea los beneficios de la globalización en América Latina es Paz (2005). Este autor afirma que para convertir la globalización en una oportunidad para los países de la región, se debe adoptar la experiencia positiva de los países de Asia-Pacífico que han logrado un importante desarrollo económico, conjuntamente con un vasto desarrollo social, fundados en la siguiente visión económica: 1) la inversión dura (infraestructura, capacitación, disponibilidad de

recursos financieros), la cual aporta el gobierno de cada país; y 2) inversión blanda (tecnología), la tienen y la transfieren las compañías multinacionales. Esta fórmula busca la combinación adecuada de calidad, costo y oportunidad, que es lo mismo que tecnología, productividad, competitividad como condición de los bienes y servicios para penetrar los mercados internacionales. Destaca también el autor en sus conclusiones que, para alcanzar una competitividad, América Latina debe abrirse a los mercados especialmente exportando viene de alto valor agregado nacional.

En síntesis, los efectos positivos que los procesos de globalización económico-financiera pueden traer a las naciones se puede resumir de la siguiente manera: 1) según Copelli (2018), mejoras en las condiciones de vida de las personas que estos han experimentado en los últimos tiempos; 2) La multiplicidad de formas de cooperación económica, es decir, el acceso a un gran número de mercados de bienes, servicios y capital; 3) producto de lo anterior, lograr mejores tasas de crecimiento económico en el mediano plazo con bajas tasas de inflación; 4) la liberalización de la circulación de capitales, la movilidad en el mercado del trabajo, la formación de capital humano.

Estas repercusiones socio-económicas tienen incidencia directa sobre el crecimiento económico de las naciones, mejorando, o al menos activando, el proceso de aproximación a las características y frutos de las economías más desarrolladas. Afirma este autor que para que estos beneficios impacten positivamente en el crecimiento y desarrollo de un país, es imprescindible la existencia de infraestructuras adecuadas, bajos niveles de corrupción y estabilidad económica y política.

El enfoque de los autores latinoamericanos está en sintonía con los autores de otras latitudes, ya que resaltan las experiencias positivas de los procesos de globalización económico-financiera tanto en lo económico estrictamente hablando y también en lo social. (Copelli, 2018).

6. Consideraciones finales

La creciente vinculación a escala planetaria de las diferentes naciones mediante de operaciones de carácter económico (transacciones/transferencias, flujos de capitales y mano de obra), social (la creciente incorporación de grupos étnicos, la mujer, los crecientes flujos migratorios entre otros acontecimientos), culturales (la difusión de idiomas, creencias religiosas, la difusión de ideas y símbolos, entre otros.) y políticos (expansión de los sistemas políticos democráticos, nuevas formas de autoritarismo, la participación ciudadana). Según Giddens (2000):

En muchos sentidos, el mundo se ha convertido en un sistema social único, a consecuencia de los crecientes vínculos de interdependencia que ahora nos influyen prácticamente a todos. El sistema social no es solo un medio en que determinadas sociedades- como Gran Bretaña- se desarrollan y cambian. Las relaciones sociales, políticas y económicas que traspasan las fronteras de los países condicionan de forma decisiva el destino de todos sus habitantes. El término general que denomina esta creciente interdependencia es Globalización (Giddens, 2001. p. 100).

En las últimas décadas del siglo XX y comienzo del siglo XXI, los procesos de intercambio de bienes, servicios e ideas han permitido un crecimiento del progreso y la prosperidad de un sinnúmero de naciones alrededor del mundo. Ese progreso se ha visto fundamentalmente en el orden jurídico tanto nacional como internacional: el surgimiento de nuevos Estados nacionales y la consolidación de otros tantos Estados nacionales tanto en Africa como en Asia. Las naciones del Este de Europa, por ejemplo, se han podido incorporar de forma relativamente rápida a la Unión Europea y aunque muchas no son miembros de ese bloque de naciones, su acercamiento es señal de una relación más estrecha. Otro tanto se puede decir con el avance económico de la República Popular

China, que se constituirá en un actor económico y simbólico en los próximos decenios.

Si bien América Latina ha tenido grandes avances en materia económica y política, todavía está lejos de constituirse en un referente político, económico y cultural en el mundo. Pero eso no significa que no se esté haciendo el intento. Los cambios políticos emprendidos en América Latina junto a los planes de ajuste adoptados han sentado las bases de un proceso económico alejados de los fantasmas de estatismo indiscriminado con su secuela de endeudamiento, inflación y devaluaciones. El asunto es que América Latina, debe dar un salto, de acuerdo al tipo de nación, que implica un largo y desafiante proceso de crecimiento económico. Igualmente, desafiante sería el proceso de hacer llegar a la población los resultados sustentables de ese posible crecimiento económico.

Así, por ejemplo, países que producen materias primas de carácter diversificado tales como Colombia, Chile, Ecuador o Perú están impelidos de realizar dramáticos cambios institucionales en su sistema de administración pública, especialmente en el sector educativo y de crear incentivos para las empresas para dar entrada a un proceso de industrialización que está pendiente. En ese desafío, estas naciones deberán intercambiar sus productos en que son competitivos contra conocimientos especializados en muchas áreas de las que son deficitarios. Este proceso implica una mayor interconexión entre empresas locales con las del resto del mundo.

Para aquel grupo de países que cuentan con una o dos materias primas que se venden bien en el mercado internacional, el desafío es quizá algo mayor. Nos estamos refiriendo a naciones como las de Centro América, el Caribe Hispanoparlante, Anglópárntante e incluso países aparentemente ricos en recursos naturales como Venezuela. Estas naciones deben hacer un esfuerzo en construir una base de generación de materias primas diversificadas y luego emprender un proceso de industrialización.

En ambos grupos de países citados como ejemplo, se las verán con el desafío de contar con presupuestos fiscales balanceados, poco nivel de endeudamiento y al mismo tiempo atraer flujo de capitales que generen inversiones productivas en actividades económicas que hasta el momento se ven como productos importados. Ninguno de estos esfuerzos sería posible sin una determinación de las naciones, los Estados que los agrupa, la empresa privada nacional y la empresa privada internacional en un proceso de creciente interconexión de intereses económicos.

En este contexto de crecientes relaciones económicas y culturales reticulares a escala planetaria, el grupo de naciones anteriormente citadas deberán sacar provecho en la medida de sus posibilidades. No se puede decir que la globalización hará esto o aquello, ya que no es un ente con vida propia (más arriba hablamos de la mitificación o fetichización de este concepto). Las naciones deben tomar decisiones de políticas económicas y sociales que acrecienten sus potencialidades de diversificación económica y crecimiento en un contexto donde existen actores que tienen sus intereses y fuerte poder de negociación. En el fondo cada nación y su respectivo gobierno serán los responsables de lo bien o mal que decidan y actúen en un entorno de negocios que no necesariamente será favorable a sus intereses.

Pero, ese sacar provecho puede ser visto como un desafío a los Estados nacionales en el sentido de que su soberanía económica se vea trastocada a pesar de preservar la soberanía legal internacional (reconocimiento y respecto del Estado por el resto de la comunidad de naciones del mundo). Una nueva economía, en donde las ideas libertarias sean viables, requiere que en esa reconfiguración el Estado nacional deje de abarcar progresivamente espacios económicos, políticos, sociales y culturales que son de la nación, para liberar las fuerzas creativas y emprendedoras de la sociedad.

Referencias

- Appudurai, A. (1990). Disjuncture and difference in the global cultural economy. *Theory, Culture and economy*, nº 7, pags. 295-300.
- Arbuet, C. (2014). Capitalismo y globalización: El capital en la era del capital tecnológico. *Desafíos*, 26 (2), 97-124. Doi: [dx.doi.org/10.12804/desafios26.02.2014.04](https://doi.org/10.12804/desafios26.02.2014.04)
- Beck, Ulrich (1998) *¿Qué es la Globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica, S. A.
- Beck, Ulrich (1998). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Ediciones Paidós, S. A. Título original en lengua alemana: *“Riskogesellschaft Auf dem Weg in eine andere Moderne”* (Suhrkamp, Frankfurt am Main).
- Coppelli, G. (2018). La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la Desglobalización. *Estudios Internacionales* 191 (2018) pp. 57–80. Instituto de Estudios Internacionales - Universidad de Chile
- E. Jones, N.A. Kwansa and H. Li. (2020) how does internationalization affect capital raising decisions? Evidence from UK firms, *J. Multinatl. Financial Manage.* <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2020.100652>
- Eller, M., Huber, F. y Schuberth, H. (2020) How Important are Global Factors for Understanding the Dynamics of International Capital Flows? *Journal of International Money and Finance* (2020), doi: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102221>
- Flores, M. (2016) LA GLOBALIZACIÓN COMO FENÓMENO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL. www.revistaorbis.org.ve/ núm 34 (año 12) 26-41
- Fonseca, Solórzano Juan Carlos. (2020). El Comercio en el Océano Índico desde la Antigüedad hasta el arribo y control de esa ruta mercantil por los portugueses. *Revista Estudios*, (20), 2020 Junio 2020 - noviembre 2020.

- García, J. y Pulgar, N. (2010). Globalización: aspectos políticos, económicos y sociales. *Revista de Ciencias Sociales*. Vol. 16, Nro. 4, Maracaibo, diciembre, 2010.
- Giddens, Anthony. (2001). *Sociología*. Madrid: Alianza Editorial, S. A.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Glover, A, Short, J. (2019) Can capital deepening explain the global decline in labor's share? *Review of Economics Dynamics*. <https://doi.org/10.1016/j.red2019.04.007>
- Held, D. (2002). Law of states, law of people: three models of sovereignty. *Legal Theory*, vol. 8, nº 1.
- Krasner, Stephen. D. (2001) *Soberanía, hipocresía organizada*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica, S. A.
- Leira, F. (2011). Política e historia en la globalización /Altermundialización. *Historia Actual Online*, Núm. 24 (Invierno, 2011), 117-131
- Leung, W., Mazouz, K., Chen, J. y Wood, G. (2018) Organization capital, labor market flexibility, and stock returns around the world, *Journal of Banking and Finance* (2018). doi:10.1016/j.jbankfn.2018.02.008
- Llagostera, Esteban. (2004). La ceda china y la Ruta de la Seda. *Boletín de la Asociación Española de Orientalistas XL* (2004) 243-265.
- Martín-Cabello, A. (2013). Sobre los orígenes del proceso de globalización. *Methodos Revista de Ciencias Sociales*, 2013, 1 (1): 7-20. DOI: <http://dx.doi.org/10.17502/m.rcs.v1i1.22>
- Mathews, Jessica Tuchman (1997) Power Shift. *Foreign Affairs* No. 76: 50-66 (Washington, D. C.).
- Mato, Daniel (1999b) Sobre la fetichización de la globalización y las dificultades que plantea para el estudio de las transformaciones sociales contemporáneas. *Revista*

Venezolana de Análisis de Coyuntura No.1 (enero-junio): 129-147 (Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, Caracas).

- Mato, Daniel (1996) Procesos culturales y transformaciones sociopolíticas en América Latina en tiempos de globalización. En Daniel Mato, Maritza. Montero y E. Amodio (coordinadores), *América Latina en tiempos de Globalización: procesos culturales y cambios sociopolíticos*. Caracas: UNESCO-ALAS-UCV, pp. 11-47.
- Mato, Daniel (2001) Producción transnacional de representaciones sociales y transformaciones sociales en tiempos de globalización. En Daniel Mato (compilador), *Estudios latinoamericanos sobre cultura y transformaciones sociales en tiempos de globalización*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 127-159.
- Mato, Daniel (2002) Estudios y otras prácticas intelectuales latinoamericanas en cultura y poder. En Daniel Mato (coordinador), *Estudios y otras prácticas intelectuales latinoamericanas en cultura y política*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela y CLACSO, pp. 21-45.
- Mato, Daniel (2004) Actores Globales, Redes Transnacionales y Actores Locales en la Producción de Representaciones Sociales de ideas de Sociedad Civil. En Daniel Mato (coordinador), *Políticas de Ciudadanía y Sociedad Civil en Tiempos de Globalización*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, pp. 67-94.
- Mato, Daniel (2005) Redes de “think tanks”, fundaciones, empresarios, dirigentes sociales, economistas, periodistas y otros profesionales en la promoción de ideas (neo) liberales a escala mundial. En Daniel Mato (coordinador), *Políticas de Economía, Ambiente y Sociedad en Tiempos de Globalización*. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, pp. 131-153.

- Matousek, R., Panopouloud, E., Papachristopoulou, A. (2020). Policy uncertainty and the capital shortfall of global financial firms. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101558>
- Naredo, J. (2012). Claves de la globalización financiera y de la presente crisis internacional. Revista Polis [En línea], <http://journals.openedition.org/polis/7082>
- Nemiña, P. y Larralde, J. (2018). Etapas históricas de la relación entre el Fondo Monetario Internacional y América Latina (1944-2015). América Latina Historia Económica. Año 25, Nro. 1, enero-abril, pp. 275-313
- Norel, Phillipe. (2004). *El invento del Mercado*. París: Seuil.
- O. Çepni, M.S. Çolak, Y.S. Hacıhasano et al. (2020) Capital flows under global uncertainties: Evidence from Turkey, Borsa Istanbul Review, <https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.09.009>
- Paz, J. (2005). La globalización: Más que una amenaza una oportunidad. Revista EIA, Número 3 p. 21-34. Junio 2005. Escuela de Ingeniería de Antioquia, Colombia
- Philip Davis, E., Dilruba, K., Dennison, N. (2020). The bank capital-competition-risk nexus – A global perspective. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2019.101169>
- Robertson, R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.
- Robins, K. (1991). Tradition and translation, en Corner y S. Harvey (comps.), *Enterprise and heritage: Crosscurrents of National Politics*. London: Routledge.
- Rosenau, James. N (1990) *Turbulence in world politics. A theory of change and continuity*. Princeton: Princeton University Press.
- S. Roy and D.M. Kemme (2019) the run-up to the global financial crisis: A longer historical view of financial liberalization, capital inflows, and asset bubbles, International Review of Financial Analysis (2018), <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2019.101377>

- Smith, Adam (1997) *La teoría de los sentimientos morales*. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Alianza editorial.
- Torres, J. (2015). Teorías en torno a la globalización y sus implicaciones para el desarrollo económico latinoamericano. *Economía Informa* núm. 391 marzo – abril 2015
- Tovar, E. (2007) Globalización del capital y desarrollo institucional del Sistema Financiero. *Revista de Economía Institucional*. Vol. 9. Nro. 17, Segundo Semestre, pp 75-107
- Wallerstein, Immanuel. (1979). *El moderno sistema mundial*. Madrid: Siglo XXI.
- Wriston, Walter (1997) Bits, Bytes and Diplomacy. *Foreign Affairs* 97(76):172-182 (Washington, D. C.).
- Wu, M., Huang, P., & Ni, Y. (2017) Capital Liberalization and Various Financial Markets: Evidence from Taiwan. *Quarterly Review of Economics and Finance* <http://dx.doi.org/10.1016/j.qref.2017.03.001>
- Zaidi, S., Weic, Z., Gediklie, A. and Zafarf, M., Hou, F. and Iftikharh, Y. (2019) the impact of globalization, natural resources abundance, and human capital on financial development: Evidence from thirty-one OECD countries. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2019.101476>
- Zinn, Laura; De George, Gail; Shoretz, Rochelle; Yang Dori Jones y Forest, Anderson. (1993). Retailing will never be the same. New York: BusinessWeek, July 26th 1993. A McGrawHill Publication.

REFLEXIONES FINALES

En toda sociedad existen determinados sistemas, procesos y prácticas económicas que le son propias de las sociedades y que continúan en el tiempo debido a que han respondido a necesidades prácticas y concretas. Hoy en día, en las sociedades modernas prevalecen los llamados sistemas mixtos. Mixto en cuanto al objeto de su actividad principal y mixta en relación a sus sistemas de organización: de mercado o colectivista entre otras formas de organización. Sea cual fuere, el sistema económico prevaleciente se requiere que las actividades económicas sean “negocios”. Es decir, que las actividades económicas se justifican por la regla de que el resultado de sus procesos de producción y generación de bienes o servicios, superen a los costos incurridos. En ese sentido habrá sociedades cuyos sistemas económicos están conformados por muchos negocios, algunos de bajo rendimiento y otros de alto rendimiento; unos con alta capacidad de permanecer en el sistema económico y otros que deben enfrentar serias limitaciones y restricciones.

Ahora bien, los sistemas económicos se encuentran insertos en las estructuras sociales y deben interactuar con otros sistemas como, por ejemplo, el político. Esas interacciones suelen ser conflictiva por infinidad de razones. Sin embargo, no hay que perder de vista que dentro del sistema político se encuentra el Estado entendido como territorio, población y sobre todo el poder político. Este último elemento es crucial por cuanto, aparte de ser la arena de las interacciones políticas, es de donde surge el gobierno, como cabeza visible del Estado y concretamente el Poder Ejecutivo en primer lugar.

Si bien, el gobierno cuenta con la autoridad, junto a los demás poderes públicos, de diseñar y controlar el funcionamiento del Estado, su labor es altamente delicada por cuanto sus decisiones pueden generar consecuencias esperadas e inesperadas para las prácticas y procesos dentro del sistema económico. En otras palabras, el gobierno no puede imponer unilateralmente decisiones y acciones sin pagar el precio correspondiente. El problema es que, cuando el

gobierno no es acertado en su toma de decisiones, lo sufre tanto el gobierno como la sociedad en su conjunto, porque La idea de un gobierno magnánimo es un poco utópica, pero de lo que se trata es de resaltar que una expansión de sus límites implica una reducción de la esfera de actuación del individuo.

Concretamente, el desafío para los gobiernos es mantener un delicado e inestable equilibrio, si cabe el término, entre la promoción económica, la regulación económica y el bienestar social. Estos tres sectores de las decisiones públicas son altamente demandantes en sus propósitos, No obstante, el gobierno se encontrará con limitaciones, restricciones, en algunos casos suaves y en otros casos extremadamente severas, para mantener un mínimo de tensiones entre ellas.

Por promoción económica se puede entender como: (1) promover la propiedad privada; (2) promover la empresa privada; (3) la libertad de elección de los empresarios; y (4) la obtención del lucro. Lo primero es que los ciudadanos tengan la libertad de adquirir, enajenar y grabar sus propiedades, así como el derecho de disponer de sus ganancias. Además, no ser víctima de políticas de nacionalizaciones y estatizaciones, ya sea invocando razones de Estado o de orden ideológico. Lo segundo es que los ciudadanos tengan el derecho de establecer aquella actividad económica que genere réditos sin impedimento de que puedan existir actividades económicas lucrativas reservadas solamente para el Estado o que estén a favor de ciertos grupos económicos o sociales. El empresario debe contar con el derecho de combinar los factores de producción según criterios prácticos y económicos lo que lleva a la libertad de contratación y la flexibilización en el manejo de los recursos contratados. En cuarto lugar, el empresario tiene el derecho de obtener una recompensa por el riesgo y sobre todo contar con el suficiente capital para reinvertir si las condiciones lo permiten o localizar esos recursos obtenidos, previo pago de impuestos, en la actividad, país o mercado de su elección.

Para poder llevar a cabo lo antes expuesto, el emprendedor debe, en una sociedad determinada, contar con: el capital físico y de trabajo; poder desarrollar medios y recursos para llevar a cabo la producción y distribución de los bienes y/o servicios que produzca; contar con un sistema de precios que además de ser su ingreso medio sea una herramienta eficaz para asignar los recursos que dispone; se debe contar con un ambiente de competencia donde no existan preferencias focalizadas en algunos productores; finalmente, la posibilidad de asumir riesgos moderados.

Por su parte, la regulación económica se debe fundamentar en un sistema político basado en la democracia vehiculada mediante una constitución política balanceada. Además, ese ordenamiento marco debe reflejar los usos, costumbres, ritos, y hábitos democráticos no escritos: prácticas democráticas; debe existir un firme respaldo constitucional al emprendimiento y el empresario; el tribunal supremo o constitucional debe jugar un papel crítico lo mismo que la magistratura en cuanto a claridad en la aplicación de las sentencias como de las penas a ser aplicadas en caso de transgresión.

En ese orden de ideas, el bienestar social es una exigencia de quienes consideran que el esfuerzo económico debe producir, al menos, un mínimo de mejores condiciones de vida, la posibilidad de ascender en la escala social y acceder a servicios principalmente de salud y de retiro “justo”. Obviamente, la obtención de beneficios para la población se debe considerar como resultado del esfuerzo productivo del sistema económico. La obtención de una vivienda digna debe ser antecedida por un gran esfuerzo de estudio, trabajo y constancia en el trabajo como para generar ingresos y ahorros que. Al momento del retiro, se conviertan en la posibilidad de contar con una propiedad. No se puede esperar que la sociedad brinde anhelos perseguidos por los trabajadores sin el correspondiente esfuerzo y sacrificio. Lo anterior solo sería una posibilidad cuando los trabajadores, con su esfuerzo, accedan a una vivienda que sea pagada mancomunadamente entre el gobierno, la empresa y el trabajador. Por otra parte, los gobiernos están desafiados en otorgar pensiones

que mantengan un poder adquisitivo alto para que cumpla con su misión, ya que un Estado no puede pagar pensiones de la población con cargo a aumentar indiscriminadamente con impuestos o endeudamiento.

Esos tres elementos deben, como se dijo más arriba, estar balanceados. Pero el problema es que no existe una receta mágica que indique cuál es en cada caso el punto intermedio adecuado. Aquí es que radica el desafío para los gobiernos por las siguientes razones: (1) Las necesidades de la sociedad generalmente son disyuntivas. (2) Las necesidades financieras de cada una de las partes son muy elevadas. Por ejemplo, los empresarios requieren de altas sumas de dinero para financiar sus actividades: capital de trabajo y para ampliaciones o expansiones en la oferta de bienes o servicios. Esta situación tiene como punto de partida el hecho de que las empresas no se pueden autofinanciar en un 100%. La seguridad social y el sistema de pensiones requieren igualmente ingentes cantidades de recursos económicos para cumplir con su propósito.

Finalmente, el gobierno para financiar el bienestar social requiere captar del público contribuyente ingentes cantidades de fondos para financiar la construcción de infraestructura, pagar la seguridad social y financiar el sistema de pensiones. Para lo cual debe considerar algunos factores importantes:

1. Cada uno de los sectores cuenta con apoyos políticos bajo la forma de gremios, sindicatos, asociaciones o simplemente la sociedad civil organizada en instituciones concretas que ejercen una poderosa influencia sobre quienes deben diseñar y poner en marcha políticas públicas.
2. Hay procesos que hacen más complicado el balance entre regulación-promoción- bienestar social. En primer lugar, se encuentra la competencia imperfecta bajo diferentes figuras: monopolio, monopsonio, monopolios bilaterales, oligopolios, etc.

3. Las herramientas con que cuenta el gobierno para establecer los balances entre los tres sectores antes mencionados no son perfectas y no son duraderos en el tiempo. Es decir, la eficacia de los impuestos, las tasas, multas, gravámenes, exenciones o exoneraciones; políticas de estímulo productivo o de preferencias arancelarias no siempre cumplen su cometido; políticas que limiten o restrinjan ciertas actividades tampoco siempre cumplen con su cometido.
4. El diseño y la aplicación de herramientas de regulación deben de evitar que la causa del fracaso de una iniciativa o el siniestro que pueda ocasionar una empresa o producto no se deba a una omisión, descuido o negligencia en el control de procesos o mecanismos cuyo costo de ajuste o reemplazo sea bajo. Esta es la labor que deben considerar los organismos de vigilancia
5. Se encuentra el problema de que las ganancias se concentran y los costos se distribuyen socialmente.
6. Se encuentra la presencia de las externalidades negativas.
7. Problemas con la distribución del ingreso

Así, los sistemas políticos, económico deben interactuar con el resto de la sociedad en relaciones multifacéticas y sobre todo conflictivas mediante el acatamiento de reglas escritas y no escritas. Por tanto, el éxito de un sistema social en materia económica es lograr un balance que garantice al menos: equilibrios en las principales cuentas nacionales; que la sociedad genere el suficiente ahorro para financiar la acumulación de capital, el logro del anhelado crecimiento económico; que el crecimiento económico se traduzca en oportunidades crecientes de empleo, seguridad social con mayor cobertura y pensiones adecuadas una vez que las personas lleguen a la edad de jubilación. Lamentablemente, el proceso de convertir bienes y servicios en mayores impuestos a ser pagados y ser traducidos en

bienes y servicios públicos que pueda disfrutar la sociedad no es tan mecánico y automático.

Generalmente, mucha de las naciones que han llegado al desarrollo económico y que hoy gozan de altos niveles de ingresos per cápita y de sistemas de salud y pensiones acordes se deben a que inicialmente se transitó por un sendero de muchos sacrificios por parte de los trabajadores y una capacidad emprendedora e innovadora de sus empresarios pocas veces vista en la historia del mundo Occidental. Ya en estadios más alto de desarrollo económico, mucha de las naciones del llamado primer mundo, después de la crisis de los años 30 y sobre todo después de culminar la Segunda Guerra Mundial desarrollaron programas de bienestar social a gran escala, lo que ha mejorado indiscutiblemente la calidad de vida de los ciudadanos de esas naciones especialmente de Europa Occidental, Canadá y los Estados Unidos de América.

Ahora bien, el funcionamiento de excelentes sistemas de bienestar social está ligado significativamente al desenvolvimiento económico exitoso. Nuevamente, las naciones que han desarrollado sistemas productivos eficientes en sus procesos organizativos y efectivos en la venta de sus productos y servicios pueden contar con grandes cantidades de recursos incluso para que el Estado pueda mantener sistemas de seguridad social y de salud apropiados a sus necesidades.

No obstante, en esas naciones avanzadas económicamente se han encontrado en los últimos años con fuertes limitaciones económicas para sustentar sus sistemas de salud y de pensiones. Muchas de esas dificultades se encuentra en el envejecimiento de la población, la creciente demanda por una diversificación de las prestaciones sociales de salud y ayudas económicas para la población de muy bajos ingresos personales, la pérdida de competitividad en mucha de las industrias claves para el crecimiento económico, el surgimiento de nuevos competidores especialmente en Asia con salarios más bajos y mano de obra relativamente bien preparada para soportar la disci-

plina de los procesos productivos fabriles a gran escala. En algunos casos, las demandas por sostener con más fondos públicos sistemas de bienestar social han llevado que algunas naciones hayan tenido que acudir al endeudamiento público a gran escala.

Por cierto, en esas mismas naciones ha habido exigencias de que los sistemas de seguridad social sean financiados con más impuestos a las empresas y corporaciones. Por otro lado, se encuentran las exigencias de controlar los llamados “fallos de mercado”. Esos fallos ha sido la fuente de un sinnúmero de regulaciones, restricciones y limitaciones para las empresas que las han llevado a producir con costos crecientes de producción y tener que hacer más inversión en mejoras de sistemas productivos y procesos organizacionales para salvar las normas de control que imponen, por ejemplo, naciones de la Unión Europea, mantienen un gran número de regulaciones en materia productiva, bancaria, agrícola y hasta la alta tecnología que ha traído como consecuencia un bajo crecimiento económico, poca motivación para la creación de nuevas empresas y traslado de muchas empresas hacia el extremo oriente.

Todo lo expuesto de antemano, ha venido de la mano de demandas de la sociedad por lograr mayores cuotas de bienestar social y que han encontrado respuesta en organizaciones políticas que han tenido como programa político y de gobierno la ampliación de la seguridad social mediante la subida de impuestos directos e indirectos, así como el financiamiento por vía del endeudamiento. Esta situación comenzó a principios del siglo XX con las propuestas realizadas por el Partido Liberal Británico cuando llegó al poder en el Reino Unido en diciembre de 1910⁶⁰ y en Estados Unidos con la política del

60 De hecho, los representantes liberales que llegaron al poder, conocidos como “*New Liberalism*” (para diferenciarse del *Old Liberalism* o *Gladstonian Liberalism*) introdujeron lo que podría ser considerado como uno de los primeros sociales de Welfare State en el siglo XX. En el gobierno de Herbert Henry Asquith, se introdujo el programa denominado National Unemployment and Health Insurance. Los nuevos liberales enfatizaban que la intervención del Estado era una garantía para derribar los obstáculos a la pobreza y el desempleo. De hecho en las elecciones de 1929, el Partido Liberal, teniendo como candidato a Lloyd George tuvo como programa de campaña: “*We can Conquer Unemployment*” este programa económico fue escrito por John Maynard Keynes. Desafortunadamente, las elecciones fueron ganadas por el Partido Laborista.

New Deal desarrollada por Franklin Delano Roosevelt y extendida por los presidentes Harry S. Truman (a través de su programa *Fair Deal*), John F. Kennedy (con su programa *New Frontier*) y Lyndon Baines Johnson (y su programa de la *Great Society*) todos ellos miembros del Partido Demócrata.

Los grandes programas de bienestar social y de mayor regulación de la economía, tenían como elemento vehiculador las ideas de expansión de la demanda agregada como elemento clave para el crecimiento económico. Es decir, la formulación del principio de la demanda efectiva de Keynes (1911[1936]) ganó partidarios de aquellos quienes decidieron que las decisiones de política económica estuvieran más del lado de distribuir “mejor” los ingresos nacionales⁶¹ y dejar que el Estado financiase la recuperación económica, ya que se parte de la idea de que la inversión privada es una variable inestable y sujeta a los vaivenes de la eficacia marginal del capital.

Surgen así, disposiciones públicas para distribuir mejor la renta, la creación o nacionalización de empresas que antes eran de propiedad privada y se establecieron toda una batería de regulaciones para evitar el resurgimiento de las crisis cíclicas. El resultado final de la excesiva regulación ha sido un desbalance entre la regulación y promoción económica que ha facilitado: una pérdida de flexibilización en el mercado de trabajo y demás factores productivos; un crecimiento económico lento; una desaceleración en la recaudación impositiva; un aumento en las importaciones; y un aumento del endeudamiento público tanto en montos absolutos, velocidad de crecimiento como porcentaje respecto el producto interno bruto.

En América Latina, se dio un proceso más o menos parecido que en los países Occidentales, pero con consecuencias negativas más acentuadas. Estas naciones tuvieron un amplio interés en aplicar

61 En la actualidad uno de los mejores partidarios en la preocupación por una mejor distribución de la renta o detener su empeoramiento es Stiglitz (2015) o Sen (2001).

políticas de expansión de la demanda agregada dentro del modelo de industrialización por sustitución de importaciones⁶² y un papel más intervencionista del Estado en la regulación económica. Estas acciones adoptadas por gobiernos de América Latina estuvieron enmarcadas, entre otras cosas, al surgimiento de partidos que promovían una intervención más decidida del Estado en asuntos de la Economía y en dar respuesta a la demanda de muchos sectores de esas sociedades de que las materias primas deberían estar en poder de las naciones y sus Estados

Así, en América Latina, los gobiernos decidieron adoptar esquemas de planificación indicativa de la Economía, con regulaciones sectoriales y macroeconómicas que, en algún momento, significaron un avance económico en términos de crecimiento y manejo prudente de las finanzas públicas. No obstante, desde mediados de la década los años 60, el papel del Estado fue más acentuado y se presentó como el conductor del proceso de sustitución y desarrollo económico, en términos de Furtado (1985), como la “idea-fuerza” del desarrollo.

Las consecuencias inmediatas de las políticas de industrialización dirigida y de gasto público acentuado fueron entre otras cosas: (1) el surgimiento de procesos inflacionarios significativos; (2) la aplicación de políticas de control de precios⁶³ y de precios máximos; (3) la aplicación de políticas de salarios mínimos. En otras palabras, más regulaciones y controles que terminaron por socavar el aliciente para la inversión y el comienzo de la fuga de capitales hacia los mercados desarrollados. Por otro lado, los gobiernos para mantener los esquemas de bienestar social en un entorno de subdesarrollo

62 La idea de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) era sustituir el modelo denominado crecimiento hacia afuera, basado en la exportación de materias primas poco elaboradas, por un modelo de crecimiento hacia adentro concentrado en procesos de industrialización capaz de sustituir las importaciones provenientes de los países desarrollados (Gutiérrez Garza, 2003).

63 En esa época fue muy bien recibida la visión de inflación expuesta por Noyola (1988) según la cual la inflación tiene dos causas: 1) los factores estructurales; y los mecanismos de propagación. Los factores estructurales, a su vez, se subdividen en las llamadas presiones básicas estructurales y las presiones políticas e institucionales.

económico, apeló al endeudamiento para cubrir gastos corrientes y en ocasiones a la emisión de dinero.

En otras palabras, la implantación de regulaciones trajo como consecuencia más regulaciones y con ello la inflación, la depreciación de la mayoría de las monedas de curso legal nacionales, el decrecimiento económico y nuevamente más inflación y más controles de precios. Esa situación desembocó en una aguda crisis de deuda pública y de pobreza creciente de la población y una descapitalización de los activos productivos que deterioró el potencial productivo. Necesariamente, el potencial innovador de las empresas privadas de la casi totalidad de las naciones latinoamericanas cayó a mínimos históricos. Así, el potencial y la creatividad empresarial en América Latina, en un mundo competitivo, se declinó por sobrevivir a las regulaciones estatales y funcionar con cada vez menor capital de trabajo. En consecuencia, el sector que en esos momentos debería comenzar a representar el poder productivo de América Latina perdió dinamismo y las Economías sobrevivieron retornando a la exportación de materias primas apreciadas en el resto del mundo.

Es de hacer resaltar que unos de los efectos más perniciosos de la intervención del Estado en los sistemas económicos en América Latina fue el mantenimiento del control estatal de un conjunto de empresas transformadoras y de servicios públicos domiciliarios que por lo general generaban grandes déficits en sus cuentas operativas. Estas brechas en la productividad de las empresas estatales llevaron a establecer grandes subsidios para que su deficiente gestión no se trasladase al público bajo la forma de aumento de tarifas. Es decir, el consenso político en América Latina era que había que mantener los subsidios a costa de la destrucción organizacional de las empresas y evitar lo que en realidad era un hecho palmario: el retorno al retroceso en la calidad de vida de las personas.

A lo anterior hay que agregar que los servicios públicos que se suponen son responsabilidad primaria del Estado como lo es la salud y la educación iban por el mismo sendero de las empresas del Estado.

Igualmente, los Estados se endeudaron principalmente para pagar gastos corrientes. No se puede olvidar que en América Latina la conflictividad laboral fue producto del empobrecimiento de las familias por la pérdida de poder adquisitivo de los salarios. Eso movilizó a los trabajadores y ejercieron una enorme presión en el sistema político y necesariamente las medidas de muchos partidos en el gobierno fue el adoptar políticas de salarios mínimos, subsidios y bonos. Obviamente, para la empresa representaría mayores cargas en sus costos y menos aliciente para invertir.

Como se podrá observar, la intervención del Estado en América Latina fue muchos más extensa y como consecuencia, los resultados fueron menos favorables en el largo plazo. Ese intervencionismo vino de la mano de partidos políticos de izquierda que asumían políticas de expansión de demanda agregada tal y como se observó en el Reino Unido con el Partido Laborista. Un punto interesante es que los partidos de izquierda que gobernaron en América Latina en la década de los 70 y 80 consideraron que la aplicación de las políticas keynesianas debería ser de carácter permanente. Pero, debido a que esas políticas estaban generando pérdida de competitividad en la exportación de los productos y servicios, sin dejar de abandonar la gran regulación de la economía, esta se fue modificando progresivamente en aras de “proteger” los intereses de los ciudadanos ante los “abusos de los empresarios”. Es decir, la inflación y la depreciación de las monedas de curso legal se trató de resolver con regulaciones cada vez más detallistas con miras a regular cada aspecto del comportamiento de principalmente las empresas.

En consecuencia, durante muchos años, América Latina ha experimentado un desbalance entre promoción económica, regulación económica y bienestar social a favor de las dos últimas. Es decir, por tratar de complacer al elector de América Latina con la promesa de más regulación y más bienestar social a costa del aparato productivo privado, todos los sectores salieron perjudicados especialmente la promoción de la Economía y los ciudadanos.

Una característica de las Naciones de América Latina es que son principalmente productores de materias primas (quizá se salvan Brasil, México y quizá Argentina). Dentro de los productores de materias primas exportables se pueden identificar tres grupos: (1) los monoprodutores y monoexportadores de una materia prima valiosa poco elaborada; (2) los monoexportadores de una materia prima no tan elaborada y no tan demandada en el mercado internacional; y (3) quienes son diversificados en la producción de materias primas no elaboradas o poco elaboradas. En el primer grupo se encuentra Venezuela en primera instancia, en el segundo grupo se encuentran países como los de Centro América y en el tercer grupo se encuentran naciones como Chile, Ecuador o Colombia principalmente.

El primer grupo gozará de altos ingresos, pero por las características del mercado petrolero internacional, sus ingresos son fluctuantes y su economía padecerá de ciclos asociados a la evolución del commodity petróleo. El segundo grupo contará con pocos ingresos y estará igualmente afectado por las fluctuaciones en el mercado del producto que más exporta. Los países del tercer grupo contarían con ingresos superiores a los del segundo grupo y quizá algo menores a los del primer grupo.

Ahora bien, dada esta característica de los sistemas productivos antes mencionados, el balance entre promoción-regulación-bienestar social se verá afectado debido a que estas economías tendrán que enfrentar crónicamente condiciones adversas del mercado y consecuentemente ajustes crónicos en sus cuentas fiscales y macroeconómicas. Esta situación frente a las demandas de la sociedad y las fuerzas del sistema político incorpora mucha presión al gobierno y es lo que hace que planes de ajuste o ahorros necesarios deban ser pospuestos o cancelados.

La anterior situación ya para finales de la década de los años 80 fue insostenible, lo que condujo a que los gobiernos de América Latina

abandonasen los planes de ajuste heterodoxo⁶⁴ y asumiesen planes de ajuste ortodoxos, basados o no en el modelo del Fondo Monetario Internacional (Polak, 1957 y Kahn, Montiel y Haque, 1991)⁶⁵ o modelos como el Plan Real de Brasil.

Es el momento de la entrada del llamado “Neoliberalismo”. En este sentido, se podría asomar desde esta perspectiva de que el llamado neoliberalismo fue el intento de balancear el trinomio promoción de la Economía-regulación-bienestar social, a favor del primero, tratando de preservar el tercero a costa del segundo. Este proceso significó: (1) el adelgazamiento, la restructuración a fondo del Estado; (2) desnacionalización o desestatización de empresas públicas

64 No es difícil olvidar los planes de estabilización principalmente en Argentina, Brasil y Perú. Por ejemplo, en Argentina se desarrollaron: el Rodrigazo en 1975, el Plan Austral, el Plan Bonex o la Ley N° 23.928 o Ley de Convertibilidad del Austral, este último plan durante el mandato del presidente Carlos Menem. En Brasil fueron mucho más allá en la cantidad de planes de estabilización, ya que desde 1980 se habían aplicado hasta 13 planes de estabilización. Entre los principales planes se encuentran: 1) el plan cruzado del 27 de febrero de 1986 durante el mandato del Presidente José Sarney; 2) el Plan Cruzado II del 21 de noviembre de 1986 también durante la presidencia de José Sarney y siendo ministro de Hacienda Dílson Funaro; 3) el Plan Bresser del 12 de junio de 1987 implementado siendo ministro de Hacienda Carlos Bresser Pereira; 4) el Plan Verano del 15 de enero de 1989 siendo Presidente del Brasil José Sarney y ministro de Hacienda Mailson Ferreira da Nóbrega; 5) el Plan Collor I del 16 de marzo de 1990 ejecutado durante el mandato de Fernando Collor de Mello y siendo ministro de Hacienda Zélia Cardoso de Mello; 6) el Plan Collor II del 31 de enero de 1991; 7) el Plan Marcílio III del 10 de mayo de 1991 puesto en marcha por el ministro de Hacienda en sustitución de Cardoso de Mello Marcílio Marques Moreira; y 8) el Plan Real o Medida Provisoria N° 434 que instauró la Unidad de Valor Real un 27 de febrero de 1994. Es de resaltar que Marques Moreira renunció al Ministerio de Hacienda, siendo su sucesor Gustavo Krause y cuatro días antes, Fernando Collor de Mello un 29 de septiembre de 1992, Fernando Collor de Mello fue destituido como Presidente de Brasil por el Congreso. Con relación a Perú, se decidió realizar una reforma monetaria, donde el Sol de Oro del Perú fue sustituido por el Inti un primero de febrero de 1985, siendo el Presidente de la república del Perú Fernando Belaúnde Terry. Esta moneda peruana no logró resolver el serio problema de la inflación, incluso con la introducción de una moneda de cuenta denominada “inti en millones”. En 1991 se introdujo el Nuevo Sol.

65 Los programas de ajuste, que se basan en criterios de planificación financiera, tienen como propósito el crecimiento económico equilibrado (equilibrio de oferta y la demanda agregada), manteniendo niveles bajos de inflación y una posición adecuada en la balanza básica. Es decir, debe haber equilibrio entre la gestión del ahorro y la pública para que se garantice una gestión balanceada del sector externo. En términos de ahorro externo neto (exportaciones netas y endeudamiento externo), el superávit del sector externo, del sector público y del ahorro deben ser superiores al endeudamiento externo. Ahora bien, la cobertura de los déficits externos es mediante flujos de capital denominados genéricamente como Activos Externos Netos o AEN (estos incluyen las reservas internacionales, créditos financieros a favor netos, etc.). Los AEN deben ser suficientes para cubrir $-NX$ y el endeudamiento externo o EE. En consecuencia, las naciones deben prestar mucha atención al manejo de los AEN, ya que cada reducción en su valor absoluto o relativo podría generar crisis de balanza básica

deficitarias y hasta no deficitarias; (3) desregularizar en la medida que sea posible sectores clave de la economía; (4) abrir las fronteras a la competencia; 5) liberación de precios y salarios y dejar que el mercado establezca el precio del factor trabajo y el de los bienes y servicios; o (6) la liberación de las tasas cambiarias.

Los resultados de la aplicación de tales medidas y otras más estabilizaron las cuentas macroeconómicas de los países de América Latina especialmente en América del Sur, que han adoptado esquemas como el presentado someramente aquí tales como: el Plan Real de Brasil liderado por el ministro de Hacienda Fernando Henrique Cardoso en el gobierno de Itamar Franco, la Ley de Convertibilidad del Austral liderado por Carlos Menen, el Gobierno de Emergencia y Reconstrucción Nacional de Alberto Fujimori y en Venezuela con el fracasado “Gran viraje” (conocido también como PERE o Plan de Estabilización y Recuperación Económica) siendo Presidente de la República Carlos Andrés Pérez y el ministro de estado Jefe de Cordiplan Miguel Antonio Rodríguez Fandeo.

Ahora bien, el resultado de la aplicación de tales medidas⁶⁶ apuntan en: 1) poner cierto orden en las cuentas públicas; 2) dar comienzo a un proceso más o menos tímido de desregularización en sectores especialmente exportadores de la Economía; 3) las empresas nacionales comenzaron a sentir el peso de la competencia proveniente de empresas más eficientes del exterior; 4) a experimentar cierto crecimiento económico.

Desde el punto del bienestar social, muchos sectores sociales se vieron perjudicados, ya que, al eliminarse los subsidios, las personas se vieron en la necesidad de buscar ingresos adicionales para

66 Para los sostenedores de la teoría de la dependencia, los problemas de América Latina y la llegada del “neoliberalismo” no es sino un episodio más de la dependencia de los países periféricos respecto a las naciones centro de la Economía mundial capitalista. En la versión de esta teoría, principalmente Gunder Frank (1970), la única solución es un rompimiento de la periferia respecto al centro hegemónico. En la versión considerada como más moderada, Cardoso y Faletto (1969), Sunkel y Paz (1970) coinciden en afirmar que los rompimientos económicos son difíciles de implementar, pero que en la relación entre centro y periférica o existe una relación equitativa.

afrontar el mismo nivel de disfrute de servicios domiciliarios que contaban antes. Igualmente, problemática ha sido la prestación de servicios de salud y la administración y nivel de las pensiones. Es decir, el resultado, aparte de ser mixto, no es muy halagador. Sin embargo, las sociedades latinoamericanas están más conscientes que las políticas estatistas

En lo relacionado con la empresa, comienza a contar a ver el horizonte de su negocio desde una perspectiva no atada a la discrecionalidad del Estado, sino de la preocupación de aplicar, por ejemplo, herramientas de competitividad económica-financiera, el *Benchmarking*, la *Total Quality o del Knowledge management*. En conclusión, a pesar que en América Latina todavía hay mucho que avanzar acerca de las libertades económicas y de un ajuste conveniente entre promoción económica-regulación económica y bienestar social, se han logrado ciertos pasos prometedores.

Es de hacer mención, que el propio André Gunder Frank reconoció que desvincular las economías periféricas de las economías llamadas centrales no es una buena idea (Velazco 2002). Además, Jeff Williamson ha demostrado que en el periodo en que Raúl Prebisch realizó su estudio sobre los términos de intercambio (desde 1870 y la Primera Guerra Mundial) no ocurrió un deterioro en los términos de intercambio de las materias primas y se sugiere en estudios que los *commodities* del tercer Mundo no han sufrido un deterioro sistemático en sus términos de intercambio. Ahora bien, si en algún momento el que América Latina se haya desvinculado con el mundo desarrollado cuando se abandonó el patrón oro y se gozó de cierta protección durante la Gran Depresión, después de la segunda Guerra Mundial, la medida creó una sobreprotección a las empresas latinoamericanas que las convirtió en menos eficientes y se estancaron tecnológicamente. Es decir, la política de desvinculación no es en sí una panacea.

El problema radica, una vez superado los obstáculos que actualmente enfrentan los países que han decidido ir hacia un modelo más

liberal, en desarrollar un emprendimiento en negocios que vayan más allá de la producción de materias primas brutas o producciones de plantación. En este sentido, el sector privado está haciendo algún esfuerzo, pero requiere del concurso de las empresas internacionales. Este el problema menor.

El gran problema para los sistemas políticos en América Latina es diseñar políticas públicas económicas y sociales balancear las demandas por promoción económica (de la producción de bienes y servicios más allá de los productos tradicionales)-la regulación acertada del sistema económico y el construir un bienestar social realista que motive a las personas a trabajar y ser más creativas. El proceso no es sencillo y puede ser traumático tanto para los líderes políticos como para los pueblos que les da su confianza. Sin embargo, en el sistema social y sobre todo aquel que toma decisiones de Estado debe aprender de la experiencia acumulada, caso contrario los fracasos económicos superarán con creces a los éxitos en los tres planos antes mencionados.

Referencias

Cardoso, Fernando Enrique y Faletto Enzo. (1969). Dependencia y desarrollo en América Latina: México, D. F.: Siglo XXI.

Furtado, Celso. (1985). Fantasia Organizada. Rio de Janeiro: Paz e Terra

Gunder Frank, André. (1970). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI

Keynes, J. (1981[1936]). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Khan, M. P, Montiel y N.U. Haque. (1991). *Macroeconomic models for adjustment in developing countries*. Washington: International Monetary Fund.
- Noyola, Juan F. (1988). Inflación y desequilibrio externo. México, D. F.: Facultad de Economía de la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México).
- Polak, J. (1957). *Monetary analysis of income formation and payments problems*. Washington: international Monetary Fund, Staff Papers, Vol. 6.
- Sen, Amartya. (2001[1973]). *La desigualdad económica*. Traducción de Eduardo, L. Suárez Galindo. Primera edición en español. México, D. F.: Fondo de cultura económica. Título original en lengua inglesa: “*Economic Inequality*” (Oxford University Press)
- Stiglitz, Joseph. (2005). *the Great Divide*. Unequal societies and we can do about them. New York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro. (1970). El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. México, D. F.: Siglo XXI.
- Velasco, Andrés. (2002). Dependency Theory. *Foreign Policy*, November-December. Washington, D. C.: Carnegie Endowment for International Peace

La presente obra de investigación formativa titulada “La Nueva economía desde el enfoque de la competitividad en la función empresarial y el libre mercado”, abre el debate sobre la competitividad, la nueva economía, la función empresarial y el libre mercado que deben estar fundamentadas en la búsqueda de los principios de liberalismo económico, político y social. Para los autores, el liberalismo funciona como medio para lograr sociedades democráticas, que promuevan la iniciativa individual y el debate en la búsqueda de soluciones consensuadas. Es la sociedad democrática y participativa, la que cumple mejor que el déspota (sea este populista, fascista, comunista o nacionalsocialista) la finalidad de construir sociedades prósperas.

El libro integra distintos conocimientos sobre la Economía empresarial, elementos que al lector le interesa desarrollar y tratar con diferentes categorías de la función empresarial en sistemas económico en el contexto de Latinoamérica. Está dividido en varios capítulos con las siguientes temáticas: El estatismo y la nueva economía. El emprendimiento y la pequeña y mediana industria en el contexto de los procesos macroeconómicos globales. La función empresarial como eje central del sistema económico. El papel del Estado en la nueva economía. La competitividad como el estadio ideal de la función empresarial. La globalización del capital y la convergencia como factores determinantes de la nueva economía.

El libro está dirigido para aquellos investigadores y estudiosos que intentan buscar argumentos sólidos dentro de las ciencias económicas y administrativas, a las condiciones del subdesarrollo de muchas naciones en espacial de Latinoamérica, que estén interesados en fundamentar teóricamente los efectos perniciosos de la intervención estatal en el libre mercado para aquellas naciones que buscan insertarse en la nueva economía y los fenómenos de la globalización.