

El institucionalismo norteamericano y el estructuralismo latinoamericano: ¿discursos compatibles?

CARLOS MALLORQUÍN *

Resumen: *El trabajo traza algunos momentos de la ciencia económica cuando ésta todavía presentaba una pluralidad teórica y el pensamiento neoclásico, con su agente maximizador de utilidades, era una entre varias opciones conceptuales posibles para explicar las elecciones que realizan los agentes económicos. En este contexto, los institucionalistas norteamericanos desarrollaron sus teorías hasta que finalmente fueron desplazados por el imperialismo económico de los neoclásicos en la economía. En la última parte del texto, tomando a Celso Furtado como un ejemplo de la concepción estructuralista de la economía, se intenta mostrar las similitudes que pueden encontrarse entre los institucionalistas norteamericanos y el pensamiento del economista brasileño, donde la crítica al homo economicus es el núcleo principal que los acerca y explica la concepción sociológica de la economía y su historicidad compartida por ambas corrientes.*

Abstract: *The study explores a number of stages in economics when theoretical plurality was still encouraged, and Neo-classical thought, with its profit maximizing agent, was one of several possible conceptual options for explaining the choices of economic agents. Within this concept, North American institutionalists developed their theories until the economic imperialism of the Neo-classical economists in the economy eventually replaced them. Taking Celso Furtado as an example of the structuralist conception of the economy, the last part of the text attempts to show the similarities that may exist between North American institutionalists and the Brazilian economist, in which criticism of the homo economicus is the main feature that links them and explains the sociological concept of economics and the historicity shared by the two trends.*

Palabras clave: Institucionalismo norteamericano, estructuralismo latinoamericano, Celso Furtado, elección racional, pensamiento neoclásico, concepción sociológica de la economía, análisis histórico.
Key words: North American institutionalism, Latin American structuralism, Celso Furtado, rational choice, neo-Classical thought, sociological conception of economics, historical analysis.

LA ORGANIZACIÓN DE ESTE ENSAYO ES LA SIGUIENTE: inicia con un breve relato de algunos de los capítulos histórico-teóricos del pensamiento económico estadounidense y cuyos elementos ayudarían a comprender el surgimiento y la marginación que sufrió el institucionalismo norteamericano por parte del *establishment* académico, particularmente el económico. También se realiza una reseña de ciertos elementos conceptuales del institucionalismo (*El institucionalismo norteamericano, ¿un ciclo inconcluso en la historia del pensamiento económico estadounidense?*). Le sigue un historial del pensamiento estructuralista latinoamericano y su genealogía teórica según la apreciación de Celso Furtado, buscando comprender su desconocimiento del

* Dirigir correspondencia a la calle de Chihuahua 38, Tizapán, San Ángel, Deleg. Álvaro Obregón, C.P. 01000, México, D.F., tel.-fax.: 55-50-72-22; e-mail: cmallor@mexis.com.

institucionalismo (*La razón e imaginación histórica del estructuralismo latinoamericano*), y finalmente, para concluir, se retoma un relato del institucionalismo “moderno”, señalando ciertos de sus problemas teóricos irresueltos al mismo tiempo que elabora una propuesta tentativa sobre la posibilidad de combinar el institucionalismo con el estructuralismo (*El institucionalismo ¿precursor del estructuralismo, o viceversa?*).

Dadas las circunstancias económicas que vive Latinoamérica, urge reflexionar sobre estos y otros discursos de la economía. Los discursos que a continuación discutiremos, a pesar de haber sufrido una derrota política, presentan vetas teóricas válidas, pero desconocidas por las nuevas generaciones, aturdidas por el evangelio neoliberal.

El pensamiento económico difundido en las últimas décadas en América Latina bajo el fuerte auspicio de los gobiernos hizo hincapié en ideas y proyectos económicos sustentados en la noción de que el “mercado”, liberado a sus propias vicisitudes, encontraría una óptima redistribución de los recursos.¹ Pero a raíz de la propagación de la pobreza (casi) inconmensurable, y también a su geométrica tasa de crecimiento,² hasta los más recalcitrantes “neoliberales” han iniciado una larga marcha repudiando sus más publicitados principios conocidos en el infame “consenso de Washington”.³ Los propios informes económicos sobre la región latinoamericana del Banco Mundial y del FMI (ante el catastrófico panorama que nos espera a los latinoamericanos), sin haber aún encontrado un vocabulario alternativo al de la reprensión al que nos tienen acostumbrados, han iniciado una especie de *mea culpa*.

Grave y por demás desoladora situación en que nos encontramos debido a la ausencia de ideas para enfrentar los descomunales problemas económico-sociales legados por el neoliberalismo y cuya asunción hegemónica al poder se realizó deconstruyendo las ideas del estructuralismo latinoamericano,⁴ que bien pudieron haber paliado y fortalecido a las naciones de la región para enfrentar los cambios de una economía mundial que se dice globalizada.⁵

¹ Entre otros, véanse Juan Gabriel Valdés, 1995, *Pinochet's Economists. The Chicago School*, Cambridge University Press, Cambridge, Inglaterra; Verónica Montesinos, 1998, *Economists, Politics and The State: Chile 1958-1994*, CEDLA, La Haya; Sara L. Babb, 1998, “The evolution of economic expertise in a developing country: Mexican economics, 1929-1998”, tesis de doctorado, Northwestern University, Evanston, Illinois, diciembre.

² Cf. Julio Boltvinik, 1999, “Séptimo informe de Carlos Salinas”, periódico *La Jornada*, 16 de abril, México; y el informe de la propia CEPAL (Comisión Económica para América Latina de la ONU), 1997, *Panorama Social de América Latina 1996*, Santiago de Chile.

³ Por ejemplo, recientemente, el ex presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, un poco desmemoriado, criticó las políticas económicas del gobierno actual señalando las graves desigualdades sociales, sin mencionar que sus ejes centrales provienen de su administración al igual que los funcionarios de alto rango, ejecutores de las mismas políticas; véase la revista *Nexos* (México) de abril de 1999.

⁴ No hay espacio aquí para demostrar la falaz pero exitosa campaña neoliberal sobre el “estructuralismo” difundida a los cuatro vientos, y menos aún para indicar algunas de las lagunas teóricas propias de los estructuralistas que podrían explicar las razones de su actual marginación; al respecto puede verse Carlos Mallorquín, 1998, *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*, Plaza y Valdés, México.

⁵ Para una descripción y crítica de la fábula de la globalización, véase Paul Hirst y Grahame Thompson, 1996, *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance*, Polity Press

Hoy día, dado el dominio de ciertas reglas del comercio internacional y sus instituciones económicas, cuyo desorden financiero no tiene paralelo en el siglo XX, es insuficiente reeditar el viejo lema de Keynes de que a “la larga todos estaremos muertos” para propugnar por las transformaciones sociales y políticas necesarias para un mundo más justo. De hecho, el pensamiento económico ortodoxo no ofrece alternativas; oscila entre un repetitivo discurso “antiestatista” que se tambalea entre la mancha de pobres que deambulan por nuestras ciudades y campos, y una promesa incumplida, que según sus adeptos, se explica como consecuencia de reformas privatizadoras ineficientes o mal aplicadas, o sea, más de lo mismo.

Intentaré a continuación discutir dos versiones sobre la economía que se destacaron por su muy particular manera de transformar y superar conceptualmente el discurso ortodoxo, neoclásico, sobre la economía que hoy domina el vocabulario en varios ámbitos de nuestra existencia económica y social. Por un lado, haremos referencia a la corriente teórica estadounidense designada como la “teoría institucionalista” (Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, Clarence E. Ayres, entre otros),⁶ de la segunda década del siglo XX haciendo hincapié en algunos elementos de la propuesta de John R. Commons; y por otro lado, una perspectiva sobre la economía originaria de la región, denominada como el “estructuralismo latinoamericano” (Raúl Prebisch, Celso Furtado, Aníbal Pinto, etcétera).⁷

Ciertas similitud en sus respectivas concepciones teóricas sobre los mecanismos que hacen posible comprender el funcionamiento de la “economía”, su acepción sociológica-histórica, así como sus estrategias para desarrollar un vocabulario conceptual distinto al del pensamiento económico dominante, harían posible un fructífero diálogo entre ellas.⁸ Infortunadamente, debido su discernimiento tardío por parte de los estructuralistas latinoamericanos, éstos fueron obligados a reconstruir conceptualmente

& Blackwell Publishers Ltd., Londres. Realicé una reseña del mismo en la revista: *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, núm. 50, mayo-agosto, 1999, pp. 587-590.

⁶ Según Geoffrey Hodgson, “la escuela institucionalista [...] fue un paradigma muy prominente entre economistas estadounidenses en la década de los años veinte y treinta”, “Institutional economic theory: the old *versus* the new”, en *After Marx and Sraffa*, Macmillan Academic and Professional LTD, Londres, 1991, p. 194.

⁷ Según Antonio José Avelas Nunes, la primera tipificación del pensamiento latinoamericano sobre la economía como “estructuralista” surge en las discusiones en torno a las características de la inflación en América Latina en los primeros años de la década de los sesenta: “La autoría de las designaciones *monetarismo* y *estructuralismo* parece ser de Roberto Campos, quien poco después se arrepentiría de haberlo hecho, sobre todo porque la designación *monetarismo* no parece traducir fielmente el pensamiento de los monetaristas latinoamericanos, con quienes confiesa tener grandes afinidades”, Antonio José Avelas Nunes, 1990, *Industrialización y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 127, nota 24. Esta discusión puede verse en Albert O. Hirschman (comp.), 1961, *Latin American Issues*, The Twentieth Century Fund, Nueva York; y Werner Baer e Isaac Kerstenetzky, 1964, “Conferencia sobre inflación y desarrollo económico”, en Werner Baer e Isaac Kerstenetzky (comps.), *Inflation and Growth in Latin America*, Yale University Press, New Haven.

⁸ En este sentido, existen importantes avances en la construcción del puente entre ellas y particularmente la pionera obra de James Street, 1962, “The Latin American ‘Structuralists’ and Institutionalists: convergence in development theory”, *Journal of Economic Issues*, vol. 1, núms. 1 y 2; coautor con Dilmus

casi todo el vocabulario teórico necesario para presentar sus alternativas en materia de políticas económicas. Para confrontar el evangelio neoclásico en torno al desarrollo económico de la región, tuvieron que buscar y encontrar predecesores teóricos de procedencia diferente de la institucionalista, que de otra manera hubiera ahorrado mucha energía creativa para lograr un frente común ante la ciencia económica dominante de su época.

En parte, esto puede explicarse por la duda y la sospecha de los latinoamericanos sobre las virtudes de la ciencia económica anglosajona en la década de 1940, y entre cuyos nombres teóricos más connotados no aparecían los institucionalistas estadounidenses ni sus ideas, que para entonces ya conformaban una corriente teórica en los márgenes de las escuelas de economía dominantes o exiliadas en los departamentos de sociología o historia; ecología académica que, como ya hemos mencionado, en ningún sentido demeritaba su vasto proyecto teórico porque de hecho se fundamentaba en esos elementos convirtiéndolos en una corriente diferente de la hegemónica y donde realizaban una fructífera y excelente correa de transmisión y *feedback* para sus mutuos objetivos.

A diferencia de mi discusión en torno al institucionalismo norteamericano, cuya presentación se sustenta en gran parte en fuentes secundarias, las ideas en torno al estructuralismo latinoamericano siguen de cerca a algunos de sus más notables progenitores. Antes de definir las tesis económicas del institucionalismo, no me parece superfluo intentar una búsqueda de respuestas que puedan ofrecer algunas hipótesis, tentativas dado el objetivo de este trabajo, que explicarían su desconocimiento por parte del estructuralismo.

Como se podrá observar más adelante, ambas corrientes del pensamiento económico comparten una invaluable y fructífera duda sobre la utopía autorregulativa del mercado y del sistema económico, plasmada de manera diáfana por Karl Polanyi:

La historia económica revela que el surgimiento de los mercados nacionales no fue en modo alguno el resultado de la emancipación gradual y espontánea de la esfera económica frente al control gubernamental. Por el contrario, el mercado ha derivado de una intervención consciente y a menudo violenta del gobierno, que impuso la *organización* del mercado a la sociedad por razones no económicas [...] *La deficiencia congénita de la sociedad del siglo XIX no era su carácter industrial sino su carácter de sociedad de mercado*. La civilización industrial continuará existiendo cuando el experimento utópico de un mercado autorregulado no sea más que un recuerdo.⁹

D. James, 1982, "Institutionalism, Structuralism, and dependency in Latin America", *Journal of Economic Issues*, vol. XVI, núm. 3; "The institutionalist theory of economic development", *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, núm. 4, 1987; y Osvaldo Sunkel, 1989, "Institucionalistas y estructuralismo", *Revista de la CEPAL*, núm. 38.

⁹ Karl Polanyi, 1992, *La gran transformación*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 248 (primeras cursivas mías).

EL INSTITUCIONALISMO NORTEAMERICANO, ¿UN CICLO I CONCLUSO EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO ESTADUNIDENSE?

Los institucionalistas, desde finales del siglo pasado, iniciaron su crítica a la ortodoxia económica problematizando la idea de que el “mercado” necesariamente sería el mecanismo más óptimo o eficiente, pero inicialmente partieron con la estrategia de acercarse a los “hechos” económicos como la mejor manera de demostrarlo, asumiendo la postura de elaborar instituciones y mecanismos que redujeran los efectos más nocivos de la industrialización estadounidense tanto en términos sociales (“conflictos”) como en los de la salud (“condiciones de trabajo”, “accidentes”). En ello radica su importancia y explica también por qué las universidades incorporaron como parte de su currículo la subdisciplina de “economía del trabajo” o “industrial”, que analizaba los temas laborales e industriales.¹⁰

Tal vez Richard Ely exageró en la reunión anual de la American Economic Association en 1931 cuando dijo que el institucionalismo de la década de 1920 no era nada nuevo y que Veblen no podía asumirse como el “fundador de la economía institucional [...] porque [ésta] como algo distintivo se remonta en este país a 1885”.¹¹ Pero sea cual fuese la fecha de su “nacimiento”, genealogía y/o los predecesores en cuestión, no hay duda de que el punto culminante, desafortunadamente, de su presencia académica e institucional, fue la década de 1920.

Para ese entonces, la difusión e incorporación de la teoría marginal, especialmente por la labor de Irving Fisher y J. B. Clark (muy influido, paradójicamente, por Veblen), ya había iniciado el desplazamiento de la relativa pluralidad teórica que presentaba por ese entonces la academia de economía. En 1926, la descripción que Frank Fetter ofrece del estado de la teoría económica estadounidense¹² subraya el hecho de que no había aparecido un “texto” o libro “introductorio” de la “economía institucional” como aquellos que asumían la concepción marginalista de la economía, o sea las “introducciones” o “principles” que podían encontrarse bajo la autoría de F. W. Taussig (1911), F. Taylor (1911) o el de I. Fisher (1912), entre otros.

Fetter de hecho desmentía el libro compilado por R. G. Tugwell (*The Trend of Economics*, 1924) al señalar, a contracorriente, que no había tendencia alguna que demostrara que las diferentes corrientes del “pensamiento económico moderno” tendrían necesariamente como destino común que converger en la “escuela institucional”.¹³ Más bien, todo demostraba la presencia de una corriente marginalista en apogeo y algunas problemáticas teóricas aún no resueltas que podrían tratarse con el apoyo de

¹⁰ Cf. Paul J. McNulty, 1980, *The Origins and Development of Labor Economics. A Chapter in the History of Social Thought*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

¹¹ Citado por Paul J. McNulty, *ibid.*, p. 172.

¹² El ensayo de Fetter, originalmente en alemán, fue entregado para un libro colectivo en torno a la obra de Friedrich Wieser; véase Frank A. Fetter, 1991, “The present state of economic theory in the United States of America”, en Warren Samuel (comp.), *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, JAI Press Inc., Greenwich, Connecticut.

¹³ “Hacia el mismo océano”, Tugwell, citado por Fetter, *op. cit.*, p. 31.

otras disciplinas, pero sobre todo, lo importante, según Fetter, estaría en “preservar para la economía las ventajas y eficiencia de la especialización”.¹⁴

Cabe mencionar que el panorama teórico en las universidades, particularmente las norteamericanas, ya no ofrecía la posibilidad de un acercamiento a este tema por la vía de la subversión de sus conceptos hacia una especie de “economía sociológica”. Ésta es la historia que Richard Swedberg nos propone de la evolución en la academia de economía y su infructuosa “sociologización”:

Para los años veinte y treinta, ya era muy evidente que la sociología y la economía se estaban apartando,

a pesar de los esfuerzos en contra por teóricos como Schumpeter y Weber [...] Durante el periodo de 1930 a 1950, hubo aparentemente una virtual separación [...] Durante el periodo 1950 a 1980, hubo muy poca interacción entre economistas y sociólogos, tal vez menos que antes [...] con la excepción de Francis X. Sutton, Talcott Parsons y Neil Smelser [...] y los economistas James Duesenberry, Carl Kaysen y James Tobin.¹⁵

Pero lo que esta versión de la evolución del pensamiento económico estadounidense pierde de vista, y no explica, es la razón de tan tajante ruptura y especialización de la economía, y por qué importantes teóricos como Schumpeter o Weber no lograron difundir una especie de socioeconomía.

Esto se debe precisamente a que la profesión de los economistas había ya tomado partido por una radical especialización, producto de grandes debates y de la pluralidad teórica de años anteriores que la consideraba estéril, consecuencia de la relativa e importante presencia de los economistas “institucionalistas”; es decir, los “institucionalistas”, a pesar de no haber presentado una corriente de ideas con un perfil unificado o sus respectivos “*principles*” institucionalistas, demostraron que tenían ideas importantes, lo cual se refleja en la forma en que intentaron derrotarla y marginarla los precursores de la economía positiva.¹⁶

¹⁴ *Ibid.*, p. 37.

¹⁵ Richard Swedberg, 1990, *Economics and Sociology, Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton, pp. 13 y 15; del mismo autor véase “The battle of the methods”, en Amitai Etzioni y Paul R. Lawrence (comps.), 1991, *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, M. E. Shrape, Inc., Nueva York.

¹⁶ Para Homan en 1928, la pluralidad teórica de la academia económica sólo podía significar un estado de “confusión”. “No obstante, durante este periodo [década de 1920], muchos estudiantes del tema laboral en mayor medida empezaron a identificarse con el enfoque del economista y relacionaron sus estudios más cercanamente con el proceso de la continuidad económica. Paradójicamente, en esta época, según Homan, ‘todo el tema de la teoría económica’ estaba en ‘completa confusión’. Escribiendo sobre el pensamiento contemporáneo de finales de la década de 1920 y concentrándose sobre las obras e influencia de J. B. Clark, Thorstein Veblen, Alfred Marshall, John A. Hobson y Wesley C. Mitchell, Homan concluyó: ‘Nada puede ser más evidente a cualquiera que examine el campo del pensamiento económico contemporáneo que aquello de que los economistas cuyo interés es la teoría general sostienen amplias y divergentes ideas sobre la finalidad, alcance y métodos de la economía [...] Es entre los límites de un individualismo extremo y una teoría extrema orgánica de la sociedad donde yace un campo para una diversidad infinita de puntos de vista’”, Paul J. McNulty, *The Origins and Development...*, *op. cit.*, p. 166.

Es más, la economía se radicalizó en una especie de “imperialismo económico” del que hoy tanto abunda en sus versiones de la “acción racional”. La explicación de la estrategia adoptada por el *establishment* económico muy bien puede describirse con el símil de la guerra. En este sentido, tal vez la expresión más radicalizada de dicha postura la asume plenamente un joven economista de la época, Ralph William Souter.

La salvación de la ciencia económica en el siglo XX yace en un ilustrado y democrático “imperialismo económico”, que invade el territorio de sus vecinos no para esclavizarlos o engullirlos, sino para ayudarlos y enriquecerlos y promover su crecimiento autónomo en el mismo proceso de su propio socorro y enriquecimiento. Bajo tales circunstancias, el conflicto ocasional armado entre las ciencias es inevitable. Tales conflictos deben ser guiados de acuerdo con las reglas civilizadas de la guerra; y es el deber de cada ciencia subordinar su estrategia, de la mejor manera que sabe, a la meta última de una unificación armoniosa del conocimiento. Errores e injusticias probablemente suceden de vez en cuando; pero la “ciencia” que no puede mantener su integridad y vitalidad en dicho ambiente merece perecer. Y, en *cualquier* ciencia, un aislado pacifismo cobarde que grita ¡paz!, ¡paz!, cuando ésta no existe, es un estigma de desintegración y decadencia intelectual.¹⁷

Igualmente, la obra temprana de otro joven economista de la época refleja el horizonte intelectual de la academia de economía, dividida y aún plural, pero en plena conformación como una especialidad. Panorama académico desolador que lo obliga nada menos que a intentar unificar la economía y la sociología bajo una teoría general de la acción, a la cual llama la “concepción voluntarista de la acción”.¹⁸ Me estoy refiriendo a Talcott Parsons que, debido a las batallas que todavía se daban por ese entonces, buscó interlocutores y “predecessores” que no fueran a ser rechazados *a priori* sin discusión alguna. Para ello cruza el Atlántico.

Retrospectivamente, la estrategia teórica adoptada fue la más adecuada para sus objetivos, pero no por ello exitosa; rehusó sistemáticamente la discusión teórica con los “institucionalistas”, y apenas menciona a Veblen.¹⁹

Logró abrir un debate y discutir con Frank Knight²⁰ en torno a su propuesta de una teoría general de la acción, pero finalmente, éste lo reprende e, infortunadamente, de esta época datan dos de los chistes más irresponsables por parte de valiosos integran-

¹⁷ Citado por Richard Swedberg en “The battle of the methods”, en Amitai Etzioni y Paul R. Lawrence (comps.) *Socio-Economics...*, *op. cit.*, p. 24.

¹⁸ *La estructura de la acción social* analizó un proceso de desarrollo teórico convergente que constituyó una gran revolución en el análisis científico de los fenómenos sociales. T. Parsons, 1968, *La estructura de la acción social. Estudio de teoría social con referencia a un grupo de recientes escritores europeos* (edición en inglés de 1937), Guadarrama, Madrid, p. 22.

¹⁹ J. R. Commons, según su apreciación de Veblen, creía seguir sus pasos cuando definió el objetivo a tratar en *Legal Foundations of Capitalism* (The Macmillan Company, Nueva York, 1924): una “teoría evolucionista o conductual, o mejor volitiva, del valor” (primera página del libro). No creo casual que el vocabulario de Parsons para teorizar una problemática similar a la de Commons busque un término que lo aleje de éste; así la voluntad o la acción del agente hacia ciertos fines o metas y sus expectativas, la define como “voluntarista” en lugar de “volitiva” como lo hace Commons.

²⁰ Paradójicamente, Geoffrey Hodgson, lo cataloga como un “institucionalista avezado” [*maverick*] en “Post-Keynesianism and institutionalism: the missing link”, en *After Marx and Sraffa*, *op. cit.*, p. 179.

tes de la ciencia social, uno en boca de Knight y el otro resultado de su acercamiento a Schumpeter, quien sin duda fue, potencialmente, uno de los candidatos más diestros para comprenderlo.²¹ Es decir, la misma ciencia social que actualmente resucita la idea de la agencia y sus elecciones intencionales hacia un fin como teoría general —pero desconoce a su más importante progenitor: la concepción de Parsons— hábilmente propone que si se va tomar en serio eso de que las elecciones son verdaderas opciones entre alternativas, éstas no pueden estar determinadas *a priori* y para comprenderlas debemos tomar en cuenta las *condiciones* sociales en que se encuentra el agente en cuestión y distinguirlas de los *medios* para realizar sus objetivos o fines que pueden o no ser los más indicados. En la contraposición medios y fines, no se supone que éstos sean necesariamente “técnicas”: otros individuos podrían ser los “medios” para alcanzar ciertos objetivos o fines, así como también podrían serlo algunas técnicas contables, por ejemplo. Sólo de esta manera puede haber una ciencia que explique las acciones y sus consecuencias; los agentes podrían cometer “errores” y por lo tanto las opciones no están predeterminadas por ninguna “racionalidad” predeterminada o medio social. Obviamente que en la gran mayoría de las circunstancias, los agentes pueden estar sujetos al castigo por sus actos o sus falsas expectativas. Reflexión que brilla por su ausencia en la noción del sujeto maximizador de la economía neoclásica.

Parsons, de manera teleológica, proponía que Marshall, Durkheim, Weber, Pareto, iban en la misma dirección, y que fue afortunado y oportuno el hecho de haberse encontrado con ellos.²² De hecho, eso implicó haber criticado las nociones positivistas, utilitarias y teleológicas de la acción tan evidentes por su época. Parsons conoció la obra de Robbins de que la economía sólo provee los “medios” y los cálculos para realizar de manera más óptima la acción ante ciertas metas establecidas, no la explicación ni las normas sobre cuáles debían ser las metas a seguir. Por esa misma razón incorpora la tesis a su propia teoría general, pero como parte integrante de la cadena medio-fin, cuya explicación quedaría bajo el concepto general de la acción voluntarista. De hecho, aquí sugería revertir el argumento reinante respecto de lo que suponía que buscaba la economía y por tanto impedirlo a como diera lugar:²³ sobrepone al “imperialismo económico” su propio “imperialismo sociológico”.²⁴

²¹ “La sociología es la ciencia del lenguaje y existe sólo una ley en sociología: el mal lenguaje expulsa al bueno”, Knight, citado por Richard Swedberg en *Economics and Sociology...*, *op. cit.*, p. 15. Es obvia la referencia a Gresham. Por su lado, tal vez el más capacitado para comprender la envergadura del proyecto de Parsons, Schumpeter, escribió, en referencia a *La estructura de la acción social*, que el libro “sólo será comprendido si es traducido al alemán”, *ibid.*

²² Lo explica por el término *serendipity*.

²³ Parsons, en directa alusión a Souter, decía que la tendencia del “imperialismo económico” implicaba la extinción de otras ciencias sociales, tendencia contra “la cual cada sociólogo, así como otros científicos, se debe enfrentar luchando por su vida científica”; citado por Richard Swedberg en “The battle of the methods” en Amitai Etzioni y Paul R. Lawrence (comps.), *Socio-Economics...*, *op. cit.*, p. 24.

²⁴ Parsons sostenía una concepción “organicista” de los fenómenos sociales a explicar (noción proveniente de la obra de A. N. Whitehead), y por lo tanto distinguía entre “enunciados generales” sobre posibles hechos de la conducta humana o “hipotéticos” de tales partes o combinaciones de ésta (“partes-tipo”). Pero las “generalizaciones empíricas” o “partes-tipo” deben diferenciarse, en términos lógicos, de los conceptos “analíticos”, que de hecho suponen a los primeros, no obstante el hecho de

La corriente institucionalista proponía como objeto de análisis y de estudio de la “economía” un enfoque que tomara en cuenta el proceso evolutivo de la vida (Veblen) y cuya organización no estaba necesariamente determinada de una vez para siempre; los hombres a través de sus hábitos y costumbres construían las formas más convenientes para lograr su reproducción.

Por lo tanto, la economía institucional es la teoría económica que sostiene que la vida es determinada no por leyes económicas sino por instituciones económicas. Estas instituciones son hechas por hombres o grupos de hombres y pueden modificarse y transformarse por previsión humana y sus fines. Según el institucionalista, la tarea central de la economía es el estudio objetivo de las instituciones

su origen, su desarrollo, su dirección, sus mecanismos, y sus efectos sobre el bienestar humano [...] Las leyes económicas son descripciones del mecanismo de ciertas instituciones económicas. Los clásicos y la marginal son estudios del ajuste automático de algunas instituciones económicas dentro del contexto de las instituciones de la propiedad privada y del individualismo.²⁵

Esta forma de ver la economía implicaba un acercamiento histórico y cultural para explicar la evolución y transformación de las instituciones económicas. Los agentes sociales obviamente no eran “calculadores del placer y del dolor supersónicos”;²⁶ existían reglas de valoración sobre los actos en cada caso y/o costumbres o hábitos que los guiaban; reglas “ceremoniales” e “instrumentales” (Veblen) para tipificar ciertas acciones producto de aquéllas. Esta dicotomía también podía ser útil para visualizar y evaluar hacia dónde se dirigía una sociedad. A raíz de dicha postura, entre los institucionalistas modernos ha surgido una gran discusión en torno a la noción de si necesariamente la dicotomía implicaba pensar que un polo era “mejor” o no, y si ello daba la posibilidad de elegir uno para profundizar las reformas.²⁷

que el análisis pueda subdividir los elementos en un número mayor (posible tanto desde el mismo esquema conceptual como desde otros). Es aquí donde cabía la idea de que la relación medios y metas de Robbins era una fracción (“parte-tipo”) de una explicación más amplia del fenómeno de la acción como un acto intencional y de elección; sobre el “organicismo”, véase Geoffrey Hodgson, 1996, “A brief diagnosis” en *Economics and Evolution*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

²⁵ Harvey W. Peck, 1935, *Economic Thought and its Institutional Background*, Farrar & Rinehart, Inc., Nueva York, p. 323.

²⁶ Veblen decía: “a lightning calculator of pleasures and pains”, citado por Geoffrey Hodgson, “Institutional economic theory: the old versus the new”, en *After Marx and Sraffa*, op. cit., p. 207.

²⁷ Existe una creciente bibliografía consagrada a la evaluación y distinción entre valoración “instrumental” y “ceremonial” en la obra de Veblen, así como su crítica al mismo por el propio Commons, tema que se vuelve a reeditar entre los “institucionalistas” que se consideran sus herederos. Cabe mencionar: Yngve Ramstad, 1989, “‘Reasonable value’ versus ‘instrumental value’: competing paradigms in institutional economics”, *Journal of Economic Issues*, vol. XXIII, núm. 3; Yngve Ramstad, “Reasonable value versus instrumental value: a reply to Klein and Atkinson and Reed”; Philip A. Klein, “Klein: reply to Ramstad”; Glen Atkinson y Mike Reed, “Rejoinder”; Baldwin Ranson, “A ‘relativist is an agnostic who can’t understand continuity.’ a comment on Neale”, todos en *Journal of Economic Issues*, vol. XXV, núm. 4, 1991; Roland Hoksbergen, 1994, “Postmodernism and Institutionalism: toward a resolution of the debate on relativism”, *Journal of Economic Issues*, vol. XXVIII, núm. 3.

Lo que está claro es que la economía, por medio de su sistema de precios, demuestra más que nada una relación de valoración de sus intereses, resultado a su vez de ciertas relaciones institucionales y, por tanto, de poder. Crear condiciones para que la valoración de las comunidades respecto de sus más apremiantes necesidades pueda ser reflejada con mayor fidelidad fue uno de los objetivos de los institucionalistas, por ello su postura crítica ante el capitalismo y su búsqueda de acuerdos institucionales para reformar las instituciones económicas.

La concepción evolucionista de Veblen provenía de su adecuación de Darwin para entender la transformación del mundo. El proceso evolutivo no tenía un fin predefinido y los hombres se adaptan y transforman creativamente sus instituciones económicas. Así el estudio de la cultura explicaba ciertos hábitos y prácticas cuyas reglas estandarizaban el comportamiento, pero que también podían convertirse en impedimentos para la incorporación de “mejoras” tecnológicas para incrementar el bienestar humano. Veblen decía que la economía debía pensarse en términos de un enfoque que tuviera como trasfondo el “proceso de la vida” que no tiene fin predeterminado y menos aún que esté garantizado.²⁸ Su relativismo cultural, y por tanto la valoración sobre las formas de organización de las mujeres y los hombres para proseguir el “proceso de vida”, le impedía proponer fórmulas generales para las reformas sociales y nuevas instituciones; pero la dicotomía entre pautas culturales de índole “ceremonial” o “instrumental”, a veces daba a entender que siempre las últimas eran “mejores”.

En *Legal Foundations of Capitalism*, J. R. Commons²⁹ describe de manera detallada cómo evolucionó la concepción de propiedad en Occidente y particularmente en los países anglosajones. Cómo esta noción de la propiedad transita de la idea de poseer cosas o bienes de “uso” hasta su trueque como un valor de cambio, es decir, hasta nociones sobre la libertad y los derechos para realizar actividades que redundan en actos de comercio o valor de cambio, incluso sobre “actividades” intangibles, de cuya fuente se tiene la expectativa de poder recibir algo a cambio.

Presenta la historia de la lucha interpretativa jurídica que se adapta a los hechos cotidianos y las prácticas de las comunidades (especialmente en la tradición del *common law* inglés) para designar actos legales en el ámbito del comercio y del comportamiento social en general a través de varios siglos.

Pero correlativamente a los ejemplos históricos, Commons va demostrando que la teoría económica sólo podrá comprender esos hechos si desecha sus unilaterales versiones “mecanicistas” y/o de la “escasez”. De hecho propone incorporarlas a su enfoque sobre la importancia de comprender las “transacciones”, determinadas por específicas “pautas de trabajo” históricamente constituidas.

²⁸ Cf. Anne Mayhew, 1987, “The beginnings of Institutionalism”, *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, núm. 3.

²⁹ Sobre su obra, véanse entre otros: Ray Marshall 1993, “Commons, Veblen, and other economists”, *Journal of Economic Issues*, vol. XXVII, núm. 2; Charles Whalen, 1989, “J. R. Commons’s *Institutional Economics*: a re-examination”, *Journal of Economic Issues*, vol. XXIII, núm. 2; Kenneth H. Parsons, 1985, “J. R. Commons: his relevance to contemporary economics”, *Journal of Economic Issues*, vol. XIX, núm. 3.

Según Commons, la problemática de la economía implica las nociones del “valor” y de “economía” y varias escuelas las teorizan a su manera, pero todas parecen haberlas analizado suponiendo tres temas: las mercancías, la escasez, y las transacciones, que a su vez pueden examinarse bajo los distintos principios de la “mecánica”, la “escasez” y las “pautas de trabajo” de las organizaciones, “organizaciones voluntarias”, “unidades³⁰ de comercio, y de gobierno”, que según Commons representan fielmente la evolución de la ciencia económica, desde la “mecánica” del siglo XVIII y XIX, pasando por los aspectos de las “sensaciones” y la subjetividad de finales del siglo XIX, hasta la nueva concepción propuesta por nuestro autor como las “pautas de trabajo”: el análisis de las transacciones.

Este enfoque concibe que las pautas son obra de la adaptación humana, así como de las relaciones de poder entre unidades productivas, de organización y/o de gobierno. Se podrán tener todas las “expectativas subjetivas” sobre “precios” que supone la economía marginal, pero lo que hace posible superar el mundo de la incertidumbre y el mundo autodestructivo de las pasiones y egoísmos individuales son los “principios del control colectivo de las transacciones a través de las asociaciones y gobiernos³¹” bajo sus respectivas pautas de trabajo.

Desarrolla la idea de que estas versiones de la economía intentaron desplazar al sujeto intencional, volitivo,³² en la consecución de sus fines, proponiendo en su lugar un sujeto cuyas necesidades y placeres impulsarían de manera automática la reproducción de la economía.

Su versión del análisis de las “transacciones” presupone por lo menos considerar la existencia real o virtual de cinco agentes, porque dos se encuentran enfrentados de manera directa, resistiendo las demandas y poderes recíprocos en la persecución de sus respectivos fines, con la velada participación (no necesariamente) de otros dos agentes que representan las opciones alternativas potenciales si no se llegase a un acuerdo; aparecen en el cálculo de manera colateral; podrían “mejorar” un “precio” o una “demanda”; el quinto agente, y no por ello el menos importante, es el encargado

³⁰ “Las unidades [*going concerns*] son movimientos masivos organizados con metas comunes y pautas compartidas diseñadas para permitir que la unidad actúe [*concern*] unitariamente”, Commons, *Legal Foundations...*, *op. cit.*, p. 320.

³¹ *Ibidem*, p. 6.

³² “Detrás del comportamiento está la voluntad [...] Es esto lo que distinguimos como la diferencia entre la teoría del ‘comportamiento’ [*behavioristic*] y la teoría volitiva del valor. Una teoría del comportamiento toma en cuenta *todos* los factores de un mecanismo en movimiento bajo el principio de múltiples hipótesis [...] En otras palabras, es una ciencia natural [*physical science*]. Llega a su fin cuando todos los factores del mecanismo pueden establecerse en términos de números y ecuaciones [...] Por otro lado, la teoría volitiva va un paso adelante; después de eliminar la voluntad divina, el éter cósmico y toda metafísica, subsiste la voluntad humana que actúa misteriosamente a la distancia, sencillamente debido a que no toma en cuenta *todos* los factores complementarios, sino que selecciona aquel factor limitante que puede ser controlado y cuyo control puede ser utilizado para guiar otros factores [...] En este sentido, todos los fenómenos de la voluntad humana son ‘artificiales’, en contraste con aquellos que se pueden distinguir como ‘naturales’. Aquello que es ‘artificial’ no es por ello lo no natural, sino que es el proceso altamente ‘natural’ de la voluntad humana, seleccionando los factores limitantes de la naturaleza con el fin de guiar ciertos factores complementarios en la dirección deseada por las intenciones humanas [...] El atributo esencial de la teoría volitiva es el concepto del fin último o meta y los instrumentos directos o indirectos para alcanzar esa meta”, *ibidem*, *op. cit.*, pp. 375-376 y 381.

de aplicar y resguardar que las “pautas de trabajo” sean cumplidas, y cuya función histórica ha sido ocupada por una diversidad de agentes: el policía, el juez, el patriarca o el anciano de la comunidad, etcétera.³³

El agente involucrado bajo ciertas relaciones sociales y sus respectivas “pautas de trabajo” debe siempre considerar que al tomar una decisión sobre sus actos debe calcular sobre las consecuencias: qué debe o no hacer; qué podría hacer sin resistencia de otro(s) agente(s) sin interferencia; qué puede realizar con el apoyo del poder colectivo y qué puede intentar realizar, pero sin la expectativa de recibir el apoyo del poder colectivo.

El concepto de “transacciones” se refiere al análisis de una agencia en persecución de sus fines y cuya “unidad” está articulada a otras miles que para los fines de la explicación pueden obviarse. Pero también puede utilizarse para pensar y explicar las unidades productivas o del comercio (*working or going concern*) del Estado o las empresas. Los agentes bajo ciertas “pautas de trabajo” y sus más diversas concatenaciones producirían un sistema de precios que se deduce como producto de los acuerdos y cálculos de los agentes ante las adversidades o fruto de sus cálculos sobre la forma de actuar.

Por otro lado, es la propia legislación la que, yendo más allá de la mera adaptación a ciertas “pautas de trabajo” (*working rules*)³⁴ de las unidades productivas o del comercio (*working or going concern*), logra en ocasiones constituir las imponiéndolas, observando la manera en que las poblaciones construyen nuevas costumbres con base en dichas reglamentaciones. En ocasiones los cambios en las prácticas logran su reconocimiento jurídico sólo después de revoluciones sociales y transformaciones estatales, lo que nos dice que más allá de la idea de los cálculos individuales, las pautas de trabajo suponen relaciones de poder.

Al explicar el sustento y origen del concepto de “pautas de trabajo”, Commons demuestra que éstas son fruto de diferentes costumbres a lo largo de la historia. Pero

³³ “Por lo tanto, una transacción que involucra a cinco personas, y no el individuo aislado o a dos individuos, es la última unidad de la economía, de la ética y de la ley. Es la última pero compleja relación social, la electrólisis social, que hace posible la elección de oportunidades, el ejercicio del poder y la asociación de hombres en familias, clanes, naciones, negocios, así como otras unidades”, *ibidem*, p. 68.

³⁴ “Las pautas de trabajo establecen límites sobre la conducta del individuo y por lo tanto reducen su voluntad a cierta acción uniforme [...] Las lenguas y muchas otras pautas de trabajo son aceptadas por individuos a través de la experiencia cotidiana e instrucción de sus mayores [...] [las pautas] nacen a raíz de los convenios que surgieron de disputas y de la acción asociada del grupo como masa en ofensiva o defensa con otros grupos. Esto necesariamente significa la selección entre los buenos hábitos y prácticas de los individuos y los malos hábitos y prácticas que debilitan al grupo como totalidad [...] No debe pensarse que las pautas de trabajo son algo externo, fijo o preciso, que existe fuera del mismo comportamiento. Se manifiestan sólo como actos, transacciones y actitudes, donde la actitud es una disposición para actuar de cierta manera y no de otra [...] Estas pautas de trabajo [...] han atribuido su origen histórico a muchas y diferentes fuentes, tales como dioses, antecesores, conquistadores, ‘a la naturaleza’, ‘la voluntad del pueblo’, etcétera [...] De todas formas, aparecen, en la historia de la raza humana como el último medio y esencia a través de los cuales los miembros de las unidades pueden trabajar de manera conjunta por un fin común y ejercer su poder de manera conjunta contra otras unidades”, Commons, *Legal Foundations...*, *op. cit.* pp. 135, 136, 138, 140, 168 y 169.

alguien debe elegir las costumbres que se harán ley y esa capacidad se ha constituido también de manera diversa en distintas épocas y recintos de la vida social cotidiana: juez, policía, jefe de manzana, etcétera; ellos, a su manera, eligen cuáles serán las “buenas” costumbres que deberán ser aceptadas como las “pautas de trabajo” que guían a la acción social.

Por otro lado, si bien las costumbres producen un comportamiento regular (“acostumbrado”) entre las personas, ello no significa que se las pueda tipificar como “hábitos”, porque, según Commons, en este caso se está describiendo una práctica o un acto “individual”. El concepto de “costumbre” se refiere a las “*transacciones de clases similares de individuos* bajo circunstancias similares”;³⁵ como sería el caso, por ejemplo, de las relaciones sociales o “pautas de trabajo” entre el señor y sus “arrendatarios”, comprador y vendedor, acreedor y deudor, etcétera.

Así, algunas costumbres se convierten en legislación, en ley, y por lo tanto no se puede dejar que el concepto de “costumbre” se confunda con el de un “acto instintivo, impulsivo, uniforme hábito sin reflexión”.³⁶ Commons subraya esta problemática criticando a Henry Maine: no se trata de aceptar, como lo propuso Maine, la noción de que las sociedades han transitado desde el *status* hacia el *contrato*, primero con una posición fija para los individuos y después en una época de libertad que posibilita que los individuos rompan con las costumbres antes existentes. Más bien, se trata de comprender que, en ciertas épocas, las costumbres son otras, y por tanto, también las “pautas de trabajo”, que son las que facilitan otros “acuerdos” o “contratos”. Commons, refiriéndose a la legislación laboral, dice:

La contratación o la contratación externa, el “despido” y/o la renuncia voluntaria, se hacen por la voluntad de los interesados. Esto no es una substitución del *status* por el contrato, sino que son nuevas costumbres para realizar contratos. El contrato laboral se realiza de acuerdo con un entendimiento, un uso, una costumbre.³⁷

Inevitablemente la economía institucional de Commons hace pensar en las relaciones de poder. Como se ha mencionado, la unidad mínima de análisis no es el individuo, sino aquella que supone por lo menos dos agentes que toman decisiones con base en alternativas opcionales bajo un marco de “libertad” con su opuesto correlativo y recíproco: las “obligaciones”.³⁸ Es esa transacción la que debe analizarse en las acciones,

³⁵ Commons, *Legal Foundations...*, *op. cit.*, p. 300 (las cursivas son mías).

³⁶ *Ibid.*, p. 301.

³⁷ *Idem.*, p. 303.

³⁸ “Cada persona está considerando las alternativas abiertas para sí de la existencia actual, potencial, posible o imposible de rivales, y el grado de poder que puede ejercer dentro de ciertos límites bajo estas alternativas. Una es su elección de oportunidades, la otra es el ejercicio del poder, pero son inseparables y la elección de oportunidades es la elección entre dos grados de poder. Es desde esta última y universal naturaleza de la transacción, *desde el punto de vista de los motivos que afectan a la voluntad*, que la economía deriva sus conceptos de costo y valor, de ‘costo de oportunidad’ y de ‘desvalor de oportunidad’, es decir, sus conceptos del ejercicio del poder y elección de oportunidades”, *idem.*, p. 67.

bajo qué condiciones y sus respectivas “pautas de trabajo”.³⁹ Pero esos dos agentes implican otros en una larga cadena entre individuos, empresas, corporaciones, organizaciones, etcétera.

La economía por lo tanto es una entidad institucional cuyas relaciones sociales dan cabida a tipos específicos de “transacciones” y bajo ciertas “pautas de trabajo” que no son “naturales” o “eternas” y pueden transformarse. La “dosificación” o la “proporcionalidad” es el tema central de la “economía” porque de allí se deriva la multiplicación de factores que amplían el “poder” y las “oportunidades” del individuo. Es la “buena” proporcionalidad lo que da “valor” a los bienes, ya que ninguno “de los factores productivos producen *valorsi* es que no producen cosas en cantidades limitadas”.⁴⁰ Por lo tanto todos los factores deben considerarse productivos, a la vez que limitados y complementarios.

RAZÓN E IMAGINACIÓN HISTÓRICA DEL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO

De manera similar al relato ofrecido sobre el institucionalismo norteamericano y su ecología cultural, cabe también hablar de la historia y las vicisitudes del surgimiento de la conformación de un esquema teórico que difiere del pensamiento económico tradicional, neoclásico, y que empieza a germinar en América Latina en la década de 1950.

Si la lucha por la hegemonía y el establecimiento de un “régimen de verdad”⁴¹ en las academias e instituciones administrativas y políticas es algo que nos constituye como seres sociales, en América Latina se presentó con virulencia y con consecuencias casi inéditas en la historia del pensamiento social moderno. En las propias instituciones académicas latinoamericanas, castigaron en el pasado, así como lo hacen actualmente, ideas que surgen bajo el influjo de un vocabulario conceptual específico de la

³⁹ No puedo dejar de mencionar la cercanía entre Parsons y Commons, pero no lo cita. El actor y su acción, su “situación”, según Parsons, está compuesta —en términos analíticos— de dos elementos diferenciados como “condiciones” y “medios”. No está en un vacío social, pero tampoco “totalmente” determinado por las circunstancias. Existe una posible elección entre varios “medios” (alternativos) para la consecución de sus fines, por lo cual se deduce que los “medios”, en contraste con las “condiciones”, están bajo control del actor en la persecución de ciertos “fines”; las acciones incluso pueden remitirse a cambiar las mismas “condiciones”, pero a través de ciertos “medios” determinados dentro de un contexto, con cierta “orientación normativa”. La unidad básica para ser analizada es, por lo tanto, la del actor, sus condiciones, los medios y el fin. Cf. *La estructura de la acción social*, pp. 81 a 90.

⁴⁰ Commons, *Legal Foundations...*, *op. cit.*, p. 43.

⁴¹ Michel Foucault, 1980, *La verdad y las formas jurídicas*, Gedisa, México, pp. 30-31. “Lo importante —subraya Foucault— creo, es que la verdad no está fuera del poder (no es a pesar de un mito del que habría que recoger la historia y funciones, la recompensa de los espíritus libres, el hijo de largas soledades, el privilegio de los que han sabido liberarse). La verdad es de este mundo; se produce en él gracias a múltiples coacciones. Y detenta en él efectos regulados de poder. Cada sociedad tiene su régimen de verdad: es decir, los tipos de discurso que acoge y hace funcionar como verdaderos o falsos, el modo como se sancionan unos y otros; las técnicas y los procedimientos que están valorizados para la obtención de la verdad; el estatuto de quienes están a cargo de decir lo que funciona como verdadero”, M. Foucault, 1981, *Un diálogo sobre el poder*, Alianza Editorial, Madrid, p. 143.

región, producto a su vez de problemas muy específicos. Las instituciones académicas nunca fueron, ni lo son actualmente, un “mundo donde quepan muchos mundos” (EZLN).⁴² De hecho, reina la más despiadada imposición del neoliberalismo que inicialmente se instaura en el continente bajo la potencia de la *manu militari* y no de la mano invisible.⁴³

Hace más de diez años Osvaldo Sunkel relataba que “a los estudiantes latinoamericanos de economía en las universidades más conocidas no se les da[ba] la oportunidad de estudiar seriamente el estructuralismo, ya sea en América Latina o en los Estados Unidos”.⁴⁴

Después de haber concluido la segunda guerra mundial, se creó la insólita oportunidad para la elaboración de reflexiones teóricas propias sobre las condiciones de existencia de nuestras economías.⁴⁵ La creación en 1947 de la propia Comisión Económica para América Latina (CEPAL), a pesar de la oposición estadounidense, establece un espacio que albergará a economistas y estudiosos de las ciencias sociales que a la postre serán denominados “estructuralistas”.

Pero no hay duda de que quien infundió pasión e impulsó importantes esfuerzos para estudiar América Latina a partir de su propia problemática fue Raúl Prebisch. La historia de su propia formación teórica en la Facultad de Economía de Buenos Aires en los primeros años de la segunda década de 1920 nos recuerda el estado de la teoría económica estadounidense: un campo relativamente plural entre diversos esquemas y escuelas del pensamiento.

Prebisch se formó bajo el influjo de las ideas de Walras y Pareto⁴⁶ y el equilibrio general y sus concepciones “estáticas”. Conoció muy bien los textos clásicos de I. Fisher y J. B. Clark, W. Taussig, J. A. Hobson, J. M. Keynes⁴⁷ entre muchos más; no fue un erudito, pero en su juventud leyó como ninguno.

Incluso tenemos sus relatos del texto “Méthodes d' Exploitation Industrielle (1921)” de J. R. Commons.⁴⁸ Además, la obra de W. C. Mitchell repercutirá en él de manera muy particular. Su texto sobre los ciclos económicos (conocido desde su primera versión) siempre estuvo a su lado como libro de cabecera hasta sus últimos días. Incluso podemos llegar a decir que se modeló en la formación del economista norteamericano: en su años mozos, formó el equipo de economistas que lo acompañarían como

⁴² Uno de los tantos lemas del Ejército Zapatista de Liberación Nacional en Chiapas.

⁴³ Cf. James Street, 1983, “The reality of power and the poverty of economic doctrine”, *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, núm. 2 y 1985, “Monetarism and beyond: the dilemma of the Southern Cone countries: a review article”, *Journal of Economic Issues*, vol. XIX, núm. 4; Juan Gabriel Valdés, *Pinochet's Economists...*, *op. cit.*; Verónica Montesinos, *Economists, Politics and The State...*, *op. cit.*; Sara L. Babb, “The evolution of economic expertise in a developing country...”, *op. cit.*

⁴⁴ Osvaldo Sunkel, “Institucionalistas y estructuralismo”, *op. cit.*, p. 149.

⁴⁵ Cf. Carlos Mallorquín, *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano...*, primer capítulo, *op. cit.*

⁴⁶ Particularmente con Enrico Barone y Maffeo Pantaleoni.

⁴⁷ En 1922, el Keynes de *Las consecuencias económicas de la Paz* y más adelante su *Tratado monetario*.

⁴⁸ R. Prebisch, 1921, “El trabajo libre”. *Revista de Ciencias Económicas*, año IX, serie II, núm. 1, agosto; puede verse en Raúl Prebisch, 1993, *Obras, tomo I. 1919-1928*, Fundación Raúl Prebisch, Buenos Aires.

colaboradores cuando se convirtió en gerente del Banco Central de la República Argentina en 1935. Además, realizó uno de los primeros análisis de las cuentas nacionales, siguiendo los planes desarrollados originalmente por uno de sus maestros: Alejandro Bunge. La estadística fue una de sus pasiones juveniles; incluso viajó a Nueva Zelanda y Australia, donde conoció al director de estadísticas en ese continente, sir George Knibbs, connotado demógrafo. Para 1927, a la edad de 25 años, ya era subdirector de la Dirección General de Estadística de la Nación Argentina. Prebisch fue, sin proponerselo, un “institucionalista”.⁴⁹

Cabe aclarar de todas formas que siempre se opuso a ser encasillado. A mediados de los años setenta, cuando se iniciaba la elaboración de lo que cinco años más tarde resultó ser *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*,⁵⁰ Prebisch, escribía: “Yo no sé si después de esta exposición se me llamará estructuralista. Rechazo clasificarme y que me clasifiquen. Pero reconozco que hay que entrar a fondo en el examen estructural del capitalismo”.⁵¹

Prebisch de hecho demuestra tempranamente sus diferencias con la economía de su época. Desde muy joven impartió cátedra en la materia de economía dinámica. Allí se concentra en estudiar los ciclos económicos y los efectos muy particulares que éstos generan en ciertos países, con sus consabidas consecuencias: olas devaluatorias, ajustes y nuevamente desequilibrios externos, consecuencia de las relaciones internacionales siempre asimétricas, todo lo cual hizo de él una de las personas más aptas para ejercer el liderazgo en la CEPAL a finales de 1948.

Pocos podrían haber seguido a Prebisch si no hubiera tenido la fuerza moral y teórica para encarar y problematizar a la ciencia económica dominante, como de hecho lo hizo a finales de 1948. En afamado escrito, hoy conocido como el “Manifiesto”, no tiene duda alguna sobre el camino a seguir:

⁴⁹ A menudo, Mitchell decía a sus estudiantes que: “La única razón, la única excusa para estudiar la teoría económica es para hacer del mundo un mejor lugar en donde vivir”; citado en Yngve Ramstad, “‘Reasonable value’ versus ‘instrumental value:’ competing paradigms in institutional economics”, *op. cit.*, p. 762. Raúl Prebisch siempre declaraba: “el deber que me había impuesto y que siempre traté de cumplir: el de contribuir en lo que fuera posible a la formación de una juventud apta para servir eficazmente a la economía nacional”, Raúl Prebisch, citado en Manuel Fernández López, 1988, “Raúl Prebisch y la Universidad de Buenos Aires”, en *El pensamiento de Raúl Prebisch*, Editorial Tesis, Buenos Aires, p. 71. Para ver algunos datos de sus años mozos, véase *idem*; del mismo autor, 1996, “El ciclo económico argentino: Estudios de Raúl Prebisch”, *Ciclos*, año VI, vol. VI, núm. 10, Argentina; Edgar J. Dosman y H. David, 1993, “Raúl Prebisch, 1901-1971: La búsqueda constante”, en Enrique Iglesias (comp.), *El legado de Raúl Prebisch*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

⁵⁰ Fondo de Cultura Económica, México, 1981.

⁵¹ R. Prebisch, 1976, “Crítica al capitalismo periférico”, *Revista de la CEPAL*, primer semestre, p. 50. En 1984 Prebisch declaraba: “En mis años jóvenes, yo era un neoclasicista. Yo creía fuertemente en la teoría del equilibrio general Walras-Pareto y estaba fascinado por su elegancia matemática; según esa teoría, bajo el libre juego de las fuerzas económicas, los recursos se asignarían de la mejor manera posible, tanto a nivel internacional como nacional”; “Power relations and market laws”, en Kim S. Kwan y David F. Ruccio (comps.), 1985, *Debt and Development in Latin America*, University of Notre Dame, Notre Dame, Indiana, p. 9. Una discusión del estructuralismo de Prebisch puede verse en Carlos Mallorquín, “El estructuralismo latinoamericano: ¿una revolución interrumpida?”, capítulo segundo en *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*, *op. cit.*

La realidad está destruyendo en la América Latina aquel pretérito esquema de la división internacional del trabajo que, después de haber adquirido gran vigor en el siglo XIX, seguía prevaleciendo doctrinariamente hasta muy avanzado el presente [...] La discusión doctrinaria, no obstante, dista mucho de haber terminado. En materia económica, las ideologías suelen seguir con retraso a los acontecimientos o bien sobrevivirles demasiado. Es cierto que el razonamiento acerca de las ventajas comparativas de la división internacional del trabajo es de una validez teórica inobjetable. Pero suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos [...] La falla de esta premisa consiste en atribuir carácter general a lo que de suyo es muy circunscrito [...] Las ingentes ventajas del desarrollo de la productividad no han llegado a la periferia en medida comparable a la que ha logrado disfrutar la población de esos grandes países [industriales].⁵²

Es allí que empieza a trabajar con Celso Furtado, casi veinte años más joven,⁵³ y cuya obra estará dedicada a construir un vocabulario teórico propio que radicalizara la postura más allá de la mera negación de la “falsa universalidad” de la ciencia económica, como lo indicó en su época Prebisch. La propia trayectoria y formación teórica del pupilo difiere de la de su “maestro” Prebisch.

En su libro *La fantasía organizada*⁵⁴ describe su formación antes de llegar a Europa como la de un autodidacta.⁵⁵ En 1946, estando él en la Ciudad Luz y habiendo desechado la idea de atravesar la Europa “devastada”, fue convencido por Maurice Byé para realizar un estudio sobre la economía del Brasil e inscribirse para realizar una tesis doctoral (1946) en economía en la Universidad de París. Su tesis doctoral culminó en 1948: “L’économie coloniale brésilienne (XVI^e et XVII^e et Siècles): Eléments d’Histoire Economique Appliqués”,⁵⁶ con un estudio que supondrá un análisis de la inserción de Brasil en el comercio internacional. El tema privilegiado en la tesis —la economía colonial brasileña— fue el periodo en que dominó la producción del azúcar; el asesor Maurice Byé invocó un estudio comparativo con la economía antillana donde el azúcar y la mano de obra esclava había destruido a la pequeña propiedad.

⁵² Raúl Prebisch, 1949, “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, Naciones Unidas, Consejo Económico y Social, E/ CN. 12/ 89, 14 de mayo, pp. 1 y 2; una versión se encuentra en A. Gurrieri (comp.), 1982, *La obra de Prebisch en la CEPAL*, Fondo de Cultura Económica, México, dos volúmenes.

⁵³ Nuestro autor nació el 26 de julio de 1920, en Pombal, Paraíba, Brasil. Estudió la licenciatura en derecho en la Universidad de Brasil, en Río de Janeiro (1944); de hecho, la gran mayoría de las universidades latinoamericanas no habían incorporado a la economía en su currículo. En “Adventures of a Brazilian economist” (*International Social Science Journal*, vol. xxv, núms. 1/2.) menciona que cuando inició sus estudios en la Universidad de Brasil “las ciencias sociales apenas empezaban a enseñarse [...] No se impartía economía [y para] el tercer año cambié de derecho a administración, donde gradualmente me interesé en problemas de organización”, p. 32.

⁵⁴ Eudeba, Buenos Aires, 1988 (primera edición en portugués en 1985); se cita en adelante como *La fantasía...*

⁵⁵ *La fantasía...*, op. cit., p. 15.

⁵⁶ Según Tamás Szmesányi, “Entre los 75 nombres de las personas que figuran en el índice onomástico de la obra, apenas trece (incluyendo al propio Furtado) son de autores de trabajos en lengua portuguesa”, “Sobre a Formação da *Formação Económica Do Brasil* de Celso Furtado”, *Estudos Avanzados*, Universidad de São Paulo, núm. 37, dic., 1999, p. 2. Para Joseph Love, ésta “no contiene mucho análisis económico formal de ningún tipo”, “Economic ideas and ideologies in Latin America

Una vez culminados sus estudios doctorales en París, Furtado demuestra haber absorbido las vertientes teóricas de François Perroux y de M. Byé, y reflejará sus acercamientos a los análisis de la economía brasileña sin mencionarlos. Por un lado, los aspectos del poder que Perroux incorporaba a su análisis del mercado y su evolución, así como el hecho de que supone la existencia de algún mecanismo de dominio⁵⁷ para que funcione como tal; y por otro, la estructura asimétrica del comercio internacional entre países industriales y periféricos descrita por Prebisch, podrán ser fácilmente fusionados y conformarán una base importante sobre lo que Furtado escribirá en la década de 1950.

Retrospectivamente, Furtado nos ha descrito el espíritu que nutría a los integrantes de la CEPAL, del cual él era uno de los más auténticos representantes y propulsores. En la perspectiva de repensar la problemática del “crecimiento” de los países periféricos, Furtado realizó en 1951 un viaje a los Estados Unidos y visitó muchas universidades en la búsqueda de apreciaciones teóricas que ayudasen a una nueva configuración del “crecimiento económico” (“Me atrapó el deseo de dedicar más tiempo a especular sobre [el tema del desarrollo]”),⁵⁸ es así que “tom[ó] curso el vuelo de Minerva”, encontrando que para el “hemisferio norte” sólo cabía la aplicación de los modelos Harrod-Domar —de “comprobada validez”, dice Furtado— en las economías “atrasadas”. En este recorrido le impresionó en especial V. Leontieff con el concepto de productividad social que ya se estaba elaborando en la CEPAL. Furtado le planteó que con las tecnologías entonces en boga se creaba cierto desperdicio de factores productivos. Leontieff le respondió que no existían alternativas; por su parte, ni W. Rostow ni C. Kindleberger mostraron interés alguno en lo que Furtado les planteaba.

Además, nuestro autor encontró que la “ciencia económica” estaba personificada en el voluminoso texto de P. Samuelson, en el que todo podía reducirse a axiomas *a priori* y tanto la teoría de los precios como la del comercio internacional iban en sentido contrario a las tesis de la CEPAL. Samuelson hacía caso omiso de los aspectos estructurales de las economías. Se temía —dice Furtado— que hablar del subdesarrollo implicaba pensar en una “ciencia diferente” para las áreas subdesarrolladas. Para aquella ciencia, el subdesarrollo era una “imperfección”. Las excepciones aparecieron en hombres como Bert Hoselitz⁵⁹ o Melville Herskovitz.⁶⁰

since 1930”, en Leslie Bethell (comp.), 1994, *Cambridge History of Latin America*, vol. 6, Cambridge University Press, Cambridge, Gran Bretaña. No obstante, como es fácil de deducir, la descripción colonial brasileña se reproduce en *A economia brasileira* (subtitulada “Contribución al análisis de su desarrollo”, Editora A Noite, Río de Janeiro, 1954. Véase mi análisis detallado de este periodo en *La idea del subdesarrollo: el pensamiento de Celso Furtado*, Hucitec, São Paulo, 2000.

⁵⁷ Cf. François Perroux, 1950, “The domination effect and modern economic theory”, *Social Research*, junio.

⁵⁸ *La fantasía...*, *op. cit.*, p. 77.

⁵⁹ Uno de los primeros economistas en utilizar los *pattern variables* de T. Parsons en la teoría del desarrollo para los “países en desarrollo”; véase Bert F. Hoselitz, 1960, *Sociological Aspects of Economic Growth*, Free Press, Nueva York.

⁶⁰ Antropólogo dedicado a diversos temas de la vida de los pueblos “antropologizados”; véase M. Herskovitz, 1952, *El hombre y sus obras*, Fondo de Cultura Económica, México (edición original en inglés, 1948).

La difusión del progreso técnico como lo planteaba Prebisch suponía no sólo un ámbito cultural donde se creaba la tecnología, sino además su posible adaptación. También platicó Furtado con T. Schultz,⁶¹ quien por ese tiempo otorgaba la mayor importancia a controlar los precios de los productos primarios. Para los norteamericanos, en el mundo de la economía de los mercados perfectos no existían irracionalidades ni fricciones que no se pudiesen perfeccionar en el sistema económico.

En *La fantasía...*, Furtado expresa claramente la pasión que lo desgarraba; dice que la época exigía “tener el coraje de avanzar, de quemar etapas”, pero tampoco había que aislarse de las respuestas opuestas. Nuestro autor, refiriéndose a los modelos de crecimiento allá por 1951, decía que éstos aún no se habían puesto de moda. En 1953 la fortaleza de la economía estaba bajo asedio debido a las ideas en desarrollo en la CEPAL. Al regreso del vuelo de Minerva, Furtado estaba completamente convencido de que “en la CEPAL habíamos avanzado en tierra ignota y de que ocupábamos posiciones de vanguardia”.⁶²

Como pudimos ver en el recuento teórico dado por Furtado, entre las respuestas y autores que interrogaba, los economistas “institucionalistas” brillaron por su ausencia como participantes en la discusión para conformar una teoría que se adecuara a las condiciones de los países “subdesarrollados”. No obstante, existió una importante excepción en el continente latinoamericano; se trata del economista argentino Santiago Macario⁶³ que tampoco se menciona en los textos de la época de Furtado.⁶⁴

Fue en América Latina donde surgió una “ecología cultural” amparada por la CEPAL, y especialmente en Brasil, lo cual facilitó reflexiones sobre algunos aspectos prácticos y teóricos que dan pie a la crítica del pensamiento económico ortodoxo. En los primeros años de la década de 1950, Río de Janeiro recibe a connotados teóricos de la economía, como Gunnar Myrdal, Lionel Robbins y Ragnar Nurkse —con quien Furtado en-

⁶¹ Premio Nobel en 1979 por su trabajo pionero en la investigación del desarrollo económico.

⁶² *La fantasía...*, *op. cit.*, p. 82.

⁶³ “El institucionalismo como crítica de la teoría económica clásica”, *El Trimestre Económico*, vol. XIX, núm. 1, enero-marzo de 1952; “Teoría positiva del institucionalismo (primera parte)”, *El Trimestre Económico*, vol. XIX, núm. 2, abril-junio de 1952; “Teoría positiva del institucionalismo (segunda parte)”, *El Trimestre Económico*, vol. XIX, núm. 3, julio-sept. de 1952. Escritos que por su extensión bien podrían conformar un libro. Fue alumno de C. Ayres. Víctor Urquidí promovió la publicación de sus artículos en *El Trimestre Económico* y recuerda que el propio Prebisch los leyó con mucho interés (véase también Osvaldo Sunkel, “Institucionalistas y estructuralismo”, *op. cit.*). Subsecuentemente, en 1958, Macario se incorporaría a la CEPAL como funcionario. En 1964 publica un artículo que también fue del agrado del propio Prebisch, donde se criticaba el sesgo proteccionista adoptado por las economías latinoamericanas con el fin de proteger sus divisas externas (“Proteccionismo and industrialization in Latin America”, *Economic Bulletin for Latin America*, 9, núm. 1, 1964). Desafortunadamente para el pensamiento económico latinoamericano, vicisitudes de índole personal interrumpieron muy tempranamente sus reflexiones teóricas. (Agradezco al profesor Víctor Urquidí por la información que me proporcionó sobre este tema.)

⁶⁴ Sin embargo, en 1961, cuando presenta su libro *Desarrollo y subdesarrollo* (Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1964 [primera edición en portugués en 1961]) e integra nuevamente la versión de la historia del pensamiento económico aparecida previamente en 1954, dice que excluye de la misma a los “institucionalistas norteamericanos [...] por el simple hecho de que no aportaban una interpretación sistemática del proceso de crecimiento”, p. 8.

tabla una polémica en la *Revista Brasileira da Economia*—,⁶⁵ y *last but not least*, J. Viner, “el terror de los estructuralistas”. De este autor se encargó el propio Prebisch respondiendo a Gudín.⁶⁶

Por consiguiente, Furtado no exagera cuando dice:

Vean, entonces, que fue en Brasil donde se realizó el primer gran debate moderno sobre desarrollo, suscitado por las reflexiones de la CEPAL. Las tesis nacieron en Santiago de Chile, pero proliferaron aquí. Y ellas son importantes, tanto que durante un cuarto de siglo dominaron el pensamiento económico latinoamericano. Y voy más lejos: en todo el mundo el problema del desarrollo es discutido a partir de las ideas surgidas aquí, en América Latina.⁶⁷

Sin embargo, la retrospectiva que Furtado ofrece no describe fielmente la tarea heroica que asumió en el primer lustro de los años cincuenta. Realiza nada menos que un análisis de más de 150 años del pensamiento económico y encuentra deficiencias legendarias para pensar el crecimiento económico de las regiones “atrasadas” (para 1958 ya domina el vocablo “subdesarrolladas”).⁶⁸ Sin embargo, presenta una ambivalencia respecto de la “cientificidad” del pensamiento económico dominante por esa época y habla de manera titubeante sobre ello.⁶⁹ Si bien se denota una rebeldía y una perspectiva crítica hacia el discurso convencional, no se encuentran los instrumentos conceptuales que hagan posible la construcción de un nuevo vocabulario conceptual. Esta estrategia teórica lo impulsa incluso a desvirtuar su propio recuento. Si por un lado, en lo sustantivo y a partir de su propio diagnóstico, este pensamiento no ofrecía alternativas teóricas para explicar y teorizar las economías periféricas, por otro vemos que Furtado está transitando hacia una nueva perspectiva, sin haber desplazado íntegramente las categorías dominantes.

⁶⁵ Celso Furtado, 1952, “La formación del capital y el desarrollo económico”, *Revista Brasileira da Economia*, año 6, núm. 3, sept.; la respuesta de R. Nurkse, 1953, “Notas sobre o trabalho do Sr. Furtado relativo a ‘Formação e desenvolvimento econômico’”, *Revista Brasileira da Economia*, año 7, marzo.

⁶⁶ “Ahí tuvimos polémicas en Brasil. Yo tuve polémicas con un hombre eminente, que yo respeto mucho, pero con formas de pensar muy distintas de las mías; el profesor Eugenio Gudín era libre cambista, era un neoclásico y sigue siéndolo, hombre brillante que escribía con gran brillo; él combatió contra las ideas de la CEPAL”, entrevista a Raúl Prebisch por Kathryn Sikkink, en Carlos Mallorquín, *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*, op. cit., p. 125. Gudín era un seguidor de J. Viner y discutió con Prebisch en el *Correio da Manhã*, Río de Janeiro, 29 de mayo, 2 y 9 de junio de 1953; Raúl Prebisch respondió en *Diario de Notícias*, Río de Janeiro, ediciones del 8 al 15 de noviembre de 1953; el texto íntegro: “A mística do equilíbrio espontâneo da Economia”, data de septiembre 1953 y puede encontrarse como mimeo. en la Biblioteca de la CEPAL en Santiago de Chile. J. Viner publicó sus conferencias del año 1950 en Río de Janeiro en 1952 (*Comercio internacional y desarrollo económico*, Tecnos, Madrid, 1961).

⁶⁷ “Modernización versus desarrollo; una entrevista a Celso Furtado”, *Investigación Económica*, op. cit., p. 45.

⁶⁸ Para un análisis pormenorizado de la crítica de Furtado al pensamiento económico en los primeros años de 1950, véase Carlos Mallorquín, 1998, “La crítica e interpretación del joven Furtado al pensamiento económico de su época”, *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, núm. 64, La Haya, Holanda.

⁶⁹ “En el campo de las ciencias sociales, el rigor metodológico parece estar en proporción inversa al alcance de la observación. Lo que se gana en exactitud científica, se paga en el horizonte visual. El economista logró refinar una serie de instrumentos de trabajo que le permiten analizar los fenómenos

La elaboración de una teoría del crecimiento económico, así como su utilización, hubieran requerido, según Furtado, entre otras cosas, diferenciar “dos planos”: por un lado el aspecto “abstracto” y general que concierne a las formulaciones de los modelos y esquemas simplificados del proceso del crecimiento, que supuestamente toma en cuenta sólo aquellas “variables” consideradas de “sobresaliente importancia”; por el otro, la contrastación y confrontación de estos “modelos” con la “realidad”. La tarea teórica no concluye con la elaboración de modelos abstractos. Debido a que las categorías conceptuales tienen una vigencia histórica determinada, su posible generalización fuera del tiempo y geografía para los cuales fueron elaborados requiere que se sujeten a una “verificación”.

Por otra parte, sorprende que la mirada de Furtado, que explícitamente niega la “universalidad” (“falsa”) de la ciencia económica, adopte “un punto de vista bastante aceptado”.⁷⁰ Según este “punto”, queda clausurada la elaboración de una perspectiva para pensar el “crecimiento” de las economías “subdesarrolladas”. La “ciencia económica” dominante negaba pertinencia alguna a dicha interrogante; la evaluación de la ciencia económica dominante por parte de los centros universitarios estadounidenses había llegado a la conclusión de que ello no era objeto para su disciplina. La “teoría del crecimiento” nada tenía que ofrecer a la economía como “disciplina”, dadas sus características de compartimento estanco. Para resolver dicha problemática se requería del apoyo de los discursos sociológicos, antropológicos y de la historia. Y Furtado lo asumió plenamente.

Paradójicamente acepta dicho dictamen a medias, e inmediatamente lo vemos intentando “identificar algunos mecanismos” del proceso y teorización del desarrollo. Digo paradójico, porque funda su estrategia negando la perspectiva “ampliamente aceptada” que suponía cerrar el paso a dicha perspectiva. Menciona tanto las carencias como la importancia del discurso keynesiano para teorizar el crecimiento, pero de ninguna manera rechaza tal discurso, como lo haría posteriormente.

Según Furtado, las categorías son sumamente abstractas, y es a ese nivel que suponen ser “universales”, pero esta ciencia “apenas nos capacita para describir algunos mecanismos generales del proceso económico”⁷¹ y, por lo tanto, son insuficientes para

sociales en un nivel de abstracción en el que ya es posible obtener resultados de elevado rigor científico. Ésa tal vez sea la razón por la cual él es, dentro de los estudiosos de la sociedad humana, el menos capacitado para observar el proceso histórico en su conjunto. Acostumbrado a lidiar con fenómenos cuantificables y avanzar en la observación sobre una base de datos que le permite pensar en términos de grandes números, se siente incómodo e incapaz cuando es llamado a observar la corriente heterogénea y no dócil de cualquier disciplina, del complejo de fenómenos que constituyen el proceso de la vida social”. Véase “Prefacio”, en *A Economía brasileira*, Editora a Noite, Río de Janeiro, p. 13.

⁷⁰ “La teoría del desarrollo económico no cabe, en sus términos generales, dentro de las categorías del análisis económico. Ese punto de vista es ya bastante aceptado hoy en día y cabría apenas citar el seminario sobre desarrollo organizado por la Universidad de Chicago en 1951, en el cual fueron reunidos sociólogos, antropólogos e historiadores al lado de los economistas. El análisis económico no nos puede decir por qué una sociedad se modifica y a qué agentes sociales se debe ese proceso. No obstante, el análisis económico puede precisar el mecanismo del desarrollo económico”; *A Economía brasileira*, op. cit., p. 193.

⁷¹ *Ibidem*, p. 237.

concebir plenamente el sendero del desarrollo de los países subdesarrollados. Furtado prosigue su crítica a la “ciencia económica” contraponiendo sus aspectos “abstractos” al ámbito de la “realidad”, pero ello no es suficiente para librarlo del discurso cuasi keynesiano:

En ese plano de generalización, no es posible construir una teoría que nos dé una explicación comprensiva del proceso de desarrollo, tal como lo observamos en la realidad. No basta decir que el crecimiento resulta de la acumulación —considerando como parte integrante de ésta al avance de la técnica— y que la capitalización está condicionada por la tasa de inversión y por la productividad media del capital [...] De este modo, la *teoría de la inversión* es una *pieza fundamental de la teoría del desarrollo*. Ahora bien, *el análisis de los factores que estimulan a la inversión no debe ser realizado en términos puramente abstractos*; de lo contrario caeríamos en las generalizaciones subjetivas de Wicksell. En ese punto, la *teoría del desarrollo tiene que bajar al plano histórico*, lo que implica el agrupamiento de las economías de acuerdo con ciertas categorías relevantes al caso. Es en este sentido que hablamos de economías desarrolladas y subdesarrolladas; de economías autónomas y dependientes, etc. Consecuentemente, la teoría del desarrollo, después de haber sido presentada en términos generales, para adquirir mayor precisión deberá asumir formulaciones especiales relativas a determinados procesos históricos de desarrollo [...] Sería totalmente irreal asimilar los problemas de esas economías [las latinoamericanas] a aquellas que conocieron otras, actualmente más desarrolladas, en etapas anteriores de su crecimiento.⁷²

Pero debido al grado de generalidad con que funciona la “ciencia económica”, la observación teórica debe “descender” de la “abstracción” general hacia la consideración de los casos concretos. Indudablemente Furtado se encuentra en dos ámbitos teóricos muy distintos; por un lado, intenta desplazar nociones convencionales de la economía, y por otro, trata de construir una perspectiva teórica que englobe a las economías latinoamericanas. Reniega de los “instrumentos del análisis” convencional y expone la necesidad de efectuar una ampliación de “los cuadros de la construcción teórica, para que quepa, dentro de ellos, cada vez [un] mayor número de casos especiales”.⁷³

De hecho, en *A economía brasileira* desarrolla la tesis de que la “teoría del desarrollo” implica “dos planos”:

Esa tarea explicativa se proyecta en dos planos. En el primero —al que podríamos llamar el abstracto— cabe analizar el mecanismo propiamente dicho del proceso de crecimiento. En el segundo —que sería el plano histórico— tiene lugar el estudio crítico, en confrontación con la realidad, de las categorías básicas utilizadas en el análisis abstracto. No basta construir un modelo abstracto y explicar cómo funciona. Es indispensable, además, criticar en términos de la realidad histórica las variables estratégicas de ese modelo. La duplicidad fundamental de la ciencia económica —su carácter abstracto e histórico— aparece así con toda plenitud en la teoría del desarrollo económico.⁷⁴

⁷² *Ibid.*, pp. 237-238 (cursivas mías).

⁷³ *Ibid.*, p. 240.

⁷⁴ *Ibid.*, p. 211.

La revisión que Furtado realizó a los “economistas” del pasado fue utilizada para imputarles —ya sea a los “clásicos” o neoclásicos y keynesianos— una problemática teórica —la del “crecimiento” de la periferia y su especificidad— que surgió después de la segunda guerra mundial cuyas características centrales se las debemos en gran parte al propio Furtado. El anacronismo histórico puede explicarse como consecuencia de la inexistencia de un vocabulario teórico desde el cual repensar la particularidad de los países subdesarrollados. No obstante, para 1958, Furtado tenía claridad sobre dos fenómenos teóricos relacionados pero distintos:

1. Que el discurso económico convencional era inadecuado e irrelevante para explicar y proponer estrategias para el “desarrollo” de la periferia.

2. Que los países “subdesarrollados” requerían una teorización específica y tenían condiciones de existencia muy particulares. Es allí cuando vemos que arrancó lo que denominó el pensamiento estructuralista de Furtado.

A mediados de los años sesenta ya está plenamente constituido su muy *sui generis* estructuralismo, fruto, como hemos señalado, de una larga travesía teórica.⁷⁵ Como veremos a continuación, en la lectura de *Teoría y política del desarrollo económico*,⁷⁶ Furtado presenta una concepción sociológica de la economía donde los agentes económicos y políticos son incorporados en la explicación y el análisis y a cuya peculiaridad llamamos estructuralista. Ésta no puede asociarse con otros “estructuralistas”, al estilo Leontieff, para quien lo que se entiende por estructura son las cajas vacías de la matriz insumo/producto.

Para definir las características conceptuales de su estructuralismo —cuya forma inicia en 1958 y se refleja en sus propuestas teórico-políticas que hacen posibles los discursos que emanan a partir de entonces—, es necesario remitirnos de manera selectiva a categorías que quedaron plasmadas subsecuentemente en dos libros que pronto se convirtieron en “clásicos” del “estructuralismo”: *Teoría y política del desarrollo económico* y *La economía latinoamericana*.⁷⁷

Es necesario ahora intentar definir las características conceptuales del “estructuralismo” de Furtado de los años sesenta, porque después cabría subrayar otros aspectos inéditos en esta primer teorización. En *Teoría y política del desarrollo económico*⁷⁸ vemos que se privilegian los fenómenos históricos sociológicos para explicar el comportamiento “inflexible” de las “variables económicas”. Es así que se compromete una explicación exhaustiva de las condiciones de existencia de las relaciones sociales históricas y legales de los factores productivos: tenencia de la tierra, formas de acumulación, comportamiento de los agentes empresariales y condición política de los actores sociales. Son esas condiciones las que explican la ínfima propagación del progreso técnico hacia

⁷⁵ Ofrezco una descripción más detallada en “Teoría e interpretación del estructuralismo de Celso Furtado”, *Estudios Sociológicos*, XVII, núm. 49, enero-abril de 1999, El Colegio de México.

⁷⁶ *Teoría y política del desarrollo económico*, Siglo XXI Editores, México, 1974 (primera edición en portugués en 1967); las ediciones posteriores están corregidas y aumentadas.

⁷⁷ *La economía latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 1980 (primera edición en portugués 1969).

⁷⁸ *Op. cit.*

el conjunto económico global. Por otra parte, y simultáneamente, se observa la proclividad al desequilibrio externo, consecuencia de las asimétricas elasticidades de la demanda/ingreso entre los países que comprenden el comercio internacional (desarrollados y subdesarrollados) y su efecto correlativo: el “deterioro de los términos del intercambio”. Una vez más, las “asimetrías” en cuestión deben recibir una explicación social/política y cultural para lograr una comprensión global de sus causas y sus efectos.

Las especificaciones del estructuralismo que emergen en *Teoría y política del desarrollo económico* (en el “Anexo metodológico” o los capítulos 14, 16, 18, 20) presentan un acercamiento e interpretación del estructuralismo a la luz de autores como A. Hirschman, W. Lewis, R. Nurkse y Rosenstein Rodan; y de paso, lo que se denomina como la dependencia que predominaba por ese entonces. Se trata entonces de un libro que descifra los fenómenos económicos a partir de una “matriz estructural”; vale decir, la manera en que se interrelacionan y se determinan las variables “exógenas” y “endógenas” que constituyen dicha matriz. Furtado destaca desde un principio que los modelos económicos contienen “un número indeterminado de estructuras”.⁷⁹

En el “Prefacio” de la edición de 1970, Furtado sintetiza y subraya lo que él considera como la “teoría del desarrollo” por excelencia, así como sus limitaciones; asimismo, hace referencia al discurso económico convencional, cuyas características niegan sistemáticamente la posibilidad de teorizar la “economía del subdesarrollo”:

Uno de los primeros frutos de la teoría del desarrollo es una percepción más lúcida de la historia económica reciente. La importancia de los factores *no-económicos* en el funcionamiento y en la transformación de los sistemas económicos, así como la del grado de *información* de los agentes responsables por las decisiones económicas, cada vez se hacen más evidentes [...]. Al establecer la importancia de lo *no-económico* en las cadenas de decisiones que llevan a la transformación de los conjuntos económicos complejos, la teoría del desarrollo se encarga de poner al descubierto sus propias limitaciones como instrumento de previsión. En la medida en que lo *no-económico* revela la capacidad del hombre para *crear* la historia e innovar en el sentido más fundamental, la previsión económica tiene que limitarse necesariamente a establecer un campo de posibilidades [...] [y] si a ese mayor campo de posibilidades [le] corresponde [un] espacio más amplio para la acción del individuo [...] éste es un problema al que quizá la psicología social pueda dar respuesta algún día.⁸⁰

De esta manera, Furtado hace evidente que la teorización del crecimiento tiene que considerar factores “psicológicos” o sociales que inciden en el desarrollo de una comunidad. Es insuficiente la mera cuantificación de las variables para explicar la praxis de los agentes productivos porque la “previsión económica tiene que limitarse necesariamente a establecer un campo de posibilidades” y el aprovechamiento por el hombre de un horizonte más amplio de acción es algo que sólo la historia social puede explicar.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 79.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 3 (las últimas tres cursivas son mías).

Cuando Furtado se interna en la delimitación del objeto teórico del estructuralismo, vemos que utiliza a F. Perroux para destacar lo que se debe entender por estructura: “Proporciones y relaciones que caracterizan un conjunto económico localizado en el tiempo y en el espacio”.⁸¹

Pero Furtado va más allá de Perroux para su exposición teórica. Primero critica los modelos económicos por “ahistóricos”, “estáticos” y “abstractos”, lo que explica el surgimiento de modelos que intentaron —con insignificantes frutos— incorporarles una “dinámica” o formas de introducir el tiempo (“eje diacrónico”) a sus postulados teóricos. Después, hace explícito que el “estructuralismo económico” latinoamericano no tiene nada que ver con la “escuela estructuralista francesa”:

Lo que se entiende por pensamiento “estructuralista” en economía no tiene relación directa con la escuela estructuralista francesa, cuya orientación general ha sido dar importancia al eje de las sincronías en el análisis social y establecer una “sintaxis” de las disparidades en las organizaciones sociales. El estructuralismo económico (escuela de pensamiento que surge en la primera mitad de la sexta década entre economistas latinoamericanos) tiene como objeto principal tomar en cuenta la importancia de los “parámetros no-económicos” de los modelos macroeconómicos. Como el *comportamiento de las variables económicas depende en gran medida de tales parámetros* [...] esos parámetros han de ser objeto de meticoloso estudio. Esta observación es particularmente pertinente con respecto a sistemas económicos heterogéneos, social y tecnológicamente, como sucede con las economías subdesarrolladas.⁸²

Vemos por lo tanto la significación primordial de los elementos históricos que deben integrarse al modelo estructuralista de procedencia latinoamericana. Si bien la estrategia teórica de Furtado no desplaza totalmente la noción teórica de Perroux, ésta adquiere un significado muy distinto al ser incorporada en el discurso estructuralista de Furtado por la vía de su recomposición conceptual que introduce la historia y las especificidades regionales. Es precisamente eso lo que observamos en la teorización y crítica de Furtado a los modelos “macroeconómicos”.⁸³ Según Furtado, estos modelos, son construcciones que podrían generalizarse fuera del ámbito para el cual fueron elaborados, siempre y cuando la “materia prima” con que se engendran esté marcada por la “realidad histórica” que servirá de guía y explicación al proceso del desarrollo; en otras palabras, estos modelos deben corresponder a una “realidad histórica” determinada.

⁸¹ *Ibid.*, p. 79.

⁸² *Ibid.*, pp. 80-81 (cursivas mías). En su anterior libro, Furtado escribió: “las peculiaridades de las estructuras socioeconómicas [...] indicaría[n] la posibilidad de una generalización del enfoque estructuralista, que predomina en el pensamiento económico latinoamericano contemporáneo, en el sentido de abarcar en una sola explicación teórica no sólo el tipo de crecimiento que se desarrolla en la región, sino también la persistente elevación del nivel general de precios y la tendencia al estancamiento”, *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, Fundo de Cultura, Río de Janeiro, 1966, p. 59.

⁸³ En el prefacio de *La economía latinoamericana, op. cit.*, señala la importancia de los aspectos “institucionales” de la “matriz estructural” —que son la base de la misma— para comprender tanto el desarrollo como la fuente de todos sus obstáculos.

Señala que todos los modelos, tanto los de la microeconomía como los macroeconómicos, suponen ciertos supuestos sobre el comportamiento de los agentes productivos y, por lo tanto, son meras “construcciones lógicas” para “volver inteligible el comportamiento de la multiplicidad de agentes”.⁸⁴ Así, la fusión de la micro y la macroeconomía es factible siempre que se entienda que el “lenguaje económico” describe una interacción y un condicionamiento mutuo entre lo “económico” y lo “no económico”, es decir, subsume bajo sus categorías un “proceso histórico”.⁸⁵

El progreso del análisis económico requiere de la combinación de ese doble enfoque: por un lado, el estudio de los *procesos históricos* o de las realidades sociales globales, y la construcción de tipologías referentes a aquéllos; por el otro, la profundización de la *comprensión* del *comportamiento* de los agentes económicos a partir de contextos perfectamente definidos. Ambos se complementan y enriquecen uno al otro. El que sea necesario combinarlos indica la complejidad del trabajo de teorización en la ciencia económica.⁸⁶

Puede decirse entonces que el discurso estructuralista “supera” (en el sentido hegeliano) los modelos “dinámicos” del crecimiento.⁸⁷ Vimos que Furtado insiste en la trascendental función de lo “institucional” y lo “no económico”. Por encima del conocimiento del funcionamiento de los modelos macroeconómicos, es necesario a la vez, por un lado, compenetrarse de un saber sobre la “estructura agraria” para lograr una plena comprensión de la “rigidez en la oferta” y, por otro, los efectos que trae consigo el “dualismo estructural”. Nótese de paso que esta concepción sólo se *acerca* a los modelos macroeconómicos dinámicos del discurso convencional.

En efecto, sin un conocimiento adecuado de la estructura agraria no sería posible entender la rigidez de la oferta de alimentos en ciertas economías; sin un análisis del sistema de decisiones (cuyo control puede estar en manos de grupos extranjeros) no sería fácil entender la orientación de las innovaciones técnicas; sin la identificación del dualismo estructural no sería fácil explicar la tendencia a la concentración del ingreso, etc. Como esos factores “no económicos” —régimen de propiedad de la tierra, control de las empresas por grupos extranjeros, existencia de una parte de la población

⁸⁴ *Teoría y política del desarrollo económico, op. cit.*

⁸⁵ *Ibid.*, pp. 81-83.

⁸⁶ *Ibid.*, pp. 82-83 (cursivas mías).

⁸⁷ En *La economía latinoamericana, op. cit.*, p. 297, habla de “reformas agrarias” (capítulo XXIII) y niega todo tipo de capacidad al “análisis económico tradicional” para descifrar los problemas específicos de las economías subdesarrolladas. La explicación del origen de las estructuras “heterogéneas”, desacredita sistemáticamente el discurso económico convencional. El señalamiento sobre la existencia de “obstáculos estructurales” y de tendencias hacia el desequilibrio estructural externo, así como el de la disparidad entre los niveles de ingreso, comprende parte del discurso estructuralista. La noción de totalidad económica que surge implica que la acción de los agentes productivos no puede deducirse del trasfondo de las nociones de los sujetos “universales” y abstractos “maximizadores” de sus deseos presupuesto por el discurso tradicional. La inexistencia de impulsos o aptitudes de los segmentos económicos para expandirse y absorber otros sectores o áreas productivas ilustra este tipo de teorización sobre la economía. El hecho de que tampoco existan “factores homogéneos y de igual horizonte tecnológico para todos los agentes” involucrados en la producción va en ese sentido y amplía esa crítica de la manera siguiente: “Para comprender los problemas del subdesarrollo es necesario partir de hipótesis distintas, tales como la inexistencia de un mercado unificado de mano de obra y la simultaneidad de diversas funciones de

“fuera” de la economía de mercado— integran la matriz estructural del modelo con que trabaja el economista, quienes hicieron hincapié en el estudio de tales parámetros fueron llamados “estructuralistas”. En un cierto sentido, el trabajo de esos economistas se *acerca* al de aquellos que se preocupan por dinamizar los modelos macroeconómicos.⁸⁸

Pero Furtado no concluye allí. Describe incluso lo que supone uno de los elementos genealógicos del estructuralismo: el marxismo, de donde dice sustrajo la idea de “estructuras”; discurso que hace hincapié en las “estructuras sociales” que a su vez describen el “comportamiento de las variables económicas”.

Sin embargo, tan sólo un año antes, en *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, no había logrado liberarse totalmente del pensamiento económico convencional. Aquí todavía se otorgaba cierta “utilidad” al mismo para aproximarse a una explicación del subdesarrollo, y las propias especificaciones arriba presentadas brillaban por su ausencia. *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina* plantea que es posible iniciar el análisis con “*principios generales de la economía*” (pensamiento económico convencional), pero éstos deberían ser transformados a través de la historia y el comportamiento específico de los agentes productivos, y ello no puede deducirse de hipótesis a secas del *homo economicus*, supuesto primordial del pensamiento económico ortodoxo. Las tradiciones culturales, como las jurídicas —a modo de ejemplo, las formas de “propiedad”— tienen una pertinencia crucial para explicar los “obstáculos estructurales” y deben incorporarse al cuerpo teórico en términos conceptuales. En este texto, la estrategia teórica para construir el objeto teórico estructuralista no reniega explícitamente, como vimos antes, de los supuestos de la teoría “comúnmente utilizada” (“principios generales de la economía”) de la cual surge el sustento de la racionalidad —universal— de los agentes y las innovaciones técnicas, producto a su vez de la búsqueda por parte de los empresarios de maximizar sus ingresos; es de esta forma que Furtado puede hablar de las “relaciones estructurales” que integran el sistema “macroeconómico”. Se sostiene en este modelo que la maximización del “bienestar social” que podría lograrse en el sistema económico se deriva de los “indicadores políticos” que son los encargados de personificar las “tensiones estructurales”, éstas a su vez surgen de la no óptima materialización del “bienestar social”, lo cual induce una “introducción oportuna de convenciones en el marco institucional que aseguren dicha compatibilidad”. Pero al mismo tiempo, al incorporar la noción de “indicadores políticos”, Furtado ya está desintegrando la utilidad de la concepción mecánica de la “economía convencional”, la cual se torna inadecuada en América Latina porque los “indicadores políticos” y sus respuestas los maneja la clase dominante. Es de esta forma que Furtado prepara el

producción según sea el plano de la estructura económica en que se inserte el agente productivo”. El énfasis teórico de este libro niega lo que tradicionalmente compete al texto convencional de “economía” o “historia económica”. La importancia de señalar rasgos históricos, la inflación, la comparación entre países, todo un capítulo dedicado a exponer las tesis de la inflación estructural, supone un discurso que rebasa los límites impuestos por el discurso económico convencional. Si buscásemos objetos teóricos más próximos, cabría mencionar el de la “modernización” o el desarrollo sociológico, pero ello sólo en el sentido de que resaltan temas generalmente ausentes en los textos sobre economía, *ibid.*, p. 102.

⁸⁸ *Teoría y política del desarrollo económico*, *op. cit.*, p. 81 (cursivas mías).

terreno para las posteriores aclaraciones y definiciones sobre el modelo estructuralista visto en *Teoría y política del desarrollo económico*.

La descripción de la evolución del vocabulario conceptual de la perspectiva estructuralista entre *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina* y *Teoría y política del desarrollo económico* podría interpretarse como una inconsistencia teórica, pero también existe la posibilidad de entenderla como parte de un proceso de transición teórica. Mucho depende de cómo se conciba el proceso de teorización, su transformación y sus productos, así como la forma en que deben analizarse las relaciones entre distintos textos y sus respectivos objetos teóricos (proceso a su vez eminentemente teórico).

No obstante, la descripción del subdesarrollo que emerge es la clásica escena donde los aumentos del nivel de precios van aparejados con el crecimiento que promueve por la vía de la industrialización sustitutiva de importaciones la reducción del coeficiente de importaciones, así como de su composición; sin embargo, a pesar de la disminución relativa de éstas, se observa un descenso en la “tasa de crecimiento del ingreso por habitante”. Ello se debe a:

las peculiaridades de las estructuras socioeconómicas [...] lo que indicaría la posibilidad de una generalización del enfoque estructuralista que predomina en el pensamiento económico latinoamericano contemporáneo en el sentido de abarcar en una sola explicación teórica no sólo del tipo de crecimiento que se desarrolla en la región, sino también de la persistente elevación del nivel general de precios y la tendencia al estancamiento.⁸⁹

De esta forma, Furtado intenta evitar los riesgos y resultados señalados por Myrdal:

“No es aconsejable añadir la levadura al pan cuando ya está cocido” [o sea], la validez del procedimiento metodológico por el cual se establece en primer lugar una teoría “económica” guardándose la posibilidad de añadir más tarde los factores “no económicos” es engañosa. La teoría tiene que trabajar desde un principio —es decir, debe plantear los problemas— con los conceptos adecuados a la realidad de los países subdesarrollados.⁹⁰

El rumbo que tomó Furtado en la construcción del objeto teórico habla de que “las variables económicas pueden ser definidas con base en conceptos derivados de los *principios generales de economía*”,⁹¹ que como hemos dicho, suponen parámetros “institucionales” e históricos y establecen así un distanciamiento categórico con el discurso ortodoxo.

Encontramos una clara diferenciación entre los modelos “teóricos utilizados comúnmente” para las políticas del desarrollo y el enfoque estructuralista. Según Furtado, los supuestos de la teoría “comúnmente utilizada” —en la que reinan simultáneamente la racionalidad de los agentes y las innovaciones técnicas, producto a su vez de la búsqueda por parte de los empresarios por maximizar sus ingresos— hacen posible aparen-

⁸⁹ *Ibid.*, p. 59.

⁹⁰ Gunnar Myrdal, 1980, *Contra la corriente*, Aries, Barcelona, p. 112.

⁹¹ *Desenvolvimento e subdesenvolvimento, op. cit.*, p. 59 (cursivas mías).

temente hablar de un sistema “macroeconómico” integrado por “relaciones estructurales”. Éstas redundan supuestamente en una maximización del bienestar social y son los “indicadores políticos” los que personifican las “tensiones estructurales” resultado de la no óptima realización del bienestar social, que a su vez promueve la “introducción oportuna de convenciones en el marco institucional que aseguren dicha compatibilidad”. Pero al incorporar la noción de los “indicadores políticos”, Furtado ya está desintegrando la utilidad de la concepción mecánica de la “economía convencional”; porque es en este aspecto que el modelo no es adecuado ni funcional para América Latina.

Los “efectos institucionales” así como la “concentración del ingreso” imposibilitan concluir que la “racionalidad” y el movimiento de los agentes conduzcan necesariamente a la maximización del bienestar social; en otras palabras, lo que acontece en el ámbito latinoamericano no “cabe” incluso en los términos del modelo antes expuesto; aquí los “indicadores políticos” no representan fielmente las tensiones estructurales de la economía. La maquinaria política está manipulada por quienes absorben casi en su totalidad el ingreso, razón por la cual se facilita aplazar la resolución de las tensiones en cuestión que obstaculizan el desarrollo. Furtado subraya la importancia de dar especial atención y transformación a las “relaciones estructurales”. Son éstos los puntos focales que inducen las acciones y decisiones de los “agentes” en la economía; ellos deben su “óptica” y “racionalidad” a dichas “relaciones estructurales”; en este sentido “se puede atribuir al problema del estancamiento latinoamericano un carácter estructural”.⁹²

Por consiguiente, son indispensables las políticas que faciliten la “crea[ción de] relaciones estructurales” apropiadas que fomenten los comportamientos indicados para que redunden a favor del desarrollo.

EL INSTITUCIONALISMO ¿PRECURSOR DEL ESTRUCTURALISMO O VICEVERSA?

Paradójicamente, hoy día el enfoque y las ideas construidas por Furtado, pero bajo otro ropaje y paternidad teórica, se encuentran en apogeo en importantes centros de estudios del mundo anglosajón.⁹³ Esa incómoda región entre la economía y la sociología se halla en transformación; se escucha una constante alusión a los estudios interdisciplinarios. Pero la batalla teórica aún no concluye; el “imperialismo económico”, con la idea de reducir y explicar gran parte de las relaciones sociales a partir del modelo del agente racional, maximizador de sus utilidades, también ha cobrado vigor.⁹⁴ También

⁹² *Ibid.*, p. 100.

⁹³ Cf. Richard Swedberg, *Economics and Sociology, Redefining their Boundaries...*, *op. cit.*, y Amitai Etzioni y Paul R. Lawrence (comps.), *Socio-economics: Towards a New Synthesis...*, *op. cit.*; Geoffrey M. Hodgson, 1988, *Economics and Institutions - A manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press y University of Pennsylvania, Cambridge y Filadelfia.

⁹⁴ Véase la entrevista a G. Becker, premio Nobel en Economía, en Richard Swedberg, *Economics and Sociology*, *op. cit.*

el propio “neoinstitucionalismo” (R. Coase, O. Williamson, D. C. North) es parte de este movimiento, pero cree poder reformar al modelo de la economía neoclásica que surge de los supuestos del sujeto maximizador y racional dotándolo de mayor “realidad” para sus supuestos:

se requiere —dice North— una teoría de las instituciones [...] introducir el mundo real con sus fricciones [...] los costos de transacción para iluminar los nudos ciegos que la miopía del modelo neoclásico les ha impedido observar.⁹⁵

No podemos entrar aquí a discutir si sus referencias al “antiguo” institucionalismo son adecuadas y pertinentes, porque ahora nos interesa destacar aquellos elementos conceptuales que harían factible articular el estructuralismo a ciertas concepciones del institucionalismo. Pero antes, cabe mencionar y demostrar que la crítica de la teoría neoclásica por parte de los neoinstitucionalistas no “supera” los escollos teóricos, ni implícitos ni explícitos, que presenta en sus versiones del sujeto racional maximizador.

Si partimos desde la crítica de Geoffrey Hodgson⁹⁶ a los postulados neoinstitucionalistas sobre la agencia, sus decisiones electivas y cálculos, la estabilidad de sus concepciones teóricas dejan mucho que desear. Como veremos, paradójicamente, el nuevo institucionalismo o neoinstitucionalismo sólo tiene futuro si vuelve al pasado, a sus teóricos originales, aquellos que hacían hincapié en los hábitos y las costumbres para comprender y explicar las relaciones sociales y sus instituciones económicas.

Si inicialmente se intentó resucitar al sujeto racional maximizador explicando que sus decisiones y actos deben comprenderse como producto de sus intentos de maximizar su “satisfacción” (no estaba “maximizando” H. Simon), esto se interpretó como consecuencia de los “costos” que implicaba la recolección de mayor información; por lo tanto, su racionalidad estaba “limitada, acotada” [*bounded rationality*], y olvidaba que el problema crucial señalado en este caso era el de la “incertidumbre” que vive el agente respecto a su más próximo futuro. Hodgson señala que incluso si se pudiera recolectar toda la información posible para la toma de decisiones, no existe entidad (humana o de otra índole) con la capacidad computacional para tomar una decisión o elección de manera expedita. Lo cual nos indica que las decisiones de muchos consumidores es una actividad cercana al “hábito” o “costumbre”, en otras palabras, no son “elecciones” realizadas a partir de criterios generales preestablecidos entre diferentes opciones.⁹⁷

⁹⁵ Citado por José Espino Ayala, 1999, *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, p. 40.

⁹⁶ Entre su vasta obra, véanse: “The ubiquity of habits and rules”, *Cambridge Journal of Economics*, 21 (6), 1997; “Optimisation and evolution: Winter’s critique of Friedman Revisited”, *Cambridge Journal of Economics*, 18 (4), 1994; “The approach of institutional economics”, *Journal of Economic Literature*, XXXVI, marzo, 1998; “Calculation, habits and action”, en Bill Gerrard (comp.), 1993, *The Economics of Rationality*, Routledge, Londres.

⁹⁷ “Un estudio monumental de millones de compras que comprende más de cuatro décadas demuestra que cerca de 70% de las compras se hace por hábito: la gente compra la misma cosa que anteriormente”, Amitai Etzioni “A budding challenge”, en Amitai Etzioni y Paul R. Lawrence (comps.), *Socio-economics...*, *op. cit.*, p. 6.

Por otra parte, si el fenómeno del comportamiento maximizador de las unidades productivas se puede explicar aduciendo una mayor capacidad de adaptación y de sobrevivencia respecto de otras en un espacio competitivo y por lo tanto de “mercado”, se está confundiendo una explicación en torno a los mecanismos y cálculos del proceso para alcanzar cierto resultado con este mismo. Para que funcione adecuadamente la analogía biológica, debe haber algo que pueda transmitirse o copiarse entre las empresas para explicar la razón de la existencia de unas y la desaparición de otras. La biología ofrece esta explicación por medio de la información genética que reciben y subsecuentemente transmiten ciertas especies respecto de un ambiente específico. Potencialmente, y sólo potencialmente, un genotipo puede ser el más adecuado para explicar la sobrevivencia de ciertas especies en cierto medio ambiente competitivo; el fenotipo que surge de la interrelación entre las especies y su ambiente hace posible la reproducción y transmisión a sus herederos de aquellas cualidades que facilitarían su evolución y continuación.

En economía, las unidades productivas no tiene formas de especificar cuáles serían las reglas o rutinas que maximizan su posibilidad de sobrevivencia en el mercado y que son subsecuentemente copiadas o “heredadas” por sus congéneres.

En segundo lugar, puede y cabe la posibilidad —como lo es respecto de las especies animales y humanas— de que existan *varios* niveles de óptima adaptación en el proceso de sobrevivencia, lo cual para la economía significaría pensar que existen empresas con distintos grados de optimización o adaptación exitosa, pero entonces no tendríamos la información adecuada para conocer y elegir cuáles son las empresas y las prácticas-rutinas a copiar para “mejorar” el universo “competitivo”.

Nuevamente nos encontramos ante la necesidad de asumir que las empresas y los consumidores utilizan cálculos cuyos patrones proceden de sus costumbres lo cual resuelve el dilema de su incertidumbre ante varias opciones posibles. Esto significa que las elecciones que se toman ante ciertas alternativas posibles no obedecen a una “racionalidad” en *general*, sino que son los hábitos precisamente los que hacen posible una “elección racional” en cada caso, y no al revés, como quiere la teoría de la “elección racional”. Existen “racionalidades” en los actos electivos, pero son “racionalidades” específicas, no generalizables.

La existencia de instituciones —el mercado, precios, unidades productivas, por ejemplo— se interpreta como la existencia de una serie de prácticas y costumbres institucionalizadas que el individuo en parte refuerza o en parte transforma con el tiempo. La adopción de nuevas reglas y cambios en los hábitos debe pensarse en términos de una “adaptación” al ambiente, pero sin la condición de asumirla como necesariamente “mejor” que otras, y sólo en el sentido de que algunas lograron imponer su dominio y racionalidad sobre otras. De lo contrario se presupondría —lo que aquí se está cuestionando— la existencia de un metadiscurso o racionalidad con la cual se miden, se evalúan y se explican las elecciones de los agentes económicos así como sus instituciones. Desde otro ángulo podemos subrayar lo mismo aduciendo el hecho de que en la teoría de los juegos, con los supuestos racionales y de información simétrica entre distintos agentes, cabe la posibilidad de que existan distintas opciones igual-

mente óptimas y que sólo un “acto irracional” o convencional rompería el *impasse*, en otras palabras, el juego queda paralizado ante la posibilidad de hacer una “elección” racional.⁹⁸

Una forma de iniciar una posible articulación entre el institucionalismo “antiguo” y el estructuralismo es observar su decidida participación en promover la transformación de las relaciones sociales capitalistas hacia objetivos específicos

Furtado inició una crítica a las nociones que suponen que el desarrollo económico es simplemente resultado de la ampliación del flujo de ingreso per cápita, lo cual refleja en parte la transición discursiva que se está dando por esa época (resultado de las críticas “estructuralistas”) en el discurso convencional en el sentido de diferenciar desarrollo de crecimiento.⁹⁹

Furtado agrega a esta noción la idea de los sistemas de “valores” implícitos que subyacen bajo cierto patrón de demanda y de acumulación. Es el tipo y jerarquía valorativa que cada sociedad le da a estas funciones lo que hace pensar que existe una ruptura entre “desarrollo” y “crecimiento”; así, Furtado rescata aspectos cualitativos y sociales.

En esta forma, el concepto de desarrollo comprende la idea de crecimiento rebasándola. En efecto, aquél se refiere al crecimiento de un conjunto de estructura compleja. Tal complejidad estructural no es una cuestión de nivel tecnológico. En verdad, traduce la diversidad de las formas sociales y económicas generadas en el proceso de la división del trabajo social. Por satisfacer las múltiples necesidades de la colectividad, el conjunto económico nacional presenta esta gran complejidad de estructura, la cual está bajo la acción permanente de una multiplicidad de *factores sociales* e institucionales que rebasan el campo de análisis económico.¹⁰⁰

Pero además, Furtado sostiene que no puede haber una concepción universal del desarrollo; esto se debe a que cada sociedad posee diversos “valores” que son los parámetros con que cada comunidad percibe el nivel de vida material. Consiguientemente, no todas las conformaciones sociales se orientarán de la misma forma para poseer algunos bienes; cada sociedad considera de manera distinta lo “valioso” u “óptimo”. Esta diferenciación resulta de los diferentes niveles de ingresos que presentan las sociedades.

De hecho, el “imperialismo económico” existente fue uno de los mayores obstáculos para la constitución del pensamiento estructuralista latinoamericano; con el dominio

⁹⁸ Cf. Shaun Hargreaves Heap, “Post-modernity and new conceptions of rationality in economics”, en Bill Gerrard (comp.), *The Economics of Rationality...*, *op. cit.*

⁹⁹ Cf. H. W. Arndt, quien ha escrito que es entre 1945 y 1965 cuando predomina el discurso del desarrollo que había olvidado las “objetivos sociales” y trastocado los “fines” en “medios”. Cf. *Economic Development - The History of an Idea*, University of Chicago Press, Ltd., Londres, 1987. Este economista cita a Singer: “El problema de los países subdesarrollados no es sólo el crecimiento, sino el desarrollo. Desarrollo es crecimiento más cambio; el cambio, por su parte, es tanto social y cultural como económico, es tan cualitativo como cuantitativo [...] El concepto clave debe ser el aumento en la calidad de vida de la gente”, citado por Arndt, *ibid.*, p. 89. El mismo Arndt nos recuerda que este discurso no era nuevo, pero fue rescatado y enarbolado al final de la década de los sesenta bajo las instituciones de las Naciones Unidas y se convirtió en una verdadera voluntad de poder.

¹⁰⁰ *Teoría y política...*, *op. cit.*, p. 88.

de la economía positiva, supuestamente no “normativa”, fue desechada la reflexión sobre cuáles deberían ser los cambios inducidos y hacia donde; y las ideas que los estructuralistas y los institucionalistas comparten al respecto fueron ocupando áreas periféricas, como la de la “economía del Bienestar”.

La idea de Robbins de la economía como una ciencia de elección entre medios para fines establecidos de antemano y la utilización del “Pareto optimun” como estrategia que presupone las condiciones que hacen posible un “mercado” y la forma en que se distribuyen los recursos obstaculizaron un análisis que recupera la noción de la economía como un proceso de la vida en evolución y la cual podía reformarse a través de discusiones políticas y evaluativas.

Por su parte, no ayudan ni ayudaron en el pasado las propias ambigüedades entre los “antiguos” institucionalistas respecto de su método o teoría;¹⁰¹ dificultan un frente común que difícilmente se podría haber construido a la manera de la economía ortodoxa con sus “Principles”,¹⁰² debido a su concepción cultural e histórica de la economía.¹⁰³ Menos pudieron enfrentar los embates que decían —equivocadamente— que su perspectiva teórica se convirtió simplemente en un proceso de recolección de datos.¹⁰⁴

La problemática de si el institucionalismo económico tiene *una* “teoría” o “paradigma” en común, de si posee un “método”¹⁰⁵ o no, reapareció en la actualidad con la proliferación de teóricos modernos que se dicen “institucionalistas”. Lo que sigue propone ciertos elementos que cabrían como un primer intento de fusión entre las posiciones del estructuralismo y las del institucionalismo, sin intención de que sea interpretado como “una” teoría general.

Si en sus primeras acepciones el estructuralismo planteaba que las economías subdesarrolladas debían sostener una intensa política de industrialización y tasa de crecimiento, para liberarlos de la “heterogeneidad estructural”, o en términos institucionalistas, de la dicotomía “ceremonial” “instrumental”, hoy cabe la posibilidad de

¹⁰¹ Véase Anne Mayhew, “The beginnings...”, *op. cit.*

¹⁰² En parte, la debilidad “institucional” de los “institucionalistas” fue consecuencia de no asumir plenamente la existencia de “valores” y/o “hábitos”, creencias dispares para explicar la acción y el conocimiento humanos, buscando un metarrelato, contrapuesto al del positivismo, que los abrumaba: como dijo P. Mirowski: “empezaron a hablar en el mismo lenguaje que los neoclásicos, reivindicando que podían hacer lo que éstos, pero mejor”, citado por Roland Hoksbergen, “Postmodernism and institutionalism: toward a resolution of...”, *op. cit.*

¹⁰³ Cf. John Adams, 1994, “Economy as instituted process: change, transformation, and progress”, *Journal of Economic Issues*, vol. xxviii, núm. 2.

¹⁰⁴ Cf. Geoffrey Hodgson, “The approach of institutional...”, *op. cit.*; Paul J. McNulty, *The Origins and Development of Labor Economics*, *op. cit.*

¹⁰⁵ Charles K. Wilber y Robert S. Harrison, 1978, “The methodological basis of institutional economics: pattern model, storytelling, and holism”, *Journal of Economic Issues*, vol. xii, núm. 1; Hans Lind, 1993, “The myth of institutionalist method”, *Journal of Economic Issues*, vol. xxvii, núm. 1; Richard M. Alston y Michael B. Vaughan, 1993, “Institutionalists: a united front or divergent voices of dissent”, *Journal of Economic Issues*, vol. xxvii, núm. 2; Philip A. Klein, 1994, “A reassessment of institutionalista mainstream relations”, *Journal of Economic Issues*, vol. xxviii, núm. 1. Problema similar puede encontrarse entre los “estructuralistas latinoamericanos”; véase el segundo capítulo de Carlos Mallorquín, *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*, *op. cit.*

promover una industrialización selectiva, por sectores o ramas productivas específicas, en lugar de una industrialización vertical y horizontal general, producto de la noción de “totalidad” que imperaba en sus modelos de economía.

Pero si concebimos a todos los tipos de “economías” como una serie de articulaciones entre agentes productivos relativamente heterogéneos, sin inferir o buscar condiciones de existencia *generales* para explicar la “racionalidad macroeconómica” —como Furtado ha propuesto en sus análisis de las empresas— entonces es posible que los “desequilibrios estructurales” sean un fenómeno inherente a cualquier economía. Comenzar a pensar en términos “sectoriales”, buscando condiciones de existencia de las agencias productivas que induzcan cierta “racionalidad” sobre otras, hace factible eludir la noción de totalidad. Sin mencionarlo, la idea de Perroux sobre el poder que ejercen algunas empresas sobre cierto ambiente está presente en esta concepción¹⁰⁶ sobre la racionalidad general de la economía.

A su vez, Hodgson ha demostrado que los precios y los aspectos contables,¹⁰⁷ así como el “mercado”, deben verse como una proceso de *feedback* o retroalimentación entre diversos hábitos y costumbres de las instituciones-individuos. Una consecuencia de esta postura es que la noción de “economía” pueda no estar predeterminada y definida por espacios territoriales “nacionales” y quedaría por articular conceptualmente las distintas formas que tienen las empresas de crearse ámbitos de “racionalidad económica” en condiciones en que únicamente logran una articulación relativa.

Decimos relativa, porque se trata de relaciones de poder y de las transformaciones estructurales que se derivan del conjunto de condiciones que hicieron posible el funcionamiento de algunas empresas; en última instancia, nos referimos a los hábitos y rutinas hegemónicos. En este sentido, la introducción de la noción de poder y de dominio es algo que debe hacerse más explícito y no lo está en los acercamientos del propio Hodgson.

Pero así la concepción teórica deja de ser —como lo fue en el pasado el estructuralismo— una perspectiva de tan sólo un “caso especial” y asume la posibilidad de que todas las “economías” estén plagadas por “obstáculos estructurales” o “hábitos” específicos, resultado de las formas organizativas de sus agentes productivos y sociales.

Obviamente, para mantener ciertos “equilibrios macroeconómicos” se requiere cuidar la emisión y propagación de la moneda. Furtado y Hodgson¹⁰⁸ han insistido, sin embargo, en que la moneda es una creación endógena de las instituciones bancarias y empresas transnacionalizadas,¹⁰⁹ no un producto de la “oferta” y la “demanda” de

¹⁰⁶ François Perroux, “The domination effect and modern...”, *op. cit.*; Celso Furtado, 1978, *Prefacio a una nueva economía política*, Siglo XXI Editores, México (primera edición en portugués 1976); 1979, *Creatividad y dependencia*, Siglo XXI Editores, México (primera edición en portugués en 1978).

¹⁰⁷ Cf. “The Approach of institutional...”, *op. cit.*

¹⁰⁸ *Ibid.*

¹⁰⁹ “La tasa de interés es inicialmente de carácter institucional, siendo la expresión de una relación de fuerzas [...] Quienes pueden crear liquidez y/o administran los activos líquidos y semilíquidos de la colectividad (frecuentemente captados en forma compulsiva) disponen de considerable poder”, *Prefacio a una nueva...*, *op. cit.*, p. 70. Puede verse también al respecto Jaime Puyana Ferreira, “Los debates macroeconómicos actuales y su impacto en la política económica de América Latina”, en Adolfo Sánchez

dinero. El volumen (casi imposible de contabilizar), así como las “expectativas” procreadas por el propio sistema financiero, conducen a que los “precios” tengan condiciones de existencia en el “grado de monopolio” (Furtado aquí usa una figura kaleckiana)¹¹⁰ que ejercen ciertas empresas y sus formas de calcular rendimientos y acceso al crédito.

En el pasado, los diagnósticos estructuralistas y los institucionalistas pugnaban por una planificación, los primeros para promover un crecimiento global y los segundos para superar los conflictos sociales. Sin embargo, ya no cabe como en el pasado mantener la idea del discurso convencional de que la economía debe crecer de manera global y consistentemente articulada (“equilibrada”) como un todo (los modelos al estilo “Harrod-Domar”).¹¹¹ Hoy día hay que poner acentos y contrapesos en distintos puntos, *construyendo* las ventajas comparativas entre regiones (y ya no tanto entre países), como lo hicieron algunos países del sudeste de Asia con políticas de apoyo selectivas y sectoriales por parte del Estado y el capital. Estas regiones demostraron en los hechos que la articulación hombre-cultura no es general y sólo una perspectiva institucionalista podría explicar su insólita tasa de crecimiento.¹¹²

Si dejamos de lado la noción del crecimiento global, que sugiere un mecanismo general para la reproducción —o el estancamiento— de ese todo, podríamos recuperar la concepción del crecimiento “desequilibrado” de Hirschman,¹¹³ pero excluyendo la espontaneidad que dicha idea indica: la discordancia entre los sectores induciría a su vez demandas y ofertas específicas y lograría la conformación de ciertos encadenamientos productivos; Hirschman llamaba a ese efecto: eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. En otros términos, las consecuencias de los desequilibrios entre los sectores productivos —precisamente por partir de *ex ante* o por su creación *ex post*— impulsarían la producción de ciertos insumos que se encuentran altamente demandados, procreando simultáneamente nuevos desequilibrios entre los sectores y un nuevo ciclo de inversiones y de producción.

Si el capitalismo alguna vez aparentó ser “homogéneo” y “articulado”, exento de “obstáculos estructurales”, lo fue por las reformas producto de las políticas que constituyeron aquello que debe volver a ser objetivo a corto plazo: el Welfare State.

Rebolledo (comp.), 1992, *América Latina: Crítica del neoliberalismo*, CEPNA, México, y Grahame Thompson, 1981, “Monetarism and economic ideology”, *Economy and Society*, vol. 10, núm. 1.

¹¹⁰ *Prefacio a una nueva...*, *op. cit.*

¹¹¹ Paradójicamente, éstos suponían al capitalismo como esencialmente “inestable”. Nora Lustig ha dicho: “De hecho esta concepción teórica del crecimiento puede ubicarse en la tradición de los modelos Harrod-Domar, donde un aumento en la relación capital-producto incremental implica una disminución en la tasa de crecimiento y donde la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo puede estar por encima de la garantizada sin que medien mecanismos de ajuste”, *Distribución del ingreso y crecimiento en México*, *op. cit.*, p. 12.

¹¹² Cf. Grahame Thompson (comp.), 1998, *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*, Routledge & The Open University, Londres; Fernando Fajnzylber, 1983, *La industrialización trunca en América Latina*, Nueva Imagen, México.

¹¹³ Cf. A. O. Hirschman, 1958, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven. Asimismo, puede verse su artículo en G. Meier y D. Seers (comps.), *Pioneers in Development*, *op. cit.* También podría pensarse en un *little push* hacia sectores y ramas industriales específicas en contraposición al *big push* del desarrollo “equilibrado”, propuesto en los años cincuenta por Rosenstein-Rodan.

Por razones también de índole política y social ya no caben en nuestros horizontes utópicos las contraposiciones economía estatal o economía de mercado: ambas han fallado fatalmente. Cabe ya pensar en una economía y sociedad “polimorfa y perversa” (Freud), con una diversidad de agentes económicos bajo diferentes formas de propiedad, con variados grados de apoyo del Estado (nuestros impuestos) y de distribución de sus bienes y servicios, con o sin subsidios; volver a resucitar la idea de cooperativas y organizaciones autogestionarias así como organizaciones no gubernamentales.

La historia nos ha enseñado que nuestros federalismos han sido insuficientes; nuestros estados omnipotentes sistemáticamente oprimen, si es que no destruyen, las economías y culturas locales. Hay que devolverles a los municipios mayores responsabilidades y aquí las organizaciones autogestionarias y comunitarias tendrán una gran labor en los años subsiguientes; para ello es obvio que las transformaciones sociales requeridas deben tener por lo menos el aval de las grandes fuerzas políticas nacionales. De otra manera sería imposible. Existen pueblos y organizaciones que asumen a partir de su entorno local su participación en la gran “nación”, como los “municipios autónomos en Chiapas” a pesar del acoso y violencia del gobierno.¹¹⁴

Si los agentes y organizaciones sociales ya no poseen condiciones de existencia generalizadas como lo suponen las teorías generales, entonces podríamos construir una sociedad mucho más democrática (indígenas, mujeres, sectas, *gays*, lesbianas, etcétera).

El pluralismo y el cooperativismo (“guildista”)¹¹⁵ de la Inglaterra de la primera década del siglo XX demostró en términos teóricos y jurídicos que ser parte de una nación o del Estado no implicaba necesariamente que éste debiera ser “soberano” en todo en lo que le compete a sus ciudadanos; incluso consideraba al Estado (sus instituciones y organizaciones administrativas) como una entre otras de las organizaciones posibles con objetivos muy específicos. Según este movimiento, derrotado políticamente primero por el Estado de masas y después por el *welfare*, no era la única opción. J. R. Commons, lúcido y conocedor en su época de la apreciaciones de los pluralistas, tomó en serio la teorización de los grupos sociales bajo el concepto de “pautas de trabajo” y sus “transacciones” que se infiere en la forma en que las costumbres organizan las poblaciones.

Además, mucho de lo que hoy se produce es resultado de la participación de pequeñas industrias entre sí y de la participación entre empresarios en proyectos comunes. La producción en masa en general ha decaído considerablemente (se habla de “postfordismo”); es hora de promover las cooperativas.

Por otra parte, ¿qué hacemos con la tesis del deterioro de los términos del intercambio? Creemos que su primera versión —la cíclica— es insostenible, pero si adoptamos algunos elementos de la interpretación estructuralista e institucionalista, serían las

¹¹⁴ Esto a su vez implica problematizar las nociones de “soberanía”, “ciudadanía”, “derechos” y “cultura” que subyacen en nuestros textos “constitucionales”; véase James Tully, 1995, *Strange Multiplicity. Constitutionalism in an Age of Diversity*, Cambridge University Press, Cambridge.

¹¹⁵ Cf. G. H. D. Cole, H. J. Laski y J. N. Figgis, entre otros. Véanse David Nicholls, 1994, *The Political Ideas of J. N. Figgis and his contemporaries*, The Macmillan Press LTD, Londres; y Paul Hirst (comp.), 1989, *The Pluralist Theory of the State - Writings of G. D. H. Cole, J. N. Figgis and H. J. Laski*, Routledge, Londres.

estructuras productivas en cuestión y las políticas gubernamentales de apoyo a las exportaciones —o su ausencia— las que determinarían los grados de dicho deterioro. Y como se sabe, algunas economías pueden apoyar en mayor medida que otras a sus sectores productivos; existe una diversidad de mecanismos posibles para ello.¹¹⁶ Pero esto significa que no puede hablarse de una tendencia del deterioro en “general” y sí en términos de determinados países. No obstante, no es una casualidad que los países exportadores de materias primas sean los más débiles para defenderse ante medidas proteccionistas de los países del centro.

Sería más conveniente pensar que el capitalismo, así como otras configuraciones sociales, siempre presentará un “desarrollo desigual”; la idea de un orden social “armónico” o “comunitario”, ya sea por la materialización de los impulsos individuales a través del “mercado”, o por la organización social por medio de la “planeación”, son mitos del racionalismo y del humanismo de los siglos XVIII y XIX.¹¹⁷

Reiteremos entonces que la articulación de agentes de diversa índole entre sí, y las diferentes estrategias y políticas sociales, sólo implican analizar y conceptualizar sus condiciones de existencia específicas y sus factibles interrelaciones con otras. De hecho, como insisten Hodgson y Furtado, el cálculo que realiza cada sector o unidad productiva parte de su situación particular; sus opciones y estrategias económicas están dadas por condiciones de existencia que no pueden generalizarse (por ejemplo: acceso al crédito, impuestos, contratos salariales, prestaciones sociales); en otras palabras, el desplazamiento del concepto de totalidad no significa que se evaporen las relaciones sociales, y menos aún que se imposibilite hablar de “economías”.

La conceptualización de las condiciones de existencia de ciertos agentes o sectores y sus articulaciones entre sí sólo podrá deducirse de un análisis específico de los hábitos y rutinas en cuestión. El espacio “geográfico” que correspondería a semejante entidad (la “economía”) no puede ser constituido sin antes realizar una delimitación teórica de sus condiciones de existencia y/o “espacio”, lo que presupone una investigación de las articulaciones de los agentes entre sí, así como sus condiciones de existencia.

Para concluir: en este sentido, el estructuralismo-institucionalismo no se propone como una teoría general que considera que la ausencia de un metarrelato no demerita la posibilidad de volver a teorizar al agente social bajo ciertas “pautas de trabajo”, rutinas, y busca las condiciones que expliquen su evolución. Si inicié describiendo lo que considero las condiciones teóricas del institucionalismo norteamericano fue para destacar que el conocimiento es consecuencia de una lucha por establecer distintas “pautas de trabajo” o verdades que guían a las mujeres/hombres. A su vez, la historia del estructuralismo latinoamericano demuestra un similar proceso de exclusión y desconocimientos teóricos que hubieran ahorrado mucho trabajo hacia un proyecto

¹¹⁶ Cf. John Adams, “Economy as instituted process...”, *op. cit.*

¹¹⁷ Para una útil discusión y reflexión sobre los ámbitos donde podrían reinar o no las relaciones de intercambio entre diversos agentes productivos, lo cual no significa necesariamente “el mercado”, y cuya problemática es política por excelencia, véase Jon Mulberg, 1995, *Social Limits to Economic Theory*, Routledge, Londres.

en conjunto, sociológico, que apunta siempre, como decía el propio Mitchell, a mejorar el mundo en que vivimos. Las vicisitudes de la economía de sus respectivas épocas obligaron tanto a los “antiguos institucionalistas” de la década de 1920 como a los estructuralistas de la década de 1950 a convertirse en sociólogos errantes en las diversas academias en que tuvieron oportunidad de trabajar. Tal vez con una mayor apertura y pluralidad teórica se logre cerrar el ciclo del pensamiento económico estadounidense que aún no ha concluido y los economistas “institucionalistas”, así como los estructuralistas, consigan unirse sin resquemor confesando que son en última instancia “sociólogos”.