

dores hasta los objetivos de acción y de planificación. Esta conexión que enlaza los indicadores ambientales y las normas de acción depende de los umbrales de deterioro ambiental más allá de los cuales una degradación adicional es incompatible con la salud y la supervivencia humana o, más generalmente, con la reproducción social. Este conocimiento relativo a las zonas en peligro de deterioro se formula en términos de unidades específicas apropiadas para los fenómenos estudiados (radioactividad; cantidad de *coli bacilli* por cada 100 centímetros cúbicos de agua; temperatura del agua; grado de contaminación del aire medido en unidades de CO₂ y SO₂, partículas sólidas, metales tóxicos, presencia de DDT, etc.). Obviamente, la capacidad del medio ambiente físico ha de tenerse en cuenta a la hora de determinar los límites de emisión adaptados a las condiciones locales y los límites críticos de la ruptura ecológica. Los problemas de nutrición y de salud humana no sólo requieren indicadores cuantitativos sino también cualitativos (equilibrio proteínico y pureza de los alimentos, etc.). El trabajo actual sobre los indicadores ambientales deberá centrar su atención en la selección y definición de los estándares y criterios de calidad ambiental en función de los cuales será posible determinar los límites de tolerancia o los mínimos sociales con respecto a los diversos componentes del medio ambiente humano. Tales mínimos sociales no han de ser considerados como permisos de contaminación, sino como criterios de acción. No son excesivamente altos y bajo ninguna circunstancia pueden ser considerados como garantías o prerrequisitos de la «felicidad humana» que algunos participantes en la presente discusión sobre crecimiento y sobre la calidad del medio ambiente parecen tener en mente. Más bien, definen los requerimientos mínimos de la vida y la supervivencia humana.

Estos mínimos sociales (definidos en función de nuestro actual estado de los conocimientos y por tanto sujetos a cambio) pueden transformarse en objetivos de acción y planificación por medio de la aceptación de una única premisa ética sostenida por la razón y la conciencia que, en el caso de ser refutada, abriría la puerta a una total a-moralidad y deshumanización de la vida social. La premisa moral a la que hacemos referencia es ésta: que la vida y la supervivencia humana no son bienes intercambiables y que su evaluación en función de los precios de mercado está en conflicto con la razón y la conciencia humana⁹. Esta, creo, es la senda indirecta que nos puede llevar desde el conocimiento de lo que es, por el camino de una imposición moral de la supervivencia humana, hasta las normas de acción y los criterios de planificación. Con el fin de actuar y de plantear las premisas éticas es necesario clarificar dichas premisas por medio de la razón y

el conocimiento, sobre todo en un período en el que los sistemas de producción y de consumo dirigidos por el cálculo monetario amenazan no sólo la calidad de vida en general sino que también pone en peligro la reproducción social y la supervivencia de la especie humana.

Existen dos conclusiones adicionales que han de perfilarse:

1. La aceptación de las cuestiones morales y políticas suscitadas como consecuencia del deterioro de la calidad de vida no nos dispensa de tener en cuenta las restricciones económicas. Es decir, la acción y la decisión no se hace más simple. Continúan existiendo conflictos sobre los objetivos y, además, siempre existirán vías alternativas de acción, algunas de las cuales serán más apropiadas, más útiles y menos costosas que otras, es decir, más efectivas desde el punto de vista de la sociedad. En otras palabras, continúa existiendo la necesidad de someter esta compleja situación a un exhaustivo y sistemático análisis con el fin de formular los objetivos más importantes y con el fin de definir las vías de acción más eficaces. Resulta casi innecesario destacar una vez más que los valores de intercambio no son ni adecuados ni apropiados como denominadores de evaluación en un ejercicio de esta clase. Por tanto, lo que está en discusión son las necesidades sociales y los valores sociales de uso, que tendrán que ser definidos y evaluados fuera del mercado. Al estar «fuera del mercado» necesitan ser determinados a nivel socio-político.

2. La selección y la definición de las necesidades sociales y de los valores sociales de uso ha de basarse en un conocimiento integral del carácter del sistema ambiental y requiere una imaginación sociológica que no ha perdido la esperanza de que el hombre sea capaz de transformar sus instituciones y que no carece ni de conciencia crítica ni de fortaleza política y social¹⁰. Lo que se necesita no es maximizar los beneficios en términos monetarios, sino encontrar vías y medios para la acción humana y las instituciones sociales con el fin de combatir la amenaza para la reproducción social, porque no disponemos ya del tiempo necesario para depositar nuestra confianza en la evolución y la adaptación biológica (Dubos).

Los indicadores ambientales y los objetivos de acción han de establecerse mediante un enfoque normativo de carácter sistémico de la investigación científica, con la idea de definir tanto los objetivos deseables como las vías de acción que son aceptables y vitales para la reproducción social y para la salud psíquica y física del hombre. En este sentido, los juicios éticos y por tanto normativos de lo que es deseable son elementos indispensables para todo esfuerzo científico en el campo de la planificación ambiental¹¹.

⁹ Como Kant lo hubiera expresado, las mercancías tienen un precio porque pueden intercambiarse pero lo que no puede intercambiarse no tiene precio pero tiene un valor intrínseco y absoluto. Cf. Jean Lacroix, *op. cit.*, p. 95.

¹⁰ Thomas Maldonado, *Environment et idéologie*, París, 1972, pp. 51-52.
¹¹ Hasan Ozbeckhan, *Technology and man's future*, Santa Barbara, 1966, pp. 7-8, 10-11, 19-20.

Será necesario ir más allá de los principios y doctrinas de la ley natural y del hedonismo tradicional. Los juicios normativos y la definición de lo que es deseable encuentran su soporte racional y científico no sólo en la crisis ambiental, sino también en los peligros resultantes de la creciente disparidad entre los países «ricos» y «pobres». Con el incremento de estos desequilibrios y sus previsibles consecuencias se hará cada vez más urgente la necesidad de la aceptación de criterios normativos de planificación y de la formulación de objetivos de acción¹².

3. Los estándares ambientales y los valores sociales de uso

Y. Barel mostró que el concepto de reproducción social, desarrollado originalmente por los fisiócratas y adoptado posteriormente por Marx, constituye un importante instrumento del análisis social. El estudio de Barel puntualiza que la planificación socio-económica se interesa por la gestión de las contradicciones sociales más bien que por la gestión de un consenso. Yo no me opongo a esta interpretación, aunque no debería pasarse por alto que la «gestión» de las contradicciones incluye la gestión de un consenso. Además, la planificación socio-económica y sobre todo la utilización de los indicadores y estándares ambientales puede ocasionar ciertos cambios en el modo de producción predominante. La reproducción social constituye un instrumento útil para la elaboración de hipótesis fecundas con respecto a los diversos defectos e ineficiencias de un sistema económico dirigido por el cálculo monetario en términos de precios de mercado.

No obstante, el concepto de reproducción social ha de complementarse con nuevos conceptos de indicadores sociales y estándares u objetivos ambientales. Como instrumentos de análisis y de información sobre aspectos específicos de la realidad socio-económica, los indicadores sirven al importante propósito de expresar en términos cuantitativos las limitaciones de un sistema económico dirigido por el cálculo monetario¹³. En otras palabras, aclaran las contradicciones e incompatibilidades que surgen de un sistema económico que mide el valor de la producción y los costes en términos de un cálculo monetario utilizado por los empresarios individuales. Este cálculo mide el valor de la producción y, especialmente, la eficiencia de la economía, sin hacer referencia a los efectos negativos sobre los sistemas ecológico y social, de los que la economía es un subsistema.

¹² *Ibid.*, p. 35 and Ignacy Sachs, *La découverte du tiers monde*, Paris, Flammarion, 1971.

¹³ Para consultar una reciente yuxtaposición del cálculo económico y del cálculo monetario en términos de valores de mercado, ver Charles Bettelheim, *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspéro, 1970.

Los indicadores sociales y ambientales muestran dos cosas: en primer lugar, que «el crecimiento» medido a través de los precios de mercado y el PNB ignora los costes sociales de la producción y, de hecho, incluye algunos de estos costes sociales en sus agregados. Por tanto, muestran la contradicción entre los objetivos de los agentes individuales de producción (y reproducción) y los actuales resultados de los procesos socio-económicos. En segundo lugar, muestran que el sistema deja de satisfacer las necesidades y requerimientos humanos esenciales; aunque da la impresión de que exige su satisfacción, es de hecho incapaz de conseguirlo debido a su mecanismo, es decir, el cálculo monetario fuerza a la producción hacia una dirección que deja insatisfechas las necesidades humanas básicas y, además, socava el equilibrio dinámico del sistema ecológico y por tanto ponen en peligro los requerimientos de la reproducción¹⁴ socio-económica a largo plazo. En realidad, la crisis ambiental pone en peligro la reproducción social y por tanto el futuro del sistema económico en un sentido mucho más importante que los problemas de bajos salarios y pobreza, desempleo, inestabilidad económica e inadecuadas condiciones de trabajo que han preocupado a la teoría económica y social durante los siglos XIX y XX. De hecho, es posible que la ruptura del medio ambiente humano que surgió durante el siglo XX—antes que los problemas de pobreza, desempleo e inestabilidad económica—alcance tales dimensiones que la continuidad de la economía capitalista de mercado se ponga en tela de juicio. La prevención de tal ruptura requiere métodos de control y cambios sociales mucho más importantes que aquellos que se han utilizado bajo la forma de legislación de protección laboral, negociación colectiva, políticas fiscales y monetarias anticíclicas, políticas de empleo y estabilización. En otras palabras, los métodos tradicionales de control económico indirecto que operan a través del mercado, tienen que reemplazarse por controles cuantitativos directos basados en el reforzamiento de los estándares ambientales como objetivos de política y planificación económica con la idea de mantener la satisfacción de las necesidades humanas esenciales y de garantizar la reproducción socio-económica. Este resultado es el más probable si consideramos la existencia de umbrales de deterioro ambiental y las posibilidades resultantes de los procesos acumulativos de degradación ambiental.

¹⁴ En vista del hecho de que el sistema de producción y de reproducción depende de un intercambio continuo con el sistema ecológico y de que estos intercambios son una necesidad vital para el sistema económico (de producción y distribución), parece que los fenómenos de la ruptura ambiental y los costes sociales tienen una importancia tan fundamental para el futuro del sistema económico y social como aquellos fenómenos sobre los que Marx y Engels centraron su atención. Desde este punto de vista resulta interesante destacar que el análisis marxista moderno es aún reacio a prestar atención a los fenómenos de los costes sociales y la ruptura ambiental como el principal factor que lleva al cambio potencial del modo predominante de producción.

Aunque es cierto que el sistema de empresa privada ha mostrado un alto grado de adaptabilidad en el pasado, éste no es infinitamente adaptable sin sufrir cambios cualitativos con respecto a su característico modo de producción. La degradación del medio ambiente humano y la subsiguiente alteración del proceso de reproducción social es tan seria que no puede descartarse por más tiempo la necesidad de aplicar controles cuantitativos directos a través de la planificación socio-económica basada en los estándares ambientales con el fin de evitar el colapso de la economía. ¿Cuáles serían las consecuencias y la importancia a largo plazo de la planificación ambiental basada en el uso sistemático de objetivos y estándares ambientales, en la formulación de los objetivos colectivos y en la aplicación práctica de tales estándares relacionados con la satisfacción de los requerimientos humanos esenciales como los valores sociales de uso evaluados fuera del mercado, es decir, a nivel político? ¿Qué cambios resultarían de esta planificación y de esta política, en términos de estructuras institucionales, del control y del comportamiento de la empresa y del modo de producción capitalista? Aunque soy consciente de que estas son cuestiones hipotéticas y especulativas y pueden quizás tener un barniz utópico, un intento de responderlas puede arrojar alguna luz sobre el verdadero significado y la importancia potencial de los estándares ambientales.

Antes que nada, es razonable señalar que la planificación ambiental aplicada a las necesidades humanas esenciales y al mantenimiento de los estados dinámicos del equilibrio ecológico requeriría controles y cambios fundamentales en el comportamiento de la empresa privada y la pública. Las reglas de acción, sobre todo con respecto a la elección de los inputs, las técnicas y los lugares de producción tendrían que formularse y reforzarse con la ayuda de los estándares ambientales. Deberían desarrollarse e introducirse tecnologías alternativas y menos destructivas. Debería promocionarse el reciclaje, no con la ayuda del cálculo monetario de la empresa individual, sino con la ayuda de una comparación de los beneficios sociales o de los valores de uso que podrían obtenerse de este modo. Los bienes públicos de toda clase deberían ponerse a disposición de los consumidores sin tener en cuenta su renta o su capacidad de pago. Las medidas fiscales serían necesarias con el fin de cubrir los costes de esta infraestructura comunal. En lugar del concepto formal de racionalidad económica formulado en términos del cálculo monetario tradicional, la toma de decisión económica tendrá que ser dirigida por un concepto sustantivo de racionalidad; dicho concepto estaría basado en una evaluación social directa (a nivel político) de las necesidades humanas esenciales y de su importancia social relativa y en los costes reales evaluados en términos de los recursos disponibles, inutilizados y potenciales (incluyendo las capacidades impositivas inutilizadas resultantes por ejemplo de las rentas especulativas), así como la posibilidad de restringir o abandonar drásticamente la perse-

cución de los objetivos menos esenciales. Entre estos objetivos incluiríamos la producción de bienes de lujo, la consecución de costosos programas espaciales y los sistemas de armas nucleares cuya relativa importancia social nunca se ha evaluado y nunca se ha comparado con la necesidad social de salvaguardar el equilibrio dinámico del medio ambiente.

En la medida en que estas necesidades sociales se tengan en consideración, gracias al sistemático desarrollo y reforzamiento de los estándares mínimos sociales y ambientales, creo que la construcción de políticas estará basada en principios y criterios que no sólo son nuevos sino antitéticos con respecto a los del principios de mercado del cálculo monetario. En lugar de los valores de intercambio, los valores sociales de uso (valores que son evaluados y determinados socialmente, es decir, políticamente) comenzarían a dirigir el proceso de producción y asignación al tiempo que se requeriría la aprobación de las disposiciones institucionales necesarias.

Con el fin de ilustrar la importancia de este desarrollo, no encuentro un procedimiento mejor que el de referirme a algunas observaciones rudimentarias y olvidadas hechas por los fundadores del socialismo. Engels y Marx opinaban que la oferta y la demanda (es decir, los valores de intercambio) no dirigirían la evaluación de la importancia relativa de los bienes y servicios y, por tanto, la formulación de las prioridades en un sistema de planificación socialista. No creían que los valores de intercambio pudieran servir como criterios apropiados de evaluación y acción en una economía socialista. Además —y esto se pasa por alto con frecuencia— no consideraron que el trabajo socialmente necesario continuara determinando los valores de intercambio, como ocurrió de acuerdo con su teoría del valor en la economía de intercambio capitalista. De hecho, lo que tanto Marx como Engels concibieron fue la desaparición de los valores de intercambio al menos en un sistema económico socialista desarrollado. Engels anticipó la posibilidad de eliminar no sólo los valores de intercambio sino también la transformación de la producción (outputs) en productos de mercado (mercancías). Fue, de hecho, el primero —probablemente bajo la influencia de los socialistas franceses— en anunciar que la sociedad sería capaz de prescindir de los valores de intercambio. «La sociedad socialista ordenará su plan de producción en función de sus medios de producción y especialmente en función de su capacidad de trabajo. Los “efectos benéficos” de los diversos bienes de consumo se compararán entre sí (aparentemente de forma directa y no por medio de un denominador común) y con la cantidad de trabajo necesario para su producción; estas comparaciones de terminarán el plan... sin que intervengan los precios o los valores de intercambio en él»¹⁵. Engels no dio indicación alguna de cómo se podía obte-

¹⁵ Friedrich Engels, *Anti-Dühring*, Moscow, 1954, pp. 429-30.

ner la información necesaria para las comparaciones ni cómo una sociedad socialista podría ser capaz de transformar esta información en prioridades y normas de acción. Dejando al margen estas importantes cuestiones, Engels simplemente declaró que el criterio central de la toma de decisión sería el equilibrio de los efectos beneficiosos con la cantidad de trabajo necesario y que este equilibrio sería todo lo que quedaría del concepto de valor en una sociedad comunista¹⁶.

Marx adelantó ideas similares. No obstante, declaró explícitamente que los valores de uso eran la fuente de toda riqueza¹⁷ real y declaró que su verdadera medida ya no sería la cantidad de trabajo socialmente necesario sino el «tiempo disponible»¹⁸. Por tanto, tan pronto como el trabajo deje de ser la fuente del valor de uso, dejará también de ser la fuente del valor de intercambio y consecuentemente el valor de intercambio dejará de ser la medida del valor de uso¹⁹.

¿Por qué nos referimos a Engels y Marx en el contexto de una discusión sobre los indicadores sociales? Precisamente con el fin de presentar e ilustrar nuestra tesis sobre la función y la importancia de la utilización de los indicadores y estándares ambientales para la planificación ambiental y la reproducción social. La llamada economía de libre mercado, en la que los intercambios y los precios han dejado de ser libres hace mucho tiempo y se han transformado en precios administrados por oligopolistas, están obligados a transformarse bajo la presión de las exigencias de la crisis ambiental y el deterioro de las condiciones de vida en una economía que tendrá que tener cada vez más en cuenta los valores sociales de uso o la calidad de vida. Los indicadores sociales y ambientales proporcionan indicios sobre cuya base la sociedad tendrá que formular los objetivos ambientales y llegar a juicios normativos comparativos. Sobre la base de estos objetivos la sociedad podría tomar decisiones en relación con las prioridades y la planificación, incluyendo la elección de las vías de acción apropiadas que han de seguirse para seleccionar las tecnologías, los inputs, los lugares de producción y las reglas de comportamiento alternativos para las empresas y los individuos. Esta forma de planificación no se derivará de una preferencia por el control, sino de la incapacidad del mercado para resolver los problemas de la ruptura ambiental y la necesidad de asegurar la reproducción económica y social. Esta interpretación no presupone la existencia de un estado de abundancia o de un estado avanzado del socialismo. Se basa, por el contrario, en el reconocimiento del hecho de que la satisfacción de las necesidades ambientales colectivas y el mantenimiento de la calidad

de vida son esenciales para la reproducción social. Es decir, lo que Marx y Engels consideraron que era el modo de producción característico de una economía socialista, en la que los valores sociales de uso se convertirían en la fuente de riqueza social, puede conseguirse sólo en parte bajo la presión que supone el deterioro ambiental y los peligros resultantes del desarrollo económico y de la tecnología no regulados en una etapa avanzada de la sociedad industrial capitalista. Si se acepta esta interpretación de la evolución de la economía, tendremos una explicación de qué elementos de un modo de producción socialista pueden ser capaces actualmente de echar raíces en una economía capitalista basada en valores de mercado. En conclusión, debo destacar que esta tesis no nos obliga a aceptar la teoría de la convergencia, sólo nos hace tomar en serio lo que Marx y Engels puntualizaron en muchas ocasiones, es decir, que los nuevos modos de producción tienden a imponerse en sistemas sociales y económicos que aún se caracterizan por modos de producción dominantes, del mismo modo que la economía de intercambio evolucionó dentro del modo de producción dominante del feudalismo.

El autor no se hace ilusiones sobre el hecho de que dicha transformación llegará por sí sola y sin lucha. Esta transformación requiere una auténtica democratización del Estado (es decir, del centro del poder político) y de la economía a todos los niveles, es decir, al nivel micro de la empresa y al nivel central y regional de la toma de decisiones políticas.

¹⁶ *Ibid.*, p. 430 n.

¹⁷ Karl Marx, *Kritik des Gothaer Programms*, MEW, Bd.19, p. 15.

¹⁸ Karl Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*, 1859, p. 592.

¹⁹ *Ibid.*, p. 593.

EN DEFENSA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL*

Me propongo aclarar algunas cuestiones sobre la naturaleza e importancia de la economía institucional, mostrar sus principales preocupaciones y sus aspectos metodológicos, indicar en qué difiere de los enfoques alternativos del análisis económico y, finalmente, señalar las contribuciones que puede hacer al estudio del desarrollo económico.

Debo mencionar, a modo de explicación, que los institucionalistas americanos han reemplazado el término «economía institucional» por el de «economía evolucionaria» en su deseo de hacer hincapié en el hecho de que se interesan especialmente en el carácter dinámico de los procesos y sistemas económicos incluyendo los problemas del desarrollo y subdesarrollo económico¹.

1. Hacia una definición de economía institucional

Quizás esperen ustedes, en primer lugar, una definición precisa de economía institucional o evolucionaria; dicha definición ya se ha formulado. Esta definición contrasta con la de la economía pura realizada por Lionel Robbins aproximadamente en 1932. Recordarán, sin duda, que Robbins definió la economía como el estudio de una determinada forma de comportamiento, es decir, la conducta humana bajo la influencia de la escasez o, como él mismo también manifestó, el estudio del «comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»². En contraste con esta definición de la ciencia económica, que creo caracteriza muy bien las principales preocupaciones de muchos economistas, la economía institucional se ha definido como «el estudio de la estructura y funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas que se interesa por la provisión de los bienes y servicios materiales para la satisfac-

* Texto presentado en el *Institute for International Economic Studies*, Universidad de Estocolmo, el 27 de septiembre de 1967. Publicado en primer lugar en *Swed. J. of Economics*, LXX (1), 1968, pp. 1-18.

¹ De hecho, los institucionalistas americanos fundaron recientemente una Asociación de Economía Evolucionaria, con más de setecientos miembros. Cf. también David Hamilton, «Why is institutional economics not institutional?», *American journal of economics and sociology*, 21 (3), 1962, pp. 309-318.

² Lionel Robbins, *The nature and significance of economic science*, London, 1932, p. 16.

ción de los necesidades humanas» (es decir), «el estudio de los cambiantes modelos de relaciones culturales que se ocupan de la creación y distribución de los bienes y servicios materiales escasos por parte de los individuos y *grupos* en función de sus objetivos privados y *públicos*»³.

El contraste entre esta definición y la de Robbins resulta obvio y no necesita énfasis alguno. Mientras que Robbins selecciona una forma particular de comportamiento e insiste en que definimos el tema del que se ocupa la economía con referencia a la escasez y a la conducta racional, la definición de economía institucional se centra en el estudio de la estructura y el funcionamiento de un sistema *en evolución* de las relaciones humanas o culturales e incluye explícitamente, junto al comportamiento individual y los necesidades individuales, la consideración del comportamiento del *grupo* y los objetivos *públicos*. En otras palabras, la economía institucional no se limita al estudio y explicación del comportamiento racional deliberado, o al uso de la frase feliz de Jevons la «mecánica del interés y la utilidad», sino que incluye también otras formas de comportamiento tales como los modelos de comportamiento tradicional de los individuos y grupos, es decir, los modelos que obtienen su relativa estabilidad y uniformidad del hecho de que han sido institucionalizados. Mientras la definición de Robbins coloca en un lugar alto al *homo oeconomicus*, la economía institucional reemplaza el concepto del hombre económico por algo que llamamos el «hombre institucional». Ambos conceptos son, obviamente, abstracciones, pero mientras que el primero se construye aislando y acen tuando un aspecto del comportamiento humano, el segundo se deriva de la observación de modelos específicos de comportamiento y deja espacio para la consideración de diferentes formas de comportamiento en diferentes sociedades. En realidad, la economía institucional rechaza la tesis de que la ciencia económica debe limitar su análisis teórico al estudio de la conducta humana racional⁴.

En este contexto podrían preguntarse ¿qué son las «instituciones»? No haré ningún intento de ofrecer una definición satisfactoria de las instituciones porque para hacerlo requeriría una investigación filosófica o, incluso mejor, una investigación antropológica dentro de la relación mutua entre el hombre y la cultura que sería temerario intentar con el tiempo del que disponemos. No obstante, permítame decir al menos que el concepto de institución, en este contexto, no se refiere a las formas legales de organización como el Sistema de Reserva Federal, por utilizar un ejemplo

³ A. G. Gurnaby, *Modern economic thought*, New York, 1947, pp. 550-552.

⁴ De hecho, existen algunos economistas que mantienen la idea de que la tendencia a utilizar la racionalidad formal como la única perspectiva para el estudio del comportamiento humano ha reducido indubidmente el alcance de la investigación económica y que el supuesto de racionalidad debe eliminarse de la economía en tanto que supuesto permisible. Arthur Schweitzer, *The method of social economics* (mimeografiado y de circulación privada), p. 48, ver también pp. 16-17.

elemental; el término ha de entenderse, más bien, como haciendo referencia a formas de comportamiento, a hábitos de pensamiento y de conducta establecidos, incluyendo los hábitos de grupo y los modelos de comportamiento que se han desarrollado en el pasado y que continúan en el presente. No hace falta insistir en que las instituciones entendidas en este sentido tienen su origen en la naturaleza del hombre y constituyen logros humanos y sociales. Pero aunque sean formas de comportamiento más o menos estabilizadas, tienden a asumir una autonomía propia y a moldear la conducta humana. Para Veblen era, en consecuencia, axiomático que los modelos de comportamiento institucionalizados pueden estar más o menos pasados de moda en cualquier momento del tiempo.

Habiendo, pues, intentado ofrecer una definición de lo que se supone que yo defiendo, puntualizaré acto seguido que no creo demasiado en este tipo de definiciones, porque las definiciones de una determinada disciplina o campo de estudio rara vez son tan informativas como pretenden ser; con frecuencia son confusas y su utilidad es en el mejor de los casos limitada. De hecho, son positivamente perjudiciales, sobre todo si se utilizan como justificación pseudo-científica para la práctica conveniente de considerar la evidencia contra las conclusiones particulares como irrelevante o inadmisibles sobre la base de que queda fuera del propio alcance de la disciplina. Todavía más perjudicial es la práctica de utilizar tales definiciones como instrumento para orientar la investigación en una única dirección o, ya sea consciente o inconscientemente, para suprimir la evidencia por completo. Por esta razón, creo que las definiciones sobre la naturaleza y el alcance de un determinado campo de estudio sólo adquieren su completo significado y precisión en la medida en la que amplían nuestro conocimiento de los problemas que estudiamos.

2. La crítica de la economía institucional

Una vez esbozada la naturaleza y alcance de la economía institucional, es tiempo sin duda de proceder a su defensa porque, probablemente, tendrían serias reservas contra un tipo de economía que no se limita a la «mecánica del interés y la utilidad» y reclama nada menos que el estudio de la estructura y el funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas relacionadas con la provisión de los bienes y servicios materiales para la satisfacción de las necesidades humanas. Quizás consideren que la economía institucional es, más bien, un tipo de sociología o de antropología o quizás digan que nadie que emprenda un programa de estudio tan ambicioso podrá alcanzar la luna ni será capaz de ir más allá de realizar algunos estudios empíricos que describan este o aquel aspecto de la realidad socio-económica sin ser nunca capaz de conseguir una explicación y un

análisis generalizado de los fenómenos económicos. De hecho, esta ha sido la principal crítica contra la economía institucional. En realidad, los institucionalistas han sido calificados como empiristas ingenuos de los que se dice que no se dan cuenta de que la parte más difícil de resolver de toda ciencia es una combinación de teoría y observación para poder ser contrastada.

Admito que este tipo de crítica tuvo alguna validez, especialmente, durante las etapas iniciales del desarrollo del institucionalismo. No obstante, como me esfuerzo en demostrar, no es generalmente válida—eso *no* se aplica a Veblen—ni siquiera para los institucionalistas de la más reciente cosecha. Estrechamente conectada con esta crítica, hay un segundo tipo de argumentos que se oponen, con frecuencia, a la economía institucional: a saber, que no es nada más que una recopilación de ideas y doctrinas aparentemente desconectadas que no pueden exigir consistencia lógica alguna de sus teorías básicas. En otras palabras, se argumenta que la economía institucional carece de un cuerpo sistemático de pensamiento en el sentido de un marco de conceptos y proposiciones lógicamente relacionados entre sí. Sobre este punto volveré en mis observaciones finales.

Los economistas institucionales también han sido atacados sobre la base de que a pesar de su crítica persistente del análisis de la utilidad y de los precios, no han sido capaces de desarrollar ninguna teoría alternativa de la formación de los precios. Aquí yo diría que los críticos del institucionalismo están en la peculiar posición de una persona que utiliza sus propios estándares de superioridad teórica como criterio para la evaluación de las formas alternativas de generalizaciones. Es como si un adivinador, cuya bola de cristal criticamos como método de predecir el futuro, nos dijera que no tenemos una mejor manera de hacerlo. Actualmente disponemos de alternativas a la teoría convencional de los precios—alternativas que han descartado las hipótesis de maximización y se orientan hacia un enfoque institucional—. De hecho, existen diferentes hipótesis tales como el deseo de aumentar o, en otros casos, mantener la cuota de mercado, la maximización de la rotación de las mercancías e incluso el principio de dominación de Perroux, que son de carácter institucional⁵.

⁵ Quizás debería añadirse que los economistas institucionales no se han interesado especialmente por la cuestión de los precios de determinadas mercancías o por las relaciones de precios en general. Esto no significa que no tengan una explicación de los precios relativos. Por qué un Cadillac debe venderse a un mayor precio que un Volkswagen no es un problema sin importancia y sin duda «deletrea» y «de-manda» son conceptos útiles para explicar estas diferencias. No obstante, el institucionalista no estaría satisfecho con derivar estas categorías fundamentales de los axiomas de la conducta racional, de las tasas marginales de sustitución y de las funciones de producción estáticas, sino que llevaría el análisis más allá de la oferta y la demanda, investigando sobre el poder de mercado y la dominación del mercado incluyendo los vendedores que ejercen una gran presión, y puntualizaría que los bienes y servicios también derivan su relativa importancia del hecho de que sirven como símbolos de rango y estatus. Cf. J. S. Gans, *Beyond supply and demand: A reappraisal of institutional economics*, New York, 1946.

De forma similar, las tasas de ahorro e inversión se han explicado en términos de un comportamiento institucionalizado, es decir, lo que una economía ahorra e invierte no se determina simplemente por el nivel de renta sino también por lo que los individuos y grupos, en tanto que miembros de una sociedad determinada, consideran como el consumo esencial o no esencial. Si una sociedad considera como esenciales los gastos con fines ceremoniales o para el mantenimiento del rango y el estatus o para la guerra, esto obviamente tiene una influencia sobre la tasa de ahorro e inversión. En resumen, si una economía presenta un excedente que se puede invertir,—por encima del coste actual de producir los bienes y servicios requeridos para la satisfacción de las necesidades esenciales—éste no está sólo en función de su renta sino también de su estructura institucionalizada de valores que, por tanto, juega un importante papel a la hora de determinar la proporción de los gastos utilizados para inversiones productivas o con fines no productivos y por tanto del tamaño del producto nacional. De hecho, muchos economistas institucionales adoptarían la posición de que no sólo en las sociedades tradicionales sino también en las modernas economías la decisión de invertir cada vez más precede y determina la tasa de ahorro. No hace falta decir que esta manera de considerar el ahorro y la inversión supone una teoría específica de la formación de capital que arroja una luz muy diferente sobre la escasez de capital y el problema del desarrollo en áreas subdesarrolladas, a la de la mayoría de las teorías tradicionales de capital⁶.

3. Principales preocupaciones y contribuciones de la economía institucional

Resulta importante destacar, en primer lugar, que el institucionalismo comienza desde una base de desacuerdo, es decir, una crítica común de la sabiduría convencional, usando el conocido término de Galbraith. No entraré en una detallada discusión de este desacuerdo, sino que me limitaré a realizar dos observaciones sobre su importancia y su enfoque general. En este sentido, quizás no esté demasiado claro que el pragmatismo americano y particularmente Charles Peirce y John Dewey han dejado su marca sobre el Institucionalismo americano y especialmente sobre Veblen. Sólo mencionaré dos importantes reflexiones epistemológicas:

1. Que la investigación científica siempre tiene lugar en una matriz cultural—en otras palabras, toda teorización ocurre dentro de un marco de

⁶ Sobre la original teoría del capital de Veblen, ver Thorstein Veblen, «On the nature of capital: The productivity of capital goods», *The quarterly journal of economics*, Vol. XXII, 1908 y Vol. XXIII, 1909. Ver también Thorstein Veblen, *The vested interests and the common man*, New York, 1919, esp. pp. 35-64.

preconcepciones que no construimos personalmente sino que es asumido por toda la sociedad—un completo aparato de conceptos y categorías dentro del cual el pensamiento individual está obligado a moverse⁷. Estas preconcepciones heredadas, que están en el origen de todos nuestros conocimientos —incluyendo nuestros conocimientos científicos— deben hacerse explícitas y han de ayudar al examen crítico. De hecho cualquier mejora de nuestros conocimientos científicos presupone esta conciencia crítica⁸.

2. Una segunda contribución del pragmatismo americano a la economía institucional es su escepticismo hacia cualquier búsqueda de certidumbre. Este escepticismo cuestiona la amplia creencia de que los procesos sociales se mueven hacia un fin preestablecido y determinado —un telos fijado—; en lugar de estos pragmáticos sesgos teleológicos destacan la indeterminación y la incertidumbre como características básicas de todo proceso, incluyendo especialmente los procesos sociales. El genio crítico de Veblen aceptó estos principios del pragmatismo americano. De hecho, Veblen comenzó su carrera como economista y científico social con una serie de investigaciones sobre lo que él llamó las «preconcepciones» de la economía clásica, neoclásica, marxista e histórica⁹. Pero fue más allá del pragmatismo destacando una y otra vez la «irradicable propensión de la mente humana hacia el auto-engaño»¹⁰ y nunca intentó centrar su atención en los modelos de irracionalidad social existentes tras la racionalidad formal imputada a pequeños segmentos de los procesos sociales como, por ejemplo, el sistema de precios.

Ningún otro disidente americano, con la posible excepción de Galbraith, llevó tan lejos la crítica sistemática de la teoría económica convencional como Veblen —una crítica que en Europa ha sido defendida con igual convicción por parte del temprano análisis de Myrdal sobre los elementos normativos de la economía clásica y neoclásica y, más recientemente por parte de Hans Albert en Alemania¹¹—. No intentaré dar cuenta

detallada de esta crítica no porque no la considere importante sino porque es bien conocida, incluso a través de la teoría convencional se ha tendido a ignorarla o neutralizarla mediante la introducción de nuevos supuestos y definiciones.

Dedicaré más atención a la segunda característica de la economía institucional, es decir, a su manera de observar la estructura y el funcionamiento de los sistemas y de los procesos económicos. Esta perspectiva, que unifica la economía institucional y la diferencia de la teoría convencional, se basa en la convicción de que los sistemas económicos son abiertos y dinámicos y deben ser tratados como tales por nuestros marcos teóricos conceptuales. Intentaré aclarar este punto. La economía ha sido considerada durante mucho tiempo como un *sistema* de producción y distribución. De hecho, el hacerlo así constituye el logro específico del análisis macro y microeconómico desde los Fisiócratas hasta Adam Smith, Marx, los Neoclásicos y los Keynesianos y Postkeynesianos. Sus modelos y particularmente los actuales modelos de crecimiento macroeconómico se dice que son representaciones conceptuales de *sistemas económicos* con relaciones específicas entre sus variables. En tanto que representaciones teóricas hacen uso de —y frecuentemente consisten en nada más que— las funciones algebraicas, es decir, un conjunto de relaciones entre números o ratios o coeficientes. Pero consideremos por un momento cuántos factores se supone que están dados o son mantenidos constantes, es decir, tratados como parámetros: está en primer lugar el factor población; después el estado del conocimiento y de las artes industriales (tecnología); los gustos, las preferencias y el comportamiento de los consumidores; la conducta de los empresarios, la distribución del poder entre los diferentes grupos sociales (tales como las organizaciones de trabajadores y de patronos, las clases, las castas, los terratenientes y arrendatarios), todos ellos y muchos más son tratados como datos o son considerados deliberadamente como constantes. De hecho, no sería una exageración decir que todo el sistema social e institucional se toma como constante; en otras palabras, para los fines analíticos la economía es considerada como un sistema cerrado. En la economía, de toda la gama de construcción de modelos, elegimos tan pocas interrelaciones y tratamos tantas variables como «constantes» que nuestros estudiantes probablemente no tienen la más mínima idea de cuáles y cuántos factores se han dejado deliberadamente fuera. A veces me pregunto si aquellos que elaboran el modelo son realmente conscientes de estas omisiones. Para la mayoría de ellos y, desde luego, para la mayoría de los estudiantes de teoría económica, parece que la sociedad apenas existe o se ha convertido en el sinónimo de un conjunto de variables que se mantienen constantes o fuera del análisis.

⁷ John Dewey, *Logic: The theory of inquiry*, New York, 1938, p. 487 y F. M. Cornford, *From religion to philosophy*, Torchbook ed., New York, 1957 (edición original 1912), p. 45.

⁸ Admito que esta actitud crítica no es suficiente pero es un primer y esencial paso sin el que no podríamos esperar mejorar nuestros procedimientos y formulaciones científicas. La crítica es, en este sentido, una parte esencial del análisis científico.

⁹ Thorstein Veblen, «The preconceptions of economic science», *The quarterly journal of economics*, Vol. XIII, julio 1899; «The socialist economics of Karl Marx», *The quarterly journal of economics*, Vol. II, agosto 1906; «The limitations of marginal utility», *The quarterly journal of economics*, Vol. XVIII, 1909; ver también el artículo de Veblen «Why is economics not an evolutionary science», *The quarterly journal of economics*, Vol. XII, julio 1898.

¹⁰ Louis Schneider, *The Freudian pathology and Veblen's social theory*, New York, 1948, p. 55.

¹¹ Gunnar Myrdal, *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*, Berlin 1932, y Hans Albert, «Das Ende der Wohlfahrtsökonomik», *Gewerkschaftliche Monatshefte*, Enero 1958, pp. 33-36 y «Die Problematik der ökonomischen Perspektive», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 1961, cf. también Sidney Schoeffler, *The failures of economics: A diagnostic study*, Cambridge, 1955.

Actualmente, desde el punto de vista de un economista institucional¹², esta tendencia de aislar sistemáticamente el sistema económico del sistema social, aunque sea por razones analíticas, representa mucho más que la omisión de muchos de los factores que tienen un efecto importante sobre el resultado de los procesos económicos. En realidad, esta atención deliberada sobre dos o tres relaciones clave, tratadas además bajo supuestos específicos o simplemente axiomas, así como el comportamiento humano que los individuos de un determinado sistema social pueden seguir o no —de hecho, hace posible el uso de un tratamiento matemático cuantitativo y facilita la búsqueda de determinados niveles de equilibrio estable, pero es una forma de teorización inútil basada en conceptos que carecen claramente de contrapartida empírica— un procedimiento que la mayoría de los institucionalistas consideraría como un mal uso del método de la simplificación y la abstracción. De hecho, no sólo lo consideran como un mal uso del análisis teórico sino como una trivialización potencialmente peligrosa del uso de la razón que está convirtiendo a la economía en una técnica en lugar de una ciencia social. Los institucionalistas adoptan esta postura *no* porque sean ingenuos empiricistas interesados sólo en una descripción ideográfica de determinados acontecimientos o porque sean hostiles a la teoría o no aprecien la importancia de la abstracción, la medición y la cuantificación, sino porque consideran el sistema económico como parte de un sistema físico y social más amplio con el que el proceso económico se interrelaciona a través de numerosos canales y del cual recibe algunos de los impulsos y limitaciones más importantes bajo formas que se pueden determinar y cuyos efectos son verificables. Volveré a este tema en conexión con mis observaciones sobre la economía institucional como una clase de análisis de sistemas sociales con referencia particular a las áreas subdesarrolladas. Ahora me centraré inmediatamente en la tercera característica de la economía institucional: a saber, su principal hipótesis de trabajo para el estudio de los procesos económicos.

Los institucionalistas interesados en el análisis del sistema económico considerado como parte de un sistema social no sólo necesitan conceptos y categorías específicas sino, como cualquier científico, un marco teórico

¹² Sería erróneo creer que los institucionalistas se oponen a la medición y a la cuantificación. De hecho, exigieron desde el comienzo una gran precisión y medición de las observaciones económicas, especialmente en el análisis de la renta nacional y del ciclo económico. Pero rara vez perdieron de vista las dificultades y el carácter limitado de la mayoría de las mediciones de los fenómenos socio-económicos. Buenos ejemplos son las sugerencias de Veblen sobre cómo medir y contabilizar lo que él llamó con Adam Smith la «producción anual» o la productividad del proceso industrial y el «margen neto disponible» por un lado, *cf. The vested interests and the common man*, op. cit., p. 48 y la defensa de W. C. Mitchell para un análisis cuantitativo del ciclo económico, por otro; *cf. W. C. Mitchell, «Quantitative analysis in economic theory», The American economic review*, 15 (1), pp. 1-12. Sobre la necesidad de medición ver también Arthur Spiethoff, *Die Wirtschaftlichen Wechselungen*, Vols. 1 y 2, Tübingen-Zürich, 1955.

capaz de representar conceptualmente de una manera general y, a la vez, adecuada y relevante los diferentes elementos en interacción que constituyen la unidad de investigación. Mientras que la economía convencional utiliza el concepto y la teoría del equilibrio estable como instrumento de análisis en su estudio de los pequeños segmentos de subsistemas aislados (como por ejemplo la oferta y la demanda)¹³ los economistas institucionales utilizan la hipótesis de la causación circular como un instrumento analítico que consideran especialmente apropiado para el análisis de los sistemas complejos y dinámicos. Este principio es, por supuesto, una consecuencia lógica de la perspectiva de los institucionalistas que consideran los procesos económicos como un complejo de factores en interacción mutua. La utilidad particular de la hipótesis de la causación circular deriva del hecho de que la economía institucional se interesa fundamentalmente por el análisis de la dinámica de los procesos económicos, incluyendo el proceso de desarrollo y el análisis de los cambios estructurales. De hecho, probablemente no existe ningún institucionalista que no haya mostrado cierta incomodidad por la preocupación convencional con respecto a los problemas de estática económica a que ha dado lugar el extendido uso del concepto de equilibrio y la búsqueda de los niveles de equilibrio estables. En realidad, pienso que la mayor parte de los institucionalistas cuestionarían la utilidad teórica de la distinción entre estática y dinámica —tanto en el sentido de esquema clasificatorio como en el de categorías de análisis social¹⁴. Por eso, siguiendo a E. Lindahl, considerarían a la teoría estática, en el mejor de los casos, como una herramienta especial y muy compleja, apenas apropiada como punto de partida para el desarrollo de una teoría dinámica general que ellos consideran ha de ser el punto lógico de partida para el análisis social¹⁵. Más aún, la mayor parte de los economistas institucionales adoptarían probablemente la posición de que las variables cambian discontinuamente y que incluso nuestras observaciones empíricas y estadísticas no son continuas sino que se refieren a un período determinado de tiempo¹⁶.

Como instrumento analítico, el principio de causación circular parece ser de origen Escandinavo —si se incluye a Veblen en este contexto entre los Escandinavos—. Tanto la *Theory of business enterprise* de Veblen, que coincide más o menos en el tiempo con el análisis de Wicksell sobre la in-

¹³ Los institucionalistas no negaron que para el análisis de pequeños segmentos de los sistemas deliberadamente cerrados los conceptos de equilibrio y desequilibrio estable tuvieran su utilidad. No obstante, puntualizaron en repetidas ocasiones que el análisis del equilibrio tiene una tendencia aparentemente inevitable a convertir el análisis económico en estático o a limitar tal análisis a procesos que se autorregulan con el peligro adicional de que la evidencia de lo contrario puede pasarse por alto u omitirse.

¹⁴ Th. W. Adorno, «Static and dynamic as sociological categories», *Dialectics*, No. 33, 1961.

¹⁵ E. Lindahl, *Studies in the theory of money and banking*, London, 1939, pp. 31-35.

¹⁶ W. J. Baumol, *Economic dynamics*, New York, 1951, p. 123.

fluencia del crédito, como la influencia de la tasa de interés sobre el nivel de los precios utilizan un principio de causación circular. Desde entonces, este principio ha jugado un importante papel en el análisis económico y especialmente en el ciclo empresarial y en el análisis macroeconómico. (No hace falta nada más que pensar en el acelerador, el multiplicador, el estudio de la especulación y la acumulación de inventarios, etc.) No obstante, mientras que estas aplicaciones del principio sólo tienen en cuenta un conjunto relativamente pequeño de variables, consideradas a menudo en una interrelación más bien mecánica, es a partir de los institucionalistas y sobre todo, desde la exposición sistemática de los fundamentos metodológicos de Myrdal y de las implicaciones prácticas de su *American dilemma* (1944), cuando el principio de causación acumulativa ha adquirido su forma actual en la que se incluyen no sólo las denominadas variables económicas sino también los, tan frecuentemente poderosos, elementos políticos y sociales que actúan en el sistema social. En Estocolmo quizás resulte superfluo entrar en una discusión más detallada de esta hipótesis central de la economía institucional. No obstante, volveré sobre ella en conexión con mi discusión de la economía institucional como un análisis de los sistemas sociales.

En resumen, podemos decir que la economía institucional destaca por tres características principales:

1. Una crítica de las preconcepciones y los elementos normativos ocultos del análisis económico convencional;
2. Una visión del proceso económico como un sistema abierto y como parte de un red socio-cultural más amplia de relaciones;
3. Una aceptación del principio de causación circular como la principal hipótesis para la explicación de los procesos económicos dinámicos incluyendo el proceso de subdesarrollo y desarrollo.

Aunque considero estos tres elementos como las principales características distintivas del institucionalismo, mi discusión estaría incompleta si no mencionara, aunque sea brevemente, algunos aspectos adicionales que son parte integral de la economía institucional. Entre ellas incluiría:

4. Una preocupación continua por el papel y la importancia del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica y social;
5. Un rechazo del precio o de los valores de mercado como los únicos indicadores del bienestar individual y social y como criterios de la eficiencia de la asignación y de la «optimalidad» de la toma de decisiones en general;

6. Un continuo y persistente interés por los problemas de la inestabilidad como característica de una economía de empresas privadas dominadas por la tecnología moderna;

7. Una continua preocupación por los problemas suscitados por los fenómenos de los costes y beneficios sociales o, lo que a la teoría convencional –apropiándose de manera errónea de un término de Marshall– le gusta calificar algo ingenuamente como «externalidades» o deseconomías y economías externas;

8. Un reconocimiento sistemático del papel central que la ciencia y la tecnología juegan como determinantes de la productividad del trabajo humano y de los bienes de capital y como factores dinámicos del desarrollo; y, en último lugar, pero no menos importante,

9. Un compromiso con un análisis crítico de la calidad de la vida individual y social en una civilización industrial en términos de valores explícitos tales como la eliminación de la pobreza, la igualdad de oportunidades con independencia de la raza, el color y las creencias, el mantenimiento de la paz y la democracia.

Esta preocupación por el papel del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica es, en América, una herencia intelectual que data de los Federalistas y sus mentores Europeos. Entre los institucionalistas, las voces de disenso contra la tendencia del análisis económico convencional a ignorar la influencia y, con frecuencia, la importancia fundamental del conflicto, la dominación y el poder en los procesos económicos están asociados a nombres tales como Veblen, Commons, y C. F. Ayres. La *Teoría de la clase ociosa* de Veblen y su posterior concepto de «intereses creados» van paralelos al análisis de Commons del papel del poder en la vida económica, del papel del Estado, de sus últimos estudios sobre los fundamentos legales del capitalismo, de su preocupación por la negociación colectiva y de la regulación de las empresas públicas que son anteriores a la doctrina del poder compensador de Galbraith en su *American capitalism*. Creo que sólo François Perroux¹⁷ ha llevado el análisis sistemático del poder y la dominación más allá del nivel de la generalidad que se alcanza en los escritos pertenecientes a los institucionalistas americanos.

En armonía con su crítica de las preconcepciones y los elementos normativos de la teoría neoclásica de la utilidad y de los precios, los economistas institucionalistas han mostrado siempre un saludable escepticismo

¹⁷ François Perroux, «The domination effect», *Social research*, Vol.17, 2 Junio 1950, pp. 188-206 and *L'Economie du XXe siècle*, París, 1964.

ante aquellos criterios en función de los que la empresa privada evalúa su éxito y su eficiencia en la asignación de los recursos escasos y, de acuerdo con los cuales, la teoría convencional de los precios tiende a definir la racionalidad y la «optimalidad» de las decisiones económicas. Los institucionalistas se encontraban entre aquellos primeros disidentes que destacaron como costes sociales la destrucción del equilibrio ecológico, la contaminación del agua y del aire y otros efectos perjudiciales de las actividades económicas privadas que tienden a ser trasladados a terceras personas o a la sociedad en su conjunto. Analizaron relativamente pronto la creciente importancia de la tecnología y los elevados costes de las infraestructuras, la amenaza de la capacidad excesiva e inutilizada y la consecuente tendencia hacia la presión por parte de los vendedores, la obsolescencia incorporada a los bienes de consumo y la presión hacia un consumo «improductivo» en las sociedades opulentas. Me parece que ninguno de estos fenómenos de creciente importancia pueden ser incorporados de manera adecuada por la teoría convencional, por ejemplo introduciéndolos en el cajón conceptual de las «externalidades» de Marshall.

Puesto que la mayoría de los economistas institucionales comparten las premisas de valor de la Edad de la Razón, rara vez han considerado posible limitarse al análisis positivista de las condiciones dadas o a una aceptación acrítica del *status quo*. Por el contrario, siempre han considerado necesario plantear la cuestión de la calidad y la racionalidad de la vida humana y social en una civilización técnica. Además, los economistas institucionales, al contrario que los economistas positivistas, están convencidos de que, en tanto que científicos comprometidos con ciertos valores, tienen la responsabilidad de indicar cuándo y de qué forma los procesos socio-económicos ponen en peligro los valores humanos y la vida humana¹⁸. En este sentido no dudaré en caracterizar la economía institucional como si estuviera trabajando dentro de la tradición de un humanismo racional que toma una postura en favor de la preservación de la vida humana y el completo desarrollo de la personalidad humana (Maslow) sin engañosas reservas, ya sea consciente o inconscientemente, relacionadas con la clase, el color, las creencias o la nacionalidad.

4. La economía institucional y el proceso de desarrollo en las zonas subdesarrolladas

Una vez identificadas las principales preocupaciones de la economía institucional, intentaré mostrar mediante un breve análisis su contribución potencial para el estudio de los procesos de desarrollo en las zonas

subdesarrolladas. Sin embargo, y con el fin de que ni el potencial del institucionalismo ni los institucionalistas vivos o muertos sean acusados de sus deficiencias, debo advertir que esta parte refleja sólo mi propia perspectiva.

Comenzaré con algunos de los ejemplos más exitosos del desarrollo económico en los recientes años, como ilustran los casos de Japón, la Unión Soviética e Israel. En cada uno de estos ejemplos, un perspicaz científico social observará rápidamente que las tasas relativamente altas de formación de capital y los ratios output-capital y por tanto las tasas de crecimiento económico sólo pueden explicarse en términos de una compleja interacción de factores económicos y socio-culturales y de poderosos elementos políticos. En resumen, el proceso de desarrollo económico recibió algunos de sus impulsos más importantes desde el sistema político y social; en otras palabras el sistema económico era cualquier cosa menos un sistema aislado. Voy a destacar el excepcional e instructivo caso de Israel. Su entorno político interno y externo no puede decirse que haya sido favorable para el desarrollo económico y, sin embargo, «en ninguna otra parte del Oriente Medio y en ninguna otra de las actuales "naciones subdesarrolladas" se encuentra una combinación de valores culturales, instituciones y vínculos económicos tan propensos al rápido crecimiento económico»¹⁹. Los valores culturales en el caso de Israel incluyeron actitudes tan importantes como el «*nacionalismo*», basado en un fuerte sentido de los errores históricos que se han sufrido... y la visión bíblica de un retorno hacia «Tierra Santa»... el *activismo instrumental*, la actitud de que la gente puede cambiar el mundo en lugar de aceptar un orden predestinado y el *colectivismo*, en el sentido de una orientación hacia la acción de grupo... antes que hacia la actividad puramente individual. La estructura institucional de la comunidad judía en Israel... incluyó un destacado conjunto de sindicatos, partidos políticos, grupos de presión y empresas económicas... Finalmente, el país contó con el apoyo organizado de un gran número de judíos en otros países—apoyo que se manifestó no sólo con la ayuda sino también con la acción favorable de los gobiernos de esos países»²⁰.

Una interacción similar de los valores culturales, las instituciones y los factores económicos—aunque no necesariamente del mismo carácter y contenido—puede identificarse en el caso del Japón²¹ y la Unión Soviética

¹⁹ B. M. Gross, «Planning as crisis managements», Preface to Benjamin Akzin and Yehzekiel Drot, *Israel: High-pressure planning*, Syracuse, 1966, reimpreso en *Mitteilungen der List Gesellschaft*, Fasc. 6, Nr. 1, 1967, p. 18.

²⁰ *Ibid.*, p. 18.

²¹ Takekazu Ogura (ed.), *Agricultural development in modern Japan*, Tokyo, Japan FAO Association, 1963 y S. Tobata (ed.), *The modernization of Japan*, Vol. 1, Tokyo, The Institute of Asian Economic Affairs, 1966.

así como otras economías de tipo soviético. Por el contrario, la tasa mucho menos rápida de crecimiento en algunos de los países árabes, en la India, Indonesia y muchos otros países se puede explicar en términos de los valores tradicionalmente institucionalizados y de los acuerdos sociales que no proporcionan un apoyo suficiente al esfuerzo de desarrollo o incluso retrasan o inhiben este proceso.

Estas condiciones y su interpretación me llevan a la conclusión de que en lugar de observar el proceso de desarrollo como un sistema *económico* aislado, sería más apropiado observarlo desde el principio, sobre todo en las sociedades tradicionales, como parte de un complejo sistema social con diversos componentes en interacción recíproca o circular.

Nadie que haya tenido experiencias directas con las sociedades tradicionales se ha impresionado sólo por las diferencias fundamentales que existen entre *sus* sistemas sociales y aquellos de las sociedades modernas sino también por el alto grado de coherencia interna de sus esquemas de pensamiento, valores y sus acuerdos socio-políticos. Sus patrones de motivación, sus actitudes, conocimientos, tecnología, el sistema de poder y el sistema de parentesco *representan* entidades más o menos organizadas. Más concretamente: Las visiones fatalistas o incluso animistas del mundo apoyan la desconfianza en la existencia de oportunidades para mejorar y están correlacionados con sistemas de conocimiento precientíficos y una tecnología que explican la relativamente baja productividad del trabajo y del capital en la agricultura, haciendo por tanto necesario retener un gran porcentaje de la población en la producción agrícola con el fin de suministrar los productos agrícolas necesarios. Esto refuerza y perpetúa un sistema de poder, que presenta como una de sus manifestaciones más obvias las relaciones predominantes de tenencia de la tierra. Este sistema de poder afecta no sólo a la distribución del producto nacional, también limita la capacidad interna de compra, restringe la extensión de los mercados domésticos de productos manufacturados y explica la ausencia de incentivos suficientemente fuertes para la modernización. Añadamos a este sistema de poder un patrón de valores tradicionales que atribuye una considerable importancia a los gastos para el prestigio ceremonial, ostentoso y nacional o incluso para fines bélicos y encontramos la razón de por qué la tasa de ahorro e inversión continúa siendo la no adecuada o por qué el excedente para inversiones de un país no se moviliza de forma adecuada y no se utiliza de manera productiva. Al mismo tiempo la aún relativamente alta tasa de mortalidad, junto con el carácter²² campesino o familiar del sector agrícola y, probablemente, otros factores relacionados con los modelos tradicionales de valores y ac-

titudes continuaban favoreciendo el mantenimiento de un sistema familiar ampliado que favorece la alta fertilidad²³.

Obviamente, todo nos recuerda a un círculo vicioso y, en realidad, precisamente es eso. Pero al mismo tiempo es un ejemplo del carácter institucional, y por tanto del sistema, del proceso de subdesarrollo y desarrollo que ilustra el impacto del proceso de causación circular sobre el desarrollo económico y que sugiere un marco de análisis que *no* selecciona uno o dos factores como causas principales del proceso.

En la medida en que nos interesa la representación teórica del proceso de causación circular, coincido con Myrdal en que «la solución ideal sería: formular las relaciones funcionales entre las diversas partes en forma de un conjunto interconectado de ecuaciones que describen el movimiento —y los cambios internos— del sistema estudiado bajo las diferentes influencias que percibe»²⁴. Dudo, sin embargo, de que dispongamos del tipo de matemáticas que se necesitan para la formulación de las ecuaciones y los coeficientes que describen las relaciones del proceso de interacción mutua entre los diferentes subsistemas de un sistema social²⁵. Es más, dudo, como también lo hizo Myrdal, de que seamos capaces, en el futuro próximo, de adquirir la información completa y cuantitativa requerida para una representación de las relaciones fundamentales, bajo la forma de un conjunto interconectado de ecuaciones que describan la estructura y los cambios internos de un sistema social. No obstante, incluso sin este completo y preciso conocimiento el enfoque institucional puede contribuir en gran medida no sólo al diagnóstico sino también a la planificación del proceso de desarrollo. Incluso las explicaciones sobre la naturaleza de las relaciones relevantes o sobre la dirección general de los posibles cambios puede ser de considerable importancia. Una cosa me parece segura: la búsqueda de una causa principal del desarrollo debe considerarse como algo inútil—tan inútil como la atención convencional sobre la tasa de inversión como el factor determinante del desarrollo—. En su lugar, lo que se necesita, y todo lo que podemos esperar, consiste en ser capaz de identificar los factores estratégicos decisivos, es decir, los factores sobre los que podemos influir con mayor facilidad que otros y que son capaces, por sí mismos, de cambiar el modelo de interacción en la dirección del desarrollo económico. Mi opinión es que las mejoras en la tecnología, en el uso de la tierra y en las rela-

²² Kingsley Davis, «Institutional patterns favouring high fertility in underdeveloped areas», *Ethnics quarterly*, 2 (1), marzo 1955, pp. 33-39 reimpreso en Lytle W. Shannon, *Underdeveloped areas*, New York, 1957, pp. 88-95.

²³ Gunnar Myrdal, *Economic theory and under-developed regions*, London, 1957, p. 19.

²⁴ Ciertamente las matemáticas de cálculo y de las ecuaciones diferenciales que son adecuadas para la descripción de las tendencias hacia equilibrios estables no ofrecen solución a la descripción analítica del proceso de interdependencias circulares «donde se entrelazan la causa y el efecto», como Pareto lo llamó. Ver V. Pareto, «On the economic phenomenon: A reply to Benedetto Croce», reimpreso en *International economic papers*, No. 3, New York, 1953, p. 185.

²⁵ En el sentido que Chajjanov le da al término. Cf. A. V. Chajjanov, *The theory of peasant economy*, New York, 1966.

ciones de tenencia, las medidas diseñadas para reducir la desigualdad de oportunidades, las técnicas para controlar la tasa de natalidad y la mejora en la educación y la administración pública, ofrecen estas posibilidades de cambio y por tanto constituyen los factores estratégicos. También pueden existir otros factores que un estudio empírico de los sistemas sociales específicos en sociedades concretas será capaz de identificar.

Los sistemas sociales alcanzan estados de relativa estabilidad en los que el sistema en su conjunto no cambia su carácter. De hecho, esta estabilidad puede considerarse como un estado de estancamiento en el que incluso los impulsos estimulantes (como por ejemplo las nuevas técnicas) son contrarrestados por los efectos inhibitorios de las instituciones, los valores culturales, las actitudes, los sistemas de poder y otros elementos. No obstante, tales estados de estabilidad no están inmunizados contra la aparición de perturbaciones. De hecho, la inercia del sistema crea perturbaciones tales como el crecimiento de la población y el hambre. Bajo la presión de estas perturbaciones, los sistemas sociales se verán obligados a cambiar y adaptarse creando nuevos acuerdos institucionales. De hecho, tales modificaciones me parecen el *prerequisite* del cambio y del desarrollo. En otras palabras, los sistemas sociales presentan una dinámica²⁶, están en un proceso en el curso del cual surgen tensiones y conflictos internos entre los diferentes componentes del sistema. Mientras las formas extremas de conflicto destruyen un sistema social, otros conflictos y tensiones internas tienden a poner en marcha el proceso dialéctico esencial por medio del cual el sistema se adapta a las nuevas condiciones. Añadiré, no obstante, que esto no es la simple dialéctica teleológica de los tres pasos de la tesis, antítesis y síntesis como observaron Hegel y Marx, sino un proceso dialéctico más complejo con más de un resultado concebible.

En resumen, me parece que la visión institucionalista del proceso de desarrollo como un sistema social con diversos componentes en interacción circular podría proporcionar una alternativa al enfoque convencional del estudio del desarrollo económico. No sólo ofrece una explicación de muchos fallos de determinados proyectos y planes de desarrollo sino que, interpretado adecuadamente, podría también proporcionar indicadores pragmáticos para una planificación más satisfactoria de tales proyectos y de esfuerzos de desarrollo en general. Un ejemplo puede servir para aclarar este punto. Las sociedades preindustriales con formas tradicionales de agricultura, sistemas de tenencia de la tierra y tasas de crecimiento poblacional entre el 3 y el 4 por ciento, están afrontando problemas de mucha complejidad que sólo pueden abarcarse por medio de un enfoque del sistema social, puesto que todas las indicaciones llevan a la conclusión de

que dados sus conocimientos y su tecnología (como se refleja en los bienes de capital disponibles tales como las variedades de plantas y animales y sus técnicas agrícolas), dada su climatología y sus condiciones de suelo, dados sus sistemas de tenencia de la tierra así como el crédito y la organización de mercados, dadas sus tasas de incremento del número de personas que busca empleo, estas economías tradicionales agotaron hace mucho tiempo sus oportunidades económicamente beneficiosas de inversión en la agricultura. Por tanto, ni la confianza en los incentivos privados, ni la mejora de las actuales estructuras de comercialización y de mercado, ni la construcción de una infraestructura mejor (sistemas de regadío, carreteras, etc.), ni las reformas institucionales, ni siquiera la simple transferencia de los métodos agrícolas y la tecnología occidentales altamente sofisticados, *por separado*, pueden ser suficientes o eficaces. Observado como un proceso de interdependencias circulares el subdesarrollo económico sólo puede superarse por medio de una combinación de medidas específicas ideadas para conseguir la modernización de una sociedad agrícola tradicional. Los siguientes pasos pueden proporcionar una salida al dilema: 1) el desarrollo de una tecnología agrícola creando nuevas variedades de plantas (y ganado) que, bajo las condiciones climatológicas y naturales de cada región específica harían posible superar el actual estancamiento de los rendimientos por unidad de superficie; 2) la amplia difusión de conocimientos técnicos requeridos para hacer uso de, y proteger, estos nuevos bienes de capital, 3) la elección —en la medida que sea posible— de métodos de cultivo intensivos en trabajo, 4) medidas de reforma de la tierra en el sentido más extenso del término, 5) la creación de la infraestructura estratégica incluyendo el suministro de una oferta segura de agua así como infraestructura de transporte y distribución y 6) la reforma del actual sistema impositivo agrícola. Mencionaré sólo de paso la necesaria industrialización de la economía, a pesar de su importancia para reducir la dependencia de las importaciones y para proporcionar oportunidades de empleo útil para el ejército cada vez mayor de desempleados. En resumen, haciendo hincapié en la interacción recíproca de un complejo conjunto de componentes, el enfoque sistémico del desarrollo económico no sólo nos lleva a acercarnos a los «hechos» sino que nos ayuda a desarrollar los indicadores operativos con el fin de conseguir una estrategia de planificación del desarrollo más adecuada que cualquier otra teoría convencional formulada en función de variables puramente económicas.

Antes de concluir estas observaciones sería útil tratar brevemente la cuestión de la relación entre la economía institucional y el enfoque del modelo convencional para el estudio de los procesos económicos. Podemos argumentar que ambos enfoques destacan el carácter de sistema de la economía. Ambos identifican un número de componentes de una situación determinada y buscan una representación conceptual de las interrela-

²⁶ Sobre la dinámica de los sistemas sociales ver las observaciones pertinentes de B. M. Gross, *The state of the nation. Social systems accounting* (Social Science Paperbacks), London, 1966, pp. 30-33.

ciones. En ese sentido general, existen obviamente similitudes entre los dos enfoques que tienen su origen en el hecho de que toda ciencia se interesa por identificar los componentes relevantes de una situación «problemática» y en mostrar «la consistencia» de estos componentes. No obstante, el hecho es que el enfoque institucional, a diferencia del enfoque del modelo convencional, considera la economía desde el primer momento como parte de una amplia entidad socio-cultural, un hecho que exige —como anteriormente señalamos— categorías, conceptos y teorías especiales.

Sin embargo, todavía podemos argumentar que la gran diferencia que existe entre el enfoque institucional y el enfoque del modelo con respecto al estudio del desarrollo económico se reduce a una ampliación del marco de análisis y a la incorporación de variables y de ecuaciones adicionales en el modelo. Tomemos, por ejemplo, modelos de diferente consistencia que relacionen la tasa de crecimiento ($\dot{g}$) con la tasa de formación de capital (a) y la tasa promedio de productividad de las inversiones (b), por ejemplo, el ratio output-capital marginal. Nadie podrá negar la exactitud de la relación $\dot{g} = a \times b$ bajo determinadas condiciones de técnicas, habilidades, actitudes y conocimientos y otros factores que en cualquier momento del tiempo determinan la tasa de inversión y la productividad del trabajo y el capital. Se dice que el institucionalista se interesa por el análisis de estos últimos factores que influyen en la tasa de formación de capital, en la productividad media $\bar{y}$, por tanto, en la tasa de crecimiento. Pero el institucionalista plantea cuestiones que el constructor del modelo convencional no plantea, por lo que, en este sentido, es posible decir que amplía el marco del análisis. Esta forma de interpretar la relación entre la economía institucional y la construcción de modelos no se cuestionaría si la relación funcional que existe entre todos los componentes que hacen de a y b lo que son, pudiese expresarse en forma de funciones algebraicas. He señalado por qué creo que esta solución no estará a nuestra disposición, al menos, en un futuro próximo. No disponemos ni de las matemáticas ni de los conocimientos y medidas necesarias de las relaciones relevantes.

Existe una razón adicional que hace problemático incorporar el enfoque institucional en los modelos tradicionales o viceversa. Los modelos de consistencia funcionan con agregados tales como el ahorro, la inversión, la formación de capital, la productividad de la inversión, la capacidad productiva, el empleo, el desempleo y el subempleo. Estos agregados tienen un contenido preciso, verificable y por tanto medible en la realidad de las economías de mercado, pero en las economías tradicionales de no-mercado, el ahorro y la inversión así como la productividad y el empleo y, sobre todo, el subempleo, son mucho menos fácilmente determinables.

El institucionalista está convencido de que la indeterminación y la carencia de precisión son sólo en parte el resultado de las lagunas en nues-

tros conocimientos sobre la relevancia de las relaciones causales. Ambas constituyen un residuo forzoso de la indeterminación que tiene su base en las condiciones existentes y que es inherente a las interdependencias y a la carencia de valoraciones humanas homogéneas²⁷. El intento de superar esta forzosa indeterminación por medio de conceptos formulados con mayor precisión de lo que se justifica por las condiciones existentes, sería evidencia, no de claridad lógica, sino del error lógico y del sesgo oculto, es decir, de un tipo de pensamiento ilógico que es perjudicial para el análisis científico. Estas consideraciones sobre la forzosa indeterminación de muchos conceptos y medidas agregados utilizados en varios modelos convencionales suscitan serias cuestiones no sólo con respecto a su relevancia y adecuación sino también con respecto a la supuesta compatibilidad entre el enfoque institucional y la sabiduría convencional.

5. Resumen y conclusiones

Espero haber conseguido no sólo defender la economía institucional frente a sus críticos sino también haber mostrado que el institucionalismo ofrece una salida al actual callejón sin salida al que nos ha llevado nuestra disciplina como consecuencia de la mala utilización de la abstracción de la realidad social. Lejos de reflejar un ingenuo empirismo y lejos de cualquier hostilidad a la teorización, el institucionalismo ve a la economía como un sistema abierto, cuyo análisis requiere nuevas categorías, conceptos y perspectivas que han de encontrarse fuera del aparato convencional de las teorías estáticas y teleológicas. Por tanto, los institucionalistas han desarrollado, como alternativa al concepto y a la teoría del equilibrio estable, el principio de la causación circular como base de un marco teórico en función del cual será posible llegar a una explicación y a un entendimiento generalizado del *modus operandi* de los complejos sistemas sociales abiertos incluyendo sus cambios estructurales.

Además, los institucionalistas se han preocupado por cuestiones no ortodoxas tales como el papel del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica; dudan de los precios de mercado como un indicador del bienestar individual y social y como criterios de eficiencia a la hora de asignar recursos escasos; han estudiado los fenómenos de los costes sociales y ponen mayor énfasis sobre el papel que la ciencia, los conocimientos compartidos y la tecnología juegan como determinantes de la productividad del trabajo humano y de los bienes de capital y, finalmente, están

²⁷ Sobre este problema ver Gunnar Myrdal, «Value loaded» concepts, en H. Hegeland (ed.), *Money, growth and methodology*, Essays en honor a J. Akerman, Lund, 1962, pp. 273-275 y Paul Streeten, «The use and abuse of models in development planning», en Kurt Martin y John Knapp (eds.), *The teaching of development economics*, London, 1967, pp. 60-65.

comprometidos con el análisis crítico de la calidad de la vida individual y social en una civilización técnica.

Creo que la economía institucional no necesita tanto una defensa sino una sistematización, porque si los críticos de la economía institucional se equivocan al considerarla como hostil a la teoría, están en lo correcto al señalar que el institucionalismo no es todavía un cuerpo sistemático de pensamiento. No creo que la naturaleza de nuestro objeto de estudio o nuestras lagunas de conocimientos hagan imposible una sistematización de esta índole. Esto se debe al hecho de que los institucionalistas se han preocupado por una cuestión central y no han escrito la clase de libros de texto que tienden a sistematizar y a perpetuar una escuela dominante. Aunque esto los ha protegido contra una dogmatización prematura de sus ideas, ha facilitado un cuestionamiento parcialmente legítimo de la coherencia de sus conceptos y sus teorías. Creo que es tiempo de una sistematización del pensamiento económico institucional.

Aparte de esto, una de las tareas más urgentes de los economistas institucionales consiste en superar su aislamiento relativo. En vez de mantenerse en la solitaria postura del disidente, hay que trabajar juntos y en estrecho contacto, no sólo con algún otro sino con los demás científicos sociales, porque el economista institucional tendrá que saber más de lo que sabe el economista puro de las disciplinas relevantes que están relacionadas.

Sobre todo, no deben permitir que el peso de la sabiduría convencional los calle. Aunque deban mantener una humildad apropiada ante los múltiples problemas y su complejidad, esta humildad no justifica una indebida actitud defensiva de su postura y de su trabajo, porque incluso si muchas de sus conclusiones pueden ser imprecisas, es mejor tener respuestas imprecisas o aproximadas a preguntas correctas que tener respuestas precisas a cuestiones erróneas²⁸. Iré algo más lejos. Creo que ha llegado el momento de que los institucionalistas de los países desarrollados y subdesarrollados se unan y sean más enérgicos de lo que lo han sido la mayoría de los economistas institucionales en el pasado, con algunas excepciones. No necesitan gritar sus argumentos, pero tampoco susurrallos²⁹.

LA CRISIS AMBIENTAL Y LA ECONOMÍA POLÍTICA*

En el curso de su relativamente larga historia, la ciencia económica ha fracasado en repetidas ocasiones a la hora de prever cuestiones de gran importancia social y práctica. La crisis ambiental no es la primera ni será la última cuestión que no fue prevista por la teoría económica convencional. Este fracaso se debió a una serie de razones relacionadas con ciertas premisas de valor profundamente arraigadas que han llevado a la mayoría de los economistas a identificar el equilibrio de mercado con las soluciones óptimas de los problemas económicos. Estas premisas conformaron y siguen conformando su compromiso metodológico al considerar a la economía como un sistema cerrado o semicerrado. La crisis ambiental y la necesidad práctica y política de llegar a un acuerdo con respecto a sus consecuencias, está destinada a provocar un impacto trascendental sobre el análisis económico en el futuro. La teoría económica se verá forzada a tratar los sistemas económicos como sistemas fundamentalmente abiertos; por tanto, lo que siempre ha sido la excepción se convierte ahora en la regla: a saber, que la producción y por tanto el consumo dependen de sistemas ecológicos en los que los primeros vierten residuos y materiales muy tóxicos y con frecuencia no degradables, capaces de interferir seriamente en los equilibrios dinámicos de los sistemas ecológicos. Dado que la producción (la asignación, la elección de tecnología, de inputs y de la localización, la distribución..., etc.) depende para su funcionamiento y para la reproducción del sistema socio-económico del adecuado mantenimiento de la estabilidad dinámica de los sistemas ecológicos, la ruptura actual y potencial de estos últimos presenta un claro impacto directo e indirecto sobre la propia economía, es decir, sobre la producción y reproducción, y por tanto sobre la vida y la supervivencia humanas. Es esta interdependencia sistémica entre los sistemas económicos y ecológicos, la que constituye el reto fundamental para la teoría económica convencional. Por supuesto, incluso éste no es un fenómeno nuevo; la ciencia y la tecnología, el incremento poblacional y la producción han dado lugar a continuas transformaciones del medio ambiente natural y social del hombre, y nadie argumentará que los sistemas ambientales pueden o necesitan ser mantenidos

²⁸ Peter Wiles, *The political economy of communism*, Cambridge, 1962, pp. 246-247.

²⁹ D. F. Dorn, «On Veblen, Mills and the decline and criticism», *Dissent*, Winter 1964, p. 37.

* Versión abreviada y traducida de «Umweltkrise und Nationalökonomie», *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 108 (3), Sept. 1972, pp. 231-249.

en su estado «original». No obstante, los rápidos cambios de la ciencia y la tecnología, el desarrollo y la utilización de técnicas altamente peligrosas para la ecología dirigidas por modelos institucionalizados de comportamiento y un cálculo económico en términos de denominadores monetarios (valores de intercambio) ha conducido al olvido de importantes costes sociales, generándose un rápido agotamiento de los recursos escasos y una concentración de las actividades productivas que ha llevado a importantes perturbaciones de los ecosistemas. Esto se aplica especialmente a las economías de mercado «descentralizadas»; pero incluso las economías de planificación central —que han descansado sobre similares principios de decisión con el fin de «racionalizar» la producción utilizando incentivos materiales para los gestores de las unidades microeconómicas de acuerdo con principios monetarios de coste-beneficio— tienen su responsabilidad por los costes sociales y por la ruptura ambiental en ciertas regiones.

Aunque los ecosistemas poseen la capacidad de autoequilibrarse y autorenovarse y, además, se dice que tienen la capacidad de soportar y absorber una cierta cantidad de contaminantes sin que ello produzca serios efectos sobre estas tendencias a autoequilibrarse y autorenovarse, estas capacidades están sujetas a determinados límites. Una vez se alcanzan tales límites, las emisiones adicionales de contaminantes tendrán un impacto perturbador acumulativo con efectos negativos desproporcionados por unidad de contaminante adicional. Por tanto, no resulta seguro aceptar la existencia de coeficientes constantes de contaminación dadas las observaciones de las relaciones que se han verificado en el pasado. Además, la degradación del medio ambiente y de la calidad de vida son el resultado de cadenas específicas de causación que dependen de muchas variables físicas e institucionales de determinadas regiones. Por esta razón, creemos que las predicciones y extrapolaciones basadas en modelos globales no son apropiadas como instrumentos de análisis y como base para una acción que solucione estos problemas. De hecho, lo que se necesita no son simplemente remedios después de que el daño haya ocurrido sino una acción preventiva en función de las concretas y específicas condiciones de cada región. Para la consecución de este fin, se hacen necesarias dos cosas: 1) el conocimiento de las especiales condiciones de cada región y 2) la definición de normas y objetivos específicos así como la elaboración de criterios adecuados para la evaluación de tales normas. En nuestra opinión, tales normas y criterios deben basarse en lo que es deseable y necesario para la vida y la supervivencia humanas. En otras palabras, han de formularse en función de las necesidades humanas esenciales. Este proceso de definir y evaluar los objetivos y las normas no puede dejarse en manos de los mercados ni en manos sólo de expertos sino que requiere una participación política activa y una consulta a los ciudadanos al margen del tradicional proceso de mercado en el que la demanda y la disposición a pagar se de-

terminan necesariamente por la renta y la capacidad de pago. No hace falta decir que los costes, en el sentido de alternativas a las que se renuncia, son importantes y no deben ignorarse, pero la cuestión de la importancia de estas alternativas y la decisión sobre cuáles han de sacrificarse (y en qué medida) —como por ejemplo los gastos militares, los viajes espaciales, los bienes que satisfacen necesidades menos esenciales, etc.— son cuestiones que han de ser sometidas a examen político antes que al tradicional examen de mercado. Es decir, será necesario considerar los costes no de manera aislada sino en relación con los beneficios sociales o los valores sociales de uso.

¿Cuáles serían las implicaciones de este tipo de enfoque de la crisis ambiental para el futuro de la economía? Desde luego serían trascendentes. En primer lugar, sería necesario abandonar el enfoque convencional que trata a los sistemas económicos como sistemas cerrados o semicerrados y adoptar un enfoque de sistemas para el análisis de los procesos económicos. Es decir, lo que se requeriría es «dejarse llevar por el objeto de estudio» y esbozar las conclusiones metodológicas partiendo del hecho de que los sistemas económicos son sistemas fundamentalmente abiertos en interrelación recíproca con los ecosistemas y dependientes de ellos, siendo esta compleja interdependencia de los sistemas, con potenciales efectos recíprocamente destructivos, la que hace necesario abandonar el enfoque de sistemas cerrados en la economía en favor de un enfoque que capacite al economista para tener en cuenta las interdependencias recíprocas entre los diferentes sistemas, cada una de las cuales está sujeta a principios específicos de organización. Aunque pensar en términos de sistemas no se ha convertido en una «teoría», proporciona una nueva perspectiva (paradigma) para la representación teórica de las complejas interrelaciones entre la economía y el medio ambiente humano (en el amplio sentido en el que el término ha de utilizarse). Pensar en términos de interdependencias es uno de los prerrequisitos para una percepción realista de la economía, para la orientación de las observaciones empíricas, para el desarrollo de un lenguaje adecuado, para la formación de los conceptos y para la construcción de las teorías. El pensamiento sistémico es también una precondición para la adecuada percepción de las cadenas causales que dan lugar a la ruptura ambiental. Esto es especialmente importante para conseguir una valoración realista de las medidas preventivas y protectoras y para la formulación de las normas y objetivos ambientales sustantivos así como para su valoración por la sociedad, es decir, su valoración en relación con otros objetivos sociales e individuales. Finalmente, el pensamiento sistémico constituye el primer paso para el desarrollo de nuevos paradigmas que ayuden a la formulación de estrategias de planificación ambiental. Aún nos encontramos en el comienzo del pensamiento sistémico cuyas dificultades son considerables y no deben subestimarse.

En segundo lugar, resulta importante darse cuenta de que las relaciones entre el hombre y su medio ambiente no son relaciones de intercambio o de mercado. Los daños ambientales surgen fuera del mercado. Los individuos y los grupos afectados por los daños ambientales y los costes sociales son víctimas de un proceso sobre el que no tienen control, pues tales daños y costes sociales se desarrollan, por decirlo así, a sus espaldas. En este sentido los costes sociales y los daños ambientales son obstáculos al ejercicio de la libertad humana, con independencia de que, fundamentalmente aunque no de manera exclusiva, representen un traslado forzoso de los costes «no pagados», hacia los grupos de la sociedad económicamente más débiles. Los costes sociales suponen una redistribución secundaria de la renta real.

En tercer lugar, el hecho de que los sistemas económicos sean sistemas abiertos hace necesario reformular los conceptos fundamentales de la teoría económica, tales como los costes y los beneficios, y los conceptos relacionados de optimalidad económica y acción racional. Los costes y los beneficios, la optimalidad y la acción racional necesitan una interpretación más amplia y, de hecho, han de reformularse con respecto a las consecuencias ambientales potenciales y actuales de la producción, la elección de tecnología, la asignación de inputs y la elección de la localización.

En cuarto lugar, la práctica común de definir las elecciones óptimas y el comportamiento humano de acuerdo con las funciones de producción estables y dadas es inadecuada y confusa, tanto para fines analíticos como prácticos. En vista del carácter abierto de los sistemas económicos y considerando que la ciencia y la tecnología están sujetas a rápidos cambios, la cuestión de *qué* tecnologías e inputs han de seleccionarse y donde han de localizarse y qué clase de bienes han de producirse y en qué cantidades, sólo puede contestarse teniendo en cuenta sus efectos sobre los ecosistemas específicos y la capacidad de estos últimos para absorber los contaminantes adicionales. Qué tecnologías y qué inputs han de combinarse (y en qué proporciones) continúa siendo un problema importante; de hecho, es *el* problema que requiere una solución. En lugar de tratar las funciones de producción como dadas, deberían, por el contrario, discutirse, es decir, seleccionarse, adaptarse y cambiarse en función de sus consecuencias ambientales.

Debe quedar claro que si observamos las cuestiones desde esta perspectiva, la ciencia económica se enfrenta a dificultades y tareas completamente nuevas y extremadamente difíciles que no se solucionarán manifestando que los bienes o valores ambientales son bienes públicos y dependen de la evaluación colectiva. Esta formulación se acepta hoy cada vez más, aunque aún existe un considerable desacuerdo respecto a cómo ha de conseguirse esta evaluación. Y sin embargo ésta parece ser la cuestión clave. La teoría convencional mantiene la postura de que esta evalua-

ción de los valores ambientales debe realizarse en términos monetarios, es decir, de valores de mercado y en función de la disposición a pagar de los individuos, una evaluación que constituiría la base para la adopción de medidas indirectas que operen a través de los precios como mecanismo de dirección. Como he intentado mostrar, observo este enfoque con un alto grado de escepticismo. Los bienes, los valores y los objetivos ambientales tales como la salud humana y el mantenimiento de la calidad del medio ambiente social y físico no son «pequeños» problemas que demanden decisiones que puedan abandonarse en manos del individuo. El sistema de precios no ofrece estos bienes ambientales ni puede evaluarlos de forma adecuada. El hecho de tratar los problemas de la calidad del medio ambiente social y físico teniendo en cuenta a las generaciones presentes y futuras no facilita las evaluaciones necesarias; por el contrario, las hace aún más difíciles. La cuestión no es si es posible expresar o evaluar los daños ambientales y los beneficios sociales en términos de valores monetarios sino, si y en qué medida son relevantes las evaluaciones monetarias, es decir, si se ajustan a los criterios que definen y determinan la calidad ambiental. En otras palabras, el problema central es si tales valores monetarios pueden ser aceptados como útiles y fiables. Por diversas razones he adoptado la postura de que los valores de mercado y la disposición individual a pagar no pueden aceptarse como criterios fiables. La disposición a pagar depende de la capacidad de pago y por tanto de la distribución de la renta y lleva, en consecuencia, a polémicas evaluaciones de los valores y los objetivos ambientales. Por esta razón no los usaremos para la evaluación de otros objetivos públicos.

No creo que la crisis ambiental pueda solucionarse de manera efectiva, mediante las propuestas actuales de «internalizar» los costes sociales a través de la aplicación del principio «el que contamina paga», aplicando métodos indirectos de control (tales como los impuestos, los subsidios, el establecimiento de derechos de propiedad, la amortización acelerada de la tecnología anticontaminante, etc.). Esto es un intento de controlar la contaminación a través del mismo mecanismo de mercado que fue uno de los factores principales que contribuyó, en primer lugar, a la crisis ambiental. No estoy diciendo que las medidas indirectas no presenten efectos de ningún tipo sino que estos efectos son desconocidos e inciertos. No conocemos a cuánto deberían ascender los impuestos, los subsidios, etc..., ni conocemos cómo reaccionarán las empresas de diferentes tamaños y con diferente cuota de mercado. Me pregunto si tales medidas indirectas y su incidencia sobre los costes, los precios y la distribución de la renta son compatibles con el principio de equidad en la medida en la que afectan a la distribución de los costes adicionales. La internalización de los costes de acuerdo con el principio «el que contamina paga», a pesar de su factibilidad superficial y su atractivo lógico es inadecuada porque descansa sobre

mercados imperfectos para su operatividad, si en realidad es operativa en la práctica. Aunque puede proporcionar algunos efectos que tienden a remediar la situación, casi todos sus efectos sobre el medio ambiente son imprevisibles. Mantiene, en conjunto, una respuesta no clara a una situación en deterioro y no se soluciona el problema evitándola. Por esta razón, propongo un enfoque diferente: en lugar del principio de internalización necesitamos desarrollar normas ambientales explícitas como objetivos de política y de la toma de decisión. Este enfoque normativo o la adopción del principio de establecer objetivos ambientales explícitos (principio de finalidad) tendría que definir la calidad del medio ambiente físico y social que buscamos mantener o alcanzar. Con este fin sería necesario desarrollar criterios adecuados para la definición y cuantificación de la calidad ambiental en sus diferentes dimensiones. Tales criterios y la cuantificación resultante no necesita formularse en términos de un denominador común tal como el dinero; de hecho, actuar así sería, en muchos casos, inapropiado e irresponsable. (Es cierto que la salud y la vida humanas pueden ser, y se han evaluado, en dólares pero el hecho de que esto sea posible no hace de esta evaluación algo fiable y apropiado).¹

En vista de estas consideraciones, creo que la crisis ambiental obliga a la política económica y a la teoría económica a partir desde objetivos sociales específicos. La teoría económica tendrá que constituirse como una ciencia normativa, social y política orientada hacia la formulación y obtención de los objetivos ambientales (y otros públicos). La formulación de tales objetivos requiere un alto grado de participación y consulta a todos los ciudadanos directa e indirectamente afectados. Sólo de esta forma puede minimizarse el peligro de una formulación puramente tecnocrática y no democrática de los objetivos sociales y maximizarse las oportunidades de éxito en la necesaria aplicación de los objetivos. Percibo una contribución del economista en la exploración y determinación de los costes de los objetivos alternativos que se persiguen y de las medidas alternativas (cursos de acción) que se adoptan. Más concretamente, será necesario mantener un continuo inventario con la ayuda de los indicadores ambientales (y sociales) en determinadas localidades y regiones. Al mismo tiempo resultará indispensable predecir las tendencias e impactos ambientales futuros con la ayuda de un análisis causal, sistemático e interdisciplinario. Después sería necesario y, en mi opinión, posible, establecer con la ayuda de los conocimientos y las experiencias disponibles sobre los ecosistemas, las normas o estándares de calidad ambiental. Estas normas o estándares diferirán dependiendo del estado de la ingeniería industrial (tecnología), del estado del desarrollo económico, de la distribución del poder interno y

los medios disponibles para la satisfacción de las necesidades y requerimientos humanos indispensables. Es decir, no son simplemente estándares o normas técnicas sino el resultado de una evaluación socio-política. Por tanto, las normas ambientales no sólo difieren sino que cambian en el tiempo y en el espacio. En resumen, países como los Estados Unidos, la India y China serán capaces de permitirse normas de calidad ambiental muy diferentes. No obstante, tales normas reflejan en un sentido lo que una sociedad determinada considera requerimientos indispensables o los niveles máximos aceptables de concentración de contaminantes –indispensable desde el punto de vista de las condiciones ecológicas, de la salud y la supervivencia humanas y de la reproducción social.

Una vez se hayan establecido estas normas y se haya logrado un alto grado de consenso, el problema es su aplicación como medidas operativas de acción y la formulación de estrategias y políticas ambientales. El papel de una economía política normativa consistirá, inicialmente, en explorar los costes y beneficios comparativos de las vías alternativas de acción sin confiarse, ni explícita ni implícitamente, a la forma de organización del mercado o a cualquier otra filosofía social. Concretamente, esto significa que la economía normativa tendrá un papel que jugar en la búsqueda y la determinación de estas políticas e instrumentos de control que se requieren, y que consigan la eficiencia relativamente alta que haga computable la producción y el consumo con las normas y objetivos ambientales. Esto, en realidad, sería lo contrario de lo que se ha hecho en el pasado donde las tecnologías, la combinación de inputs (la función de producción) y las preferencias de los consumidores se consideraron como datos o variables independientes. Por el contrario, qué técnicas, qué inputs y en qué proporciones, qué outputs y qué localizaciones han de elegirse, son preguntas que requieren respuestas. Son las variables que han de identificarse y, si es necesario, han de cambiarse. Probablemente las consecuencias prácticas más importantes de tal enfoque normativo consistirían en poner un énfasis mucho mayor sobre la política pública de I+D de nuevas tecnologías e inputs, incluyendo la recuperación de los «residuos» y su sistemático reciclaje. Pero además, será necesario prohibir de manera inmediata las emisiones a la ecósfera de las sustancias tóxicas que no se pueden reciclar (sin costes prohibitivos) y que llevan a una desorganización progresiva o «entropía» de nuestras eco y biosferas.

En conclusión, diré que la crisis ambiental requiere medidas trascendentales de intervención dentro del proceso de mercado y el establecimiento del mayor consenso político posible. Tal consenso no puede establecerse mientras la toma de decisiones se concentre en unos pocos centros de poder y la participación y consulta a los ciudadanos continúen siendo mínimas y no se garanticen adecuadamente. Debe admitirse que la ejecución de estas prescripciones y prohibiciones serán experimentadas en

¹ Ver *supra* p. 98. Ver también mi «Intellectual reconstruction or «conceptual freeze»: Economics in the future», en Kurt Dopfer (ed.), *Economics in the future*, London, Mcmillan.

primer lugar y durante algún tiempo como una restricción de la actual libertad de acción de aquellos que contribuyeron, de acuerdo con las reglas tradicionales de la economía de mercado, a la ruptura ambiental. Pero esta restricción es el «precio» que los productores (y consumidores) tendrán que «pagar» si la mayoría de la sociedad quiere estar libre de los obstáculos y peligros que la actual ruptura del eco-sistema supone para su salud, su supervivencia y su reproducción social.

BIBLIOGRAFÍA DE KARL W. KAPP

1. Economía institucional

- «Rational Human Conduct and Modern Industrial Society». *The Southern Economic Journal* X, número 2, 1943, pp. 136-150.
- «Political Economy and Psychology: The Survival of Hedonism and the Research Tasks of the Future». *Kyklos* IV, número 4, 1950, pp. 291-315.
- «Economics and Behavioral Sciences». *Kyklos* VII, número 3, 1954, pp. 205-225.
- «Approaches to the Integration of Social Inquiry: A Critical Evaluation». *Kyklos* X, número 4, 1957, pp. 373-400.
- Toward a Science of Man in Society - A Positive Approach to the Integration of Social Knowledge*. La Haya: Martinus Nijhoff, 1961, 229 p. Reimpreso en 1968.
- «Zum Problem der Enthumanisierung der 'Reinen Theorie' und der Gesellschaftlichen Realität». *Kyklos* XX, número 1, 1967, pp. 307-330.
- «Nationalökonomie und rationales Humanismus». *Kyklos* XXI, número 1, 1968, pp. 1-25.
- «In Defense of Institutional Economics». *Swedish Journal of Economics* LXX, número 1, 1968, pp. 1-18. Reimpreso en *Environmental Politics and Development Planning in Contemporary China and Other Essays*. La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.
- «In Defense of Institutionalism: A Further Elaboration». *Symposium on Economics and Sociology: Towards an Integration*, Groningen, 9-11 de Septiembre de 1975. Publicado con el título: «The Nature and Significance of Institutional Economics». *Kyklos* XXIX, número 2, 1976, pp. 209-232.
- «Economics in the Future: the Open System Character of the Economy and its Implications». En Kurt Dopfer (edit.), *Economics in the Future: Towards a New Paradigm*. Londres: MacMillan, 1976. Versión en castellano en Aguilera F. y Alcántara V. (comps.). *De la economía ambiental a la economía ecológica*. Icaria. Barcelona, 1994.
- Integration und Humanisierung der Sozialwissenschaften*. Tokio: Iwanami Shoten, 1981 (en japonés).
- The Humanization of the Social Sciences*. Editado y prologado por John E. Ullmann y Roy Preiswerk. Lanhan: University Press of America, 1985.

Für eine ökosoziale Ökonomie - Entwurfe und Ideen. Editado y prologado por Christian Leipert y Rolf Steppacher. Fracfort: Fischer Taschenbuch Verlag, 1987.

2. Costes sociales y problemas ambientales

The Social Costs of Private Enterprise. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1950, 287 pp. Traducido al alemán en 1958, al japonés en 1959, al polaco en 1961, al español en 1966, al italiano en 1971. Nueva edición en rústica publicada por Schocken Books, Nueva York, 1971, con nueva introducción, pp. VII-XXVI, 287 pp.

Social Costs of Business Enterprise. Segunda edición revisada y ampliada. Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 311 pp. Traducción al francés en 1976. Nueva edición de Spokesman, Nottingham, 1977.

«Sozialkosten». *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften.* Gotinga: Vandenhoeck und Ruprecht, 1956, pp. 524-527.

«Social Costs and Social Benefits - A Contribution to Normative Economics». En E. v. Beckerath y H. Giersch (Edit.), *Probleme der normativen Ökonomie und der wirtschaftspolitischen Beratung.* Verein für Sozialpolitik. Berlin: Duncker & Humblot, 1963, pp. 183-210. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India.* Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

«On the Nature and Significance of Social Costs». *Kyklos* XXII, número 2, 1969, pp. 334-347.

«Environmental Disruption: General Issues and Methodological Problems». *Social Science Information* 9, número 4, 1970, pp. 15-32.

«Environmental Disruption and Social Costs: A Challenge to Economics». Escrito en memoria de Jacques Stohler, *Kyklos* XXIII, número 4, 1970, pp. 833-848. Traducido al polaco en 1975. Reimpreso en *Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays.* La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.

«Umweltgefährdung. Nationalökonomie und Forstwissenschaft». *Forstarchiv* 41, número 8/9, 1971, pp. 153-159. Publicado también en *Jahresbericht des Baden-Württembergischen Forstwesens*, Donau-Eschingen, 1971, pp. 24-36.

«Umweltgefährdung als ökonomisches und wirtschaftspolitisches Problem». *Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen* 123, número 4, 1972, pp. 211-222.

Sozialisierung der Verluste. Editado con F. Vilmar. Munich: Hanser Verlag, 1972, 243 pp.

«Umweltkrise und Nationalökonomie». *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 108, número 3, 1972, pp. 231-249. Véase también *Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf Weber Stiftung*, Francfort, 12, número 8, 1973, y *Schweizer Monatshefte* 52, número 9, 1972, pp. 657-668. Traducido y resumido en *Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays.* La Haya: Mouton, 1974, 175 pp. Publicado de nuevo en Horst Siebert (Edit.): *Umwelt und Wirtschaftliche Entwicklung. Wege der Forschung.* Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1977.

«Social Costs, Neo-Classical Economics, Environmental Planning: A Reply». *Social Science Information* 11, número 1, febrero 1972, pp. 17-28. Traducido al polaco en 1975. Reimpreso en *Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays.* La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.

«The Implementation of Environmental Policies». *Development and Environment.* Informe y documentos de trabajo de un panel de expertos convocado por el Secretario General de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Humano, Founex, Suiza, 4-12 de junio de 1971. París/La Haya: Mouton, 1972, pp. 67-94. Traducido al polaco en 1975. Reimpreso en *Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays.* La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.

«Ökonomie der Umweltgefährdung und des Umweltschutzes». *Aufgabe Zukunft. Qualität des Lebens.* Europäische Verlagsanstalt, Internationale Arbeitstagung, Industriegewerkschaft Metall, Oberhausen, 1972. Francfort: tomo 4, 1973, pp. 11-36. Traducción inglesa, «Environmental Disruption and Protection». *Socialism and the Environment.* Nottingham: Spokesman Books, Bertrand Russell Peace Foundation, 1972, pp. 13-24. Revisado y resumido en *Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays.* La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.

«Volkswirtschaftliche Kosten des Umweltschutzes». Ponencia presentada al Simposio *Das Umweltproblem in ökonomischer Sicht.* Instituto de Economía Mundial de la Universidad de Kiel, Francfort: Europäische Verlagsanstalt, 1973, pp. 116-124.

«Les indicateurs d'environnement: Origines, fonctions et signification à la long terme». *Environnement and Social Sciences*, Vol. 3. París/La Haya: Mouton, 1973, pp. 97-112. Revisado y resumido en *Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays.* La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.

«Recycling in Contemporary China». *Kyklos* XXVII, número 2, 1974, pp. 286-303. Publicado también en *World Development* 3, número 7/8, 1975, pp. 563-573.

«Energy and Environment: Inadequacy of Present Science and Technology Policies». Documento presentado al Simposio sobre *Energy Environment and Society*, Maison des Sciences de l'Homme, St. Breau Sans Nappe, 12-15 de noviembre de 1974, 17 pp.

«Social and Economic Effects of Low and High Employment». *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, Vol. 418, marzo 1975, pp. 60-71.

Staatliche Förderung «umweltfreundlicher» Technologien (en colaboración con Hans Baumann y Peter Wachtl). Comisión para el cambio económico y social. Vol. 74, Gotinga: Otto Schwartz, 1976, 238 pp.

«Environment and Technology: New Frontiers for the Social and Natural Sciences». *International Congress of Scientists on the Human Environment*, Kyoto, 16-26 de noviembre de 1975. Publicado en las actas del congreso, 1976.

Environmental Disruption and Social Costs. A Collection of Essays (en japonés). Tokyo: Iwanami Shoten Publishing House, 1976.

3. Problemas del subdesarrollo

«River Valley Development Projects: Problems of Evaluation and Social Costs». *Kyklus* XII, número 4, 1959, pp. 589-604. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India*, Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

«River Valley Projects in India: Their Direct Benefits». *Economic Development and Cultural Change* VIII, número 1, octubre 1959, pp. 24-47. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India*, Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

«Economic Development, National Planning and Public Administration». *Kyklus* XII, número 2, 1960, pp. 172-204. Traducción alemana en Bruno Fritsch (Edit.), *Entwicklungsländer*. Colonia: Kiepenheuer & Witsch, 1968, pp. 197-223. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India*, Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

«The Transition from a Bullock to a Tractor Economy in India: Some Indirect Effects and Benefits». Con P. N. Mathur: *Wirtschaftliches Archiv*, Vol. 87, 1961, pp. 333-350. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India*, Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

«Friedrich List's Contribution to the Theory of Economic Development». *The Political Science Review*, Universidad de Rajasthan, Jaipur, India, 1, número 1, 1962, pp. 17-22. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India*, Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

mic Development and Economic Planning in India, Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

Hindu Culture, economic Development and Economic Planning in India. Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

«Economic Development in a New Perspective: Existential Minima and Substantive Rationality». *Kyklus* XVIII, número 1, 1965, pp. 49-79.

«Social Costs in Economic Development». En G. P. Sicat et al. (Edit.), *Economics and Development: An Introduction*. Quezon City: University of the Philippines Press, 1965, pp. 1-48.

«Social Economics and Social Welfare Minima». En T. K. N. Unnithan et al. (Edit.), *Towards a Sociology of Culture in India*. Ensayos en honor del Prof. Dr. D. P. Mukerji. Nueva Delhi: Prentice Hall of India, 1965, pp. 1-12.

«A Systems Approach to Economic Development». Documento presentado a la *International Conference of the Association for Comparative Economics*, Villa Serbelloni, Bellagio, 3-9 de septiembre de 1967, mecanografiado.

«Entwicklungspolitik in Neuer Perspektive: Bemerkungen zu Gunnar Myrdal's 'Politisches Manifest über die Armut in der Welt'. *Blätter für Deutsche und Internationale Politik* 18, número 3, 1973, pp. 1-12.

Environmental Policies and Development Planning in Contemporary China and Other Essays. Paris/La Haya: Mouton, 1974, 175 pp.

Neue Wege für Bangladesch. Sozio-ökonomische Analyse der Entwicklungsaufgaben und -möglichkeiten des neuen States. Coautores: Luc Bigler, Brigitte Janik y Peter Wirth. Hamburgo, Mitteilungen des Instituts für Asienkunde, número 63, 1975, 223 pp.

«Development and Environment: Towards a New Approach to Socioeconomic and Environmental Development». Documento leído en el Inter-University Centre of Post-Graduate Development, Dubrovnik, abril 1976.

4. Planificación

Planwirtschaft und Aussenhandel. Ginebra: Georg & Cie, 1936, pp. Xi, 140.

«Economic Regulation and Economic Planning: A Theoretical Classification of Different Types of Economic Control». *American Economic Review* XXIX, 1939, pp. 760-773. Reimpreso en H. B. Summers y R. E. Summers, *Increasing Federal Power*. Nueva York: H. W. Wilson, 1940, pp. 143-161.

«The Breakdown of Inter-allied Economic Collaboration». Coautor: H. B. Brodie. *United States' Cooperation with British Nations*, Planning Pamphlets No. 6. Washington, D.C.: National Planning Association, 1941, pp. 39-51.

«Postwar Problems of Industrial Demobilization». En E. Stein y J. Backman (Edit.), *War Economics*. Nueva York: Farrar and Rinehart, 1942, pp. 417-443.

«Economic Planning and Freedom». *Wirtschaftliches Archiv*, Vol. 64, 1950, pp. 29-54. Reimpreso en *Hindu Culture, Economic Development and Economic Planning in India*. Bombay/Londres: Asia Publishing House, 1963, 220 pp.

5. Problemas de educación y enseñanza de la economía

Introduction to Contemporary Civilization in the West. A Source Book. Coeditor, 2 Vols. Nueva York: Columbia University Press, 1946, 1.100 pp. (Vol. I) y 1.188 pp. (Vol. II).

«Teaching of Economics: A New Approach». *The Southern Economic Journal* XII, 1946, pp. 376-383.

«Methods of Visual Presentation and the Teaching of Economics». *American Economic Review* XXXVII, número 4, 1947, pp. 652-654.

«Wiechert als Erzieher». *Bekennnis zu Ernst Wiechert*. Munich: Kurt Desch, 1947, pp. 12-23.

«The Future of German Education». *Journal of Higher Education* XIX, número 8, 1948, pp. 394-397.

«Deutsche Erziehungreform in amerikanischer Perspektive». *Neues Europa*, número 9, 1948, pp. 26-31.

«Workshop Techniques in an Economics Course». *Journal of Higher Education* XXI, 1950, pp. 206-210.

A Graphic Approach to Economics-Selected Principles and Problems. Coautor: Lore L. Kapp. Nueva York: Henry Holt and Co., 1951, 174 pp. Edición revisada, 1954.

History of Economic Thought - A Book of Readings. Coeditor: Lore L. Kapp. Nueva York: Barnes and Noble, 1949, 444 pp. Edición revisada, 1956; 8.ª reimpresión, 1962; 2.ª edición, 1966.

6. Varios

«Memorandum on the Efforts Made by the League of Nations Towards a Solution of the Problems of Raw Materials». Presentado a la Décima Sesión de la *International Studies Conference of the International Institute of Intellectual Co-Operation*. Ginebra: Geneva Research Centre, 1937, 110 pp., apéndice 37 pp.

The League of Nations and Raw Materials, 1919-1939. Geneva Studies (Geneva Research Centre) XII, número 3, 1941, 64 pp.