

Disc. Apert. UVA 97/98

UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

CESAREO HERNÁNDEZ IGLESIAS

CATEDRÁTICO DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

**CRECIMIENTO ECONOMICO, PROGRESO
INSTITUCIONAL Y FACTOR "E".
ESPAÑA EN LA UNION MONETARIA**

LECCIÓN DE APERTURA DEL CURSO ACADÉMICO 1997-98



Disc.Apert.UVA 97/98 ^{BiCe}



1>0 0 0 0 5 8 7 1 6 5

Cognis
587165

CRECIMIENTO ECONÓMICO, PROGRESO INSTITUCIONAL Y FACTOR "E".

ESPAÑA EN LA UNIÓN MONETARIA

LECCIÓN DE APERTURA DEL CURSO ACADÉMICO 1997-98

ISBN: 84 - 7762 - 762 - 2

IMPRESOS ANGELMA S.A. Dep. Legal - VA 620 - 1996



CRECIMIENTO ECONOMICO, PROGRESO INSTITUCIONAL Y FACTOR “E”. ESPAÑA EN LA UNION MONETARIA

Hemos llegado a nuestro presente a través de la persecución del noble objetivo del “pleno empleo” por los medios erróneos. Nos hemos atenido a políticas de efectos temporales y efímeros, consecuencia de la lentitud de los seres humanos para adaptarse a las oportunidades cambiantes y elevarlas a verdades fundamentales de la economía.

Samuel Brittan

**Magnífico y Excelentísimo Sr. Rector
Excelentísimas e Ilustrísimas Autoridades
Queridos Profesores y Alumnos
Señores y Señoras**

La Universidad de Valladolid me ha honrado con el encargo de impartir la Lección de Apertura del Curso Académico 1997-98 asumiendo así la representación del resto de sus profesores. Este honor no es resultado de mis méritos profesionales sino del tiempo y del azar.

Del tiempo, inexorable, porque el paso de los años determina escalas de antigüedad generalmente correlacionadas con la edad, es decir con el envejecimiento pero también, espero, con la experiencia.

Del azar, porque por circunstancias del mismo, soy en estos momentos el Catedrático más antiguo del Centro al que, por rotación, le correspondía designar quién debía ostentar en este acto la representación: la E.T.S. de Ingenieros Industriales.

No debo desvincular de este acto a quienes en el fluir de mi vida encontré en el camino e hicieron posible mi incorporación a esta Universidad. Espero que ésta y aquellos estén de acuerdo, conmigo, en que fue una elección acertada.

INTRODUCCION

España se dirige sin pausa hacia su plena integración en la Unión Monetaria Europea (UME). Para los ciudadanos españoles todo lo relacionado con la integración europea tiene connotaciones que van más allá del debate, siempre posible, sobre criterios económicos. La UME se percibe como la homologación histórica del país con una Europa que, sólo hace una generación, parecía inaccesible tanto económica como institucionalmente. El pueblo español sabe perfectamente imaginar la realidad virtual de una España descolgada de la Unión. El coste de oportunidad es tan elevado que su voto de adhesión a la Comunidad Europea fue unánime, y a la Unión Monetaria se produjo con el único voto en contra de Izquierda Unida. Tan amplio respaldo ciudadano, ha retrasado el debate reducido en buena parte al entorno académico, que finalmente se resuelve mayoritariamente en apoyo de la tesis favorable.

El Sr. González y su Gobierno defendieron con entusiasmo y determinación política inequívoca el ajuste a los criterios de convergencia de Maastricht. El Sr. Aznar y el suyo han hecho lo propio en un perfecto relevo en este tema. El escenario más probable es el de una España miembro fundador de la Unión (Monetaria).

La convergencia nominal, que vamos a conseguir, y sus consecuencias, fue brillantemente expuesta en la Lección de Apertura del Curso Académico precedente por el profesor Jiménez-Ridruejo (1996). No es posible entender los factores del crecimiento sin la referencia a la historia de la economía española y la visión inmediata a la Unión Monetaria. Parte de mi lección se complementa por ello con la suya por lo que podríamos iniciarla, parafraseando a Fray Luis de León, con un “Como decíamos ayer”.

Aún siendo importantísima la convergencia nominal, debe considerarse como un paso, el de estabilidad, para conseguir con solvencia, el fin último de la Unión Económica y Monetaria (UEM): crecimiento económico sostenido y

pleno empleo, la llamada convergencia real, tal como señala bien explícitamente el Informe Delors:

“La unión económica y monetaria en Europa implicaría una total libertad de circulación para personas, bienes, servicios y capitales, la irrevocabilidad de unos tipos de cambio fijos entre las monedas nacionales y, finalmente, una moneda única. Esto exigiría una política monetaria común, un alto grado de compatibilidad de la política económica y una coherencia en otras áreas, especialmente en el área fiscal. Dichas políticas irían encaminadas a los objetivos de estabilidad de precios, crecimiento equilibrado, convergencia de los niveles de vida, pleno empleo y equilibrio externo. La unión económica y monetaria sería el resultado final de un proceso de integración económica progresiva en Europa”.

Establecidas las reglas de juego de la estabilidad macroeconómica, se inicia un experimento único. El Banco de España desde su independencia institucional respecto al Gobierno, pierde el control del tipo de cambio y el manejo directo de la Política Monetaria, pero debe garantizar con Aquel, el objetivo de inflación y de tipo de interés que dicte el Banco Central Europeo (BCE). Se planteará así un juego de coordinación inédito cuyo objetivo final será el crecimiento y el empleo. Es decir, tendremos la oportunidad de reflexionar de forma sistemática más allá de las cifras macroeconómicas del día y preguntarnos sobre lo que siendo la esencia de la Economía hemos relegado: ¿Por qué son ricos unos países y otros no?

Con este enfoque de crecimiento estable vamos a buscar respuesta a una serie de interrogantes de interés. ¿Qué nos dice al respecto el análisis del espectacular crecimiento económico de España en los últimos 30 años? ¿Ofrece la UME oportunidades para consolidar este crecimiento? ¿Cómo cambiarán las formas de hacer política económica con una España en la Unión? ¿Cuáles son las fuentes del crecimiento estable? ¿Qué nos dice al respecto la Nueva Organización Industrial? ¿Qué importancia tiene el factor “e”? ¿Qué podemos decir en consecuencia de la capacidad de crecimiento de la economía española?

Voy a tratar de transmitirles el mensaje de que en los Principios de Economía y Administración de Empresas hay respuestas razonablemente precisas a estos interrogantes. La lección servirá también para rendir el tributo que la Ciencia Económica debe a R. Cantillon, D. Ricardo, R. Coase, R. Solow y R. Lucas.

LA HERENCIA RECIBIDA

Que España alcance la Unión Monetaria, es el resultado de una herencia generacional de alto crecimiento y prosperidad económica, universalmente reconocidas, confirmando el lema de Marshall: NATURA NON FACET SALTUM. Prosperidad que ha sido posible por la transformación pareja de las instituciones políticas y administrativas y una apertura a los mercados exteriores, sobre todo europeos. La vocación europea de España viene ya de los años sesenta si bien se materializa con su incorporación a la Comunidad en 1986, racionalizándose desde entonces los modos de hacer política económica. A ello ha contribuido la incorporación de magníficos economistas de reconocido y actualizado prestigio internacional, formados en ambos lados del Atlántico.

Desde los años sesenta hasta hoy, la renta por habitante ha crecido un 266% equivalente al 3,7% acumulativo medio anual. El PIB lo ha hecho en un 372% a una tasa anual media del 4,4%. ¡Somos cuatro veces más ricos que entonces! En Europa ese crecimiento ha sido la mitad que en España por lo que hemos acortado distancias desde un 57% a un 76%, llegando al 80% del PIB europeo en términos de PPA en 1976. La población activa y el PIB agrario en el mismo período han pasado del 40% y 24% al 8% y 3,3%, respectivamente.

La entrada en la Comunidad Europea y el fuerte incremento subsiguiente del comercio intracomunitario (60%) han disciplinado y saneado nuestra industria. El total de las importaciones y exportaciones se ha duplicado en términos del PIB estos últimos diez años y es equivalente al de Francia o Italia. La balanza por cuenta corriente ha tenido superávit en los últimos años, sin duda por la aportación del sector turístico que supone el doble en producción (9% del PIB), un 80% más en valor añadido (9%) y un 60% más en términos de ocupación (8%) que la suma de la industria agroalimentaria y la del automóvil. Las ventajas comparativas del turismo dan un amplio margen de maniobra para seguir renovando y reorientando nuestra industria hacia la producción de diversidad y calidad; hacia las actividades de mayor valor añadido. La contribución

a la riqueza de los cuatro sectores básicos: Agricultura, Construcción, Industria y Servicios, corresponde, en fin, a la de una economía abierta y moderna.

La situación institucional de partida, no es menos ilustrativa del cambio y podría ser objeto de un comic sobre el principio del fin de la España Negra, como gusta ilustrar con ingenio el profesor Estapé, entonces Comisario del Plan de Desarrollo. Sardá Dexeus, hombre clave del Plan, que tenía amigos en el Banco Mundial, ¡y hablaba idiomas!, convenció a Navarro Rubio, que dio su conformidad sin entender el Plan. Alberto Ullastres, convenció a Franco el mismo infausto día en que Bahamontes ganó el Tour. No teníamos divisas ni para pagar el petróleo y no hacía falta hacer declaración de la renta. El déficit se cubría con recurso a la deuda pública, que se monetarizaba. El Banco no era de España sino del Gobierno. Hoy tenemos un Banco de España independiente; libertad de movimientos de capitales y mercancías; los ciudadanos españoles pueden entrar y salir libremente del país y se ha articulado una estructura estatal cuasifederal.

• El crecimiento de la Economía Española.

La evolución del crecimiento económico desde los sesenta, tiene cuatro períodos de desigual comportamiento. El período primero, PI, (1960-1975); PII (1975-1985); PIII (1986-1991) y PIV (1991-1996).

Período I. Idílico. Alto y estable crecimiento económico, del 5,4% en tasas medias por habitante (TMH). Contribución de la productividad total de un 40% de este crecimiento. Tasas de crecimiento de la inversión superiores a las de la OCDE. Se acortan distancias en términos de renta llegando al 77,8% de la de estos países. El empleo crece. El mal síntoma es una inflación que acaba siendo del 17% y el inicio, al final del período, de un pequeño pero significativo déficit público del 1,3% del PIB.

Período II. La crisis persistente. La tasa media de crecimiento (TMH) cae al 0,5% anual. La décima parte que en el período precedente. La contribución de la productividad total de los factores desciende a la mitad y aún mayor es la caída de la contribución del capital por unidad de trabajo. Algo menor es la caída de la productividad del trabajo. El desempleo se dispara llegando al 22% y la inflación sigue creciendo hasta el 23,7% en 1977, para bajar al final del período a las tasas de 1965. La inversión privada baja desde el 9,6% del período anterior hasta el 3,2% del PIB. El gasto público se eleva hasta alcanzar el 42% del PIB, creciendo mucho más la componente de consumo y transferencias que la de inversión pública.

Período III. Una cierta recuperación. La TMH se eleva al 3,7%. La contribución total de la productividad de los factores sigue cayendo hasta un 0,8% (es decir el 21% de la TMH). Análogamente ocurre con la contribución relativa

de la razón capital/trabajo que desciende hasta el 0,6% (16% de la TMH). La tasa de crecimiento del producto por empleado es de 1,4% (la mitad que en el periodo anterior). La tasa de empleo crece al 2,3% a pesar del notable aumento de la población activa y la inflación baja hasta el 6%. La inversión privada se recupera hasta alcanzar el promedio de la de los países de la OCDE. Es en todo caso modesta como baja es también la tasa de beneficio dados los altos tipos de interés real a largo plazo (6,3%). Se modera el crecimiento del gasto público y se reduce el déficit por la mejora de los ingresos hasta un 2,8% del PIB en 1989.

Período IV. La TMH vuelve a caer a mínimos históricos del 0,2%. La tasa de empleo es de -2,6% anual, mayor que la caída de los países de la OCDE que también sufren un ciclo económico a la baja. La inflación desciende hasta el 3,4% en marzo de 1996. El gasto público sigue creciendo con tasas del 0,9% del PIB hasta situar la deuda pública en el 69% del PIB. En veinte años la deuda pública acumulada pasa del 13% al 69% del PIB. La productividad total se mantiene muy baja; en las mismas tasas que en el período anterior, a pesar de la notable recuperación de la contribución de las tasas de crecimiento del capital/trabajo (2%) y del producto por empleado (2,8%).

Tanto en el PIII como en el PIV, hay una estructura cíclica de cresta y valle respectivamente.

La interpretación exhaustiva de este largo e interesante escenario económico es compleja. Vease a este respecto Zabalza (1996) para un enfoque de crecimiento y Gamir (1997) para una visión más crítica de la influencia del ciclo político. Nosotros subrayaremos aquellos aspectos que nos permiten extraer conclusiones sobre la oportunidad de nuestra entrada en la UME y sobre las fuentes del crecimiento económico.

El primer período corresponde, en su primera parte, 1960-1970, a un moderado gasto público financiado por monetarización de la deuda, pequeña pero ya creciente. La combinación de ambos efectos provoca inflaciones ya importantes, hasta un 12%, que vuelven a caer a niveles similares al de 1960 en la mitad del período. El gran crecimiento de la renta se debe a la apertura al comercio internacional, una fuerte inversión (pero inferior a la media de la OCDE) y a los aprovechamientos de economías de escala.

La segunda parte de este período muestra ya presiones inflacionistas de demanda superpuestas con un fuerte crecimiento de los costes salariales por encima de la productividad, incremento de los impuestos y deterioro de los términos de intercambio, mostrando signos de rigidez sindical. Nótese que la inflación ya se había disparado cuando se inicia la crisis del petróleo, por lo que difícilmente pueden interpretarse sus causas como provenientes únicamente de perturbaciones de oferta.

En el período II, a partir de los Pactos de la Moncloa, se produce un perverso mix de política económica. De una parte una política monetaria restrictiva que utiliza como instrumento de control la masa monetaria (cantidades) y no el tipo de interés (precio), obligada por nuestro objetivo firme de integrarnos en la Unión Europea y doblegar la inflación provocada por la incertidumbre política de los gobiernos de la transición. De otra, un crecimiento desbordado del gasto público consistente con el programa del partido socialista y la meta de alcanzar altas cotas de bienestar social. Esta combinación provoca una gran recesión y una pérdida de competitividad. La necesidad de evaluar la peseta está servida. Se trata de obtener por esta vía efímeras ganancias de competitividad. Se inicia así el conocido círculo vicioso: pérdida de credibilidad; escalada de los tipos de interés con primas de riesgo importantes por la incertidumbre cambiaria, que provocan un desaliento en la inversión privada que refuerza el desplazamiento provocado por el gasto público...; realimentación del incremento de los costes financieros sobre la deuda, etc., etc.

En el período III el gasto público sigue creciendo aunque con una inflación controlada. La incertidumbre disminuye inicialmente, pero se reaviva con la unificación alemana y la invasión de Kuwait. La inversión que había vuelto a crecer inicialmente se detiene, enlazando con el ciclo decreciente del conjunto de la OCDE. Suben los tipos de interés, lo que no estaba justificado desde la razonable recuperación de nuestra economía pero sí desde el ciclo político. Es más un estancamiento, por tanto, de ciclo político que de debilidad de la demanda. En 1992 y 1993, el crecimiento real del PIB fue negativo y siempre inferior al de los países de la Unión Europea. De nuevo las devaluaciones de 1992 y 1993 tienen que venir al rescate de la competitividad perdida.

El papel del progreso técnico y la ralentización del crecimiento queda patente en las bajas tasas de la productividad de los factores. La contribución de ésta al descenso de la tasa de crecimiento ha sido mayor que el freno que supone el descenso de la tasa acumulada de capital. El promedio europeo de la tasa de productividad se estanca también y es menor que en Estados Unidos. Sin duda debido a rigideces del mercado de trabajo y al peso de la deuda pública, que en algunos países como Bélgica alcanza el 111% del PIB. Pero esta es una visión incompleta del descenso de productividad como argumentaremos en la segunda parte de la Lección: las fuentes de crecimiento económico.

• Luces y sombras de una España moderna y abierta.

¿Es cierto que la economía española tiene una específica incapacidad para crear empleo? No en nuestra opinión. Ciertamente el desempleo español, aún corrigiendo cuatro puntos a la baja las cifras oficiales, es al menos un 8% superior al comunitario. Es el coste del milagro español. Las presiones salariales, las tan citadas rigideces del mercado de trabajo, han inducido a las empresas a mejorar su productividad con reducciones de plantilla, desde estrategias

todavía basadas en criterios de coste y no de valor. Pero hay otras causas del desempleo de mucho más peso.

De una parte la absorción del desempleo agrario. Desde 1985 a 1995 se crearon 2,2 millones de puestos de trabajo netos, pero insuficientes para absorber la pérdida de un millón de empleos y los 2,7 millones de agricultores que abandonaron sus actividades en el campo. El profesor Marimón (1996) realiza una simulación sobre la evolución del empleo que hubiera tenido lugar si España hubiese partido de una población agrícola como la de Francia. El paro en 1992, fecha final de su simulación, hubiese sido del 8,2%, inferior al paro en Francia (9,2%). No hay ninguna especificidad española en las tasas de paro corregidas por estes efecto.

De otra, la tasa de crecimiento de la población activa ha sido del 23% en España frente al 16% en los países de la OCDE en el periodo 1968-1993, felizmente debido a la incorporación al trabajo de la mujer que es ahora del 35,5%. Ambas causas, absorción del desempleo agrícola e incorporación de la mujer al trabajo, son la confirmación de la modernización del país. El diferencial de paro con Europa queda así más que explicado. Conviene reconocer el papel que el sector turístico ha jugado en el acomodo de estos cambios en la estructura del empleo, que en el caso agrícola corresponden a mano de obra poco especializada.

La contabilidad del paro, incluida la que acabamos de hacer, ignora el carácter dinámico del mercado de trabajo. La incorporación al mismo de la mujer ha provocado una tasa de fecundidad de 1,2 hijos por mujer en edad fértil, que es la más baja entre los países desarrollados. La correlación positiva entre tasas de fecundidad crecientes y porcentajes de empleo es altamente significativa. Por supuesto correlación y causalidad no se implican mutuamente, pero el valor predictivo de esa relación es incuestionable. Incuestionable y preocupante por cuanto la baja de la tasa de fecundidad, consolidadas en pautas sociales estables, no se modifican a corto ni medio plazo. La aparente “paradoja” de esta relación procede de una visión estática y contable del mismo, frente al carácter endógeno como señalara ya Ricardo, para quien el crecimiento de la población acompañaba la expansión económica.

El comercio internacional y las mejoras tecnológicas provocan, sin ningún género de dudas, una brecha entre los empleados, bien cualificados, y los desempleados de baja cualificación, Marris (1996). Menores rigideces e innovaciones imaginativas en el mercado de trabajo, conjuntamente con reeducación permanente de estos desempleados en las empresas o fuera de ellas, pueden aliviar el problema. En ningún caso un reparto de trabajo que implique una disminución de la productividad, por las mismas razones dinámicas que en el argumento anterior.

En resumen. El análisis del crecimiento de España indica que su origen ha sido la apertura al comercio de bienes y capitales y el parejo progreso institucional. Pero también revela una pérdida progresiva de productividad, comparada con Europa, que se reduce a menos de la mitad que en los primeros 20 años del período analizado. Las causas de esta ralentización no pueden asignarse únicamente a rigideces salariales y a un comportamiento empresarial dirigido a la reducción de costes, vía ajuste de empleo, frente a creación de valor. La caída es al menos atribuible a otras dos causas entre sí dependientes. La primera, el crecimiento espectacular del gasto público, por la forma de financiar el generoso sistema de protección social que hoy tenemos. La rapidez de su crecimiento con el añadido de los fondos sociales europeos ha introducido efectos desincentivadores en la actividad económica en las modalidades no contributivas, abusos e ineficiencias administrativas que hacen el conjunto del sistema mucho más costoso.

La segunda, una lectura normativa e intervencionista de la herencia keynesiana, con políticas de demanda esquizofrénicas: política monetaria restrictiva y política fiscal expansiva con una pérdida de credibilidad, cuyos efectos van más allá que el alza de los tipos de interés. En ese ambiente se inhibe el factor “e” y se propicia la proliferación de apropiadores de renta, villanos, otorgándoles en algunos casos el máximo reconocimiento social e incluso académico.

De todos modos podemos afirmar que, con muchas más luces que sombras, la herencia recibida corresponde a la de un País en progreso con una economía moderna y abierta.

ESPAÑA EN LA UNION MONETARIA EUROPEA

La reunión del Consejo Europeo de diciembre de 1991, elaboró el texto del Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht en 1992 y ratificado en noviembre de 1993, en el que se establecen los criterios de convergencia para acceder a la UME. En la Cumbre posterior de Madrid, diciembre de 1995, se fijan las fases y calendarios para la introducción de la moneda única, el euro (1998), fijación de los tipos de cambio y política monetaria (2002 como límite) y emisión, en unas semanas, de las nuevas monedas y billetes.

La política monetaria es competencia del BCE fijándose el objetivo de estabilidad de precios, compatible con el crecimiento y la generación de empleo. Para ello, fijará también el tipo de interés, gestionará las reservas de divisas de los estados miembros y se encargará de promover el funcionamiento del sistema de pagos (TARGET), Ros et al (1997) y Muns (1997).

La política fiscal es competencia de los estados miembros y se coordinará en el Consejo Europeo definiendo los criterios generales, cuyo precedente inmediato es el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de Dublín (1996).

Bien conocidos son los criterios de convergencia nominal. La moneda ha de permanecer durante dos años en los márgenes normales de fluctuación del tipo de cambio en el ESME. La tasa de inflación anual no superará en un 1,5% a la media de los tres países de menor tasa. Los tipos de interés a largo plazo no deben sobrepasar en un 2% el medio de los tres países con menor tipo de interés a largo plazo (10 años). El déficit público no debe ser inferior al 3% ni la deuda pública excederá del 60% del PIB. Los criterios corresponden a la idea de que la UME sólo puede ser la consecuencia de un proceso de convergencia económica.

A nuestro juicio, los argumentos sobre los criterios de convergencia y en último término sobre la integración en la UME son de tipo económico, político e institucional.

• La sabiduría convencional en Macroeconomía.

- Principio 1 (P1). El cambio más radical en la metodología macroeconómica ha sido de enfoque de las políticas de estabilidad. De una aproximación normativa a una cooperativa. Las reflexiones políticas de estabilidad del siglo XXI, se harán en términos de la teoría de juegos y no desde los modelos de control óptimo de los años 70, aproximación que entonces compartía, Hernández (1975). No se había producido la revolución de las expectativas de Lucas (1976), la desagradable aritmética de Sargent y Wallace (1981), y habría que esperar a que Barro (1989), un conservador que no hace prisioneros, popularizase el principio de equivalencia de Ricardo.
- Principio 2 (P2). Existe un intercambio a corto plazo entre inflación y desempleo. Pero el signo de ese intercambio, incluso a corto plazo, depende de las expectativas de los agentes y el grado de credibilidad de los gobiernos. La política monetaria no es neutral a corto plazo. Existe, eso sí, debate sobre los mecanismos de transmisión monetaria, Mishkin (1995), y las bases de esa relación (precios pegajosos y/o información asimétrica).
- Principio 3 (P3). En el mejor de los casos, la política monetaria es neutral a largo plazo. En el peor, mayores tasas de inflación se corresponden con menores tasas de crecimiento, Barro (1996) y Andrés et al (1995).
- Principio 4 (P4). El resultado final del impacto de las políticas monetaria y fiscal depende de las expectativas de los agentes, de acuerdo las contribuciones citadas de Lucas y Sargent. En Hernández (1981) se realiza un contraste de P3 y P4 y de los problemas adicionales de detectabilidad.
- Principio 5 (P5). Si un gobierno adopta un tipo de cambio fijo pierde el control directo de su oferta monetaria.
- Principio 6 (P6). A largo plazo hay una tasa natural de crecimiento potencial libre de inflación, aunque variable en el tiempo.
- Principio 7 (P7). Equivalencia de Ricardo; Barro (1989). Hay un intercambio entre la pauta de gasto del gobierno y las expectativas fiscales de los agentes privados. Una reducción (aumento) de impuestos financiada con un déficit (superávit) es incorporada en las expectativas de los agentes como un aumento (disminución) de impuestos futuros. La demanda del consumidor depende

del valor actual previsto de los impuestos. No se puede manipular a largo plazo la decisión de consumo (ahorro) de los individuos y el gobierno ha de pagar su gasto antes o después. Lo que importa por tanto es la reducción del gasto total (pauta de gasto) y una cota de déficit que permita a los estados miembros acomodar perturbaciones exógenas idiosincrásicas con déficit corriente. Por supuesto, bastante por debajo de las cotas de quiebra de las finanzas públicas que parecen dominar las reflexiones sobre los criterios fiscales de convergencia, Sebastián (1996) y Canzoneri (1997).

• **Coherencia de los criterios de convergencia nominal y de estabilidad.**

El principio P6 rubrica la compatibilidad entre estabilidad y crecimiento. Fijada la tasa de inflación, hay un margen específico de cada país para afinar a lo largo de su senda de crecimiento, que no puede ser fijado normativamente por el gobierno (P1). El objetivo de inflación, que sigue el Banco de Inglaterra y otros muchos Bancos Centrales, o el más remoto de control de la oferta de dinero que sigue el Bundesbank, son preferibles al objetivo directo y final de tasas de crecimiento de la renta; se deja así un colchón de margen entre una tasa de inflación fijada para todos los miembros de la Unión y la tasa de crecimiento de la renta entre estados, de acuerdo con sus preferencias de bienestar social.

Credibilidad e información inteligible de la política gubernamental, P4, aconseja anunciar objetivos sobre inflación y no sobre (M). P2, P3, P4 y P7 implican que el BCE debe fijarse un objetivo de inflación a largo plazo. Así se hace ya en el Reino Unido; ha sido uno de los pilares de la reforma económica de Nueva Zelanda e implícitamente se hace Estados Unidos. Porque P2 es cierto (no todas las fluctuaciones a corto plazo son de origen monetario) el control directo de (M) con una tasa k fija de su crecimiento no es conveniente. Después de 30 años de debate entre los teóricos de la economía, al que modestamente hemos contribuido, se ha logrado separar la paja del grano en la famosa propuesta de Friedman (1968). En un trabajo reciente Estrella et al (1996) demuestran que el control directo de la inflación (\dot{p}) desde (M) es una mala idea, por razones que ya habíamos avanzado en Hernández (op. cit.) mucho antes de la aparición de nuevas formas de crear dinero: razones de detectabilidad (baja razón de señal/ruido). La elección de (\dot{p}) como objetivo de política monetaria es por tanto correcta.

El comportamiento a corto plazo de la inversión y, por tanto, el movimiento de la proyección IS (si ustedes creen en su utilidad), depende de las expectativas sobre el tipo de interés (es decir, sobre el interés a largo plazo) y la volatilidad (prima de incertidumbre), King (1993). Por ello la larga controversia teórica sobre el uso de agregados monetarios (M) o de tipos de interés (i) como

instrumentos de política monetaria, se ha resuelto en favor del tipo de interés que es una señal para el mercado mucho más clara. Fijado el objetivo de inflación, una disminución de la prima de interés por volatilidad aconseja acompañar aquel con el compromiso creíble de mayor contenido informativo para el inversor. El tipo de interés a largo plazo.

Un paradigmático ejemplo del comentario precedente, que completa el “experimento” de la economía española lo encontramos en la política económica actual del gobierno. Una política de gasto contractiva y de estabilidad fiscal, combinada con una política monetaria también contractiva, está generando un desplazamiento a la derecha de la proyección IS: recuperación económica incluso a corto plazo. Situación acorde con el Principio 4 y la equivalencia de Ricardo. El sector privado intercambia una disminución del gasto público por una menor presión fiscal en el futuro. El mismo argumento aconseja el uso del tipo de interés nominal a corto plazo como instrumento de la política monetaria, aderezado con retoques en los agregados monetarios, para confeccionar la “receta secreta de la casa”. Así el BCE dictará el tipo de interés de la Unión, pero dejará a los Bancos Centrales toda la tarea, en buena parte relegada hasta ahora, de la política monetaria microeconómica. La regulación del sistema financiero del estado, Guitián (1997).

La mejor defensa de la convergencia fiscal la suministra el Principio 7, pero conviene reforzarlo con uno de sus corolarios como señalan con acierto Giovanetti et al (1996): la aritmética desagradable de coordinación de políticas. Las sendas de endeudamiento pueden acabar siendo monetarizadas. Una reducción de la inflación, con un aumento de la deuda, pueden resultar en una presión inflacionista futura a través de la formación de expectativas y el efecto Ricardo.

En definitiva, los criterios nominales de convergencia son coherentes con los objetivos de estabilidad y acordes con la teoría económica convencional.

Cualquier objetivo de política económica de los estados miembros puede conseguirse con un grado de libertad más: el tipo de cambio flexible o ajustado, bajo control de cada estado. Ciertamente; pero la tentación de comportamientos oportunistas, para lograr mejoras pasajeras de competitividad utilizando este instrumento, aumentarían enormemente los costes de coordinación de la política económica comunitaria. Por otra parte, las monedas nacionales sin un tipo de cambio común y mejor aún con una moneda única podrían ser atacadas más fácilmente por los intermediarios financieros (buscadores de rentas) sabedores de que cuando una moneda sufre ataques exógenos anormales, el resto de los países de la Comunidad no parecen mostrar una excesiva reacción solidaria compensadora en el mercado de divisas.

El coste de renunciar al tipo de cambio de cada estado está claro. Si un país o región pierde competitividad, el reajuste deberá hacerse en términos de

menores salarios o de desempleo o ambos a la vez. Si la causa es exógena se le podrá compensar ex-post “solidariamente”.

Quizás sea oportuno hacer dos precisiones sobre los presuntos efectos negativos de los choques asimétricos que parecen deducirse de la teoría de las áreas monetarias óptimas en relación con la pertenencia a la UME. En primer lugar, que el comercio intracomunitario español es ya más del 60% del total y es mayoritariamente intraindustrial. El producto “Ford Escort” se fabrica, por componentes, en catorce países, diez de ellos comunitarios. En estas circunstancias el problema de las perturbaciones asimétricas es mínimo, Krugman (1981).

En segundo lugar, que los argumentos con base en las áreas monetarias óptimas son de naturaleza estática. Si Europa, se señala, no es una AMO, por la inmovilidad de los trabajadores, las rigideces salariales, etc., los costes de la UME pueden ser demasiado altos. Krugman (1993) advierte que la UME podría intensificar la especialización y hacer a los estados más vulnerables a choques específicos de una industria. El asunto finalmente debe ser visto por el contrario, como una cuestión de horizonte en el tiempo y endogeneidad (otra vez las realimentaciones en economía).

En una interesante contribución reciente, Frenkel et al (1996) demuestran que los efectos a largo plazo y la endogeneidad del intercambio, indican muy al contrario que la Unión sincronizará los ciclos y reducirá los efectos de los choques asimétricos. Si esto es así, los argumentos con base en las AMO serían más bien una forma reactualizada de argumentos mercantilistas. ¿Krugman travestido de mercantilista?. Kenen (1997) aporta otras posibles ventajas de la Unión, señalando la importancia de distinguir entre áreas monetarias (cada país conserva su moneda) aunque exista una unidad de cuenta común y una unión monetaria, con una moneda común como unidad de cambio.

En conjunto los criterios, no los valores concretos elegidos de convergencia nominal, son compatibles con la convergencia real y ésta se va a acelerar más que retrasar con la incorporación de España a la Unión. Nótese que se corresponden con principios de racionalidad económica positiva y por tanto separables de las opciones políticas de los diversos estados. Cada estado podrá elegir entre más crecimiento en términos de euros anuales (ser más ricos) o más protección social (vivir mejor), pero la coordinación en el Consejo Europeo de esta gama legítima de opciones políticas, tiene que partir de unas reglas de juego comunes: precisamente las de convergencia nominal y estabilidad.

• **Consistencia institucional y política.**

A nivel de Consejo Europeo los estados tendrán que coordinar sus opciones fundamentales en un interesante juego de cooperación, desde la diversidad política. Lo que conllevará algunas ventajas importantes. Disciplina en la forma

de hacer política económica de los estados. Cambios institucionales normativos (independencia de los Bancos Centrales, ya muy consolidada en España). Vigilancia de posibles ataques al funcionamiento de los mercados en los estados miembros. Racionalizar y armonizar los fondos de cohesión y el conjunto de la política impositiva. Una forma nueva de hacer política económica en los estados miembros basada en el rigor y en el juego cooperativo entre gobierno, banco central y los agentes sociales.

Pero hay algo no menos importante. Los economistas ponemos frecuentemente plomo en las alas de los políticos y los votantes, por su parte, imponemos la tiranía del statu quo, Friedman (1984) y Buchanan (1991). La tendencia al que el voto mayoritario defiende programas sociales insostenibles; grupos de presión que bajo el ropaje de políticas sectoriales distorsionan el funcionamiento de un mercado y redistribuyen recursos en su provecho. El juego de coordinación a nivel de Consejo Europeo, descargará a los jefes de estado y a sus gobiernos de parte de esta tiranía, haciéndoles, eso sí, más responsables de sus funciones de gobierno y de los destinos de Europa.

Podría resultar interesante recordar los riesgos que conllevarían fallos en esta coordinación. Friedman et al (1963) señalaron cómo la actuación de la Reserva Federal intensificó la Gran Depresión, debido a que las medidas que se adoptaron frente a la crisis bancaria no fueron las adecuadas. Fueron el resultado de los conflictos internos entre los distintos bancos regionales, tratando cada uno de acomodar sus diferentes condiciones económicas. El Banco de New York estaba dispuesto a realizar las operaciones de mercado abierto apropiadas para aumentar la liquidez del sistema. Sin embargo, otros bancos regionales se opusieron y “se comportaron de forma pueblerina ... más preocupados por sus problemas regionales directos”.

A nivel de Estado, el Banco de España tendrá nuevas funciones. De una parte la negociación en el juego de diseño de la política económica nacional, compartido con el gobierno, con una función de pérdida explícita o no de desempleo e inflación. Y por otra parte, tendrá una tarea de vigilancia garantizando que se cumple el objetivo de inflación. Como ocurrirá con el resto de la política económica de oferta, el Banco de España tendrá que focalizar sus actuaciones a los aspectos microeconómicos de la gestión monetaria: el perfeccionamiento del sistema financiero y bancario. La independencia del Banco de España y la prohibición de que opere directamente con instrumentos de deuda pública, no impide comportamientos oportunistas, “recomendando” a las instituciones financieras la compra de dichos instrumentos, cediendo así a las presiones de las necesidades presupuestarias del Gobierno. Esperemos que el Banco de España sea realmente independiente.

La política monetaria de los bancos centrales tendrá que ser mucho más elaborada en términos de decisión y con fiscalización macroeconómica por otra.

Aunque la crítica de Lucas (op. cit.) sobre la validez de las evaluaciones económicas de las políticas económicas, señaló la necesidad de incorporar la reacción endógena de los agentes privados, la literatura ha supuesto desde entonces que los diseñadores de la política deciden con información perfecta, una vez que se han incorporado las expectativas privadas. Pero la ignorancia y los costes de transacción y oportunismos correspondientes, discurren en ambos sentidos. Los agentes privados, el Gobierno y el Banco de España, deben formar sus expectativas y exhibirán sus “curvas de reacción”, convirtiendo el diseño de política económica en un juego cooperativo repetido, en una búsqueda iterativa de acuerdo con información imperfecta. El criterio de regla fija de Friedman es, por tanto, subóptimo a corto plazo, aunque válido a largo plazo.

Existen propuestas teóricas, Caplin et al (1996), y prácticas explícitas de esta forma contractual de decidir la política económica, la experiencia de Nueva Zelanda, Evans et al (1996). Por otra parte, hay ya un largo recorrido útil para este nuevo enfoque, en el ámbito de la Organización Industrial y la Teoría Contractual de la Empresa; Tirole (1990) y Arruñada (1997). El encuentro que se anuncia entre los métodos para Macroeconomía y la Teoría Contractual de la Empresa promete ser muy fructífero.

Si quedaba alguna reserva sobre la conveniencia de la Unión, señalamos la tercera ventaja: la ventaja política. ¿Alguien piensa hoy que la II Guerra Mundial no es repetible? El escenario es poco probable pero el coste altísimo y por tanto, alto también es el riesgo. Me parecen tan acertadas en este sentido las palabras de Jacques Santer, Presidente de la Comisión Europea, que las reproduzco literalmente:

“Desde hace 40 años hemos respondido al reto de reconciliar enemigos hereditarios. Hoy, el reto histórico que se nos presenta a los europeos es la reconciliación de todo nuestro continente consigo mismo tras varios siglos de guerras fratricidas casi ininterrumpidas. Haremos frente a ese reto con unos ciudadanos motivados e implicados. Europa no se impone. La consigna de gobierno de los déspotas ilustrados “todo para el pueblo pero sin el pueblo”, pertenece definitivamente al pasado. En los albores del siglo XXI debemos construir la Europa para los europeos y con los europeos”.

FUENTES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

La economía mundial se ve alterada, de forma comparable a la Revolución Industrial del siglo XIX por las innovaciones tecnológicas y organizativas, por la caída del comunismo y la globalización de la actividad económica. Mil doscientos millones de trabajadores que hoy ganan menos de diez dólares, van a competir con doscientos cincuenta millones que superan los cien dólares diarios. Lo van a hacer cada vez mejor, porque el libre comercio de bienes también lo es de capital tecnológico que es imitable. China ha crecido desde la liberalización de 1978 a tasas escalofriantes, del 9% promedio anual. Algunos estudiosos predicen que dentro de 20 años alcanzarán la riqueza de los países desarrollados, Hu et al (1997). Es un efecto, por una parte bienvenido al significar una transformación endógena de bienestar y dar contenido a un correcto concepto de solidaridad entre los pueblos. Pero también va a suponer transformaciones profundas en la forma de concebir la política económica y la estructura institucional de la producción.

Contrariamente a la percepción popular, ni la tecnología ni la globalización tienen por qué suponer una amenaza para la prosperidad nacional. El juego del comercio internacional, base del crecimiento, no es de suma cero. Por tanto no se trata de ser el mejor o perder sino que el resultado esperado, como ocurrió con la revolución tecnológica del siglo XIX, será una mejora general del bienestar mundial.

Afortunadamente en el seno de la Unión ya no se podrá manejar discrecionalmente la política macroeconómica ni utilizar el engaño del tipo de cambio para maquillar la pérdida de productividad de los factores. Desde la plataforma estable de los criterios de convergencia nominal, la política económica se podrá focalizar a la mejora de la actividad empresarial y del progreso institucional, que es sin duda la mejor manera de generar empleo. Porque la creación de riqueza de una nación, se sustenta en la competitividad de sus empresas y ésta depende

del progreso institucional externo e interno a las mismas, pero sobre todo de los empresarios, factor “e”, y directivos.

• **Crecimiento y progreso técnico: la paradoja de Solow.**

El análisis a nivel macroeconómico tiene interés, sobre todo porque hoy se está produciendo la convergencia de los modelos de desarrollo llamados endógenos con los de organización industrial y los del enfoque estratégico de la competitividad empresarial, al incorporar los supuestos de competencia imperfecta y rendimientos no decrecientes. De este modo aparece el eslabón perdido entre la Economía de la Empresa, Organización Industrial y el Enfoque Macroeconómico del Desarrollo. Las tres aproximaciones doctrinales son necesarias para entender a distintos niveles de agregación las fuentes del desarrollo y las implicaciones subsiguientes de política de oferta.

En los años 70 el tratamiento del crecimiento se hacía, incluida mi tesis doctoral, Hernández (op. cit.), desde modelos de optimización intertemporal del consumidor a la Ramsey, con soporte matemático de alta complejidad (teoría del control óptimo) pero de nula relevancia práctica. Los supuestos eran erróneos: rendimientos decrecientes de los factores y carácter exógeno de la tecnología. La pregunta equivocada, si no imposible: ¿cuál era la tasa de ahorro y la senda de crecimiento óptimo?. Habíamos olvidado la equivalencia de Ricardo; y las expectativas racionales vendrían después, precisamente desde la frustración de quienes trabajábamos con esos modelos.

Solow era la excepción. Mucho más humilde se preguntaba correctamente si la función de producción neoclásica debidamente “flexibilizada” por la tecnología podría explicar la existencia observada de sendas de crecimiento estable. Con rendimientos decrecientes (error) la tasa de crecimiento estable es independiente de la tasa de ahorro y sólo depende de la tasa de progreso tecnológico en sentido amplio.

La evidencia empírica resultó una sorprendente y buena noticia. La tasa de acumulación de la renta no se agotaba con la suma de la de acumulación de capital y del trabajo, ponderadas por sus participaciones relativas en la producción. Quedaba un residuo superior al 40% del crecimiento observado. Es decir, un excedente residual después de retribuir a los factores de acuerdo con sus contribuciones marginales. Ante la imposibilidad inicial de identificar las causas de ese residuo se atribuyó al cambio tecnológico en sentido amplio (capital tecnológico, capital humano, innovación, etc.), aunque mejor es denominarlo la “medida de nuestra ignorancia”, Griliches (1996).

A partir de aquí se abren dos avenidas prometedoras. La contabilidad de los factores del crecimiento o componentes de ese residuo y la convergencia entre países y regiones. Pero sobre todo, la observación del residuo conlleva que

los criterios de análisis de crecimiento deben basarse en la teoría del valor, no en los costes como implica, por trivial dualidad, la función de producción neoclásica. El modelo microeconómico de referencia es de competencia imperfecta (competencia monopolística generalizada) con rendimientos crecientes procedentes de efectos aprendizaje y economías externas e internas. La arena de la Organización Industrial y la Teoría Económica de la Empresa.

Muchos economistas han intentado cuantificar el papel que ha desempeñado la acumulación de capital, las mejoras educativas, el cambio tecnológico y otros factores no físicos desde los estudios de Denison de contabilidad del crecimiento. Aunque su valor es puramente predictivo, se encuentra razonable significación estadística a las componentes institucionales, comportamiento y desregulación de los mercados, apertura del país, tipos de inversión, extensión del sector primario, años de apertura al comercio, tipos de organización social y distancia adecuada. Sala y Martín (1997) es un estudio prototipo en esta dirección. Aunque dos millones de regresiones parecen una aproximación inferencial mejorable.

Romer (1986) y Lucas (1988) proponen modelos manejables de crecimiento con factores endógenos para explicar el residuo de Solow. El capital (incluyendo el capital humano) tiene dos efectos. Un efecto directo sobre el stock de capital y uno indirecto sobre la acumulación de conocimiento. Alternativamente se considera la economía como productora de bienes tangibles utilizando para ello capital y trabajo (mayor dotación de factores productivos); pero también productora de bienes intangibles, producción del conocimiento utilizando como factor, las inversiones en I+D y otros de sus desagregados. En ambos casos la conclusión es la misma: el residuo de Solow se debe fundamentalmente a la capacidad de mejorar los intangibles de la empresa y en particular a la acumulación de conocimientos, Lucas (1993).

La aproximación converge felizmente con la visión de “abajo-arriba” desde la empresa como conjunto de recursos. La capacidad directiva y empresarial para movilizar recursos tangibles e intangibles sería, en último término, la explicación completa del residuo de Solow. La relación entre tecnología y crecimiento es compleja. Algunas de nuestras opiniones se recogen en Hernández et al. (1994). Vamos a intentar desvelar con mayor precisión qué son estos intangibles y de donde surgen estas economías externas, objetivo del resto de la lección.

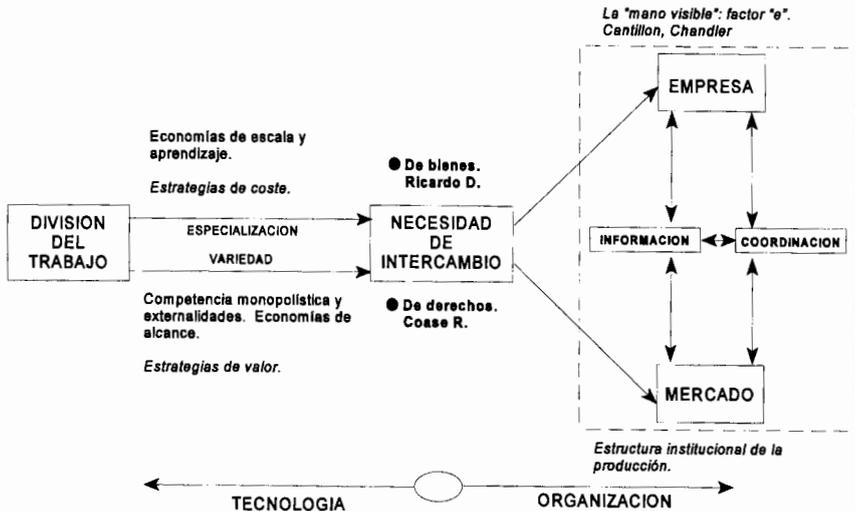
• Fuentes de creación de riqueza.

El esquema que se adjunta ilustra los conceptos ejemplares sobre la generación de valor desde la actividad económica, producción e intercambio. Todos ustedes saben que es posible producir más desde la cooperación, si se especializan en sus actividades productivas y luego negocian entre sí para adquirir los

bienes y servicios que necesitan. Participamos en una o dos actividades productivas pero en miles de intercambios para conseguir los bienes que utilizamos. Surge así la necesidad de la organización para coordinar la producción y el intercambio. La gente tiene que ser compensada (motivada) para que le interese ese intercambio y cooperación.

Especialización. El ejemplo famoso del taller de alfileres de Adam Smith, muestra con detalle los beneficios de la especialización y la coordinación. El resultado de que cada operación fuese realizada por persona especializada, permitía alcanzar mucho mayor volumen de producción que si cada persona realiza el conjunto de las operaciones. El coste de producción es muy inferior, por especialización, pero se generan costes de coordinación. Surgen las economías de escala y en productos más complejos las de aprendizaje. La industria del automóvil, el fordismo, ofrece un ejemplo más actual, frecuentemente citado. Aprovechando sus ventajas en costes, especialización, Ford tenía en 1930 el 30% de la cuota del mercado.

La correspondencia moderna de la especialización, es la cadena de valor de Porter. El proceso productivo se descompone en etapas de actividad y la relación de intercambio entre éstas, se modela como un monopolio bilateral. Surge así el concepto de incentivos y se complementa la ventaja en costes con la ventaja en valor. Se traslada el concepto de intercambio al interior de la empresa y se trabaja con precios internos de transferencia. Motores y carrocerías, división



Actividad Económica y Generación de Riqueza

Fuente: Elaboración propia a partir de Douma S. et al (1992)

de piel y confección, etc., y genéricamente relación de “intercambio” entre producción y marketing. Salvo que exista un mercado externo de referencia para ese producto intermedio, hay todo un margen de precios de transferencia, compatible con la maximización global del beneficio. Más aún, si la división de producción logra una reducción importante en costes, el beneficio contable puede ser mayor en la de marketing. Surge así la necesidad de incluir “imperfecciones” y asimetrías en ese intercambio para fijar el precio de transferencia interno en la moderna empresa divisional: teoría de los costes de transacción. La contabilidad convencional es un instrumento inútil y debe ser sustituida por la gestión de costes por actividades.

Variiedad: economías de alcance y externalidades. De 1927 a 1937 Ford había perdido 200 millones de dólares y GM, liderada por P. Sloan, había ganado más de 2000 millones. Todo por poner en práctica una idea. “Un modelo para cada bolsillo y para cada uso: todo americano puede tener un automóvil de acuerdo a sus gustos, necesidades y capacidad de compra”. Innovación en las ideas desde la observación del mercado. La especialización y el objetivo de coste ya no eran suficientes para competir. Se trata de generar valor desde la variedad: margen de precio sobre coste. Se hacían necesarios, en paralelo, cambios organizativos: la empresa multidivisional. La opción de fabricar o comprar: cada división es tratada como una unidad de negocio distinta. La nueva organización por unidades de negocio daba además entrada a economías externas de tipo marshalliano por su interdependencia mutua. Dos ejemplos ilustran este importante concepto de forma sencilla.

Marshall señaló que el conocimiento y la maquinaria de carácter más especializado podían originar externalidades, que son las que justamente recoge P. Romer (1990) para fundamentar la nueva “teoría del crecimiento”. El conocimiento puede incorporarse como un factor no rival. Una empresa puede invertir 1000 horas de ingeniería para producir un disco duro de 20 megas. Si la planta dedica 100 personas a su producción puede lograr una capacidad de almacenamiento (atributo final de interés) de 2 billones de megas en un año. Si duplica los factores rivales (planta y trabajadores) puede conseguir una producción de 4 billones de megas, es decir suponemos rendimientos constantes de escala. Alternativamente podría dedicar 2000 horas a diseñar un nuevo disco de 30 megas de capacidad. Una vez diseñado, se podría producir por los mismos trabajadores y planta. Por tanto, ahora 200 trabajadores y dos plantas podrían generar 6 billones de megas. Es decir duplicando las horas de diseño se originan rendimientos crecientes, externalidades, por mejora de diseño. Coexisten rendimientos constantes respecto a K y L del modelo neoclásico convencional con rendimientos crecientes desde el diseño, un factor no rival.

Otra fuente de economías externas es el incremento del número de factores intermedios, cada vez más especializados, tal como ocurre en la empresa

multidivisional y en los sistemas de producción flexibles. Si la función de producción neoclásica, con rendimientos constantes de escala se escribe como

$$Q = L^{1-a} \sum_{i=1}^N x_i^a$$

donde el capital total proviene de N factores x_i , y la cantidad total de capital es K , podría reformularse como

$$Q = L^{1-a} N(K/N)^a = N^{1-a} L^{1-a} K^a$$

Un aumento en la variedad N de los factores de capital, da lugar a un aumento de la producción para cantidades totales fijas de trabajo y capital. Esta idea ha sido aprovechada por Caballero et al (1990) para subrayar la importancia de extender el mercado a un contexto europeo en el que predominen las economías externas positivas sobre las economías internas de escala. De ahí la intensidad del comercio intraindustrial y la debilidad de la visión estática de las áreas monetarias óptimas, ya comentada.

No menor importancia tienen estas ideas para el diseño de la política industrial. El concepto de sector resulta en buena medida irrelevante. La política industrial debe dirigirse a la desregulación del mercado, al incentivo de programas horizontales y, en fin, a la mejora de la institucionalización de la producción.

El milagro del comercio. A pesar de la observación empírica acuñada por B. Franklin, “nunca el comercio ha arruinado a nación alguna”, la percepción popular y la académica de los mercantilistas, es que la protección resulta necesaria para salvar a sectores productivos de la competencia en costes. Es cierto que el comercio, redistribuye los factores hacia las actividades de mayor valor añadido. Pero es la fuente de crecimiento más importante para quienes intercambian. El comercio no depende de las ventajas absolutas como suponía Adam Smith, sino de las ventajas relativas, comparativas. Por definición, el país más miserable tiene una gama de productos para la que es el “menos peor” en términos comparativos. Especializándose cada país en su ventaja comparativa se expande la frontera de eficiencia de todos los participantes (juego de suma positiva). Cada país puede elegir el conjunto de productos de esa frontera más acorde con la valoración de sus ciudadanos en relación con el resto de los que intercambian. No es por tanto ni siquiera una cuestión de costes comparativos sino de valores comparativos. Cómo se reparten las ganancias de este juego depende de las valoraciones comparativas de sus participantes.

Ya no tiene sentido, excepto en productos primarios, hablar de intercambio de productos sino de atributos inherentes al producto (comercio intraindustrial). El proceso productivo es desintegrable en n actividades diferentes que pueden realizarse en lugares y condiciones alternativas. Por agentes indepen-

dientes que intercambian libremente, coordinándose sin coacción y generando ventajas de “comercio” ahora en el propio “sector”. Esta coordinación del intercambio también conlleva costes que pueden llegar a anularlo. Empresa y mercado son dos escenarios para estimar dónde son menores los costes de intercambio. La contribución de Coase: la institucionalización de la producción.

• **Dimensión institucional de la producción.**

“Los principios de organización recibían entonces más atención entre nosotros que en las universidades. Si cuanto sigue parece académico puedo asegurarse que no lo creíamos así”. Esta observación de A. Sloan (1964) es enteramente correcta con una excepción: Ronald Coase. En octubre de 1932, en Dundee, a los 21 años, exponía las ideas que practicaba Sloan y que le harían merecedor 60 años más tarde del Premio Nobel de Economía.

Siendo genérica y literaria a la usanza de los economistas clásicos, la contribución de Coase, ha sido distorsionada e incluso traducida en forma “de ruines teoremas” como el propio Coase (1992) señala, refiriéndose específicamente a su compañero de la Universidad de Chicago G. Stigler. Para evitar en lo posible este peligro, voy a recoger liberalmente fragmentos de la valoración que él mismo hace de sus contribuciones en la Lección que impartió en la recepción del Premio Nobel (1992). Su contribución es tan sencilla como relevante: completar la visión del sistema económico con la dimensión institucional de la producción.

“Lo que he hecho, ha sido señalar la importancia para el funcionamiento del sistema económico de lo que podríamos denominar estructura dimensional de la producción ... Explicaré por qué en mi opinión estos aspectos del sistema económico fueron ignorados y por qué su reconocimiento conllevó un cambio en la forma de analizarlo y en nuestra concepción de la política económica, cambios que empiezan ya a tener lugar ... La empresa en la corriente mayoritaria de la teoría económica, ha sido a menudo descrita como una ‘caja negra’. Lo que resulta sorprendente, dado que la mayor parte de los recursos de una economía moderna, son utilizados dentro de la empresa y lo son dependiendo de decisiones administrativas y no directamente del funcionamiento del mercado. Más sorprendente aún dado su interés por el sistema de precios, es la desatención del mercado, o más específicamente el orden institucional que gobierna el proceso de intercambio. En la medida en que este orden institucional determina en gran parte lo que se produce, la teoría económica que ahora tenemos es muy incompleta”.

“El valor de incluir tales factores institucionales en el corpus de la corriente económica mayoritaria se ha hecho patente con los recientes acontecimientos en el Este de Europa. Se aconseja a estos países ex

comunistas que se encaminen a una economía de mercado y sus líderes desean hacerlo, pero sin las instituciones apropiadas no es posible”.

Esta desatención de las contribuciones de Coase, se produce por la dificultad de disponer de bases de datos apropiadas. “ He llegado a la conclusión de que el principal obstáculo que encuentran los investigadores en organización industrial, es la falta de datos públicos disponibles sobre contratos y actividades de las empresas”. Aunque una buena parte del mix complejo de mercado y jerarquía (empresa en la terminología de Williamson) se ha venido haciendo desde análisis de casos históricos y contingentes, y desde encuestas ad hoc de dudosa consistencia, el propio Coase está promoviendo la creación de bancos de datos contractuales y organizativos. A ellos hay que añadir los de instituciones, algunas privadas, como la PIMS, Compustat de McGraw Hill y Business Line del N.B. of the Census.

El tardío reconocimiento de las contribuciones de Coase, tiene su correspondencia en la equivocada reputación académica de la Administración de Empresas como una aproximación “light” cuando no de segunda categoría a la Ciencia Económica. Ahora se reconoce, que los estudiosos de la Administración de Empresas buscaban la llave perdida de la eficiencia económica, en la oscuridad relevante, resistiendo la tentación del reconocimiento académico de quienes la buscan a la luz irrelevante de la farola; teniendo ocasionalmente que mostrar sus habilidades teóricas o econométricas en campos ajenos al acervo nuclear de las Ciencias de la Administración.

Con la década de los 90, vino el reconocimiento de Coase y su influencia traspasó los ámbitos de la empresa. La Economía y el Derecho. La Economía de la Elección Social. La convergencia en la Nueva Organización Industrial de la Economía, la Teoría Económica de los Contratos y la Teoría del Crecimiento Endógeno.

La teoría de los costes de transacción da contenido a la observación de A. Smith “siempre será máxima de cualquier padre de familia prudente, no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo fuera”. El intercambio conlleva costes de transacción. La actividad organizada, jerarquía (la empresa) también. Cuando los costes de transacción de la empresa son superiores a los del mercado, cesa la actividad empresarial (se desafecta diríamos hoy). Así de sencillo es el mensaje. Podemos ver la empresa como una serie de mercados, a lo largo de su cadena de valor, con sus correspondientes costes de transacción en vez de como una unidad de producción; o el mercado como una unidad de producción donde los factores son los derechos ofrecidos y la producción de esa actividad de intercambio, las demandas satisfechas, los derechos cedidos.

Son los derechos de propiedad, que para un mismo bien conllevan distintos valores finales, según el orden jurídico establecido, lo que constituye la ver-

dadera relevancia de la contribución de Coase. Es a este aspecto, al que dedica su segundo artículo: el problema del coste social (1960), cuyo principal resultado espero recoger con fidelidad y así lo vengo transmitiendo a mis alumnos. “En un régimen de costes de transacción nulos, un supuesto estándar de la teoría económica, de las negociaciones entre las partes se siguen acuerdos que maximizan la riqueza (eficientes) y ello con independencia de las asignaciones iniciales de los derechos (de propiedad)”, Coase (op.cit.).

Tal aseveración invalida la tesis de Pigou: en ausencia de costes de transacción es necesaria la intervención pública (a través tal vez de un impuesto) para limitar las acciones que provocan externalidades negativas. Nada se afirma de qué ocurre cuando los costes de transacción son positivos. “En este caso si la intervención pública es preferible a la negociación entre las partes, es una cuestión que debe dilucidarse, no analizando gobiernos imaginarios sino lo que los gobiernos hacen de hecho. Mi conclusión es que estudiemos en cada caso el mundo de la teoría positiva de los costes de transacción”, Coase (op. cit.).

Cuando admitimos costes de transacción positivos, la importancia del sistema legal es crucial en el nuevo escenario. El objetivo de las transacciones no son entidades físicas, sino derechos y estos dependen del sistema legal. Piensen ustedes en la Ley de Arrendamientos Urbanos anterior a la vigente y su efecto sobre el mercado de alquileres. Los derechos de los individuos, con sus deberes y privilegios inherentes dependen en muy amplio grado de lo que determinan sus leyes. El estado de derecho y el progreso institucional son inseparables de la eficiencia económica por su repercusión sobre los costes de transacción y sobre los derechos de propiedad.

Un sistema de derechos de propiedad configura el correspondiente sistema de incentivos. Variaciones sustanciales en aquellos pueden alterar el comportamiento del sistema productivo, así como las relaciones jerárquicas de la empresa y en general las relaciones de poder prevalentes en la sociedad. La exclusión de su uso a otros agentes y la posibilidad de su transferencia son necesarios para evitar el derroche y para el funcionamiento del sistema económico. Para evitar interferencias no deseables en el ejercicio y transmisión de esos derechos surge la Ley y las instituciones que velan por su cumplimiento: el Estado de Derecho. Pero siempre habrá un cierto carácter de contrato incompleto debido a incertidumbres, asimetrías de información y racionalidad limitada: el contrato de trabajo es un ejemplo típico de contrato incompleto. En definitiva, siempre habrá costes de transacción.

• **Progreso institucional y productividad: la Nueva Organización Industrial.**

En forma muy resumida, pero suficiente para dotar de realismo a la Nueva Organización Industrial, estos costes son de información, coordinación

(negociación), seguimiento y garantía de la ejecución de la transacción. Su origen radica en factores humanos: racionalidad limitada y oportunismo. En factores de contexto, repetición o secuenciación de etapas en la negociación: asimetrías relativas de información y orden de intervención en la negociación. Su cuantía depende: de la especificidad de los activos implicados; de la frecuencia de la transacción; de la complejidad y la incertidumbre en que ésta se realiza; y de la posible relación con otras transacciones.

La función principal del dinero, medio de pago, disminuye enormemente estos costes de transacción. El perfeccionamiento microeconómico del sistema financiero también, como habíamos señalado. La Bolsa, un mercado casi perfecto, tiene importantes costes que no pueden ignorarse, algunos legítimos; de registro, de intermediación, etc.; otros provenientes del oportunismo y de la información privilegiada.

El desarrollo espectacular de China es un buen experimento confirmativo de la relación entre progreso institucional (derechos de propiedad) y productividad. La empresa pública coexiste con la privada, pero con claros derechos de propiedad e incentivos. Las administraciones de las ciudades e incluso de provincias compiten con criterios de mercado con sus empresas colectivizadas. Aunque la tierra es propiedad del estado, las explotaciones y el conjunto del capital son propiedad privada. Las corporaciones extranjeras mantienen su independencia en sus decisiones financieras y en la administración de sus beneficios.

El sistema institucional es muy distinto; un sólo partido y bienes producidos en parte colectivamente. Pero existe un sistema legal de protección de derechos, que conjuntamente con prácticas tradicionales que podíamos asimilar a nuestros tribunales de arbitraje. Esta combinación de ley escrita y costumbre, universalmente aceptada, confiere agilidad y gran eficiencia al sistema de protección de derechos. La clave del éxito no es la inversión en capital. El 33% del crecimiento es atribuible a la formación de capital, pero más del 50% proviene de la apertura al comercio internacional; de la liberalización de los mercados y de los factores institucionales, como señala Chow (1994). (Indico a los posibles econométricos que pudiese haber en la audiencia que se trata del mismo autor que ha escrito decenas de brillantes artículos y monografías sobre econometría y teoría del control: un buen ejemplo de darwinismo académico).

En la industria del automóvil encontramos otro ejemplo excelente de los efectos de la Ingeniería de Organización en la generación de riqueza. Mejora de la coordinación: la experiencia de Toyota. En 1975 y 1980, años de la recesión económica en Estados Unidos, las existencias superaban el 28% de las ventas totales de automóviles y el promedio en el período 1960-1980 superó el 25%. Un coste gigantesco. La cuota del mercado mundial de vehículos a motor se mantuvo estable en Europa pero en Estados Unidos cedió un 25% a los productos japoneses. Tan enormes pérdidas de productividad relativa se debían a la

adopción generalizada en Japón, iniciada por Toyota, de sistemas de producción apoyados: KANBAN y JIT. El colchón de reservas de stocks de productos intermedios del proceso de producción se eliminó totalmente.

Toyota estableció un sistema de comunicación más cercano y de coordinación estrecha entre las fases sucesivas del proceso. Al no disponer de existencias de reserva debió procederse a un aumento de la fiabilidad del sistema. De este modo la mejora del proceso resultó también en una mejora de la calidad del producto. La reparación, en su caso, y el mantenimiento de la maquinaria obligó a adiestrar a los operarios, desapareciendo la especialidad distintiva laboral de los operarios de mantenimiento, que conllevaba tiempos mas largos de parada.

Mientras, GM aprovechaba sus economías de escala utilizando el máximo número de elementos comunes entre la gama de modelos, Toyota compensaba sus menores economías de escala con mayor flexibilidad, logrando adaptar la cadena de producción para producir modelos genuinamente diferentes. El lanzamiento de un nuevo coche suponía tiempos mucho menores que en GM. El incremento del mercado de Toyota le permitió además ir reduciendo las diferencias con GM en términos de economías de escala.

Por otra parte, en contraste con GM, que estaba muy integrada verticalmente, Toyota no tenía economías de escala en las etapas iniciales por lo que se basó en proveedores externos que sí las tenían al producir para otros fabricantes de vehículos. El sistema JIT exigía contratos muy completos con sus proveedores, renunciando a la diversificación, pero trasladando a aquellos los riesgos de fuertes inversiones y de adiestramiento, para satisfacer los diseños específicos de Toyota, Womack et al (1990).

Las técnicas JIT, que no son sino formas de mejor coordinación de la producción, se extendieron virtualmente a todas las industrias, en paralelo a las nuevas aproximaciones de gestión desde la calidad total y la empresa evolucionó hacia la organización virtual. El resultado ha sido la recuperación de la productividad en Estados Unidos y una disminución de los inventarios a menos del 8%, para el conjunto de la economía americana.

Los costes de transacción, en resumen, exigen reconocimiento y garantía de los derechos de propiedad, subrayan la importancia de las instituciones políticas y elevan a primer plano el arte de integrar tecnología y organización: Ingeniería de Organización como claves para entender las fuentes del crecimiento económico.

La Nueva Organización Industrial tiene así tres dimensiones. *Vector de oportunidades y amenazas del mercado*: condiciones básicas del mercado, número de agentes, interacciones competitivas y comportamientos estratégicos,

asimetrías de información y poder de mercado. *Vector institucional* (de economía y derecho): derechos de propiedad, regulación administrativa de estos derechos, política de “promoción” industrial y de protección de patentes, ... *Vector de estructuras de gobierno de la empresa*: tecnología y producción, coordinación y motivación y generación de conocimientos. Se trata del eficiente acoplamiento de los recursos y capacidades de la empresa con las oportunidades del mercado y las institucionales; Joskow (1995).

El vector de gobierno subraya las capacidades distintivas e inimitables de la empresa como el origen del valor sostenido dentro de un sector y la razón del comercio y especialización intraindustrial. En el peor sector existen empresas que generan beneficios: es una cuestión de ventajas comparativas en términos de recursos y capacidades; no absolutas (Penrose, Nelson y Winter), véase Teece et al (1997). En Hernández et al (op. cit) expresamos nuestras opiniones sobre las implicaciones de la Nueva Organización Industrial en relación con la innovación y la política tecnológica; y Revilla (1995) expone lucidamente el valor del conocimiento como recurso más distintivo de la competitividad empresarial por su carácter tácito, acumulable, no imitable y no sometido a rendimientos decrecientes.

El motor de esa generación de recursos y capacidades son los directivos y empresarios: el factor “e”.

EL FACTOR “E”

A estas alturas de la lección estamos en condiciones de entender por qué los estudiosos del desarrollo deberían prestar más atención a ese sexto factor de la “producción” llamado “entrepreneurship”, empresariado. Porque como afirma Gordon (1993) debería ya ser parte de los principios de teoría económica. Sexto después de: tierra, capital, trabajo, capital humano y tecnología.

Hay que agradecer al profesor A. Cuervo (1993, 1997), la difusión inicial de este interesante asunto entre la comunidad de economistas españoles. Habría que añadir a Argandoña (1997) y alguna otra contribución desde el ámbito de la historia de las doctrinas económicas, Santos M. (1988). Sin perjuicio de una referencia a la figura del empresario en la literatura económica, permítanme que manifieste mi posición, de forma que queden claras las diferencias entre directivos, “managers” y empresarios.

• **Empresarios, directivos y crecimiento.**

Cambiar los atributos físicos de un bien o servicio es una función de transformación, que sólo por razones de nomenclatura llamamos producción, con sus correspondientes costes. Este cambio conlleva costes de transacción radicables también en los cinco factores antes citados. Podríamos imaginar a unos buenos ingenieros y técnicos aumentando la frontera de eficiencia de transformación y a unos buenos economistas (managers) disminuyendo costes de transacción para acercarse a la frontera de los ingenieros; menor ineficiencia X. Tal vez liderados por un magnífico directivo que acopla perfectamente tecnología y organización. En este escenario estaríamos hablando de costes. ¿Quién establece el cambio de los atributos físicos en derechos de propiedad, en valor? Precisamente el empresario: el factor “e”.

La rentabilidad económica de una empresa puede expresarse como el producto de dos términos. La rotación, productividad física y el margen de precios

sobre costes, el diferencial de valor. Para un coste dado, el diferencial de valor es enteramente adjudicable al empresario.

Utilizar una función de producción agregada en los estudios de desarrollo induce a considerar Q como la producción, cuando en realidad es un valor añadido. Aunque esto parezca de menor importancia, es relevante en nuestra caracterización del factor “e”.

En efecto. Sea $Q = \varphi(F_p, F_t) I x E$, donde F_p y F_t son los cinco factores productivos y en $\varphi(F_p, F_t)$ se agrupan los costes de producción y transacción. Bajo competencia perfecta ese sería su valor de mercado. Pero bajo competencia imperfecta, donde el valor de mercado no coincide con el coste marginal, el residuo después de retribuir a los cinco factores (que ya incluyen la tecnología y el capital humano) tiene dos orígenes: (I) institucional y (E) la contribución de los activos del empresariado. (I) tiene así una clara interpretación; el apalancamiento global del efecto (E) sobre (Q), debido al funcionamiento institucional. Quien dota de derechos específicos a los atributos del producto o servicio es el empresario.

Que el empresario no es el capitalista es evidente, aunque la acumulación de ganancias de su retribución residual, le permite actuar con frecuencia también como tal. Pero en principio podría ser un filántropo que entregase su renta residual a fines culturales o humanitarios, con lo que perdería su cualificación de capitalista y le quedaría la genuina de empresario. No obstante, como los humanos convivimos con dualidad de funciones, en la práctica se pueden observar en el empresario, comportamientos del capitalista.

Que el capitalista o propietario no es el directivo es más fácil de ilustrar. Se cita frecuentemente la siguiente anécdota. La profesora J. Robinson que sentía una íntima simpatía por el marxismo, en una de sus visitas a China observó como navegaban, por el Yang-Ste, barcas de transporte con remeros guiados en su ritmo y controlados con un látigo por un capataz. ¿Cómo es esto posible, en el siglo XX, se preguntaba? Las barcas pertenecían a los propios remeros quienes para evitar comportamientos oportunistas (léase escurrir el bulto) designaban al capataz como coordinador y disciplinador vigilante: como directivo.

Podríamos definir la actividad económica como la transformación de atributos de bienes y servicios mediante la integración de tecnología y organización (tarea del directivo) y el cambio de estos atributos físicos en derechos de propiedad, en valor (tarea del empresario).

Que la figura del empresario coincida con otras funciones, como ocurre en cualquier pequeña tienda de comestibles local (ejemplo típico de competencia monopolística) es poco relevante a los efectos que nos ocupa: influencia del factor “e” en el crecimiento. Es la “mano visible”, Chandler (1977), del empre-

sario quien añade valor y la del directivo la que disminuye costes (eficiencia). La distinción la hace muy bien Cuervo (op. cit.) “en la empresa existen pues dos grupos de agentes económicos básicos con papeles claramente diferenciados: empresario y directivos; aunque la misma persona ejerce, en muchas ocasiones, ambas funciones”.

Son por tanto funciones del directivo. Coordinar los factores de producción para el logro de la eficiencia. Formalizar contratos, generalmente incompletos, con los miembros de la empresa, determinando los incentivos. Captar oportunidades de mejora continua del negocio de una cartera diseñada por el empresario. Incluso en competencia perfecta, las ventajas diferenciales en coste irían a la retribución, entre otros, de los directivos y serían imputables como un coste de oportunidad de perder a ese directivo eficiente.

El empresario tiene como funciones. Captar oportunidades de beneficio aprovechando las imperfecciones del mercado. Planificar y decidir la cartera de negocios y su dinámica. Innovar en un entorno cambiante donde prevalecen la variedad (competencia monopolística) y cortos ciclos de vida de los productos. Transformar coste en valor. En definitiva su función es la de un agente del cambio que vive del desequilibrio permanente del mercado.

• El factor “e” en el pensamiento económico.

Nuestro objetivo era demostrar la necesidad de incluir el factor “e” en la explicación del desarrollo endógeno distinguiendo su función de la de otros agentes de la empresa. Creo que ha quedado claro. No obstante, analizamos, con las limitaciones de esta lección, otros aspectos que profundizan en el papel, motivaciones e importancia del factor “e”, remitiendo al lector a las referencias y muy en particular a Cuervo (op. cit.).

Uno de los hechos más sobresalientes de la historia de las doctrinas económicas es la ausencia de la función empresarial en el pensamiento de los economistas clásicos, que la confunden sistemáticamente con la del capitalista. Sorprende más en Marshall quien insistiendo en resaltar el carácter darvinista de la evolución de la empresa debería haberse apercibido en ese entorno cambiante de la figura del empresario. “Un árbol vivirá más tiempo en pleno vigor, alcanzará más tamaño que otro, pero tarde o temprano, la edad les llama a todos. Aunque los más esbeltos, tienen mejor acceso a la luz y al aire que sus rivales, perderán vitalidad gradualmente y estos irán dejando su lugar a otros”, Marshall (1920).

Ligeramente se atisba en él una referencia al directivo, no al empresario. “No es cierto que alguien sea un empleador porque es un capitalista. Ese alguien domina el capital porque tiene cualificación para utilizar el trabajo con beneficio”. Tampoco Pigou ni su brillante discípulo Keynes dedicaron su ingenio al análisis del empresario.

Es R. Cantillon en su obra póstuma *Essai* (1755) quien identifica la necesidad de la figura del empresario en el escenario económico. Además lo hace con precisión. Destaca la naturaleza del riesgo que asumen en sus decisiones. Los diferentes papeles del capitalista y del empresario en una economía. La función innovadora focalizada a las oportunidades del mercado y las motivaciones del empresario. Incluso si no tiene dinero, asume riesgos: su coste de oportunidad de tener que cambiar una vida de aventura (empresa) por una ocupación sedentaria y estable. El modelo del empresario de Cantillon, es popularizado por J.B. Say, quien al despojarlo del elemento riesgo no calculable, reduce en parte su función a la del directivo.

La Escuela Alemana; Thunen y particularmente Mangold insisten en la retribución del empresario con base en rentas de capacidad. Aún más, dejan entrever la diferencia entre el empresario generador de riqueza estable; produciendo para un mercado estable y futuro y el oportunista imitador que aprovecha la demanda y la moda. Producir, dicen ellos por pedido (oportunista) o para el mercado general. Esta tradición enlaza después con Schumpeter.

La Escuela Austriaca incluye a Menger y Von Mises. Aportan sobre todo el papel de la información (Menger) y cómo el futuro influye en la acción humana. Su caracterización del empresario es la consecuencia de su concepción de la economía como el estudio del comportamiento decisorio humano. Incluso señalan específicamente, cómo Schumpeter confunde la actividad del empresario con la innovación tecnológica, en detrimento de las innovaciones organizativas.

La Escuela Americana, Clark y los profesores de Chicago, Knight y Schultz. Los precedentes de Clark hay que buscarlos en A. Walker (1840-1897) quien reflexiona sobre la confusión de los economistas ingleses al respecto. Describe distintos tipos de aptitudes del empresario y señala cómo el beneficio es una renta adjudicable al empresario por su talento, habilidad y capacidad de adelantarse a los demás. Knight subraya la relación entre beneficio y riesgo inherente al empresario. Y Clarke la naturaleza dinámica del beneficio, clarificando esta dimensión. En un contexto estacionario, los costes y el precio serían iguales. Por tanto concluye, mayor precio sobre coste, el valor añadido, corresponde al empresario.

Las contribuciones y diferencias de criterio actuales sobre el empresario corresponden fundamentalmente a G. Shackle, I. Kirzner (Escuela Austriaca); T. Schultz (Escuela de Chicago); J. Schumpeter y M. Casson.

Siendo las pautas que caracterizan el proceso de innovación inherente a la actividad empresarial complejas, y en cierto modo parejas a la innovación tecnológica, no podemos aquí hacer una exposición diferenciadora de estas corrientes de pensamiento, aunque sí una apretada síntesis sobre la concepción actual del empresario.

La posición de Schumpeter, la más conocida, se centra en el carácter innovador de la actividad empresarial. Distingue nítidamente, Schumpeter (1994), entre el capitalista, directivo e inventor. No responde oportunista o reactivamente a las fuerzas del mercado, sino que tiene una actitud proactiva y por tanto endogeneizadora del crecimiento. La figura del empresario es, para él, central en la explicación del crecimiento económico. Es el artífice del proceso de cambio, de destrucción creadora, aunando oportunidades tecnológicas, organizativas y de mercado.

El empresario es el bucle de realimentación entre el mercado y la innovación propiamente dicha. El empresario innova cuando crea nuevos productos o altera sus atributos, desarrolla nuevos métodos de producción, abre un nuevo mercado, captura nuevas fuentes de aprovisionamiento o crea nuevas formas de organización. Señala el carácter residual del beneficio atribuible al empresario innovador y no a la prima de riesgo que es atribuible al capital.

Kirzner, I. (1997) caracteriza al empresario dentro del escenario evolucionista de la Escuela Austriaca de Economía. Imitación e innovación son parte de esa teoría evolucionista. El empresario innovador o imitador es un generador sistemático de valor añadido, al corregir las ineficiencias de asignación de recursos del mercado que provienen de un conocimiento imperfecto del mismo. No es la acumulación de información lo que da ventajas al empresario, sino la acumulación de conocimiento por imitación o innovación del mercado y de sus recursos. Acumulación de conocimiento que es tácita, inapropiable, acumulable y de rendimientos no decrecientes.

Ver las oportunidades que otros todavía no han descubierto. Compartimos esta visión del empresario que hemos recogido en la presentación de nuestra monografía divulgadora sobre el plan de marketing estratégico como instrumento de ayuda a la actividad empresarial, Hernández et al. (1994b). “Existen oportunidades de beneficio del empresario donde los agentes no se aperciben que no lo sabían e ignoran (por tanto) que las desconocían. La función del empresario es percatarse de lo que a otros les ha pasado inadvertido”, Kirzner (1982).

Casson, M. (1982) concuerda con Kirzner en su apreciación de la función empresarial como “reasignación provechosa” de recursos y del empresario como agente de cambio. Añade además una caracterización de la personalidad y motivaciones del empresario con un análisis de economía y psicología.

Se ha escrito mucho, particularmente por profesionales de la psicología y de sociología, sobre las motivaciones del empresario utilizando para ello modelos inferenciales, en algunos casos a la última moda, redes neuronales. Una razonable síntesis de estas motivaciones suficiente para nuestro propósito es la que hace Baumol (1993): beneficio, prestigio y poder, en este orden jerárquico. Así

entendemos que haya emprendedores al frente de instituciones públicas (incluida la Universidad) y ONGS movidos por el prestigio, y empresarios de la política movidos por prestigio y poder.

A pesar de cuanto hemos dicho, la función del empresario queda muy frecuentemente ligada a la de los directivos, particularmente en la moderna empresa corporativa, donde puede aparecer bajo las denominaciones de Presidente Ejecutivo, Presidente Director General o Consejero Delegado. En la empresa descentralizada por unidades de negocio y en las redes de cooperación empresarial (empresa virtual) la actividad del empresario se focaliza tanto hacia el mercado externo como al mercado interior de la empresa. Pero su función, aún así, queda bien delimitada por su participación en la definición de la estrategia corporativa, la cartera de negocios futura y su aproximación proactiva a esa estrategia.

• Los mercados politizados: empresarios o villanos.

De cuanto he venido diciendo se derivan implicaciones para la política económica y más concretamente en relación al factor “e”, sobre el papel del Estado; el efecto apalancamiento (I).

En la Escuela Austriaca principalmente, se subraya que el empresario tratará también de aprovechar las oportunidades del que habíamos denominado vector institucional en la Nueva Organización Industrial. No sólo interpretando señales emitidas por la administración, sino tratando también de influir en las decisiones de ésta; aconsejando medidas ordenadoras del sector o del conjunto del mercado. Se crea así una doble y viciosa corriente entre empresarios y administración, conformando un mercado político protegido y clientelar que propicia la actividad de los empresarios buscadores de renta a corto plazo, cuando no expropiadores de renta: villanos frente a empresarios, en la feliz traducción de Cuervo del término “rent seekers”.

En este contexto procede preguntarse aquí, con la Escuela Austriaca, si existe algún monopolio que sea socialmente ineficiente, excepto los regulados (protegidos) por la administración. ¿No ocurrirá que en el escenario alternativo de forzar la existencia de varias empresas por vía de regulación administrativa, se de entrada a las ineficientes, incrementando el coste social?. La verdadera eficiencia del mercado está en la libertad de entrada y salida del mismo, no en el número de empresas que lo conforman. La competencia monopolística es un mercado libre, generador de variedad.

Como señala Cuervo (op. cit.) ese mercado político era sólo accesible a las grandes corporaciones bajo una estructura centralizada de la Administración. En situaciones de tránsito como en España, a un federalismo, los comportamientos oportunistas pueden multiplicarse al resultar accesibles a los pequeños

y medianos empresarios “regionales o locales”, distorsionando el funcionamiento de ese genuino factor “e” creador de riqueza a largo plazo. El empresario creador ya no puede disciplinar al mercado quedando enfangado en un lodazal de normativas y regulaciones, cuando no de subvenciones directas; de clientelismo político, frenando muy seriamente el crecimiento económico. Son estas rigideces las que habrá que añadir a la consabida recomendación de flexibilizar el mercado de trabajo.

Con singular maestría Baumol (1990) plantea y analiza la tesis de que si bien la oferta de empresarios varía entre sociedades, la variación efectiva final es mayor porque se produce un desvío del estímulo empresarial desde actividades genuinamente generadoras de riqueza, innovadoras, a actividades improductivas tales como la apropiación, eso sí legal, de rentas e incluso el delito organizado. La causa de esta desviación no es otra que la politización de los mercados que propicia incluso el reconocimiento social y universitario de los villanos. Los efectos sobre la generación de riqueza son devastadores. Las mismas ideas en un contexto más general son analizadas por Buchanan et al (1995), a quien tuvimos el privilegio de escuchar con ocasión de su incorporación honorífica al Claustro de la Universidad de Valladolid.

• La evidencia empírica: ¿Cómo nos ven los demás?.

Es difícil establecer un modelo de crecimiento que recoja el papel del empresario en la forma que conceptualmente hemos expuesto. Baumol (1993), siguiendo las pautas evolucionistas de Nelson y Winter, intenta cuantificar la incidencia del factor “e” en el crecimiento, anunciando otra publicación con Wolf que a nuestro conocimiento no ha visto la luz. Se señala que la naturaleza de esta incidencia es compatible con varias sendas de crecimiento. No obstante, en nuestra opinión, la aproximación desde ecuaciones diferenciales es poco apropiada para recoger la complejidad social del papel del empresario, aunando tecnología y organización; lo que exige una aproximación sistémica.

Ya hemos citado las recientes estimaciones econométricas de modelos de crecimiento AK que recogen la influencia del producto IxE , vector institucional y factor “e”, en el crecimiento, Sala y Martín (op. cit.). Hall et al (1996) tratan de estimar específicamente el efecto Baumol. Aunque interesantes, el soporte y evidencia empírica de la influencia del factor “e”, hasta tanto se disponga de modelos explicativos, se encuentra en innumerables estudios de casuística empresarial; en el análisis de ventajas intrasectoriales y en la observación del crecimiento agregado en países donde éste ha sido espectacular, como España, Nueva Zelanda o China.

Las ganancias en productividad del capital en Estados Unidos con respecto a Europa en el período 1973-1993 suministran una evidencia empírica más. La productividad media del capital en el referido período ha sido del 9%

en Estados Unidos frente al 7% de Alemania y Japón. En el período más reciente, 1990-1993, la productividad del capital ha sido el doble a la de estos países y la del trabajo ligeramente inferior en Alemania y sustancialmente menor en Japón. El Instituto McKinsey en su informe “Capital Productivity” (junio de 1996) analiza las causas estudiando de forma desagregada cinco sectores importantes. Vehículos de motor, alimentación comercio, telecomunicaciones y eléctrico.

En todos ellos, y en diferente grado, el informe encuentra que esas diferencias en productividad se deben a mejoras en marketing, fluidez del mercado de directivos disciplinado por los inversores, y desregulación generalizada del mercado, sin barreras de entrada administrativas. Al contrario que en Japón, donde existen leyes protectoras zonales, similares a las de nuestro país en relación con el comercio de grandes superficies. Así pues, directivos y empresarios y una administración menos intervencionista está detrás de estas diferencias de productividad de la economía americana respecto a la europea.

El World Economic Forum y el IMD elaboran dos informes sobre la competitividad de los diferentes países. Uno según sus ponderaciones de ocho componentes de competitividad, a su vez desagregadas, y otro con las opiniones de la comunidad empresarial internacional. Se ponderan los datos económicos del país; internacionalización; gobierno; sistema financiero; infraestructura; capacidad y modos de gestión; ciencia y tecnología; y población y trabajo.

Con las reservas que toda ponderación conlleva, es interesante describir brevemente algunos resultados. La opinión de los empresarios es peor que la del informe del Instituto. Se observa una importante variabilidad temporal de nuestra posición, que refleja además de los cambios de criterio en la ponderación, la crisis de los años noventa. Oscilamos entre las posiciones decimotercera (en el período 1989-1992) y trigésimosegunda en 1996. En 1997 ocupamos el lugar vigesimosexto por detrás de Chile, Malasia, Corea del Sur y casi todos los países de la OCDE.

¿En qué estamos mejor que la clasificación media que se nos adjudica?. En infraestructuras, excepto el sector energético; apertura exterior; productividades del capital y del trabajo; ciencia y tecnología; y bienestar social. Somos el segundo país del mundo en escolarización secundaria y el tercero en número de médicos por habitante.

¿Cuáles son nuestras debilidades?. Factores institucionales; economía real; y las prácticas y habilidades en gestión y dirección de empresas. Precisamente lo más relacionado con los efectos del factor “e” objeto de nuestra lección.

CONCLUSIONES

El gran crecimiento de la riqueza en España durante los últimos 37 años tiene su origen en la apertura al comercio internacional de bienes y capitales; en el paralelo progreso institucional y en liberalización de los mercados. Pero ha originado tensiones y frenazos añadidos al ciclo económico general. El mix de política económica de demanda, ha sido dictado por las exigencias de nuestra incorporación a Europa y el compromiso de una política social que nos ha llevado a altas cotas de protección social. Una conquista en términos de solidaridad que tiene su coste.

Las condiciones de convergencia nominal y de estabilidad, son perfectamente consistentes con la sabiduría convencional en Macroeconomía. La incorporación de España en la Unión Monetaria consolidará los beneficios de la apertura internacional; incremento del comercio intraindustrial; explotación de ventajas provenientes de economías de escala y alcance, desde la variedad y la generación de valor añadido. Disciplinará la forma de hacer política económica dejando al descubierto nuestras verdaderas capacidades competitivas, sin el engaño de los reajustes del tipo de cambio. Desde la estabilidad, la política económica se orientará a la oferta, para buscar sendas de crecimiento sostenido. Se podrá separar la política de crecimiento, de la de reparto social del residuo de productividad, de acuerdo con la legítima elección de cada estado entre riqueza y bienestar social.

La negociación plural en el seno del Consejo liberará en parte a nuestros gobernantes de la tiranía del statu quo y la fidelidad estricta a los compromisos con sus votantes. La armonización de políticas fiscales conllevará un progresivo desarrollo institucional de Europa, del que no podemos quedar fuera.

Las teorías del desarrollo endógeno han ido incorporando factores de capital físico, humano y tecnológico primero, y apertura internacional, política macroeconómica estable y desarrollo institucional después. Procede ahora

incorporar al actor principal y ampliar el escenario. El escenario es la empresa donde se produce la acumulación de conocimientos y la fertilización entre tecnología y organización: Ingeniería de Organización. El actor principal es el factor “e”. Innovador o imitador, descubre continuamente posibilidades de creación de valor, que otros ignoraban que existiesen y dirige al mercado por sendas de crecimiento endógeno y autosostenido.

Si esto es cierto, las implicaciones de política económica, para el crecimiento, son claras. La estabilidad nominal, dotará de credibilidad a las políticas de oferta y a los pequeños retoques desde la demanda. Estimulará la inversión mucho más que un punto arriba o abajo del tipo de interés. Habrá de continuarse con la escolarización secundaria universal y segmentada de acuerdo con las diferentes capacidades. Financiación pública y selectiva de la Universidad con provisión privada o pública. Reciclado de los desempleados, por transformación de tecnologías, en la empresa o fuera de ella y flexibilización innovadora del mercado de trabajo. Desregulación de los mercados interiores, que poco tiene que ver con la posible existencia de monopolios de origen no administrativo, sino con la libertad de entrada y salida de empresas. Perfeccionamiento general de la Administración, que disminuya los costes de transacción, aumentando su eficiencia y evitando la politización clientelar de los mercados.

En este marco de mejora de capacidades y acumulación de habilidades, es donde el factor “e”, en la empresa y desde el mercado, determinará de forma evolucionista y por selección natural, los flujos de capital y las sendas de crecimiento sostenido nacional y regional.

Hemos conseguido un país abierto y moderno, plural y cuasifederal. Pero no conviene caer en la complacencia, cediendo cotas de libertad y progreso institucional. Toda la lección ha estado dedicada al análisis de las fuentes de crecimiento, porque estamos convencidos de que es la mejor forma de defender la libertad. Porque:

No hay prosperidad económica sin libertad, ni libertad sin progreso económico.

Muchas gracias, esto es todo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ANDRES, J. y L. HERNANDO (195). “Inflación y crecimiento a largo plazo. Evidencia internacional”. *Boletín Económico. Banco de España*. Septiembre.
- ARGANDOÑA, A. (1997). “Empresas y empresarios como motores del crecimiento”. *Economistas*, 73.
- ARRUÑADA, B. (1997). “La estructura contractual de la empresa”. En R. Febrero (Ed.), *¿Qué es la economía?*. Madrid:Pirámide.
- BARRO, R.J. (1989). “The Ricardian Approach to Budget Deficits”. *J. of Economic Perspectives*, 3(2).
_____ (1996). *Getting it Right*. Cambridge:MIT.
_____; V. GRILLI y R. FEBRERO (1997). *Macroeconomía: teoría y política*. Madrid:McGraw Hill.
- BAUMOL, W.J. (1990). “Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive”. *J. of Political Economy*, 98(5).
_____ (1993). *Entrepreneurship, management, and the structure of Payoffs*. Cambridge:MIT.
- BRITTAN, S. (1975). *Second Thoughts of Full Employment Policy*. London:Institute of Economic Affairs.
- BUCHANAN, J. (1991). *The Economics and the Ethics of Constitutional Order*. Ann Arbor:U.Michigan Press.
_____ and G. TULLOCK (1995). *Derechos de propiedad y democracia*. Madrid:Celeste Ediciones.

- CABALLERO, R. and R. LYONS (1990). "Internal versus External Economies in European Industry". *European Economic Review*, 34.
- CANTILLON, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. By H. Higgs, London:McMillan, 1931.
- CANZONERI, M.B. and B. DIBA (1997). "Restricciones fiscales a la independencia de los Bancos Centrales y a la estabilidad de precios". En *La política monetaria y la inflación en España*. Madrid:Alianza Editorial.
- CAPLIN, A. and J. LEAHY (1996). "Monetary Policy as a Process of Search". *A. Economic Review*, 86(4).
- CASSON, M. (1982). *The entrepreneur- An Economic Theory*. Oxford:Martin Robertson.
- COASE, R.H. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago:U. Chicago Press. Contiene "The Nature of the Firm" (1937) y "The Problems of Social Cost" (1960).
 _____ (1992). "The Institutional Structure of Production". *A. Economic Review*, 82(4).
- CUERVO, A. (1993). *Discurso de Investidura como Doctor Honoris Causa de la Universidad de Oviedo*. Oviedo:U. De Oviedo.
 _____ (1997). "Empresarios y directivos". *Economistas*, 73.
- CHANDLER, A.D. (1977). *The Visible Hand: The managerial revolution in american Business*. Cambridge:Harvard U. Press.
- CHOW, G.C. (1997). "Challenges of China's Economic System for Economic Theory". *A. Economic Review*, 87(2).
- DOUMA, S. and H. SCHREUDER (1992). *Economic approach to organizations*. London:Prentice Hall.
- ESTRELLA, A. and F.S. MISHKIN (1996). *Is there a role for monetary aggregates in the conduct of monetary policy?*. Working Paper nº 5845. Cambridge:N.B.E.R.
- EVANS, L.; A. GRIMES; B. WILKINSON and D. TEECE (1996). "Economic Reform in New Zeland 1984-95. The Pursuit of Efficiency". *J. of Economic Literature*, XXXIV.
- FRENKEL, J. and A. ROSE (1996). *The endogeneity of the optimum Currency*

Area Criteria. Working Paper nº 5700. Cambridge:N.B.E.R.

FRIEDMAN, M. (1968). "The role of monetary policy". *American Economic Review*, 58.

_____ and R. FRIEDMAN (1984). *La tiranía del statu quo*. Barcelona:Ariel.

_____ and A. SCHWARTZ (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton.

GAMIR, L. (1997). "La política económica española de 1959 a 1994". En R. Febrero (ed.), *¿Qué es la economía?*. Madrid:Pirámide.

GIOVANETTI, G. y R. MARIMON (1996). "La economía política de la Unión Monetaria". En R. Marimón (ed.), *La Economía Española: Una visión diferente*. Barcelona:Antoni Bosch.

GORDON, R.J. (1993). "Why the principles course needs comparative macro and micro". *A. Economic Review*, 83(2).

GRILICHES, Z. (1996). "The discovery of the residual: A historical Note. *J. of Economic Literature*.

GUITIAN, M. (1997). "Desafíos actuales a la política económica internacional". *Economistas*, 74.

HALL, R.E. and Ch.I. JONES (1996). *The productivity of nations*. Working Paper nº 5812. Cambridge:N.B.E.R.

HERNANDEZ, C. (1975). *Aplicaciones económicas y econométricas de la teoría del control óptimo*. Tesis Doctoral. U.P.C.

_____ y F. HERNANDEZ. (1981). "Causality and the Independence Phenomenon: The case of the demand for money". *J. of Econometrics*, 15.

_____ y R. del OLMO (1994). "Investigación y Desarrollo en Castilla y León: Análisis y orientaciones estratégicas". En A. Hernández (ed.) *La estructura socioeconómica de Castilla y León en la Unión Europea*. Valladolid:Centro de Documentación Europea, U. de Valladolid.

_____, R. DEL OLMO y J. GARCIA (1994b). *El plan de marketing estratégico*. Barcelona:Ediciones Gestión 2000.

HU, Z. and M. KHAN (1997). *Why is China growing so fast?*. Washington D.C.:Internat. Monetary Fund.

JIMENEZ-RIDRUEJO, Z. (1996). *España y la Unión Monetaria*. Lección de Apertura del Curso Académico 1996-97. Valladolid:UVA.

- JOSKOW, P.L. (1995). "The new institutional economics: alternative approaches". *J. of Institutional and Theoretical Economics*, 151(1).
- KENEN, P. (1997). "Preferences, Domains and Sustainability". *A. Economic Review*, 87(2).
- KING, R.G. (1993). "Will the New Keynesian Macroeconomics Resurrect the IS-LM Model?". *J. of Economic Perspectives*, 7(1).
- KIRZNER, I. (1982). "The theory of entrepreneurship in economic growth". In C. Kent et al (eds.) *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs:Prentice Hall.
- _____ (1997). "Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an austrian approach. *J. of Economic Literature*, XXXV.
- KRUGMAN, P. (1981). "Intraindustry specialization and the gains from trade". *J. Of Political Economy*, 89(5).
- _____ (1993). "Lessons of Massachusetts for EMU. En F. Giovazzi and E. Torres (Eds.), *The transition to economic and monetary union in Europe*. Cambridge U. Press.
- LUCAS, R.E. (1976). "Econometric Policy Evaluation: A Critique". *Carnegie-Rochester Conf. Serv. Public Policy*, 1.
- _____ (1988). "On the mechanics of economic development". *J. of Monetary Ec.*, 22.
- _____ (1993). "Making a miracle". *Econometrica*, 61.
- _____ (1996). "Nobel Lecture: Monetary Neutrality". *J. of Political Economy*, 104(4).
- MARIMON, R. y F. ZILIBOTTI (1996). "¿Por qué hay menos empleo en España? Empleo 'real' vs. empleo 'virtual' en Europa". En R. Marimón (ed.), *La economía española: Una visión diferente*. Barcelona:Antoni Bosch.
- MARRIS, R. (1996). *How to Save the underclass*. London:Macmillan.
- MARSHALL, A. (1920). *Principles of Economic*, 8th. ed. London:Macmillan.
- MISHKIN, F. (1995). "Symposium on the Monetary Transmission Mechanism". *J. of Economic Perspectives*, 9(4).
- MUNS, J. (1997). *España y el euro: riesgos y oportunidades*. Barcelona: Servicio de Estudios de La Caixa.
- REVILLA, E. (1995). *Factores determinantes del aprendizaje organizativo*.

Tesis Doctoral. Universidad de Valladolid.

- ROMER, P. (1986). "Increasing returns and long-run growth". *J. of Political Economy*, 70.
- _____. (1990). "Endogenous technological change". *J. of Political Economy*, 98(5).
- ROS, J. y A. VILLAMIL (1997). *La Unión Europea y la Economía Española*. Madrid:Fundación Argentaria, nº 14.
- SALA Y MARTIN, X. (1997). "I just ran two million regressions". *A. Economic Review*, 87(2).
- SANTER, J. (1997). "Europa ante el reto de reconciliarse consigo misma". *El País*, 25 de Marzo.
- SANTOS, M. (1988). "El empresario como factor de producción en el pensamiento económico de Frank H. Klnight". *Información Comercial Española*, 656.
- SARGENT, J. and N. WALLACE (1981). "Some unpleasant monetarist arithmetic". *Fed. Res. Bank of Minneapolis Quarterly Review*, fall.
- SCHUMPETER, J.A. (1994). *Historia del análisis económico*. Barcelona:Ariel.
- SEBASTIAN, C. (1996). "La UME: ¿paraíso o purgatorio?. Los criterios de Maastricht: ¿necesidad o virtud?. *Economistas*, 72.
- SOLOW, R. (1988). "Growth theory and after". Lección de recepción del Premio Nobel. *A. Economic Review*, June.
- TEECE, D.J.; G. PISANO and A. SHUEN (1997). "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management J.*, 18(7).
- TIROLE, J. (1990). *Teoría de la Organización Industrial*. Barcelona:Ariel.
- ZABALZA, A. (1996). "La recesión de los noventa en la perspectiva de los últimos treinta años de crecimiento económico". *Moneda y Crédito*, 202.

INDICE

1.- INTRODUCCION	9
2.- LA HERENCIA RECIBIDA	11
3.- ESPAÑA EN LA UNION MONETARIA EUROPEA	17
4.- FUENTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO	25
5.- EL FACTOR “E”	37
6.- CONCLUSIONES	45
7.- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	47

