

# El modelo

**Enrique G. Costa Lieste**

*A ADV, FAECC, ADE y UCES con gratitud*

## **A. UNA MISIÓN PARA EL PASADO**

### Capacitando sobre un piso flotante

Cuando entré a las aulas del edificio que la entonces Asociación de Dirigentes de Ventas (ADV) había alquilado para que dictáramos las primeras clases de Comercialización en la recién inaugurada Escuela Superior para Vendedores, sentí que el piso se me hundía. Si bien a los veintitantos años ya estaba entrenado en conferencias y seminarios, era la primera vez que asumía el rol de profesor. No obstante, con la audacia que da la juventud, más la invaluable experiencia que se adquiere trabajando para una empresa norteamericana, ese movimiento del piso en 1958 era real: las tablas del machimbrado se hundían acompañando nuestros pasos por las aulas del viejo edificio de Moreno 2135.

Socios de la ADV me habían escuchado en un congreso en Mar del Plata y decidieron comprometerme para llevar a la práctica las acciones que había planteado para la educación y capacitación empresarial. Así fue como la ADV me dio la misión de profesionalizar a la gente de ventas comenzando por un primer curso de Comercialización a realizarse en la Argentina, aunque todos sabíamos que en realidad lo que ofreceríamos a los “alumnos” era Marketing, ignoto vocable por entonces de uso oficial prohibido y aun hoy de imposible traducción.

En la época que estamos considerando, los gerentes de ventas habían surgido como los hombres fuertes de las empresas. Ellos eran los responsables de mantener el flujo de los negocios a través de sus casas centrales y de sus redes de distribución en todo el país, tanto con los vendedores que actuaban detrás de los mostradores como con los “misioneros”, los sacrificados viajeros que trataban de cumplir con los objetivos de llevar los productos de sus empresas a todas las ciudades y pueblos de la Argentina, apoyados logísticamente por el eficiente y extendido sistema de ferrocarriles que habían implementado principalmente los ingleses.



Gerentes y jefes de ventas conformaban precisamente el grupo de “alumnos” que, orillando un promedio de cuarenta y cinco años de edad, tendría que enfrentar (¿confrontar?) como novel profesor que nunca había tenido un equipo de ventas a su cargo y que ni siquiera había sido vendedor. Pero me tenía confianza para la tarea, la misma que arriesgadamente tenían quienes habían fundado la ADV y ahora, quince años después, me daban la responsabilidad de “darles clases” a esos “personajes” de ventas, porque en efecto lo eran.

Los Estatutos de 1942, año de fundación de la ADV, buscaban “prestigiar el trabajo del vendedor” fundando una escuela mediante la cual se “alcanzara la profesión de vendedor”. Hacía pocos años que me había doctorado en ciencias económicas y realmente yo no tenía en mucha consideración el mencionado “trabajo del vendedor”. Por eso no me consideraba tal. Fue el presidente norteamericano de McCann Erickson, donde yo trabajaba, quien cierto día en una reunión me dijo “Usted es muy buen vendedor”. Ahora puedo confesar que no lo sentí como un halago: ¿Yo tenía un doctorado y el presidente me calificaba ante mis compañeros de trabajo *solamente* de “vendedor”? Sin embargo, más tarde lo supe, el presidente lo hizo para darme *empowerment* (“empoderamiento”). Pero también me di cuenta de que para los americanos (del Norte) casi no hay calificativo mejor que *good salesman*.

Entré al aula del piso flotante con estos antecedentes, aunque portando otros que ahora tendría la oportunidad de poner en juego. Gracias a algunas dudas que mantuve en mente durante la adolescencia y al trabajo intelectual que emprendí desde entonces para tratarlas y en lo posible aclararlas, había adquirido la suficiente confianza para cumplir con la misión de profesionalizar a los ejecutivos de ventas y colaborar para darle fundamentos económicos a sus tareas y elevar su prestigio social. Esta sección narra cómo tomé conciencia de esa necesidad y cómo tuve que recurrir al pasado para recoger los conceptos que impartiría en el nuevo curso de la ADV.

## La Argentina próspera de la década infame

La Argentina de la década de 1940 continuaba aprovechando los frutos de la visión del grupo de liberales de 1837 que se habían concretado en un desarrollo económico basado en la abundante tierra, la inmigración, los ferrocarriles y la educación. Los descendientes de aquel grupo se habían convertido gradualmente en

conservadores a partir de 1880. La década de 1930 fue denominada durante mucho tiempo como década “infame”, pero el golpe de Estado de ese año fue tan fatal para la Argentina del siglo XX que dio lugar a una sucesión de décadas más “infames” aún. Sin embargo, durante dicha década cobró una gran importancia la industria argentina: con la nueva política de los conservadores, que se habían opuesto a fines del siglo XIX a las ideas industrialistas de su par Carlos Pellegrini. El valor de la producción del sector industrial superó por primera vez en 1943 al valor del sector agropecuario, que seguía siendo, empero, el impulsor de las exportaciones, base del crecimiento argentino. En relación con el PBI per cápita, el país continuaba perteneciendo al manejo de pocos países que acompañaban, con leves diferencias, el crecimiento del PBI pc de los EE.UU., guardando una extraordinaria distancia con respecto a los entonces denominados países subdesarrollados (Ferrerres, 2011). (El trueque por el adjetivo *emergentes* se produjo a comienzos de la década del 60 porque se pensó que tratarlos de “subdes” era muy peyorativo).

Importantes empresas industriales extranjeras y algunas argentinas fueron sumando valor agregado a las materias primas del país, mientras paralelamente el sector terciario seguía creciendo fuertemente hasta significar casi un 50% del PBI en 1943 (Durini, p. 26). El “microcentro” de la ciudad de Buenos Aires constituía la exposición más significativa de ese sector, donde las grandes tiendas habían surgido y progresado acompañando al crecimiento del PBI pc. Cada una contaba con su especial clientela, la que aprovechaba las ventas a crédito en cuotas mensuales, posibilitadas por una mínima inflación.

## En busca de la originalidad

El sistema de educación impulsado por Sarmiento y, continuado como política de Estado por lo menos hasta 1943, había hecho de los argentinos una de las poblaciones más alfabetizadas del mundo, incluyendo las de algunos países europeos. La motivación para la lectura que se creaba en las escuelas primarias era una de las grandes herramientas que sostenían a una creciente clase media. Pero en la primaria y en la secundaria teníamos que trabajar, incluyendo varias horas en el hogar. Ahora no sería posible, o sería muy dificultosa, por ejemplo, repetir la experiencia que narraré.

El profesor de Economía de quinto año del secundario nos había informado que, como trabajo final, tendríamos que presentar



una breve monografía acerca de un tema de la economía argentina a nuestra elección y que premiaría especialmente la originalidad. Todos nosotros sabíamos del progreso incesante de la Argentina y de la importancia significativa de sus exportaciones agropecuarias en el mundo. El producto bruto era el mayor de Latinoamérica (a pesar de la mayor población de Brasil y de México) y también era mayor el ingreso per cápita. Sospechando que mis compañeros elegirían temas vinculados con esos éxitos, traté de encontrar la originalidad que pedía mi profesor.

Cierto día de octubre de 1945, mi padre, socio gerente de una empresa, me llevó a conocer al gerente del entonces First National City Bank of New York, como parte de mi entrenamiento para los negocios. El ejecutivo del banco me organizó un *bank-tour* que incluyó la majestuosa bóveda subterránea. Al final de la visita, me entregó varios de los informes acerca de la economía argentina que elaboraba el banco, en inglés y en castellano. Allí fue que encontré un comentario algo alarmante respecto de la posible inflación para fines de ese año, aunque nada excepcional en ese sentido había ocurrido desde 1935 hasta 1944, puesto que la inflación había sido de solamente un 3% anual (Durini, p. 77). Tan poca importancia se le daba al tema que el plan de estudios de la secundaria no lo contemplaba. Con el informe del City como base, armé mi monografía “Inflación en la Argentina” pero, cuando la redacté, no sospechaba que de punta a punta de 1945 la inflación llegaría al alarmante índice de 19,7%. Aun ignorando esa información, mi trabajo resultó premiado por su *diferenciación*.

Sucedió que los socios de la ADV eligieron justamente el año 1942 para fundarla, que prácticamente coincidió con el golpe de estado de 1943 y con el final de la Argentina próspera. Durante el período 1946-1955 la inflación fue de un 20% anual (Durini, p. 77) y el PBI pc creció solamente un 0,8% (en dólares de 1977) (Id., p. 11), una mezcla que hizo que los economistas inventaran la palabra “estancamiento”. Mientras tanto, las reservas en oro y divisas del Banco Central cayeron desde un máximo en 1946 de 5.700 millones de dólares (valores de 1977) a u\$s 255 millones en 1955 (Durini, p. 86). (A este respecto, con una inflación ya evidente, el nuevo gobierno iniciado en 1946 prometió eliminar el “agio y la especulación de los comerciantes” mediante una campaña titulada “de los sesenta días”).

También el gerente del City Bank, un angloargentino (en la ADV había muchos) me comentó acerca de una nueva institución que

agrupaba a los hombres relacionados con las ventas y que con el nombre de Asociación de Dirigentes de Ventas (ADV) intentaban profesionalizar a sus integrantes mediante una escuela con planes de estudio ad hoc.

## La Argentina sin capacitación empresarial

¿Cómo se capacitaban en los sectores industriales y comerciales quienes estaban involucrados en los progresos de la economía del país? La capacitación industrial se realizaba en el nivel secundario mediante las escuelas industriales y en el nivel superior por las carreras de ingeniería de las universidades nacionales (seis en esos años). Para el área comercial estaban las escuelas donde se capacitaban “peritos mercantiles”, donde no se iba más allá -en lo que respecta al área empresarial- de la enseñanza de la técnica contable, aunque una asignatura en quinto año trataba acerca de la “organización de la empresa” pero centralizada en el área de la producción. En el último año se brindaba un curso de “introducción a la Economía” que consistía en una reproducción en miniatura de la economía de Smith, Ricardo y Stuart Mill.

¿Qué sucedía con las facultades de ciencias económicas? ¿Qué capacitación brindaban relacionada con la gestión empresarial? El plan de estudios más demandado en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA era el de la carrera de Contador Público Nacional (CPN), pero el mismo no contenía ninguna asignatura relacionada con la gestión. Con diez asignaturas más agregadas a la carrera de contador, más un trabajo final y una tesis, los alumnos podían graduarse de doctores en ciencias económicas, pero tampoco en este caso se contemplaban contenidos sobre gestión. Se estudiaba la economía de los neoclásicos y la macroeconomía no se había instalado aún. (La influencia de Keynes recién comenzó a notarse en mi facultad más de diez años después de la aparición en 1936 de la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*).

El atraso argentino -y latinoamericano- en el tema de la educación empresarial era evidente, teniendo en cuenta que las escuelas de negocios de los EE.UU. habían comenzado a organizarse a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Para el alumno de ciencias económicas interesado en estudiar las ciencias que confluían en dar forma a la gestión empresarial no había ninguna clase de apoyo. Como lo relaté, fue debido principalmente a la actividad laboral de mi padre que desde joven comencé a interesarme por



la economía real en relación con la que se estudiaba en el secundario. Y en esa comparación entre la teoría y la práctica algo me llamaba la atención.

## Dos preguntas persistentes

Los académicos de economía parecían apoyarse en el antiguo refrán español “El buen paño en el arca se vende”, mientras mi padre era un obsesionado con la organización de las ventas, por el rol de la publicidad y por la gestión de los precios.

En el sistema de la economía clásica que yo estudiaba en la secundaria, todos los factores productivos ortodoxos (mano de obra, materia prima y capital) resultaban automática y eficientemente asignados en los mercados de cada producto sin producirse *desperdicios* sociales. Nos iniciábamos en los cursos con un gráfico donde se incluían las curvas de la oferta (ascendente) y de la demanda (descendente). El punto único donde se cruzaban las dos curvas señalaba el precio del mercado para cada producto. Según este gráfico, los vendedores (no se hablaba de “empresas”) no tenían más remedio que fijar el precio de sus productos de acuerdo con las informaciones que *les venían de afuera*. Yo me hacía dos preguntas: 1. ¿Por qué mi padre se creaba tantos problemas con la asignación de precios si estos, según los clásicos, ya le venían impuestos?; y 2. ¿Por qué destinaba dinero para la publicidad si todo se ajustaba automáticamente -“en el arca todo se vende”-? ¿No era ese, por lo tanto, un gasto empresarial inútil y, aún más grave, un desperdicio social?

Además de ayudarme en mi monografía, cuando llegó el tiempo de presentar mi tesis final, esas dos preguntas que arrastraba desde el secundario me conducirían a elegir el tema de investigación.

## Un lúgubre modelo

Para *no* ser originales, comencemos por Adam Smith, quien vio en la división del trabajo el fundamento de la productividad (producción total/cantidad de población), debido a que cada individuo, al ocuparse de una tarea única, terminaba especializándose. Esa especialización y su correspondiente productividad dependían del tamaño de los mercados. Era obvio que cuanto más grande fuera el mercado más se produciría y más se especializaría la mano de obra. Esa era una gran razón para que Adam Smith apoyara la política inglesa del comercio exterior.

*La riqueza de las naciones* de Adam Smith data de 1776, mientras que el inicio de la Revolución Industrial suele fecharse alrededor del 1750. De todos modos, hasta la época de Smith y aun hasta la de su seguidor David Ricardo (su libro *Principios de economía política y tributación* fue publicado en 1817), la economía dependía fundamentalmente desde hacía 10.000 años de la producción agrícola. En Francia y en Inglaterra un 90% de los ingresos de la población se destinaba a la alimentación, con un 70% en base al trigo, centeno y papas (Fourastié, 1962). Es cierto que, si bien la nobleza vivía suntuosamente con el mínimo confort disponible para la época, el volumen de su gasto no influía mayormente en el total de la producción de cada país. Se estima que durante el período 1500-1820 -o sea desde el final de la Edad Media en Inglaterra- el crecimiento del promedio del PBI per cápita del mundo había sido de solamente de un 0,04% anual (Bolto y Toniolo, 1999).

El modelo diseñado por los economistas clásicos a partir de Adam Smith no difería mucho de la realidad. Una gran cantidad de campesinos se dedicaba a labrar los campos, a entregar parte de sus cosechas a los nobles dueños de los campos y a llevar el resto a los mercados de las ciudades, donde ellos (vendedores) se ponían en contacto con una multitud de amas de casa y con la burguesía en general (compradores). Podría decirse que las parejas vendedor-comprador *se formaban al azar* porque ¿qué diferencia podría hacer comprarle trigo a fulano o mengano si todos los granos de trigo de todos los vendedores eran iguales entre sí, es decir, *homogéneos*? Al existir gran cantidad de oferentes y al ser los compradores indiferentes con respecto a quienes los producían (puesto que todos elaboraban el mismo tipo de producto) el conjunto de esas parejas terminaba fijando un precio igual para todos. Si un campesino pretendía un precio mayor, su “pareja” se dirigiría a quien le ofreciera “el precio del mercado”. Este era el punto donde todas las variables se equilibraban para hacer eficiente el (los) mercado(s). La fijación de precios surgía de la “voluntad general”, hubiera dicho Rousseau.

Uno de los requerimientos más fuertes de los clásicos era que no existieran fricciones en el juego de las curvas de oferta y demanda que alteraran el movimiento *natural* de los mercados, sobre todo de aquellas originadas en la política del Estado. La experiencia del mercantilismo había provocado en los economistas un odio visceral contra los monopolios públicos y privados. A partir





de estas premisas se construyó el *modelo* económico clásico denominado de *competencia perfecta*.

El análisis de Adam Smith y David Ricardo no terminaba en un final feliz. Agregando al mencionado modelo el pesimismo de Malthus en cuanto a que la población aumentaría geométricamente y la cantidad de alimentos aritméticamente, se podía deducir que: (a) la cantidad cada vez más numerosa de vendedores en busca de ganancias, más (b) los *rendimientos decrecientes* del campo debido al agotamiento del *stock* de tierras nuevas, crearía tal presión que haría que la tasa de ganancias de los vendedores tendería secularmente a cero, lo que significaría el final de la economía de mercado. Todo terminaría en un salario que solamente permitiría la subsistencia. El resultado compuesto de baja en la tasa de ganancias y de rendimiento decreciente del trabajo auguraba un oscuro horizonte para la humanidad. El modelo resultante de estancamiento económico y salarios miserables lucía verdaderamente lúgubre (*dismal*).

## Desfasaje intelectual y barreras idiomáticas

En esta situación intelectual me encontraba yo dos años antes de que aprobaran mi tesis, que trataría acerca de la economía empresarial. Tenía que investigar a partir de esa realidad que habían modelado los clásicos (Adam Smith, Ricardo) y los neoclásicos (Marshall y Mill), pero era muy difícil durante mis años de estudiante universitario (1946-1952) conseguir tanto literatura de economía como ayuda de los profesores. Primero porque, como sucede hasta hoy, las novedades surgían en inglés, y aunque yo leía el idioma, no tenía Amazon.com a mano, ni mucho menos la posibilidad de bajar de la red en segundos un *paper* científico gratis o por un mínimo pago. Segundo, era inútil esperar ayuda intelectual de los nuevos profesores ingresados a la universidad durante ese período.

Quiso mi suerte que un buen vendedor “misionero” de la nueva editorial mexicana Fondo de Cultura Económica nos ofreciera a un grupo de estudiantes un paquete de seis libros de economía a elegir de un todavía reducido catálogo (menos de cincuenta títulos). Opté por cinco clásicos y uno cuyo título me llamó la atención: *Teoría de la competencia monopólica*, editado por FCE en 1946, traducción del libro *The Theory of Monopolistic Competition*, publicado en 1932, basado a su vez en la tesis de 1927 de Edward Chamberlin. El



idioma inglés había construido una barrera para el público de habla hispana que demoró catorce años en levantarse.

Mucho después de aprobada mi tesis me enteré de que Schumpeter consideraba a Chamberlin como a uno de los mejores economistas de la primer parte del siglo XX (Schumpeter no simpatizaba con Keynes o, por lo menos, con su teoría).

## La nueva amenaza de los monopolios

El modelo clásico de la competencia perfecta podía ser utilizado como explicación de la economía de un país, con la condición de que la realidad económica no cambiara. Pero, a partir de la Revolución Industrial, que comenzó alrededor de 1750, las invenciones se tradujeron en una corriente cada vez más importante de nuevos productos que, progresivamente, se fueron apartando de la finalidad de satisfacer necesidades primarias como la simple alimentación a base de cereales. Otras necesidades insatisfechas hasta ese entonces comenzaron a despertarse en lo que se llamaron necesidades secundarias e incluso terciarias, como la provisión de alimentos más sofisticados, agua a domicilio (los sistemas sanitarios), el transporte por ferrocarril, etc. El modelo de la economía clásica debía comenzar a ampliarse en la medida en que estas nuevas necesidades cobraban importancia, más aun teniendo en cuenta que el aumento de productividad ocasionado por las nuevas tecnologías industriales le permitía a la población elevar paulatinamente sus niveles de vida por primera vez en la historia humana.

En la medida en que crecía el poder adquisitivo crecía también la cantidad de personas dedicadas a las transacciones comerciales. Esta población vivía de estas actividades terciarias y se aglutinaba en las ciudades. Durante el siglo XX la importancia en porcentajes sobre el producto bruto no ya del sector secundario sino del terciario, creció en tal medida que, en los países industrializados y en algunos emergentes, llegó a significar más del 60% del total. Había llegado la hora de reexaminar el modelo clásico pues sus principales variables habían perdido su importancia original. El modelo clásico de la competencia perfecta ¿debía ser abandonado o ajustado?

El modelo en vigencia tomaba en consideración dos polos: la competencia perfecta y el monopolio. La innovación intelectual de Chamberlin fue insertar entre los dos polos un nuevo tipo de mercado que combinaba ambas situaciones y al cual Chamberlin

denominó “competencia monopolística”. Antes y durante los años de Chamberlin, algunos economistas aceptaban que en algunos mercados pudieran coexistir dos monopolios (“duopolio”), o más (“oligopolios”). Marshall no negaba este hecho, pero lo consideraba “un fenómeno completamente transitorio”. Por el contrario, Chamberlin incluía en el nuevo modelo a empresas que eran en cierto grado monopolísticas porque tenían algún control del precio del mercado pero que, no obstante, competían con otras que también lo tenían.

Según Chamberlin, la obsolescencia del modelo neoclásico significaba una seria amenaza para la sociedad. La actuación de monopolios, por más en competencia que estuvieran, al regular potencialmente el precio de los mercados, podrían fijarlo en un nivel superior que el teórico, considerado este como el precio de equilibrio (el punto donde se cortaban las curvas de oferta y demanda) a consecuencia del cual se asignaban eficientemente (“perfectamente”) los recursos sociales, sin despilfarro alguno. En cambio, los competidores monopolísticos podrían apropiarse de una ventaja económica porque encima del precio de equilibrio existiría una curva de excedentes que constituiría una renta y no un premio a la productividad. A la competencia libre de monopolios Chamberlin prefería denominarla pura, esto es, “pura” de monopolios, y este es el punto que quiso esclarecer Chamberlin: ¿cuál era la herramienta mediante la cual las empresas podían construir su capacidad de competencia monopolística?, ¿eran en verdad perjudiciales para la economía de las sociedades esos monopolistas en competencia?

### “La diferencia que hace la diferencia”

Respondiendo a la primera pregunta, el concepto clave de la teoría de Chamberlin es la *diferenciación* de productos. En el momento en que una empresa logra que los compradores identifiquen una diferencia positiva para sus productos en relación con los productos de los demás competidores, la elección “al azar” se trunca y la empresa poseedora de esa diferenciación logra crear un mercado propio (“aislado” o “especial”, según Marshall) (Chamberlin, p. 78). Para Chamberlin esa diferencia podía ser real o imaginaria para la mente de los consumidores: un producto podía ser diferente al brindarle al consumidor más utilidad con iguales o mayores precios que los competidores. Pero también las empresas podían

establecer diferencias mediante “características patentadas exclusivas”, marcas registradas, localización de los puntos de venta, cordialidad de los vendedores y hasta los “lazos personales que ligan a los clientes con el comerciante o sus empleados” (Chamberlin, p. 65). Principalmente tres factores originarían diferenciación: la naturaleza de los productos (pueden mejorarse, “deteriorarse” o cambiarse sin modificar el precio), el precio de los productos (controlados por la empresa “aislada”) y la publicidad.

En cuanto a la naturaleza del producto, Chamberlin hace una distinción novedosa para ese entonces entre el equilibrio de precios (dado por las curvas de oferta-demanda) y el “equilibrio del producto”. “A nadie se le ha ocurrido que el problema puede plantearse a la inversa: ajustes del producto respecto de un precio determinado”. La competencia de precios sería una operación no muy prioritaria para los empresarios. Estos tratarían de evitarla desviando la atención de los compradores “hacia una marca registrada, o compitiendo a base de calidad y servicio”. Es aquí donde Chamberlin incorpora, históricamente, una nueva variable en la microeconomía académica: “el hecho de que tal competencia exista nos obliga al menos a incluir al ‘producto’ como una variable del problema” (p. 81). Desde un punto de vista académico, Chamberlin ya ha mencionado hasta aquí todas las variables que mucho más tarde, en la década del 60, los textos empresariales dedicados a marketing denominarían como las “cuatro P”: producto, precio, *place* (localización o plaza) y promoción (en el sentido amplio de la palabra: instrumentos que se utilizan para crear demanda: publicidad y promoción de ventas propiamente dichas).

Chamberlin se refiere a los costos de venta, que no aparecen en el modelo de competencia perfecta porque, por definición, no eran necesarios. Los mismos comprendían todo lo que se denomina comercialización: los gerentes y jefes de ventas, los vendedores, la distribución física de los productos y la publicidad (mis clases tampoco eran necesarias, ni por lo tanto, la propia ADV). Si bien Chamberlin considera a la publicidad como un ejemplo de los costos de venta, los conceptos con los cuales la define son más específicos y críticos. Él se pregunta cuál es la fuente de ganancias que procura la publicidad, e indica dos: el conocimiento imperfecto que tienen los consumidores con respecto a la capacidad que tienen los productos de satisfacer sus deseos (no dice “necesidades”); y la posibilidad de modificar los deseos de los consumidores/compradores.



Con respecto al primer tema, en la medida en que los consumidores ligan ciegamente el precio con la calidad, el esquema de oferta y demanda se invierte por completo y sorprende a veces a los mismos economistas muy ligados, quizá inconscientemente, al modelo de la competencia perfecta. (Más adelante incorporaré a los psicólogos en este artículo). Veamos dos ejemplos, uno de actualidad y otro de 1916.

Algunos colegas y yo solemos tomar café (y alguna *cheesecake*) en un café boutique. Cierta vez, uno de mis amigos se sorprendió por el precio (había aumentado con respecto a la semana anterior, y estábamos en un año en que la inflación todavía no había llegado al 25%). Mi colega nos anunció que no concurriría más a ese local. A la semana estaba otra vez con nosotros. Observando que quizá había más clientela que antes y no al contrario, casi se dijo para sí mismo “Y... el café es muy bueno... y el ambiente agradable”.

En 1916, cuenta Chamberlin, en un local de electrodomésticos de Cleveland se habían puesto en venta dos tipos de planchas: una de u\$s 3,75 y otra de u\$s 5,00. Por razones comerciales (quizá mayor margen) los vendedores fueron instruidos para “empujar” la venta de la plancha barata. Sin embargo, al fin del día las ventas de las planchas estaban repartidas en un 50% para cada tipo. El comentario del gerente fue: “Más de la mitad de los clientes no saben lo que deben pagar por un buen artículo, y el cliente medio no tendrá inconveniente en pagar cualquier precio que se le presente como razonable” (Chamberlin, p. 114).

Lo razonable puede ser porque el producto “es muy bueno” y “el ambiente agradable”; pero también puede darse al revés cuando los consumidores, no pudiendo examinar vicios ocultos de lo que compran, confían “ciegamente” en que el más alto precio significa calidad. En este caso, esa ceguera invitaría a la manipulación del cliente por parte del vendedor. Los importantes presupuestos de publicidad basados en diferenciaciones inexistentes (como se está dando en la presente etapa de estancamiento en el ciclo de vida de los alimentos envasados y de los de limpieza) representan, según Chamberlin, “despilfarros” de los ingresos de la economía, que podían asignarse a otros objetivos más acordes con el bienestar de la sociedad.

Si la diferenciación se basa en una mejor calidad y servicio (crédito al comprador, *service*, etc.), o en un nuevo producto más

ventajoso para el consumidor, no habría nada que objetar, opina Chamberlin. La calidad y el mejor servicio tienen un costo que puede trasladarse al comprador para brindarle mayor satisfacción y así la sociedad no se ve perjudicada. Pero ¿qué sucede con la diferenciación competitiva basada en una patente de invención o en una marca registrada?

## Patentes y marcas: no hay respuestas

La publicidad no podría ponerse en operación sin una identificación del producto y/o del origen del mismo (fabricante). Las marcas registradas cumplen esa función, así como las patentes de invención cubren al inventor de posibles imitadores y alientan la creación de innovaciones, lo que redundaría en mayor bienestar social. Lo que se pregunta Chamberlin es por qué las patentes cubren diecisiete años (en los EE.UU.), al cabo de los cuales el invento está a disposición de quien quiera imitarlo, siendo sin embargo otorgadas las marcas registradas a título perpetuo. Es una buena pregunta. Las leyes de marcas registradas hacen algo más que posibilitar la identificación de los productos: crean una diferenciación y, acorde con lo expuesto en el párrafo anterior, esa diferenciación puede ser una ventaja para el consumidor o un engaño.

En cuanto a señalar en los productos el origen de los mismos, es decir, especificar los nombres de las empresas que los fabrican, Chamberlin opina que conocer el *origen* “carece por completo de importancia para el comprador *excepto* cuando indica calidad” (p. 257); pero en los siguientes renglones del párrafo Chamberlin intercambia confusamente origen y marca (nombre del producto) y con esa base propone soluciones que suenan absurdas desde el punto de vista de política económica. Solamente en el Apéndice B de su libro Chamberlin intenta analizar qué pasaría en el caso en que, al cabo de algunos años, la ley permitiera a todas las empresas una *imitación perfecta* de los productos de la competencia y termina confesando que sería operativamente impracticable (además de desmotivante para los innovadores).

Desde el punto de vista del consumidor, sin embargo, Chamberlin acepta que las marcas -y la identificación de origen- son en principio una garantía de la permanencia de la calidad, estimulan la variedad de productos y brindan una amplia capacidad de elección a los compradores. “Indudablemente esto es deseable, pero dentro de ciertos límites. El problema se plantea entre elegir una

amplia variedad a un precio más alto o un producto más uniforme a un precio más reducido, y la teoría” concluye Chamberlin, “no contesta ninguna de las dos preguntas” (p. 258).

Retornando ahora al aspecto más abarcativo de los costos de venta, casi ingenuamente Chamberlin comenta que no puede dejárselos de lado considerándolos como desperdicios, pero tampoco debería conceptuárselos como completamente análogos a los costos de producción: “En realidad hay que enfrentarse con el difícil problema de encontrar criterios tanto cualitativos como cuantitativos para juzgarlos e integrar una parte de ellos en el ideal del bienestar” (p. 217).

### Ni siquiera una insinuación

Para contestar a la pregunta de si la competencia monopólica perjudica a las sociedades, Chamberlin se basa en el concepto de la asignación de los factores de producción, o sea en el estado en que quedan los precios de las materias primas, de los salarios y de los beneficios del capital cuando se utiliza el modelo de competencia monopólica. Como diferenciando sus productos los empresarios pueden optar por un precio superior que el de igualación, la brecha que se abre entre la demanda y la oferta crea una ganancia extra imposible de lograr en condiciones de competencia perfecta (pura). Queda entonces en la fábrica un excedente de capacidad de producción, lo que demostraría la ineficiencia de la competencia monopólica, ineficiencia que se traslada al mercado (menos mercadería a mayor precio, más ingresos absorbidos para el empresario). Esto sucedería en el corto plazo. En el largo, todo dependería de la posible racionalidad que puedan ejercitar los consumidores en relación con el grado de innovación. Si esa proporción es baja, la competencia monopólica puede mantenerse durante mucho tiempo (“indefinidamente”- Samuelson, p. 437, n° 11), no así cuando la diferenciación entre productos del mismo ramo se reduce a un mínimo, con lo que se vuelve a la competencia prácticamente pura *dentro del ramo* de esos productos. Chamberlin comenta: “La cuestión queda entonces así: qué medida y qué clase de monopolio aceptar, y con qué grado de control social” (p. 217).

Como imponer límites a la política de las empresas apunta al “difícil problema de encontrar criterios... para integrar una parte de ellos en el ideal del bienestar”, Chamberlin termina manifestando

que su teoría es apenas un primer paso en la adecuación del modelo clásico a la actualidad, que estaba en una etapa incipiente, y que “es más: no hemos intentado ni siquiera insinuado, ninguna aplicación a problemas económicos concretos” (p. 182).

## Su dulce enemiga

En el mismo año en que Chamberlin editó su libro, la economista inglesa Joan Robinson publicaba el suyo titulado *La economía de la competencia imperfecta*, que constituía asombrosamente casi una teoría similar a la del norteamericano, salvo en la cuestión de la denominación del tipo de competencia: imperfecta o monopólica.

Durante su estadía en la India acompañando a su esposo, que era funcionario en la colonia inglesa, Joan había quedado muy impresionada por la pobreza y el desempleo. Dicha experiencia influyó fuertemente su pensamiento político-económico. Además, hay que agregar que Robinson tuvo la idea de escribir su libro en 1930, año en que se sufrían las terribles consecuencias de la quiebra de Wall Street. (Recordemos que la tesis de Chamberlin es de 1927, cuando el tema socioeconómico estaba centrado en los monopolios y no en el desempleo). De regreso a Cambridge se dedicó a estudiar a Marx (publicó un *Essay on Marxian Economics* en 1942) y llegó a sentir simpatía por Stalin. El crecimiento industrial de la Unión Soviética la tenía impresionada, como a muchos intelectuales que veían, muchos con entusiasmo, un avance inexorable del marxismo-stalinismo. Encontraba en Marx y Keynes puntos de coincidencia y se definía a sí misma como “la keynesiana de izquierdas por antonomasia”. La economía no debía separarse de la política: la naturaleza del tema hace “que las doctrinas económicas siempre nos llegan como propaganda” y el propósito de la ciencia económica debería ser “el aprender cómo evitar que los economistas nos engañen” (Pérez Calle, p. 79).

En *La teoría de la competencia imperfecta*, Robinson le presta poca atención al concepto de diferenciación en comparación con la importancia que le da Chamberlin, dedicándose a enumerar las causas por las cuales no puede haber en la práctica condiciones de competencia perfecta. Atentarían contra ella, por ejemplo, los costos del transporte, la localización de las empresas, las calidades de los productos, los precios y la publicidad, el crédito, etc. En su análisis llega a la conclusión de que el modelo real conduce no a la competencia perfecta sino a la absorción de empresas y, por lo tanto, al monopolio. Esa mayor “unidad de control” (el monopolio) permite una baja en los costos y quizá en los precios, esto para



evitar el pase de los compradores a los sucedáneos más baratos. Así, para sorpresa del modelo neoclásico, el consumidor resultaría beneficiado. Mas para que esto suceda es necesario, desde un punto de vista social, que no exista un exceso de capacidad y, en todo caso, los gobiernos deberían intervenir para evitarlo. En este punto, claramente no coincidía con Chamberlin, aunque este lo hubiera deseado.

Robinson defiende la semejanza de su libro con el de Chamberlin: “Nunca he logrado captar el carácter de la distinción entre competencia imperfecta y competencia monopólica, a la que parece atribuir importancia el profesor Chamberlin... ambos llegamos a los mismos resultados” (Robinson, 1973). Durante el resto de sus días, Chamberlin se dedicó a destacar las diferencias de su libro (“diferenciado”) en una continua batalla que Joan Robinson no continuó porque tenía otros intereses más fuertes: el del desarrollo económico y la teoría de Keynes. Robinson se queja, sin embargo, de que los economistas no hubieran continuado estudiando el tema: se deberían haber analizado las causas y consecuencias del proceso de supervivencia o decadencia de la competencia y no gastar tantas energías mentales en discutir “teológicamente” (dogmáticamente) acerca de la competencia imperfecta (Pérez Calle, p. 89).

Robinson tenía un carácter, digamos, especial. Parecía paladear los errores que ella misma se adjudicaba. En 1953 criticó *La economía de la competencia imperfecta* en varios aspectos, sin ninguna indulgencia para sí misma: dijo, entre otros puntos, que había tratado a los empresarios en forma primitiva, que el supuesto de que el precio es la principal herramienta de la competencia era erróneo (le daba la razón a Chamberlin), que todavía en 1933 ella no se había apartado de Marshall y de los neoclásicos y que por eso había elegido el modelo estático, y que su tratamiento de las empresas como produciendo una sola mercadería era equivocado y fuera de la realidad.

Si bien, como vimos, Chamberlin termina por aceptar que su teoría no da respuestas a los “problemas” de los costos de venta en general, y en particular a los de la publicidad, al de las patentes y al de las marcas; lo hace casi como forzosamente a pesar de sus creencias más íntimas. Hubiera querido demostrar que era posible evitar la existencia de esa posición intermedia de competencia monopólica, pero se daba cuenta de que el hacerlo era prácticamente imposible y, quizá, contrario al bienestar del consumidor. No pudo encontrar, por más que se esforzó, un criterio que permitiera un grado de control social sobre ese tipo de empresas

monopolistas sin que se dañara el “ideal del bienestar”. Por eso termina admitiendo que su teoría es solamente un primer paso, que la misma estaba “en una etapa incipiente” y que, por lo tanto, él no había “ni siquiera insinuado” que su teoría pudiera servir para fijar una política económica determinada. Joan Robinson, por su parte, e influenciada por sus ideales de izquierda, pedía la intervención del Estado.

## Pesimistas respuestas a mis preguntas

Hasta esta parte de la investigación para mi tesis había logrado obtener las respuestas a las dos preguntas que me tenían preocupado desde mi época de alumno secundario cuando notaba las diferencias que separaban a la teoría económica de la práctica empresarial. Pero tenía la sensación de que las respuestas tanto de Chamberlin como de Robinson estaban cargadas de pesimismo (yo ignoraba que la ciencia económica era lúgubre) y de ideología. Esto último lo proclamaba la misma Joan: “keynesiana izquierdista por antonomasia”. Pero la ideología de Chamberlin aparece nítida recién en su Apéndice E y penúltima página de su libro. Comentando acerca de su idea de permitir una imitación fiel de los productos de las empresas-rechazada por él mismo por impracticable- agrega: “Puesto que [con esa política] no sería posible crear tantos monopolios, se prestaría menos atención al hecho de crearlos y mayor atención a la producción. Habría menos ‘hombres de negocios’ y más obreros” (Chamberlin, p. 258). Está muy claro que Chamberlin no tenía en consideración la motivación de los empresarios para las innovaciones, que constituye, desde la Revolución Industrial, el corazón de la economía, como veremos a continuación.

En la búsqueda del optimismo en la economía, lo encontré fuera de ella, en la sociología. Cursando esta asignatura descubrí a un austríaco que me dio finalmente las claves del problema. Joseph Alois Schumpeter, en realidad austrohúngaro debido a la fluctuante geopolítica europea, había escrito sobre el “desarrollo” económico ya en 1911, y no simplemente sobre el crecimiento económico. Debido a que el texto original estaba escrito en alemán, tardó en ser conocido en el ámbito anglosajón, condición entonces y ahora básica para la difusión científica. Su *Teoría del desarrollo económico* recién fue traducida al inglés en 1934 y al castellano en el 1944 (FCE). Esta vez la barrera idiomática había sido de treinta y tres años. Las palabras del libro en alemán *Wirtschaftlichen Entwicklung* son traducidas como “desarrollo económico”, aunque el traductor original de 1944 prefirió la palabra “desenvolvimiento” al de “evolución”. Este último vocablo, a su vez, fue reemplazado



por Schumpeter por “innovación, y a éste le agregó el concepto de “dinámica”, para conformar un modelo que tuviera en cuenta el paso del tiempo, frente al modelo estático de los clásicos. (Prólogo a la edición española de 1934, p. 8. La asignatura integrante del doctorado en la Facultad de Ciencias Económicas, que dictó Raúl Prebisch hasta 1948, se denominaba Dinámica Económica).

De acuerdo con la *Teoría del desarrollo económico*, las naciones requieren para su progreso económico avanzar en su desarrollo tecnológico, pero hay que advertir que en ninguna parte de su libro Chamberlin hace comentarios sobre la tecnología, el punto básico -junto con los emprendedores- de la teoría de Schumpeter; y tampoco en su bibliografía menciona al libro de Schumpeter de 1911. De esta manera, Chamberlin le daba más importancia a la diferenciación del producto en base a la publicidad, como ya vimos, y no a una diferenciación más amplia como es la creación y adopción de nuevas tecnologías por la empresas y su consiguiente innovación.

Mala suerte para Chamberlin. Cuando publicó su libro en 1933 la nueva preocupación post-1929 de los economistas ya era el desempleo y no los monopolios, y al fin de la Segunda Guerra Mundial las motivaciones intelectuales del gremio se habían volcado hacia la búsqueda de un modelo teórico del desarrollo. El concepto de competencia monopólica quedó en el olvido durante muchos años, arrinconado en algunas *business schools*.

## La lucha por la vida y el triunfo del más fuerte

El interés de Schumpeter a comienzos del siglo XX se concentraba en la investigación de los ciclos económicos, que además era la preocupación de políticos y economistas que veían con preocupación los pronunciados *up-and-downs* de las actividades económicas, afectadas por gravísimas arritmias que involucraban periódicas quiebras de empresas con el consiguiente desempleo. Los economistas Kitchin, Juglar y Kutznets habían creído identificar respectivamente ciclos de 3-5 años (fluctuaciones en los inventarios), 7-11 (duración de las inversiones fijas) y 15-25 (cambios estructurales en la inversión); y Kondratiev había identificado “ondas” largas que se prolongaban de 45 a 60 años. Schumpeter, que en su libro de 1911 solamente tomó los ciclos de Juglar, observó que las curvas de los ciclos a veces se empalmaban y continuaban ejerciendo un efecto positivo sobre el crecimiento de la economía, o a veces se solapaban. En estos casos, si las curvas bajaban al mismo tiempo los resultados sobre la economía eran desastrosos. Schumpeter expuso una explicación causal

más generalizada: los ciclos se debían a las actividades de los emprendedores que, al innovar, adoptaban nuevas tecnologías de producción (el ensamblaje en serie de Ford) o lanzaban al mercado nuevos productos (el primer Ford T de 1908). De esa manera, en el moderno sistema capitalista las empresas obtenían ganancias que no tendían a cero.

El secreto era la innovación. Desarrollando nuevos productos en forma continua y sistemática las empresas evitaban caer en la maldición clásica. En cambio, cuando en el modelo clásico se manejaban las curvas de oferta y demanda las mismas se referían a un solo mercado (el trigo, por ejemplo) y ese solo mercado era la economía. Cuando se vaticinaba el pálido final de la misma, se lo hacía en base al único producto -o rama de productos- que constituían el grueso del movimiento económico. El análisis de Schumpeter se adecuaba ahora a la realidad empresarial: cada empresa tenía una curva de oferta estructurada en varios niveles cronológicos -o de génesis de productos- de manera que si la demanda rentable de alguno de ellos comenzaba a tender a cero, la rentabilidad total de la empresa persistía con el apoyo de los otros productos; y crecía, en la medida en que sus ejecutivos encontraban oportunidades de inversión en nuevos productos de buena rentabilidad. A esa persistente búsqueda de nuevos productos que se lanzaban al mercado eliminando a los viejos Schumpeter la denominó “destrucción creativa”. Hay quienes opinan que en esa frase resuena “la lucha por la vida” de Darwin (ya anoté que Schumpeter quiso evitar la palabra “evolución” para reemplazarla por “desarrollo”) (Witt, 2002).

Las operaciones de los emprendedores eran apoyadas, además, por el crédito bancario y, por lo tanto, debía introducirse en el modelo económico clásico una nueva variable: el crédito, que era una forma de crear dinero independientemente de los gobiernos, por lo menos hasta ese entonces. El dinero intervenía efectivamente en el desarrollo de la economía, no era neutro como entre los clásicos. El punto central de toda la vida intelectual de Schumpeter fue que el capitalismo solamente puede entenderse como un proceso evolucionario de continua innovación y ‘destrucción creativa’ ”y esto no se ha llevado todavía al seno de la corriente principal de la teoría, aunque muchos la alaben solamente en términos de ‘jarabe de pico’” (Freeman, 2009).

Chamberlin y Schumpeter logran integrar mis preguntas

De acuerdo a la “Teoría del desarrollo económico”, las naciones requieren para su progreso económico avanzar en su desarrollo tecnológico, pero hay que advertir que en ninguna parte de su libro Chamberlin hace comentarios sobre la tecnología, el punto básico

-junto con los emprendedores- de la teoría de Schumpeter; y tampoco en su bibliografía menciona al libro de Schumpeter de 1911. De esta manera, le estaba dando más importancia a una diferenciación del producto basada en la publicidad, como ya vimos, y no a una diferenciación más amplia como la creación y adopción de nuevas tecnologías por las empresas. El crecimiento o desarrollo económico no era su tema, evidentemente.

Schumpeter había redondeado las respuestas a mis preguntas. Lo curioso era que esas respuestas me venían desde el año 1911 en forma de un texto literario escrito por un economista que no incluía ningún gráfico para modelar su teoría. Pero en ese texto yo reconocía la realidad a la cual quería acercarme vía la teoría económica. Los modelos elegantes de Chamberlin y de Robinson me atraían como juegos intelectuales, pero no me producían ese efecto de acercamiento. En el Prefacio a la edición inglesa de su libro (1934), Schumpeter decía que quizá su opinión “sobre la relación entre investigaciones ‘teóricas’ y ‘prácticas’ haya variado mucho desde 1911. Pero se mantiene mi convicción de que nuestra ciencia no puede -en la misma medida que otras- desdeñar ese sentido común refinado que denominamos ‘teoría’ y que nos provee de instrumentos para ahondar los hechos y los problemas prácticos” (Schumpeter 1967, p. 14).

Schumpeter había contestado mis dos preguntas de 1944-45 en 1911 con un “sentido común refinado” y había sido mejor fotógrafo, o mejor dicho, director fílmico, que los elegantes modelos de Chamberlin. Finalmente, debo agregar que lo convincente en la teoría de Chamberlin son, precisamente, sus gráficos, que se han venido utilizando renovadamente desde las últimas décadas. Ya vimos que el propio autor no pudo actuar como reaccionario frente a su obra. Defendió sus conclusiones a pesar del desánimo que le creaban. Su libro se lee como si el autor hubiera armado un Frankenstein y supiera que ese aparato estaba dispuesto a matar. Schumpeter había filmado a un ser racional y motivado para crear.

En conclusión, mis dos preguntas con respecto a las contradicciones entre la teoría económica y la práctica empresarial creía observar en mi adolescencia se fueron resolviendo con los modelos de Chamberlin y de Schumpeter. El primero, gráfico, me enseñó a estudiar la estructura de los mercados y de las empresas, y el segundo, literario, me explicó la causa: el espíritu emprendedor.

## Triunfa la sublime obsesión

No solamente las afirmaciones en su contra hechas por la misma Joan Robinson con respecto a su obra, sino también la

adopción de la terminología de la competencia monopólica por los diseñadores de los últimos modelos económicos (Romer, 1990) convergen en afirmar finalmente que “la opinión general sitúa a la obra de Chamberlin por encima de la de Robinson en el plano de la innovación” (Pérez Calle, 2010).

Con respecto a Schumpeter, en su relación intelectual conflictiva con Keynes, Solow concluye que “es posible ver hoy a las ideas keynesianas y schumpeterianas como complementarias. El tema de Keynes es acerca de las fluctuaciones económicas de corto plazo ocasionadas por las variaciones erráticas en la voluntad de los inversores y de los gobiernos para gastar. El tema de Schumpeter es la trayectoria a largo plazo dirigida por la marcha errática del progreso tecnológico... Hoy probablemente la estrella de Schumpeter probablemente oscurece la de Keynes... El crecimiento a largo plazo se ha movido al tope de la agenda política e intelectual... (Como dijo Lucas) una vez que uno comienza a pensar acerca del crecimiento económico, es difícil pensar acerca de otra cosa. Es una lástima que el problemático y viejo Schumpeter no vivió para ver el triunfo de su obsesión” (Solow, 2007).

El recambio presidencial de 1958 comenzó con la puesta en práctica del “desarrollismo”, el mismo año en que me hice cargo de la “misión” encomendada por la ADV. Por unos pocos años los argentinos recuperamos algo de nuestro ya antiguo optimismo, mientras se lograban avances como el autoabastecimiento petrolero; pero desde entonces hasta hoy, parafraseando a Solow, deseamos vivir para ver el triunfo de una obsesión: el desarrollo económico del país en el marco de una república. Si bien esa obsesión subyace en esta Sección I debajo del interés empresarial por la competencia monopólica, en toda la próxima Sección II el desarrollo económico, seguido del político, asoma en la superficie de toda la Sección II, mientras llega mi turno para una segunda misión.

Hasta aquí este artículo ha relatado las peripecias intelectuales comenzadas desde muy joven bogando entre la teoría económica y la práctica empresarial. Una vez disipadas mis dudas sobre la conducta empresarial, todo estaba muy bien, porque podría dar mis clases inaugurales en la ADV con completa tranquilidad de conciencia. Mis búsquedas finalmente me habían dado la seguridad que necesitaba para cumplir con la misión que se habían propuesto los fundadores de la Asociación. Ellos también, como humanos, habían tenido cada uno un modelo de conducta; pero, colectivamente habían coincidido en un solo modelo intelectual que les fijaba un objetivo, la educación y capacitación de ejecutivos, del cual surgieron productos bien diferenciados como la





Fundación de Altos Estudios Comerciales (FAECC) y la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES).

Mis “alumnos” podían ahora reconfortarse pensando que, además de gustar de sus tareas -porque esos personajes las disfrutaban, realmente-, estaban cumpliendo una misión perfectamente aceptable por la sociedad. Quizá esa visión conjunta creó una camaradería posterior entre ellos y yo, camaradería que comenzó con una anécdota bien apropiada. Durante las primeras clases me había acostumbrado (¿sería por el miedo o por el frío invierno?) a tomarme una ginebrita parado ante el porteño estaño de un bar cercano al edificio de Moreno, y que tenía el prometedor nombre de “Quitapenas”. Cierta tarde estaba yo en esa tarea cuando vi que avanzaba hacia mí un grupo de mis alumnos para, tal como me lo manifestaron, “hacerme compañía”. Como buenos vendedores, tenían también un buen servicio de inteligencia. Pidieron ginebra para todos y luego, juntos, nos encaminamos al aula.

Una observación final: en esos años solamente dos empresas se disputaban el mercado de ginebra en la Argentina.

## **B. UNA MISIÓN PARA EL FUTURO**

### Otra movida de piso

Pasadas tres décadas me encontré de nuevo parado en un piso ondulante, en un viejo edificio de Rivadavia frente a una de las fuentes del Congreso. La ex ADV, ahora ADE, había logrado la autorización del Ministerio de Educación para la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES). A su vez, la vieja Escuela Superior para Vendedores (“la escuelita”, entre los íntimos) se había transformado en 1964, tras varias etapas intermedias, en la Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales (FAECC).

A los motivados ejecutivos de la “Escuelita” había agregado a mi “audiencia” a jóvenes alumnos que intentaban seguir una carrera empresarial en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA o de la UADE. Pero por razones personales (debía atender a mi propia empresa) se me hizo muy duro desempeñar ambos roles y debí sacrificar la docencia, hasta que, tras una brecha de quince años, ADE volvió a encargarme una misión, como había hecho la ex ADV, pero esta vez para capacitar en ciencias empresariales a los jóvenes alumnos de UCES (que se extendió luego a las Facultades de Ciencias de la Comunicación y Ciencias de la Educación).

En la Parte A, el trabajo intelectual que me obligué a realizar de joven para verificar la corrección de mis creencias empresariales, labor que me llevó a analizar temas de microeconomía con Chamberlin,



Robinson y Schumpeter. Después del período 1946-1955 de estancamiento, mis preocupaciones intelectuales, como las de la sociedad toda, se volcaron hacia el que ya considerábamos un problema económico estructural grave de la Argentina. El “desarrollismo” fue el enfoque que tomó como prioridad adoptar una política específica destinada a reembarcar al país en un proceso económico que parecía haberse cortado con el golpe de 1943. En la narración de la Parte A I no pude evitar, a pesar del enfoque microeconómico, una infiltración del problema del desarrollo económico de las naciones, a través de Schumpeter. Ahora la gran discusión histórica de los argentinos, al iniciarse mi segunda “misión”, era una mezcla indiferenciada de política y economía que a mediano plazo incidiría en la cultura política de mis alumnos. Mientras fui decano de Ciencias Empresariales la mirada estuvo puesta en las reacciones empresariales ante las decisiones políticas de los sucesivos gobiernos; mientras que el decanato en Ciencias de la Comunicación me acercó a la problemática de los sistemas sociales y, finalmente, como decano de Ciencias de la Educación, no pude eludir la búsqueda de estrategias para que los profesores puedan desarrollar un alfabetismo crítico en los alumnos, capaces de crearles una cultura ciudadana apoyada en un pensamiento científico. No es que buscamos formar científicos sino solamente alumnos preparados para discusiones políticas y económicas, con el objetivo de llegar a decisiones políticas que, de una vez por todas, hagan que la Argentina recupere el impulso económico que supo tener y que, pasados más de ochenta años, a las nuevas generaciones les parece solamente una utopía. Lo que sigue en la Sección I de esta Parte II hay que juzgarlo como un intento pedagógico con vistas a alertar a los profesores para innovar en la pedagogía, con el propósito de desarrollar el pensamiento científico de los alumnos vinculado con la economía y su capacitación política. Finalmente, en la Sección II, presentaré a mi nueva “audiencia”, tan diferente -en edades y en motivación- de la que conocí en “Escuelita”.

## I. El pensamiento científico

### *El pensamiento científico y los modelos*

Retomando al “viejo” Schumpeter, su libro de 1911 comienza con el siguiente texto: “El proceso social es en realidad un todo indivisible. Con la mano clasificadora, el investigador saca de una manera artificial de su gran corriente los hechos económicos. La designación de un hecho como económico supone ya una abstracción, la primera de las muchas que nos imponen las condiciones técnicas de la copia mental de la realidad” (Schumpeter, 1967,

p. 17). Esas abstracciones que menciona Schumpeter dan forma a los modelos. Es importante reconocer que en las bases de las críticas de unos economistas a otros subyacen lo que algunos denominarían supuestos y otras ideologías (como lo descubrimos en Robinson y en Chamberlin). La dulce enemiga Robinson decía que “las doctrinas económicas siempre nos llegan como propaganda” (Pérez Calle, 2010). Suele suceder que, cuando se analizan las conclusiones de un modelo, se parta de supuestos que a veces el autor ha dejado implícitos. De esta forma se producen choques y discusiones que podrían haberse evitado si los supuestos se hubieran explicitado. Nosotros, como simples humanos, también nos conducimos con modelos, aunque lo ignoremos. Los científicos, por su parte, crean modelos a conciencia porque, de otra forma, le es imposible llegar a conclusiones y decidir políticas económicas racionales.

A Adam Smith lo intrigaba el fenómeno de la riqueza de las naciones. Siendo éste un problema complejo, trató de incluir en su razonamiento todas las posibles variables que podrían influir en ese fenómeno, no solamente de la economía sino de la sociedad en general (Schumpeter hizo lo mismo desde la sociología). Adam Smith, antes que un economista, era un filósofo de la moral. Pero cuando las variables intervinientes son tan numerosas y están tan enredadas en un sistema social, al investigador no le cabe otra solución que seleccionar (con su “mano clasificadora”) aquellas variables que por intuición percibe como las que más aporte pueden hacer en la búsqueda de una explicación del fenómeno que intenta analizar (Luhmann, Prefacio y p. 188).

Como vemos, el posible modelo final -mejor dicho, el modelo trabajable, pero nunca final- está “viciado” por la percepción del investigador. Cada investigador puede percibir en un mismo fenómeno de la realidad diferentes juegos de variables, cosa que lo obliga a seleccionar unas y desechar otras. La percepción de cada investigador, así como la percepción de cualquiera de nosotros acerca de un problema de la realidad, está guiada por el conjunto de valores y creencias con el cual nos manejamos durante el transcurso de la vida. Sin ese conjunto nos es imposible tomar las mínimas decisiones necesarias para sobrevivir y desarrollar conductas que favorezcan nuestro desarrollo como personas.

### *Que los economistas no nos engañen*

En la década de 1930 se estaban definiendo tres clases de economistas: los que en sus libros utilizaban solamente la prosa, como lo habían hecho Adam Smith y David Ricardo; los que utilizaban los gráficos de coordenadas ortogonales, como los había inaugurado Marshall (pero que ilustraban sus razonamiento matemáticos); y los

que trataban de diseñar modelos cuantitativos mediante la nueva metodología de la econometría. Schumpeter no era un matemático, aunque sin embargo llegó a presidir la Econometric Society. Expresar en fórmulas matemáticas el contenido de su “Teoría del crecimiento económico” hubiera sido imposible en esos años debido a la carencia de instrumentos cuantitativos dinámicos no lineales, pero Solow, premio Nobel 1997, infiere que si bien Schumpeter admiraba la evolución del análisis económico hacia “una rigurosa teoría expresada en términos matemáticos... él simplemente no lo podía practicar” (Solow, 2007). Chamberlin, por su parte, pertenecía todavía a la secta de los economistas “gráficos” y su libro abunda en los mismos, pero en su Apéndice A nos demuestra que conocía la econometría.

Robinson era pesimista con respecto a diseñar modelos económicos mediante la econometría, aunque estaba capacitada para operarla e incluso le ofrecieron presidir la Sociedad de la cual Schumpeter había sido presidente. Robinson opinaba que el marco matemático era “innecesariamente complicado en aspectos donde basta con métodos geométricos sencillos”. Había una brecha importante entre la realidad (“la copia mental de la realidad”) y la creación de teorías. Lo que se necesitaban eran modelos más reales y creíbles. Quizá su pensamiento influenciado, por Marx, la llevó a decir que “las doctrinas económicas siempre nos llegan como propaganda... pretender lo contrario en nombre de la ciencia pura es una forma muy anticientífica de negarse a aceptar los hechos... Ningún economista puede calcular el punto exacto de máximo ingreso neto, pero si las condiciones de oferta y demanda permanecieran constantes durante un período suficientemente largo podrá encontrar el valor de producción más rentable” (Pérez Calle, p. 83). Si bien la condición que propone Robinson para encontrar el punto óptimo de la rentabilidad es de imposible cumplimiento porque raramente (¿nunca?) existirá ese período “suficientemente largo” en el cual no varíen la oferta y la demanda, en la práctica lo que había que evitar, pide Joan, es que los economistas nos engañen (Pérez Calle, p. 79).

### *Reaparece el lúgubre fenómeno*

Robinson estaba impresionada por el rápido crecimiento industrial de la Unión Soviética pero la ideología de Joseph no entraba en este cuadro. Su único best seller, el libro de 1942 “Capitalismo, Socialismo y Democracia”, continuaba posicionando al emprendedor como a un héroe, aunque el capitalismo vigente originaba, para Schumpeter, sentimientos hostiles que eran aprovechados por los políticos de la democracia social. El

capitalismo se destruiría endógenamente pero no por la curva de los rendimientos decrecientes, sino porque “el capitalismo es la civilización de las fortunas de unas pocas familias y de la inequidad. La democracia debería convertirse en ‘laborismo’ y por lo tanto en enemiga del éxito del capitalismo”. Schumpeter desconfiaba de la descendencia familiar de los emprendedores porque, apoyados en la riqueza personal acumulada, y no teniendo nada que perder, hijos y nietos se convertían en intelectuales que se situaban en la vereda opuesta al capitalismo en que habían nacido y crecido. En los parlamentos ellos votarían por más regulaciones que matarían al “espíritu animal” (Keynes) de los emprendedores. Schumpeter no era un demócrata por instinto o reflexión y tenía poca confianza “en la habilidad del ciudadano promedio para votar inteligentemente” (Solow, 2007). Cuando al final de la Parte I creíamos habernos librado de las tristezas de la economía elogiando a la “Teoría del desarrollo económico”, he aquí que Schumpeter dejó pasar treinta y un años para introducirnos otra vez en lúgubres sombras endógenas.

### *Una cuestión de curvas*

Una función de producción establece las proporciones en que se mezclan los factores de la producción, como los clásicos tierra, capital y mano de obra, para producir el PBI. Robert Solow y Trevor Swan coincidieron -separadamente, en 1956- en el diseño de un modelo matemático de desarrollo a largo plazo en que la función de producción comprende a la tecnología, al capital y al trabajo. Además de esa función, los autores agregaron a su modelo una ecuación que representa a la acumulación de capital, resultado neto del ahorro y de la depreciación. Pero en la función de producción los autores consideraron endógenos al PBI y al capital, mientras trataron como exógenos al ahorro, a la tasa de amortización, al crecimiento de la mano de obra y a la tecnología.

La ley de los rendimientos decrecientes se aplica en el modelo neoclásico de Solow-Swan al capital y a la mano de obra, mientras se supone constante el rendimiento de la producción a escala (si se duplica el equipo de maquinarias con la misma tecnología, por ejemplo, se dobla el PBI). Si la tecnología no cambia (matemáticamente es una constante) y tampoco crece la mano de obra, la aceleración de la curva de producción por obrero comienza a disminuir a medida que aumenta el capital por obrero hasta que la curva queda horizontal, es decir, “estacionaria”. Esta curva tiene una forma cóncava (el “lomo” de la curva está hacia arriba). Todas las curvas de producción por obrero tienen rendimientos decrecientes a medida que se les van agregando nuevas unidades de obreros o capital, agregados que en economía se denominan “marginales”.

Con esos supuestos del modelo, Solow-Swan demuestran que manteniendo constantes la tecnología y la mano de obra no se produce el crecimiento a largo plazo (todas son curvas cóncavas). El aumento en el ahorro produce primero un cierto crecimiento a corto plazo pero no un crecimiento permanente. Así sucede también con el aumento en la fuerza de trabajo. El objetivo final, la “regla de oro”, es encontrar la tasa óptima de ahorro que maximiza el consumo por cabeza. Con el modelo de Solow-Swan se arriba a dos conclusiones: (1) la inversión en capital no logra aumentar en el largo plazo el PBI pc, y (2) se necesita un cambio tecnológico para evitar los rendimientos decrecientes del capital, de lo contrario llegaría un punto en la economía global en que los rendimientos decrecientes serían universales y por más que se inyectara más capital la tasa de su productividad disminuiría y la producción quedaría en el (siempre presente) estado estacionario.

Sin embargo, y aquí viene la visión de Schumpeter, los autores del modelo Solow-Swan predicen que el progreso de la tecnología puede aumentar la productividad de los otros factores de producción (capital y trabajo) y hacer así que los países salgan de su estado estacionario. Pero el avance de la tecnología es ajena al modelo, como ya vimos. Es decir, Solow la introduce desde afuera, exógenamente, por eso el modelo conserva en sí la característica del rendimiento decreciente.

En 1976 Lucas lanzó una crítica a los modelos económicos conocidos hasta entonces. La “Crítica de Lucas” se refiere a la ingenuidad de querer predecir la economía basándose en correlaciones de series históricas. Si lo que se busca es algún grado de predicción, el requisito es incluir en los modelos las preferencias que dirigen el comportamiento humano. Lucas criticó el hecho de que se decidieran políticas económicas inspiradas en modelos no estructurales, es decir, modelos que no contemplaran la necesidad de cambiar cuando cambiaba la política. Lucas solicitaba que los economistas le dieran más lugar a la microeconomía, que desde Keynes había sido mirada por arriba de los hombros académicos. Los economistas debían construir fundamentos micro para los modelos.

Lucas propuso el concepto de capital humano, que sería el resultado de incorporar capacidades y conocimientos a los trabajadores, capacitándolos en el uso de las tecnologías, lo que significaba una “encarnación” (*embodiment*) o endogeneización del conocimiento. Dado que el capital humano, a diferencia del capital físico, tiene tasas de rendimiento crecientes, nunca se llegaría al estado estacionario. En los modelos de rendimientos crecientes la función de producción por obrero es convexa, es



decir, el “lomo” de la curva de los rendimientos decrecientes se ha convertido ahora en la “panza” de la curva.

### *Las “recetas” de Romer 90*

Poco satisfechos con los resultados del modelo Solow-Swan, varios economistas trataron de diseñar modelos para endogeneizar la tecnología. En el tema reinó una relativa calma durante los 70 hasta que en los 80 surgieron varios autores clave. Paul Romer (se cree que está en la *short list* del Nobel desde hace tiempo), en un famoso *paper* de 1990, parte de tres premisas. Primera: la tecnología es el corazón del crecimiento económico. Esta premisa la identifica con el modelo de Solow de 1956. Para Romer la tecnología consiste en “instrucciones” de cómo combinar materias primas. El cambio tecnológico brinda el incentivo para una acumulación continua de capital, que es la mayor parte de la causa del crecimiento de la producción por hora trabajada. Segunda premisa: el cambio tecnológico surge por acciones intencionales que toman personas incentivadas por el mercado, un enfoque micro consecuencia de la Crítica de Lucas pero donde nos resuena la obsesión de Schumpeter por los emprendedores. Ellos constituyen el fundamento endógeno del modelo. Esto no quiere decir que Romer ignore el resultado de lo que precisamente él hace: investigar desde una universidad. El rol esencial del mercado es trasladar el conocimiento a bienes con valor práctico. La tercera premisa es fundamental para Romer: las “instrucciones” o “recetas” de la tecnología que surgen de las actividades de R&D (Investigación y Desarrollo) son inherentemente distintas a los demás bienes económicos. Las nuevas tecnologías surgen de una inversión en capital fijo pero que, una vez creadas, pueden ser usadas una y otra vez sin costos adicionales.

La tecnología: puede en principio ser usada por todos, pero es posible excluir a la gente de su uso, porque las “instrucciones” o “recetas” tecnológicas pueden ser protegidas mediante patentes. Si no existiera esa posibilidad se acabaría el incentivo para los inventores y emprendedores (“Si un gobierno confiscara la mayor parte de los descubrimientos de yacimientos de petróleo y se los diera a los consumidores, las empresas petroleras suspenderían sus exploraciones” (Romer, 2001a).

Las “instrucciones” (un programa de *software*, por ejemplo) son ideas, y las empresas que venden ideas pueden tener a su disposición simultáneamente un infinito número de consumidores. Una manzana se consume y se terminó, pero se puede excluir a la gente de su consumo porque usualmente es un bien privado. En cambio, el software puede ser consumido al mismo tiempo por infinidad de personas (como en este preciso momento en que estoy



escribiendo en la PC y manteniéndome comunicado con Internet, junto con otros millones de personas). La “manzana” de Apple es excluible por ser un bien privado pero nosotros como usuarios no tenemos rivales para utilizarla, como sucede con las manzanas que, o las comemos nosotros, o las comen otros.

Los modelos clásicos y no clásicos parten del supuesto de que las empresas son “tomadoras” de precios (como dije en la Parte A), “les vienen de afuera”). Pero si no se cumple la segunda premisa de Romer -el incentivo del mercado más las patentes-, las empresas no pueden soportar financieramente el mayor costo fijo: “El argumento... es fundamental para la motivación del modelo particular de competencia monopólica” que adopta el modelo (Romer 1990, p. S73). Nunca en vida gozó Chamberlin de gran prestigio entre su gremio, pero más de medio siglo después de la edición de su libro un nuevo economista resucita su teoría, y de ahí en adelante la competencia monopólica será cada vez más citada. En lugar de “tomar” precios, las empresas que innovan en tecnología pueden comenzar a vender a precios económicamente redituables porque tienen ventajas diferenciadoras que están protegidas por patentes. Hasta Chamberlin tuvo que terminar aceptando esta posibilidad, como ya vimos, aunque instintivamente no le gustaba la idea.

Las empresas que asumen la política del desarrollo tecnológico no aprovechan todas las ventajas que produce el conocimiento, porque no pueden evitar que este se derrame (*spillover*) en parte para la sociedad sin tener las empresas el suficiente poder como para apropiárselo por completo. Los inventores pronto aprovecharán los modelos patentados para crearles nuevas características, por pequeñas que sean, que les permitirán un nuevo patentamiento. La sociedad se beneficia de esta manera sin que las empresas lo puedan evitar.

De acuerdo con Romer, los bienes económicos más importantes son los intangibles (como los llaman los contadores) o *soft*. “Los economistas se engolosinaban antes con las máquinas y el acero, con una permanente revolución industrial... Pero la Rusia Soviética fue la primera sorprendida cuando, impulsando esa revolución, fue tomada por sorpresa por la revolución *soft*. El *input* de las recetas es puramente humano. El *software* son las fórmulas después de codificadas y aplicadas. El *wetware* (wet = húmedo) es el *input* original humano. El proceso de conocimiento en general es la transmisión del *wetware* al *software*. El descubrimiento científico, el cambio tecnológico y el crecimiento del factor de productividad total debían ponerse en el centro del análisis económico y en la médula de la política económica nacional. Esa es la verdadera forma de crear ‘valor’” (Romer, 2002).



### *La competencia monopolística sale de viaje*

La ventaja diferenciadora protegida (“excluíble”) se amplía cuando crece el mercado del bien debido a la acción de la propia empresa. Ese crecimiento es mayor cuando la diferenciación ayuda a entrar en el comercio internacional, asunto que ya vimos que entusiasmaba a Adam Smith. El bienestar general mejora no solamente por el mayor ingreso sino también por la aceleración de la tasa de crecimiento: “mercados más grandes inducen a más investigación y a un crecimiento más rápido” (Romer 1990).

En la teoría del comercio internacional se introdujo el concepto de la competencia monopolística. Hasta el fin de la década de los 70 existía un gran descontento con dicha teoría porque no se contemplaban ni los rendimientos crecientes ni la competencia monopolística, pero no surgió de ese descontento ningún paper que atacara el problema. Fue solamente debido a la aparición de la “nueva teoría del comercio internacional” (Krugman menciona al modelo de Dixit-Stiglitz) que, empujada por “modelos matemáticos que al mismo tiempo encarnaban y daban forma a la intuición, se hizo irresistible el enfocar el comercio internacional de acuerdo con la nueva visión”.

En paralelo, sería función de los gobiernos integrarse al comercio internacional, preferentemente con los países que ya tienen un alto stock de capital humano. El ejemplo de India viene ahora al caso: “El modelo sugiere que lo importante para el crecimiento es la integración no con una economía con una gran población sino con un gran cantidad de capital humano”. El modelo es “prometedor” (Romer) puesto que “el crecimiento parece estar correlacionado con el grado de integración con los mercados mundiales pero no con el tamaño de la población o su densidad” (Romer, 1990, p. S98).

Las combinaciones de “recetas” que se producen con el capital humano tienden al infinito. En un caso límite, si un país pobre tiene un stock muy bajo de capital humano es muy posible que nunca pueda crecer. La conducta de la India es una demostración de estas alternativas: una vez liberada del poder inglés, la India se encerró dentro de sus límites durante el período 1950-76, procurando sacar ventajas de su gran mercado doméstico. No le dio resultado: la cantidad de pobres -que tanto había impresionado a Joan- aumentó. Entonces, desde 1975, India decidió abrirse al comercio internacional. La entrada de productos de tecnología mucho más desarrollada impulsó a los flamantes emprendedores indios a tratar de imitarlos (como lo habían hecho los japoneses desde el final de la Segunda Guerra Mundial) y comenzaron paulatinamente a crear sus propias “recetas” como los programas de computación. El “derrame (*spillover*)” les dio resultado.

*“No nos engañes, Paul”- dijo Joan*

Pero otra vez economistas “nobilísimos” como Krugman (Nobel 2008) no nos permiten entusiasmarlos demasiado porque nos parezca que con Romer hemos encontrado una salida a la tradición oscura de la economía que nos permita pasar a una ciencia iluminante. El periodista especializado en economía David Warsh publicó en 2006 un fascinante libro acerca de los economistas que estudiaron el origen de la riqueza de las naciones, aunque centró su libro en el famoso *paper* de Paul Romer de 1990. Krugman hizo el siguiente comentario sobre el libro de Warsh: “Romer escribió un estupendo artículo. Ojalá lo hubiera escrito yo...sin embargo no creo que tenga el peso que Warsh le da. Tampoco está claro que los rendimientos crecientes realmente transforman nuestra comprensión del crecimiento económico. El mismo Warsh parece hacer esa concesión al expresar: ‘De manera que existe una nueva economía del conocimiento. ¿Qué ha cambiado como resultado? La respuesta, me parece a mí, es nada’” (Krugman, 2006).

Le pediría a Krugman lo mismo que pedía Joan: “No hagas trampas, Paul”. El texto del original de Warsh dice así: “¿Qué ha cambiado como resultado? La respuesta, me parece, es no mucho *-por lo menos, todavía*. Los cambios verdaderamente importantes son los que ocurrieron en el mismo mundo... La economía profesional se ha puesto al día en el último momento con el significado de estos desarrollos. El duro trabajo de asimilar la nueva comprensión, y actuar con ella, todavía está por delante” (Warsh, p. 399) (bastardillas mías). Lo importante aquí no es la exageración de Krugman (fuera de contexto, como dirían los políticos) sino esa leve confesión de Warsh de que la economía académica puede quedarse atrás de la vida real. Esto ya lo vimos con Schumpeter, cuando inició “la gran teoría del desarrollo” basándose en la vida empresarial de 1911 (pero comenzada mucho antes) sin que la academia tomara nota y siguiera insistiendo en el modelo de competencia perfecta.

Otro Premio Nobel de Economía (2002) que no es economista sino psicólogo cognitivo, seguramente tuvo en mente la “gran teoría del desarrollo cuando sugiere que los modelos estándares deberían ser casos especiales de un modelo más complejo y general a ser construido (Kahneman, p. 13). Hasta dónde sería científicamente posible crear ese modelo es incierto. Como vimos, los científicos recortan retazos de realidad ante la imposibilidad de explicar toda la realidad. El socio académico de Kahneman, Amos Tversky, se conformaba en 1996 diciendo que debemos tomar “lo que el terreno ofrece”, o sea, “no creer que identificando un problema puede ser resuelto”. Algo parecido dice Samuelson (1979, p. 593): “Es ingenuo pensar que si existe el mundo deben existir

siempre algunos fenómenos reales evidentes en correspondencia con ese mundo (si hablamos del unicornio ¿debe existir?).”

Krugman (2006a) insiste en que la modelización es crucial para el adelanto de la economía y que “los teóricos del desarrollismo fueron incapaces de formular sus ideas con la precisión requerida por una economía imperante cada vez más orientada hacia los modelos”.

### *Eso que llaman “institución”*

Solow comienza por admitir que la “vieja teoría exógena” deja sin explicar la tasa de crecimiento, o por lo menos se la considera “dada” (básicamente como resultado del aumento en la tecnología del trabajo). Pero también protesta contra Romer -o contra la “nueva teoría del crecimiento” o “teoría endógena del crecimiento”- aduciendo que la principal contribución de la nueva teoría es proponer una teoría sistemática del progreso tecnológico mediante un modelo que trata de explicar la aceleración de la tasa de crecimiento. Sin embargo, según Solow, ninguna teoría de la innovación o crecimiento puede proponer una vía “formulada” para llegar a dicha tasa. Los modelos de la “vieja economía” tratan de identificar cuáles son las condiciones por las cuales se llega al estado estacionario con la idea de proponer políticas para evitarlas y para incluir la tasa de crecimiento. Por eso sospecha que hay algo arbitrario introducido en la nueva teoría: ellos “afirman explicar más de lo que se espera que hagan” (Solow, 2000). Solow es honesto: la explicación del porqué de la *aceleración de la tasa* de crecimiento (no solamente del crecimiento) no está resuelto en Romer. Pero a su vez, Romer también es honesto, porque no niega que la razón (final) de la aceleración no está en su modelo. En una entrevista le preguntaron qué pasó que durante toda la humanidad el crecimiento económico y el progreso de la tecnología fue tan lento (recordemos la tasa del 0,04%) y que casi de súbito ambos se hayan acelerado desde 1750. Romer contesta: “Nosotros desarrollamos mejores instituciones. Ni las instituciones del mercado ni las instituciones de la ciencia existían casi al final de la Edad Media” (Romer, 2001, p. 9) y, por supuesto, la creación de las instituciones no está contemplada en el Romer 90. ¿Es que existe alguna forma de captar este fenómeno?

“¿Cuál cree usted que son las precondiciones necesarias para el progreso tecnológico y el crecimiento económico?” es una de las preguntas que le hicieron a Romer en otra entrevista. La respuesta fue: “Un extremadamente importante *insight* es que el proceso del descubrimiento tecnológico se apoya en un juego único de instituciones. Estas son más productivas cuando están fuertemente acopladas con las instituciones del mercado... Cuando

hablamos de instituciones los economistas miramos más allá de las organizaciones. Nosotros nos referimos a convenciones, y más aun a reglas, acerca de cómo deben hacerse las cosas” (Romer, 2001a, p. 5). Puedo sumar a esta opinión de Romer a Mancur Olson que, en contraste con las visiones neoclásicas y keynesianas, asegura que “el determinante único más importante del desempeño de una sociedad es la calidad de sus políticas e instituciones microeconómicas” (Costa Lieste, 1993).

Según Romer, los países deben esmerarse por producir el tipo de gente que se anime a tomar los conocimientos públicos, que se han elaborado a costa de impuestos y que están disponibles gratuitamente, para convertirlos en aplicaciones comerciales. Es lo que inventaron los norteamericanos -el servicio de extensión agrícola- en el siglo XIX. La Argentina, por lo menos en esto, pudo colocarse a la vanguardia de la producción agrícola mediante la asociación en 1958 entre una institución, el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) y grupos privados de empresarios agrícolas capacitados que surgieron desde la década del 60. La extensión universitaria de este servicio dio los resultados casi asombrosos que estamos viendo en el país desde el comienzo del siglo XXI. Para Romer el desafío que enfrentan ahora los países industrializados es inventar nuevas instituciones que empujen a un nivel más alto una investigación y desarrollo (R&D) que sea comercialmente relevante en el sector privado.

Hace muchos años que en la Argentina escuchamos a los políticos y a sus comentaristas hablar de las instituciones, un tema que está en ascenso en esta década. ¿Pero sabe realmente el argentino medio qué significa en realidad una institución? No lo creo. Podrá señalarnos al Banco Central o al Congreso, pero dudo que al hacerlo tenga en cuenta que cada institución es el resultado de un acuerdo entre opiniones que antes habían estado en conflicto. La Constitución es una institución porque fue el producto de un acuerdo final logrado luego de muchas batallas, muchos años y mucha sangre. Si se piensa en esto ¿les es tan indiferente destruir instituciones luego de haber incurrido en esos costos? ¿Y no calculan que esos cambios pueden renovar los sangrientos conflictos del pasado? Mi sugerencia es que no tratemos a las instituciones en forma abstracta. Los ciudadanos deben saber cuáles son los costos que se pagan -incluyendo vidas- por construir y destruir instituciones.

#### *De “Romer 90” a la política*

¿Cuáles serían las políticas que podrían surgir del modelo de Romer? El capital humano es su principal variable y la prueba es “que la fracción de capital humano dedicado a investigación es

aparentemente más alta en los países más desarrollados del mundo” (Romer, 1990, p. S95) que contrasta con la ausencia de crecimiento durante miles de años, hasta que la civilización pudo apartar a determinada gente del trabajo cotidiano, o lo que es lo mismo, del consumo inmediato, para que se dedicara a investigar. Un subsidio al capital físico no tiene el mismo efecto que un subsidio a la investigación: ésta es la que produce el crecimiento a largo plazo. De manera que la primera elección política sería subsidiar la investigación, no el capital físico. Se buscaría aumentar la cantidad de investigadores. La contraparte -como comparación- es el costo de la fuga de cerebros. A Italia, que no crece desde hace diez años, la fuga le estaría costando más de u\$s 1.200 millones de dólares anuales si se calcula que 50 “cerebros” italianos produjeron en el extranjero un promedio de casi 5 patentes por cabeza, o un total de 243 (*La Nación*, 24/8/2012).

Los investigadores subsidiados con fondos públicos se dedican en su gran mayoría a la investigación básica y lo que se requiere es continuarla creando *tecnologías nuevas que sean prácticas*. Para resolver este punto estaría el incentivo del mercado. Las empresas dedicarían inversiones para aumentar el número de sus investigadores aprovechándose de los conocimientos gratuitos que resultan de los subsidios oficiales, para convertirlos en productos apetecibles para los consumidores. Más como lo expuso “nuestra pareja” (Schumpeter y Chamberlin) la estrategia es recurrir a la competencia monopólica, un “monopolio” -aunque sea temporario- que cree la diferenciación del nuevo producto y un monopolio legal que permita excluir a los competidores mediante las patentes, de manera que las empresas puedan obtener una ganancia extra a la que les correspondería en la competencia perfecta (o aun en la imperfecta), como vimos en la Parte I. Esta política es una “*mejor segunda opción*” (*second best*) que transforma los conocimientos de la investigación básica en innovaciones que producen a su vez un conocimiento práctico.

#### *Críticas a los modelos: Krugman vs. Stiglitz*

Cada modelo científico, al hacerse público mediante *papers*, está sujeto a la crítica de otros científicos, que pueden analizar la estructura de los mismos, el sistema de variables que constituye el modelo y, de acuerdo a sus percepciones, señalar si creen que al modelo le falta alguna variable que puede ser significativa para el resultado final, o que los juegos de variables que intervienen no conforman un sistema causal como propone el investigador, etc. Estas críticas, muchas veces respaldadas, cuando es posible, con resultados experimentales del modelo (función de la invención de instrumentos

de medición), van anulando, mejorando o ampliando el modelo en cuestión. Esta labor acumulativa de informaciones testeadas es lo que caracteriza a la ciencia y produce su desarrollo.

Desde hace 150 años, según Krugman, se viene criticando a los modelos económicos pero, en realidad, las quejas tienen más relación con los malos economistas que con la metodología. Él de ninguna manera defiende a los pocos economistas que, para desarrollar sus modelos, comienzan con axiomas; y advierte que la mayoría de sus colegas no se dedican a diseñar modelos, como lo demuestra en un listado donde son amplia mayoría los economistas que se dedican a trabajar en temas reales (Krugman 2006a).

Muchos que no pertenecen al campo de la economía -políticos, en general- lo que hacen es rechazar las conclusiones extraídas de los modelos porque van en contra de sus ideas, o porque, simplemente, no alcanzan a comprender los modelos. Krugman cita a un crítico que opina que “el álgebra no puede ser esencial para la comprensión de la economía porque, si esto fuera así, deslegitimaría las opiniones de las personas que no estudiaron álgebra cuando eran jóvenes y que ahora son demasiado viejos para hacerlo”. Los economistas contestan que los modelos dicen algo, pero “algo” que no les agrada a esos críticos. Por ejemplo, suelen atacar la conclusión de que los bajos salarios de los países subdesarrollados nunca subirán de nivel cuando, sin embargo, en 1975 el nivel de los salarios de esos países era equivalente a un 8% de los correspondientes a los de EE.UU., y en 1995 ya representaban el 33%. (Krugman 2006a).

Es necesario distinguir, además, cómo se llega a una idea económica. La matemática les sirve a los economistas para controlar la consistencia de sus argumentos y como “bombeo” para sus intuiciones. Las primeras vagas ideas sobre un problema van tomando cuerpo a medida que se las dispone en un modelo que permita desarrollarlas. Al final del recorrido el modelador decidirá mantener su intuición inicial o cambiarla. Cuando, a pesar de todo, queda prisionero de su idea primigenia, es cuando se pueden aceptar las críticas de los anti-modelos.

Stiglitz coincide con Krugman en cuanto a la importancia que la profesión le da a la teoría y a los modelos, pero sigue sin convenirse de que tengan un papel dominante: “El hecho de que podamos escribir un modelo de un fenómeno no prueba nada...a lo sumo demuestra que hay ciertas relaciones lógicas o que ciertas ideas tienen asidero. La formalización de las ideas es importante... porque conduce a debates para focalizarlos y a preguntas más precisas...”, pero cuando Krugman se refiere a los fracasos de los diseños de modelos de desarrollo, se los adjudica a problemas



políticos “sin explicar las diferencias en desarrollo regional que han caracterizado virtualmente a todos los países en distintas etapas de su desarrollo” (Stiglitz, 2005). La Argentina fue un ejemplo “regional” durante el período 1880-1930.

Muchos de los modelos formulados hasta la fecha, según Stiglitz, no mencionan los temas esenciales, partiendo de la base de que no existe todavía una explicación de por qué los países crecen o porqué no logran crecer, así como tampoco “se explica cómo una economía pequeña podría llegar a convertirse en una economía grande”. El problema fundamental continua siendo el de identificar la naturaleza de las externalidades [derrames: *spillovers*] que no son internalizadas por los mercados y las fuentes de los beneficios de escala”. Finalmente, Stiglitz termina retando a los “modeladores”: “para hacer modelos que nos permitan ver con claridad el interior del proceso de desarrollo: hace falta más cuidado del que normalmente se ha tomado (Stiglitz, 2005).

#### *Comunicar mediante informalidad sofisticada*

Si bien los modelos permiten el desarrollo de las ideas de la *disciplina* económica, en algún punto hay que comunicar dichas ideas. Los académicos lo hacen mediante *papers* con su vocabulario especializado, pero es muy útil para la sociedad que ellos puedan comunicarse con una mayor audiencia para hacerle llegar sus conclusiones en un lenguaje no técnico, sin acudir a las matemáticas. “Creo -dice Krugman- que yo puedo explicar los conceptos de la economía internacional sin ni siquiera dibujar una curva de oferta”. Son contados con los dedos de la mano los economistas que pueden hacer este tipo de comunicación ampliada, “tan necesaria para ejercer una notable influencia en las discusiones públicas y en la adopción de políticas”. Es lamentable que los economistas dejen el campo libre a quienes los odian, porque a pesar de las evidencias siguen insistiendo en que sus argumentos tienen peso (Krugman, 2006a).

Con los estudiantes que van a dedicarse a la economía como profesionales, el enfoque es diferente. No puede dispensárselos de realizar su aprendizaje en otra forma que no sea con métodos continuos de exploración y no con respuestas. Para Marshall “la doctrina económica... no es un cuerpo de verdad concreta sino una máquina para el descubrimiento de una verdad concreta”. Por lo tanto, finaliza Krugman, hay que dar “dos hurras por el formalismo... pero reservar el tercero para una informalidad sofisticada” (Krugman, 2006a).

#### *La predicción económica y la intromisión política*

Una función importante que la ciencia económica espera de los modelos económicos (como de todos los modelos físicos y



sociales) es que nos ayuden a predecir la conducta económica de los individuos, grupos o países. Si esa función fracasa sería una prueba de que la ciencia económica no solamente es lúgubre en sus teorías sino también en sus resultados. La labor de los economistas como consejeros económicos será juzgada por el éxito de sus “recetas”, diría Romer. Podemos ahora salir en busca de pruebas históricas. Por ejemplo, en un texto de Samuelson de 1973, nos encontramos con una nota al pie de página donde se lee: “Ahora bien: el tremendo resurgimiento conocido por las economías mixtas [aclaración: la mezcla de empresa privadas e intervención de los gobiernos] en los veinticinco años transcurridos desde que Schumpeter emitiera su lúgubre predicción, significa, aparentemente, una notable desviación respecto al desarrollo histórico ideado por aquel autor” (Samuelson, 1979, p. 824).

Solow también remarcó en 2007 que desde la Segunda Guerra Mundial hasta el presente han pasado sesenta años y que esa exitosa experiencia contradice empíricamente a Schumpeter. La pregunta es: ¿Cuán largo es el largo plazo? ¿Son sesenta años suficientes como para afirmar con seguridad que el modelo real iniciado en 1750 por las sociedades occidentales goza de buena salud? ¿O son los grandes resfriados como los de los años 30 o el del presente acerca del futuro de Europa, signos de una tendencia de una transformación-“evolución”, como no le gustaba denominarla a Schumpeter- o de una decadencia final del modelo capitalista que hemos conocido hasta ahora? ¿Cómo es que hemos llegado al 2012 donde todos los días leemos a augures optimistas que se sienten seguros al opinar que Europa (y, por lo tanto, el mundo) superará sus problemas; o a otros que predicen el Armagedón dentro de poco tiempo? ¿Qué es ese denominado “estado estacionario” con que tantas veces nos han amenazado los economistas?

Kanheman, viene en mi (o nuestra) ayuda. Según él, “los errores de predicción son inevitables porque el mundo es impredecible... Sin embargo, las tendencias a corto plazo pueden predecirse, y los comportamientos y los éxitos pueden predecirse con bastante exactitud a partir de comportamientos y éxitos anteriores... Es hora de trazar claramente la línea que separa el futuro acaso predecible del futuro lejano e impredecible” (Kahneman, pp. 220-221)

La intromisión de la política fue evidente después de la eliminación de la convertibilidad de los dólares en oro dispuesta por Nixon en 1973. Durante el período 1900-1972 el deflactor de los EE.UU. señala que un dólar de 1900 se “infló” 5 veces después de 72 años, mientras que desde 1973 hasta 2010 la inflación fue de 4,85 veces, pero solamente en 38 años, casi la mitad del tiempo del período anterior. “¿Cuál es el problema de la inflación en el



fondo? Los EE.UU., por su enorme potencial, se hicieron la ilusión de que podían hacer muchas cosas a la vez”, opinó el argentino Prebisch. A mi generación de estudiantes de economía “nos hicieron la cabeza” en contra del patrón oro. He ahí los resultados, para no mencionar todos los cambios de moneda que tuvo que realizar la Argentina. El patrón, ahora, son los políticos. ¿Habrá que volver hacia atrás en nuestras creencias? Porque a lo mejor son creencias y no conocimientos.

## II. Educación y cultura ciudadana

### *La debacle de la educación argentina*

Dije al comienzo de la Sección B que por motivos profesionales me aparté de la enseñanza durante un período de 15 años. Al contrario del comienzo de mi primera tarea para la ex ADEV en 1958, donde parecía abrirse paso la idea optimista de un desarrollo económico implementado racionalmente, la gran discusión histórica de los argentinos, al iniciarse mi segunda “misión”, era una mezcla confusa de política y economía que a mediano plazo tuvo la certeza que incidiría para mal en la cultura política de mis alumnos.

La distancia de 15 años sin comunicación con los estudiantes me reveló la enorme y grave brecha que se había creado en sus habilidades cognitivas. Es muy diferente para un profesor percibir la decadencia en la calidad de la educación año tras año, que enfrentarla de súbito tras un período tan prolongado. Fue para mí como si me hubieran aplicado la ley física de Weber-Fechner: tras el paso de una o dos cohortes de alumnos la sensación de decadencia no alcanza a trepar la altura del umbral necesaria para ser percibida; pero encontrarse de repente con el resultado de quince años de cohortes es suficiente como para alcanzar el umbral y percibir la verdadera gravedad del fenómeno.

¿Qué fue lo que descubrí en esos años de 1992-1994? Los alumnos que provenían de los terciarios con tres o cuatro años de estudios, y que querían recibir sus títulos de licenciados en UCES, tenían dificultad en llevar a la práctica sus conocimientos teóricos. En una evaluación que les hice, con un cuestionario que incluía preguntas teóricas y un caso para resolver, los alumnos tuvieron una calificación promedio de 8 en las preguntas teóricas, pero solamente un 10% logró identificar el problema del caso. En esos días yo era, a mi vez, alumno en un curso oficial de perfeccionamiento docente y, entre la bibliografía, encontré que ya en 1929 el prestigioso Whitehead había bautizado como “conocimiento inerte”, aquel que los alumnos supuestamente han aprendido en la escuela pero que no son capaces llevarlo a la práctica. Estos alumnos

me convencieron que tenía que rediseñar por completo mi curso y sobre todo tratar de que no se sintieran frustrados. Fue entonces cuando resolví aplicar el método de casos, que había aprendido en Stanford, a alumnos de grado, aunque la costumbre internacional era hacerlo solamente en los posgrados. Con dicho método es factible realizar una simbiosis entre la teoría y la práctica y ése era el resultado que yo esperaba lograr (Costa Lieste, 2010).

El problema con respecto a los alumnos que recién ingresaban a UCES era (es) el de la comprensión de textos. Venían iliteratos de la secundaria y sus errores de ortografía y sintaxis eran extremos. ¿Qué podía hacer yo por ellos en la Universidad? Estoy convencido de que la lectura desde la escuela primaria (o aun desde la educación inicial) es fundamental para una completa alfabetización, incluyendo el leer en “el frente” hasta crear una cultura del gusto por la lectura fuera del ámbito escolar. Cuánto más se demora esa tarea de alfabetización cultural más difícil se les hace a los profesores y a los inocentes alumnos el lograrla. Los intentos que se hacen para remediar esa situación suelen recaer en asignaturas que pretenden, mediante lecciones de lógica y gramática, crear las habilidades cognitivas necesarias. Esa no es la solución, como está comprobado reiteradamente en los EE.UU. (Ausubel, 1997, p. 490). Yo mismo me convencí cuando comparé los resultados de un experimento en dos comisiones de alumnos, una que aplicaba la lógica y otra un recurso pedagógico de tipo constructivista. Pronto en la Universidad nos dimos cuenta de esta situación y las autoridades se preocuparon por organizar un departamento a cargo de especialistas para perfeccionar la pedagogía de los profesores.

Pero el daño ya está hecho. La educación avasallada por décadas de demagogia no se recupera en poco tiempo. A manera de ejercicio de memoria (¿qué mejor que aprovechar mi edad que ha sido testigo y actor, como alumno, de esa educación argentina que elogí al comienzo de la Parte A?), ¿es posible identificar un hecho original de demagogia para “alegrar” a los estudiantes, que nos señale un punto de quiebre en la política educacional argentina?. Es común escuchar a mis colegas opinando que la debacle comenzó durante la década de los 70. Personalmente, puedo ponerle fecha exacta a dicho inicio. Los estudiantes de 1945 eran en su mayoría opositores al gobierno militar de entonces. El gobierno, entonces, intentó “comprar” a los estudiantes. En el diario personal que yo escribía cuando cursaba el último año de la secundaria podía (puede) leerse: “Octubre 26 [1945]. Los rumores del 24 fueron desmentidos ayer por los militares, pero hoy los confirmaron, como parece ser ya una costumbre de este gobierno. La eximición para los exámenes será con cinco puntos [y no con siete como hasta entonces]. ¿Para



qué me esforcé todo el año?: No estudio más”. Y así lo hice durante el resto del año, incluyendo ausencias a clase. ¿Cuántas desmotivaciones de este tipo habrán experimentado a lo largo de las siguientes décadas los estudiantes que querían en verdad serlo?

La prueba de la decadencia puede presentarse en números: entre 61 países evaluados para el informe PISA de 2009, Chile es el primer país latinoamericano, pero figurando en el puesto 40, y desgranándose en un pelotón le siguen Uruguay, México, Colombia y Brasil (puesto 49). Argentina quedó en el puesto 54, entre Indonesia y Kazajistán.

### *Un enfoque, una promesa*

En otro lugar (Costa Lieste, 2010) detallo *in extenso* los fundamentos de las estrategias que propuse para la Facultad de Ciencias de la Educación con el objeto de capitalizar la experiencia lograda durante el transcurso de 20 años en UCES. Los párrafos siguientes intentan explicar muy resumidamente el contenido básico de dichos fundamentos, que intentan resolver el diagnóstico de Whitehead.

En un informe oficial del gobierno de los EE.UU. titulado “Una nación en peligro” (1983) se recomendaba acudir a una “filosofía del aprendizaje denominada constructivismo” y desde entonces aumentó significativamente en los EE.UU. la popularidad y la credibilidad del enfoque denominado constructivista. La influencia de esta escuela es evidente ahora en la epistemología de las ciencias sociales y en la del aprendizaje (Reagan et al., p. 108). Dos conceptos son los más interesantes con respecto a la influencia del constructivismo en la didáctica del salón de clases. Uno, es que al tener el profesor que crear y conducir actividades destinadas a establecer o modificar las relaciones conceptuales significativas de los alumnos, su tarea lo obliga a dejar el centro de la escena como actor para convertirse en director de la *participación activa* de los alumnos. El otro concepto es el del *trabajo en grupos*. La “geografía” clásica del aula está constituida por un escritorio al frente y series de filas “disciplinadamente” ordenadas. En el aula constructivista se le quita importancia al escritorio. Las sillas de los alumnos están sueltas y pueden ser colocadas de manera que todos puedan discutir entre ellos las actividades propuestas. No existe nada más creativamente desordenado que un salón de clase trabajando en grupos. Así es como se originan positivos conflictos cognitivos - que obligan a la reestructuración de la estructura conceptual- y se aprende a defender las ideas. La falta de trabajo grupal, a propósito, ha sido la gran faltante en la metodología para enseñar democracia -con énfasis en la República- en las escuelas argentinas.

Un ex decano de Harvard opinaba que “a pesar de los reiterados cambios introducidos en el currículo, la mayoría de los colegios y universidades recurren todavía a cursos basados en extensas disertaciones y asignaciones de material de lectura que dejan poco espacio para el pensamiento independiente... (Esta situación no es capaz) de estimular suficientemente al alumno para que desarrolle sus facultades de razonamiento” (Bok, p. 159).

La *activación* del aula que propone el constructivismo está aliada al mejoramiento de la enseñanza de la ciencia o, más ajustadamente, del *método* o *pensamiento* científico. Aplicando el constructivismo, la actividad práctica consistirá en resolver situaciones problemáticas en las cuales están en juego las estructuras significativas (las de los alumnos y las de la ciencia). Podemos decir que se ponen en contraste las redes neurales cognitivas de los alumnos con los mapas conceptuales de la ciencia. Lo importante en esta modalidad es que se llega a la enseñanza del contenido de la ciencia mediante la construcción del *espíritu científico* y de las *estrategias de pensamiento*.

Piaget no fue educador pero se interesó por el proceso de desarrollo del conocimiento en los niños. Por eso su psicología se denomina *evolutiva* y dio las bases para el posterior movimiento de la *psicología cognitiva*. El constructivismo afirma que el ser humano construye su propio conocimiento utilizando sus disposiciones internas e intercambiando experiencia con su medio. La persona no es una copia del ambiente ni producto exclusivo de éste, como lo supondría el determinismo, sino que para construir esquemas comienza por las disposiciones internas y las representaciones, sometiéndolos a prueba en cada *situación problemática* (Carretero, p. 21).

Ausubel se había opuesto en su época a basar la psicología cognitiva o educativa en los resultados de las investigaciones de laboratorio vinculadas con el funcionamiento del cerebro debido a que, al carecerse de una tecnología apropiada para investigarlo, se podía derivar en una peligrosa improvisación teórica del aprendizaje a partir de conocimientos que todavía estaban en una etapa de probar-y-errar. Sin embargo, dados los últimos adelantos que brinda la tecnología de la resonancia magnética, acoplada al poder creciente de los distintos *software* y las computadoras, los conocimientos logrados recientemente por la neurobiología (la “ciencia del cerebro”) nos conducen paulatinamente a afirmarnos en unos pocos conceptos que nos sirven de puente para acercarnos a una nueva plataforma a partir de la cual se puede construir con más aplomo una estrategia que procure integrar la teoría y la práctica mediante la pedagogía de la resolución de problemas. Si debiera nombrar a un “ingeniero” responsable de la construcción de ese puente, ese sería David Ausubel. Él tuvo una labor descollante y una importante



responsabilidad en la aplicación de la psicología cognitiva a la educación mediante la escuela constructivista. Pero otra vez la ciencia se tomó su tiempo: más de tres décadas después de publicado el libro de Ausubel sobre la psicología constructivista en la educación, Daniel Kahneman, psicólogo cognitivo, recibió el Premio Nobel en 2002 porque su *prospect theory* “inspiró a una nueva generación de investigadores en economía y finanzas para enriquecer la teoría económica utilizando *insights* de la psicología cognitiva en las motivaciones intrínsecamente humanas” (Kanheman, 2002).

La sociedad argentina debe comprender que el analfabetismo denominado funcional que demuestran los alumnos en la comprensión de textos conduce al analfabetismo cultural, entendiendo por cultura al conjunto de valores, creencias y actitudes con que guiamos nuestra conducta cotidiana a través de los años. Con respecto a los contenidos de este artículo, dos aspectos quisiera enfatizar: si no superamos los niveles actuales de la educación argentina será imposible que los argentinos podamos cambiar la cultura económica y, conjuntamente, política, que nos ha llevado a una decadencia que ya lleva 80 años.

#### *La alfabetización económica*

Sin entrar en determinismos causales, uno de los problemas más graves que facilita la demagogia es la ignorancia que tienen, en general, los argentinos acerca de los sistemas económicos, ignorancia que los lleva a adoptar en la política actitudes autoritarias y prepotentes. Porque la enseñanza de la economía también sufre del mismo mal que el de la comprensión de textos, pero agravados: quizá los alumnos “recuerden” los textos de economía pero ¿tienen las habilidades suficientes como para plantearse problemas económicos y discutirlos racionalmente? El síntoma de Whittlehead también opera aquí.

Si una de las bases de la conducta ciudadana está dada por el conocimiento de la economía ¿es tan difícil hacerla operativa -saber razonarla- en los niveles secundarios y terciarios? En este artículo he tratado de enhebrar los diferentes modelos para dar una visión de cómo los economistas han evolucionado a lo largo de la segunda mitad del siglo XX para finalmente concluir que lo relevante para el desarrollo económico no es el capital, ni la tierra ni la mano de obra.

En un reportaje a Romer en 2001, y como contestando a Warsh (“la respuesta es nada”), el economista afirma que “el gran cambio ocurrió en nuestra cabeza”. Primero, según él, en la nueva economía (nombre que no prefiere y no se los aconseja a sus alumnos) no hay escasez “sino un potencial ilimitado de descubrimiento de



nuevas ideas”. Segundo, la cantidad de gente que podrá utilizarlas es infinita y lo harán simultáneamente. Tercero: el crecimiento económico no es un fenómeno nuevo, el cambio fue ideológico: “no fue la realidad económica esencial lo que cambió sino nuestra mente. Las personas están percibiendo mejor el problema, aunque esto se da, sin duda, más en los EE.UU. que en Europa”. Romer agrega que lo que dicen los propagandistas (¿recuerdan a Joan Robinson?) de la nueva economía es pura exageración, “aunque algunas cosas son motivadoras y entusiasman... lo esencial en un período como estos es formar personas bien capacitadas para explorar las oportunidades del mercado. La enseñanza debe volverse hacia la ‘producción’ de este tipo de gente. Y allí están fallando las universidades que fueron creadas para formar profesores, no innovadores” (Romer, 2001).

En su artículo “La enseñanza de la economía” (1960) Joan comenta su experiencia al respecto, y para los que también la tenemos, nos parece que lo hubiera escrito cuarenta años después: “Como es lógico, la mayor parte de los alumnos estudian con el solo objeto de pasar un examen y obtener un diploma... (algún día llegarán también a su vez a ser examinadores) y por aquel entonces ya habrán perdido cualquier duda que pudieran haber albergado algún día. Ha llegado a creer que la educación realmente consiste en eso. Y así se va perpetuando el sistema... ¿Por qué optamos por exponer precisamente la selección de temas que con menos probabilidad planteará problemas de base?”. Robinson pretendía educar a una generación que pudiera resistirse a los engaños de los economistas y de los políticos, un objetivo central de la Facultad de Ciencias de la Educación UCES. Sin embargo, a Joan la ataca otra vez el pesimismo (¿de la profesión?): “al abandonar esta fantasía mi estado de ánimo es aun más negro. Escribir todo lo que me gustaría ver realizado pone de relieve las escasas probabilidades de que llegue a verlo. Pero ¡valor!...”. Después de esta lectura de Joan, ¿quién dice que la economía no es lúgubre?. Samuelson, no obstante, opina que “de funeral en funeral la economía progresa” (Samuelson, 1979, p. 922).

Y afirma Romer que este tipo de enseñanza está fallando en las universidades, que fueron creadas para formar profesores, no innovadores (Romer, 2007). Mientras los mercados nacionales para el talento y la educación se unen en mercados globales unificados, las oportunidades para innovaciones importantes de política seguramente emergerán. En investigación básica los EE.UU. son todavía el líder indisputable, pero en áreas clave de la educación otros países están surgiendo. Muchos de ellos han ya descubierto



cómo entrenar a una gran parte de sus jóvenes como científicos e ingenieros (Romer, 2007).

Si un país pobre invierte en educación y no destruye los incentivos para que sus ciudadanos adquieran ideas desde el resto del mundo, puede rápidamente tomar ventaja del *stock* de conocimiento públicamente disponible (Romer, 2007). Easterly (2001) argumenta que, a pesar de lo que enseñan los nuevos modelos, tanto el Banco Mundial como el FMI incurren en un “fundamentalismo del capital” y que, por lo tanto, no deberían aconsejar a los países pobres que inviertan sin darle lugar a la tecnología.

Mucha gente puede fácilmente beneficiarse gratuitamente (*free-ride*) con los esfuerzos de los otros. Gary Becker, Premio Nobel 1992, coincide casi “a la letra” con su colega Romer: “Una forma efectiva para que las naciones pobres puedan crecer a largo plazo es animarlas a hacer una mayor inversión en educación. Dado que la educación eleva las ganancias de los individuos y el per cápita de los ingresos de la nación, la educación claramente hace más fácil enfrentar los desastres... las personas educadas toman una perspectiva mucho más a largo plazo en sus decisiones personales” (Becker, 2005).

-----

Aquí termino el artículo. Releyéndolo, no puedo evitar el jugar mentalmente con dos palabras, una de ellas mencionada por “nuestra” representante de la economía lúgubre, Joan Robinson, cuando recomendó a sus colegas que no gastaran energías en discutir “teológicamente” sobre la competencia imperfecta. La otra palabra es parecida: teleológico. Joan acusa a los economistas de su época de dogmáticos y lo hace eligiendo esa palabra que, quizá como pensadora de izquierda, y peleadora, creyó que podía irritar más a sus colegas de derecha. Cuando leí el texto de Robinson una neurona me llevó a una parte de mi red donde está alojado el concepto de teleológico. Me pareció que Samuelson y Tversky estaban cerca de mi idea cuando se refirieron a que “¿el unicornio debe existir?”, y el no suponer que “al identificar un problema lo podemos resolver”. Luego de haber recorrido los pensamientos de tantos autores, mayormente Premios Nobel (una forma de evitarme muchas críticas) no puedo evitar la sensación de que muchos de ellos escriben como si la existencia humana tuviera un “destino manifiesto”, un final glorioso cuyo camino debemos encontrar. Ese el problema, y el problema es si lo podemos resolver. ¿Estaremos persiguiendo a un unicornio?

No obstante, dogmático o teleológico, sigo creyendo que “en la búsqueda de paradigmas potentes y buenos modelos científicos

podemos guiar a una ciencia basada en la innovación educacional que nuestra sociedad está pidiendo” (Ton de Jong et al., p. 60).

En un libro que publiqué en 1988 hice una predicción basada en lo siguiente. La sociedad argentina se ha visto obligada, por sus propios errores, a practicar un doble aprendizaje de la democracia y de la república. Un primer período de práctica fue el de 1916-1930 y el segundo es el de 1983 hasta la actualidad. Además, no pude evitar el periodizar nuestra historia -pecado de historiadores, como si yo lo fuera- y, como una coincidencia, los períodos que creí descubrir duraban cincuenta años. Si consideramos que una generación dura veinticinco años (Ortega y Gasset no opina lo mismo, pero es criticadísimo por los sociólogos), estimé que la cultura dogmática o autoritaria de los argentinos en general (es elegante decir que me incluyo) podría cambiarse si se adoptaran las soluciones educativas que, una vez más, propuse brevemente en estas páginas. De manera que, tomando el año 1983 como punto de partida del posible nuevo intento de aprendizaje de la democracia-república, estimé que, si la escuela argentina comenzaba una acción constructivista para la enseñanza de la ciudadanía, en dos generaciones la sociedad argentina se habría creado una cultura política y económica liberal (como antítesis del dogmatismo) (Costa Lieste, 1988, p. 281).

Ya ha pasado una generación, y una nueva comienza...

## Bibliografía

Ausubel, David P.; Novak, Joseph D. y Hanesian, Helen (1997) [1968]: *Psicología educativa: un punto de vista cognitivo*. México: Trillas.

Becker, Gary S. (2005). ...And the Economics of Disaster Management. *Wall Street Journal*, Jan 4, New York.

Bok, Derek (1986): *Educación superior*. Buenos Aires: Ateneo.

Boltho, A. & Toniolo G. (1999): The Assessment: the Twentieth Century. Achievements, Failures, Lessons. *Oxford Review of Economic Policy*, 15(4), Oxford University Press.

Carretero, Mario (1993): *Constructivismo y educación*. Buenos Aires: Aique.

Costa Lieste, Enrique (1993) [2010]. *La Argentina, entre los tigres y las aves*. Buenos Aires: UCES.

Costa Lieste, Enrique (2010). Educar al soberano, versión XXI. *Revista Científica UCES*, XIV(1), Otoño.

Costa Lieste, Enrique (1988). *El Estado explotador*. Buenos Aires: Norma.



Easterly, W. (2001). *The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Misadventures in the Tropics*. Boston: MIT Press.

Ferreres, Orlando (Director) (2005). *Dos siglos de economía argentina*. Buenos Aires: El Ateneo.

Fourastié, Jean (1962) [1947]. *La civilización de 1975*. Buenos Aires: EUDEBA.

Freeman, Christopher (2009). Schumpeter's Business Cycles and Techno-Economic Paradigms. En Drechsler, W.; Kattel, R. & Reinert, E.S. Descargado de Internet: <http://claudio.rochet.assoc.pagespro-orange.fr/pdf/Rochet-Perez.pdf>[http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect\\_theory.pdf](http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect_theory.pdf)

Kahneman, Daniel (1979). Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Descargado de Internet:

Krugman, Paul (2006). Crítica a *Knowledge and the Wealth of Nations*. New York Times (<http://kwonbook.com/reviews-2>)

Krugman, Paul (2006a). Two cheers for formalism. *Economist's View*, noviembre.

Luhmann, Niklas (1995 [1984]). *Social systems*. California: Stanford University Press. (Hay versión en español).

Pérez Calle, Begoña (2010). Joan Robinson y la competencia imperfecta. Descargado de Internet: [www.estrellatrincado.com/Bego%25C3%25B1a%2520P%25C3%25A9rez%2520](http://www.estrellatrincado.com/Bego%25C3%25B1a%2520P%25C3%25A9rez%2520). Ver también Joan Robinson: Las aportaciones a la teoría de los mercados de una joven economista en el Cambridge Circus (*Mujeres y economía*, 852, enero-febrero de 2010, ICE, Zaragoza).

Reagan, T.; Case, Ch. & Brubacher, J. (2000): *Becoming a Reflective Educator*. California: Corwin Press.

Robinson, Joan (1960). La enseñanza de la economía. *Economic Weekly*, Bombay. Descargado de Internet, 22/07/2012.

Robinson, Joan (1973). *Teoría del desarrollo. Aspectos críticos*. Martínez Roca: Barcelona.

Romer, Paul (1990). Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, 98(3), Part 2.

Romer, Paul (2001). Entrevista a P. Romer por Jorge Nascimento Rodrigues. Descargado de Internet: [www.mujeresdeempresa.com/ebusiness/ebusiness010502.shtml](http://www.mujeresdeempresa.com/ebusiness/ebusiness010502.shtml)

Romer, Paul (2001a). Post-Scarcity Prophet. Entrevista con Ronald Bailey. Descargado de Internet: Reasononline. [www.reason.com/0112/fe.rb.post.shtml](http://www.reason.com/0112/fe.rb.post.shtml)

Romer, Paul (2007). *Economic Growth. Concise Encyclopedia of Economics*. David R. Henderson: Liberty Fund.

Samuelson, Paul (1979) [1973]. *Curso de economía moderna*. Madrid: Aguilar.

Schumpeter, Joseph (1967)[1911]. *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Solow, Robert (2000). *Growth Theory: An Exposition*. Oxford University Press.

Solow, Robert (2007). Robert Solow on Joseph Schumpeter. *Economist View*. Descargado de Internet: [economistsview.typepad.com/economistsview/2007/05/robert\\_solow\\_on.html](http://economistsview.typepad.com/economistsview/2007/05/robert_solow_on.html)

Stiglitz, Joseph (2005). *Desarrollo: las teorías*. Descargado de Internet: [www.mercado.com.ar/grandesdebates/vernota.asp?id=47](http://www.mercado.com.ar/grandesdebates/vernota.asp?id=47)

Ton de Jong et al. (2009). *Explorations in Learning and the Brain*. New York: Springer.

Warsh, David (2006). *Knowledge and the Wealth of Nations*. New York: W.W. Norton.

Witt, Ulrich (2002). How Evolutionary is Schumpeter's Theory of Economic Development? Descargado de Internet: <http://ideas.repec.org/p/esi/evopap/2001-12.html>