
INSTITUCIONALISMO, ORGANIZACIONES Y NUEVA ECONOMÍA¹

Eliézer Tijerina Garza^{2,3}

RESUMEN

En este escrito se exponen críticamente tres ideas centrales que incrementan el contenido empírico, histórico y social de la economía, a la vez que las posibilidades de un diálogo entre y más allá de las disciplinas.

En la exposición del institucionalismo, las organizaciones y la nueva economía —seleccionados por el autor como tres ideas centrales—, se destacan las contribuciones de Douglass C. North, Premio Nobel de Economía 1993, y los antecedentes históricos ortodoxos y heterodoxos. Se

¹ El presente texto fue presentado el 23 de noviembre de 2005, en el II Seminario Internacional Nuevo Pensamiento Administrativo, organizado por la Universidad del Valle en Cali, Colombia.

² Profesor del Área de Economía Política. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana.

³ Agradezco el estímulo recibido en los escritos y comentarios de Omar Aktouf, HEC, Universidad de Montreal; de Carlos Obregón, ex profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa y ex funcionario del City Bank; y de Jaime Puyana, colega en la UAM-I, desafortunadamente fallecido hace poco tiempo. Asimismo, agradezco la invitación del GINPA, Universidad del Valle, Colombia, para presentar este trabajo en el seminario arriba mencionado.

enfatan también los contenidos críticos respecto a la apologética dominante, trascendentes de las disciplinas, aportados por el neoinstitucionalismo como nueva corriente ya aceptada en la economía de vanguardia, pero aún desconocida por el discurso económico tradicional.

En la discusión de la nueva economía, se subrayan las evidencias empíricas que refutan opiniones económicas dominantes y acreditan aportaciones heterodoxas de los poskeynesianos y los marxistas, para concluir con algunas propuestas del neoinstitucionalismo frente a algunos desafíos económicos actuales.

Por último, es convicción del autor que reconocer realmente los argumentos aquí expuestos implica admitir el reto monumental que se enfrenta, el cual exige un gran esfuerzo para modificar sustancialmente los contenidos de los programas usuales de enseñanza de la economía —de principio a fin—, cuestionando las reformas aparentes consistentes en mantener la enseñanza tradicional, añadiendo un curso de —digamos— ética, ideología, historia económica, marxismo o institucionalismo, cuando en realidad se impide su aprendizaje con el abrumador peso de las enseñanzas en contrario en el resto de los cursos.

INTRODUCCIÓN

En esta investigación se examinan desarrollos recientes sobre tres temas cruciales para la economía. Se han seleccionado considerando que pueden alentar encuentros y nuevas reflexiones que acerquen la economía a la administración de empresas y las ciencias sociales en general. En efecto, el estudio del papel desempeñado por las instituciones y las organizaciones en interacción con una concepción crítica de la economía, es fundamental no sólo para la economía sino para la administración de empresas y las demás ciencias sociales, debido a que se piensa que la discusión de las inconsistencias y alternativas de solución discutidas en este ensayo son relevantes sobre todo para la administración de empresas por su mayor cercanía con la economía, pero también para otras disciplinas sociales que comparten problemas y soluciones.

Por lo que corresponde a la economía, los fracasos lamentables de las políticas basadas en la teoría económica principal en numerosos países en desarrollo, se explican por tres razones principales:

1. Las incoherencias teórico-empíricas de la economía principal carente de instituciones, es decir, sin historia, sin ideología, sin ética y sin política —como se verá más adelante—, pero que a la vez aboga incoherentemente por la expansión mundial del capitalismo y de las instituciones occidentales, la acumulación ilimitada del capital y sus ganancias en minorías nacionales y mundiales, mientras no se cumplen las promesas políticas de bienestar para todos, se minimiza el Estado y destruyen las culturas tradicionales y el medio ambiente.
2. Se ignora que el equilibrio económico es indeterminado no sólo por complejidades empíricas generalmente excluidas en el discurso económico dominante, como la racionalidad e información limitadas, las economías de escala, organización, red, y aprender haciendo, modelos teóricos alternativos en proceso de adaptación a la realidad, por un lado, y la existencia de los costos de transacción, además de los costos tradicionales de producción, por el otro, sino también por omitir el bienestar social.
3. Se confunde la economía con la crematística y, paradójicamente, a una economía monetaria de producción capitalista con una economía de intercambio sin dinero y sin organizaciones. (La paradoja consiste en que el único fin de la crematística es la acumulación de dinero, al mismo tiempo que se ignora el dinero).

Se mostrará cómo el estudio de las instituciones y organizaciones obliga a enriquecer el discurso económico convencional, ampliando las motivaciones humanas, el contenido empírico del estudio del cambio económico y social en la historia, orientando así el análisis hacia la interdisciplinariedad, en particular, en conexión con la administración y las organizaciones.

En la parte segunda se discutirán las instituciones y su importancia para el discurso económico y la política económica. Se mostrará que su existencia se origina no sólo en la incertidumbre y en la ausencia de información completa, sino en la acción organizada de emprendedores con fines plurales que valoran su persistencia en el tiempo, ya sea formal o informalmente, y a la existencia de ventajas de la cooperación organizada e institucionalizada. Se pondrá énfasis en la distinción entre instituciones productivas e improductivas que Douglass C. North establece en varias partes de su obra.

En la parte tercera se dilucidará el significado de las organizaciones, mostrando que su existencia se debe no sólo a los costos de transacción, sino también a las ventajas empíricas de actuar organizadamente. Asimismo, influye el carácter de los bienes y mercancías diferentes de los que son exclusivamente privados. Así, existen bienes esenciales para las necesidades humanas de carácter público, común o club, mismos que exigen la participación en las decisiones de la llamada sociedad civil, además del “mercado” y el Estado, en su producción, distribución y grado de mercantilización.

En la parte cuarta se continuará con el examen de la nueva economía, con énfasis en sus rasgos empíricos sobresalientes. Se expondrán los principales cambios ligados con la llamada globalización neoliberal. En la segunda sección de la parte cuarta se presentarán evidencias selectas sobre algunos desafíos importantes de la nueva economía y la globalización neoliberal. Se concluye la parte cuarta con una exposición de las respuestas que el neoinstitucionalismo puede ofrecer a esos retos, de acuerdo con mi comprensión de esta importante corriente del pensamiento económico.

LAS INSTITUCIONES Y EL NEOINSTITUCIONALISMO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

El reconocimiento de la importancia de las instituciones ha estado presente dentro de la economía en pensadores heterodoxos como Marx (1966, 1977, 1977a), Veblen y los viejos institucionalistas estadounidenses (Seckler, 1977, entre otros, para una exposición de sus ideas con una perspectiva de crítica neoclásica). Tool (1977) hace una espléndida reconstrucción interna de los planteamientos institucionalistas; Myrdal (1962, 1967 y 1968); Prebisch y el estructuralismo latinoamericano (Rodríguez, 1980); Georgescu-Roegen (1960 y 1976); Davidson y los poskeynesianos (Davidson, 1978), figuran entre los economistas que han reconocido la importancia de las instituciones y, en consecuencia, las limitaciones severas de la economía neoclásica que las ignora.

Aun más, nada menos que uno de los padres de la síntesis neoclásica de la oferta y la demanda, Alfred Marshall, consideró que una laguna del pensamiento clásico era precisamente no tratar de manera adecuada las instituciones, ligadas a los contenidos humanos e históricos (Marshall, 1966: 630; y Tijerina, 2006). Sin embargo, a pesar de que el viejo institucionalismo fue la corriente económica

principal en los Estados Unidos hasta principios de los años cuarenta del siglo XX (Hodgson, 1988: 166), durante el auge posterior a la segunda guerra mundial, las instituciones fueron olvidadas en el discurso económico dominante, a pesar de que en la práctica y en la realidad estudiada los cambios institucionales fueron parte esencial de los resultados económicos nacionales e internacionales (por ejemplo, la importancia de los cambios institucionales en lo que se llamó “el milagro económico mexicano”, hablando del periodo después de la revolución de 1910 y, precisamente, de lo que se denominó su institucionalización, es decir, aproximadamente de 1940 a mediados de los sesenta y principios de los setenta).

El consenso económico de posguerra se caracterizó por la síntesis keynesiana neoclásica en la macroeconomía y por el dominio de modelos matemáticos de complejidad creciente con escaso contenido empírico, especialmente en la microeconomía.

Como parte de la naturaleza plural y dialéctica de la construcción del conocimiento, generalmente ignorada por el discurso económico dominante, ha destacado la obra de Douglass C. North (1973, 1981, 1993). En la última de estas publicaciones, North presenta una síntesis de sus contribuciones en más de tres décadas, mismas que han sido reconocidas con el otorgamiento del Premio Nobel de Economía 1993 a su autor y con su influencia creciente en las discusiones económicas de vanguardia.

Las preocupaciones de Marx, los heterodoxos y Marshall acerca de las instituciones son retomadas por North en conexión con los supuestos neoclásicos de escasez y competencia, subyaciendo al objetivo de cierta maximización por agentes individuales. North (1993: 23) estima que estos supuestos neoclásicos han sobrevivido bastante bien y, aunque considera también que los supuestos conductuales neoclásicos (equilibrio, maximización de preferencias estables por conductas racionales forzadas por la competencia frente a decisiones repetidas, principalmente) se aplican muy eficazmente a los mercados financieros (*id.*, p. 34), efectúa una crítica muy bien fundamentada de las bases de la conducta humana asumidas en la economía neoclásica como de aplicación universal.

Hábilmente, separa las motivaciones y la capacidad de descifrar el medio como los principales determinantes del comportamiento humano. La principal observación que hace North a las motivaciones del discurso neoclásico, es que las evidencias históricas y experimentales refutan el egoísmo racional estrecho, bajo certidumbre (es decir, certidumbre en el sentido de racionalidad e información perfectas).

La abolición de la esclavitud en los Estados Unidos, entre otros acontecimientos históricos importantes en ese país, confirman la importancia de las normas personales dictadas por las convicciones —basadas en ideas, ideologías, religión—, en el marco de instituciones formales que modificaron el precio de expresar los principios defendidos subjetivamente (Fogel, 1989; North, 1993: 63-64).

Por el lado de la capacidad de descifrar el medio, como el segundo determinante importante de las conductas humanas, retoma la incertidumbre, remarcada previamente por Knight (1937) y Keynes (1936). Un tratamiento pionero de la incertidumbre —según ambos autores— que destaca las incoherencias lógicas y empíricas de la economía neoclásica y el cual es ignorado por North, se encuentra en Paul Davidson (1978, primera edición 1972, especialmente en el capítulo 2, pp. 10-32), fundador de la escuela poskeynesiana.

No obstante, como reflejo de la influencia del consenso económico dominante, por una parte, y de las capacidades cognitivas imperfectas, por la otra, North no se apoya directamente ni en Knight ni mucho menos en Keynes y los poskeynesianos para sus aportaciones, sino principalmente en Simon (1986) y Coase (1937 y 1960), aunque la influencia intelectual directa e indirecta de Keynes y Knight es incuestionable.

De acuerdo con Simon, el conocimiento y la capacidad limitada de computación en los humanos, invalida los razonamientos que ignoran lo anterior, y establece la diferencia entre las percepciones y la realidad. Asimismo, la ideología no puede ignorarse en las decisiones bajo las condiciones anteriores, sugiriendo que las interacciones reguladas, llamadas instituciones, son una ayuda para las decisiones en condiciones imperfectas, a la vez que pueden estar muy alejadas del óptimo (North, 1993: 38-39).

Dada la importancia de la pretensión económica convencional —y de otras disciplinas sociales— de asepsia ética e ideológica, es pertinente decir algo al respecto. Para North, la influencia de la ética en la conducta humana se confirma por el precio que se paga individual y socialmente, en términos de renuncia al ingreso, por ejemplo, en la defensa de los principios y convicciones (North, 1993: 63-64).

De esta forma, North vincula la incertidumbre y las conductas humanas regidas por racionalidad e información limitadas —sin excluir la influencia de la ética y la ideología— con la existencia de instituciones, el intercambio humano concebido ampliamente y el cambio histórico de las sociedades:

Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico (North, 1993: 13).

Debido también a la importancia que North atribuye a la ideología en las motivaciones, percepciones de la realidad y conductas humanas, conviene definirla. La ideología es el conjunto de creencias y valores, de estándares éticos y morales autoimpuestos que motivan a un individuo o grupo a defender valores como el bien público, la verdad, la honradez, etc., no en abstracto, sino auténticamente como un precio que se está dispuesto a pagar en un contexto institucional específico. En general, es función inversa de los costos impuestos para el individuo por la intolerancia y organizaciones e instituciones excluyentes (North, 1986: 234, y 1993: 63).

Para North, otra categoría central de su análisis es la matriz institucional, constituida por las normas informales o culturales y por las normas formales. Como reconoce la información y la capacidad cognitiva incompletas del ser humano ordinario, y las ligas con la existencia de instituciones que reducen la incertidumbre y enriquecen las motivaciones y las conductas humanas, con la cultura añade el filtro cultural.

Así, la cultura, entendida esencialmente como el marco conceptual basado en el lenguaje para cifrar e interpretar la información, determina la forma en que los individuos responden ante la información (*id.*, pp. 62-63). Asimismo, las normas culturales dan continuidad a la evolución social de largo plazo, constituyéndose en otra fuente de la llamada dependencia del sendero (*id.*, p. 55).

A juicio de North, las limitaciones culturales o informales son abrumadoras incluso en sociedades desarrolladas. Aun más, considera que lejos de ser apéndice de las formales, están por encima de éstas por su número e importancia, y por su persistencia ante el cambio de las formales. Esto ayuda a entender por qué incluso las revoluciones no alteran las condiciones prácticas de los países tanto como los revolucionarios hubieran deseado (*id.*, pp. 17 y 55). Las normas culturales no sólo son de carácter ético, pues incluyen los códigos de conducta, las normas de comportamiento, convenciones, rutinas, tradiciones y costumbres (*id.*, pp. 54 y 110).

Por el lado de las normas formales, éstas se conciben también en forma amplia y jerarquizada. Además de las judiciales, incluyen también las de naturaleza política, económica y a los contratos. La jerarquía se da en términos de lo más general a lo más específico, empezando por las constituciones, siguiendo con estatutos y leyes comunes, y descendiendo a las disposiciones especiales y los contratos individuales (*id.*, p. 67).

Además, como North reconoce, las normas formales que son parte de las instituciones no surgen de individuos atomizados, sino de la acción de emprendedores que lideran organizaciones con diferente poder de negociación (*id.*). En mi opinión, lo mismo aplica para las normas informales, en virtud del poder desigual de los líderes informales; por la influencia del marco institucional en las conductas humanas, en interacción con las condiciones productivas; y por su naturaleza común y consuetudinaria, aunque las organizaciones y las instituciones sean tácitas, más que explícitas y formales. Es decir, siguen operando el poder, los emprendedores informales y las relaciones sociales.

Según North, es necesario considerar que la importancia de las normas informales es aun mayor en las sociedades más antiguas, pues incluso hay o ha habido algunas que no cuentan ni con Estado ni con normas formales. En estas sociedades: “una espesa red social lleva al desarrollo de estructuras informales bastante estables... (que) definen la acción apropiada en diversas circunstancias... reducen las posibilidades de conflicto... simplifican la vida” (*id.*, pp. 56-57).

La existencia de normas informales y formales plantea la tensión frecuente entre ambas, exacerbada por teorías y políticas que menosprecian las culturas diferentes de las dominantes en los países hegemónicos o al interior de los países. North proporciona apoyos sustanciales en este sentido, al admitir la ignorancia sobre los cambios culturales a un nivel social; señala que “un cambio en las reglas formales o en su cumplimiento obligatorio resultará en una situación de desequilibrio, porque lo que crea un contexto teórico correcto y estable es el paquete total de limitaciones formales e informales y los aspectos de cumplimiento obligatorio” (*id.*, pp. 115-116).

Se entiende así la corresponsabilidad de los dirigentes y de las organizaciones nacionales e internacionales que han impuesto teorías y políticas supuestamente de aplicación universal, pero que fracasan por no respetar las condiciones específicas de diferentes países, representadas, en gran medida, por sus instituciones.

Por el vínculo estrecho entre el origen de las instituciones y el de las organizaciones, y por la influencia de Ronald Coase en el pensamiento neoinstitucionalista de North y de la vanguardia de la economía dominante, se procederá a examinarlas en la sección siguiente.

LAS ORGANIZACIONES Y LAS INSTITUCIONES EN EL NEOINSTITUCIONALISMO DE D. C. NORTH

Coase es el otro autor que destaca dentro de los antecedentes intelectuales de North. Dos son las aportaciones destacadas de Coase: sobre las organizaciones empresariales y sobre el costo social, ambos en relación con los costos de transacción. Este autor se preguntó por qué existen las organizaciones empresariales. Es decir, por qué las transacciones económicas no se realizan por individuos aislados en el mercado, sino por organizaciones, reconocidas ahora generalmente como inmensas y dominantes de los mercados a escala global. Su respuesta se finca en añadir los costos de transacción a los costos de producción, argumentando que realizar las transacciones a través del mercado tiene un costo. De modo que, si se opta por una organización, es porque reduce los costos de transacción.

La adición de los costos de transacción ha sido reconocida ampliamente como un avance importante del conocimiento económico, estimándose que ascienden a más de 45% del ingreso nacional de los Estados Unidos, en tanto que representaron el 25% un siglo antes (Wallis y North, 1986; North, 1993: 44). Sin embargo, como se argumentará a continuación, existen otros determinantes a considerar en la existencia de las organizaciones. Se empezará por definir las, continuando con el análisis de los costos de transacción y de algunos determinantes adicionales de aquéllas.

El centro del análisis de North reside en la interacción de las organizaciones y las instituciones. Las organizaciones son creadas deliberadamente por grupos de individuos ligados por una identidad común en la búsqueda de ciertos objetivos. Son equipos que intentan ganar el juego en que participan mediante aptitudes, estrategias y coordinación, e intervenciones limpias y a veces sucias. El marco institucional se añade a las preferencias y a las funciones de producción del análisis económico convencional, para definir las oportunidades para la formación de las organizaciones. En turno, los emprendedores forman organizaciones y a través

capital privado y minimizadoras del Estado y la sociedad civil. También es fundamental para entender las peculiaridades del dinero, el crédito y las finanzas, la necesidad de sus regulaciones y el aprovechamiento frecuente para beneficio de minorías, que claman por el rescate público en las crisis financieras, para luego defender su beneficio privado en el auge. La incompreensión de las peculiaridades del dinero y la confusión de bienes con mercancías, están relacionadas tanto con la sustitución de la economía por la crematística, como con la de una economía monetaria de producción capitalista por una de intercambio sin dinero pleno (la suplantación de la economía por la crematística es tratada por Aktouf, 2001; y Keynes, 1973, y Davidson, 1978, exponen la segunda sustitución).

Se procederá a definir en primer lugar las condiciones de los costos de producción que imponen un monopolio natural y, por lo tanto, muy probablemente, la existencia de una organización, debido al tamaño y complejidad de operación de una empresa de ese tipo, continuando con los cuatro tipos polares de bienes y mercancías reconocidos en la literatura económica (Banco Mundial, 1994 y 1997; Tijerina, 2004a).

Existen monopolios naturales cuando los costos medios decrecen y no es posible o recomendable la existencia de más de un productor; y cuando se requiere la regulación del Estado, por la ausencia de la disciplina de la competencia y por los afectados por las mercancías provenientes del monopolio.

Existen bienes públicos cuando se estima que sus beneficios son comunes, el costo adicional de proveer el bien a un usuario adicional es cero —es decir, no hay rivalidad en el consumo— y se generan beneficios generalizados para toda la comunidad, sin posibilidad de excluir al que no paga por el consumo del bien.

En lo que respecta a la propiedad común, se define porque los bienes o mercancías generan elevados beneficios públicos y no se puede aplicar unilateralmente el principio de que sólo se beneficia el que paga, sin embargo, el costo marginal de dotar a un usuario adicional puede ser sustancial.

Los bienes y mercancías club se determinan cuando el costo de proveer el bien o mercancía a un usuario adicional, es sustancial, y cuando se puede excluir de los beneficios del club a los que no pagan o no son miembros.

En todos los casos anteriores, de bienes públicos, de propiedad común y club, es indispensable la intervención del Estado y de la sociedad civil en las organizaciones e instituciones que se construyan (Banco Mundial, 1994 y 1997). Aunque existe la posibilidad de subastar derechos de contaminación, de monopolio o de partes del proceso productivo a agentes privados, no se puede excluir la

posibilidad de monopolios o clubes regulados con criterios públicos y la participación de la comunidad afectada (la idea de subastar el derecho de operar un negocio que tiene características de monopolio natural, fue aplicada a diferentes áreas de la administración pública en Inglaterra, en el siglo XIX, por el reformador social Edwin Chadwick (Ekelund y Hebert, 1998: 229-238).

En lo que respecta al cuarto tipo polar, de bienes o mercancías privadas, se caracterizan por costos marginales positivos para la provisión de un usuario adicional; no generan beneficios a los no involucrados directamente en su producción o consumo; y es posible excluir a los que no pagan por su disposición. En estas condiciones, los mercados funcionan mejor con agentes privados. Sin embargo, esto no significa que los agentes privados puedan funcionar sin una organización. Para que la producción de este tipo de bienes o mercancías fuera factible sin una organización formal, se requeriría de escalas de producción minúsculas, ausencia de todo tipo de ventajas determinantes de mayores escalas de producción y de la producción organizada formalmente. Además, el intercambio económico entre agentes privados precisa siempre del reconocimiento y respeto de los derechos de propiedad, por lo que el Estado es indispensable como agente imparcial ideal. Asimismo, las actividades económicas interactúan con la cultura y sus normas informales.

Por esta razón, aun en condiciones ideales para las actividades privadas en el mercado, las transacciones no pueden realizarse por átomos o individuos sin relaciones ni instituciones formales o informales.

Además de los determinantes anteriores, añadidos a los costos de transacción en el estudio de las organizaciones, hay que tomar en cuenta que éstas son explicadas también por las ventajas de actuar organizadamente, ventajas derivadas de las economías de escala, de especialización y de red dentro de una organización; de la explotación de las innovaciones en gran escala; del financiamiento diversificado y en mayores volúmenes, y de la capacidad emprendedora (North, 1993: 129 y 231). Se ofrece así un enfoque económico con mayor contenido empírico y más fácil de articular con los estudios administrativos y organizacionales. Se trasciende también de esta forma la ficción económica convencional de concebir a la empresa como una función de producción, sin empresarios, sin administración, sin organización y sin vínculos multidisciplinarios con el entorno.

Es conveniente aclarar que las organizaciones no son únicamente empresas o firmas, porque incluyen también a los cuerpos políticos (partidos, el senado, la cámara de diputados, los ayuntamientos y las agencias reguladoras); los cuerpos

económicos (empresas, sindicatos, cooperativas) y órganos educativos (escuelas, universidades, centros de capacitación) (*id.*, p. 15). Además, se pueden agregar otras organizaciones, como las distintas sociedades civiles y las que no tienen fines de lucro.

Asimismo, las organizaciones no se estiman como necesariamente eficientes y productivas, como es común en las apologías convencionales. En su estudio sobre el surgimiento del mundo occidental (North y Thomas, 1973), North comenzó suponiendo la persistencia de las organizaciones más eficientes, tesis descartada en el estudio de la estructura y cambio en la historia económica, publicado en 1981 (North, 1981 y 1993: 18). El progreso anterior fue indispensable para dar cuenta del aprovechamiento de los derechos de propiedad, de las normas formales y culturales, en beneficio exclusivo de los gobernantes y líderes de las organizaciones, y de organizaciones e instituciones improductivas que impiden el crecimiento económico u otros fines socialmente deseables. La explicación de North enfatiza los incentivos adversos a la eficiencia y la productividad (North, 1993: 99), pero puede generalizarse para entender cualquier objetivo socialmente deseable que no se satisface, como la justicia, el desarrollo humano o el bienestar social.

La ausencia de instituciones y organizaciones que no promueven el bienestar social se explica también porque las reglas y las organizaciones son ideadas en gran parte para beneficio privado, no social (North, 1993: 68). Además, el poder desigual ha sido una constante histórica en las relaciones improductivas y explotadoras: “gran parte de la historia económica es un relato de humanos con un potencial de negociación desigual que maximiza su propio bienestar, sería sorprendente que tal actividad maximizadora no se realizara a expensas de otros” (*id.*, p. 172).

Aunque la democracia moderna, con sufragio universal, se aproxima a una estructura institucional básica que promueve el aumento del ingreso agregado y la compensación de los perdedores, lo cierto es que rara vez se han cumplido estos objetivos —a pesar de ser limitados—, como se verá en el siguiente apartado. Sin embargo, North sí proporciona argumentos para entender por qué objetivos más abarcadores —como el bienestar social sustentable, que se propondrá en la próxima sección— no se aceptan ni mucho menos se cumplen. Considera necesario que todas las partes afectadas tengan la información y el modelo correcto, para estimar las consecuencias de las acciones emprendidas, al mismo tiempo que deben tener igual acceso al proceso de toma de decisiones. Coincide

en que: “Estas condiciones no se satisfacen ni siquiera aproximadamente en el marco institucional más favorable en toda la historia de toma de decisiones políticas eficientes” (*id.*, p. 142).

Aun cuando los derechos de propiedad fueran eficientes, éstos serían contrarrestados por el egoísmo, la simulación, el fraude y las conductas abusivas, alentadas y toleradas por una economía falsamente propuesta como exenta de contenido ético, ideológico e institucional, que oculta así la percepción del aprovechamiento de las minorías a costa de las mayorías (*id.*, pp. 141-142).

En el siguiente apartado se definirá la nueva economía y la globalización neoliberal (sección 1), para pasar a exponer las evidencias empíricas selectas y algunos desafíos selectos de la nueva economía y la globalización neoliberal (sección 2), terminando con algunas respuestas neoinstitucionalistas en la sección 3.

ALGUNOS DESAFÍOS DE LA NUEVA ECONOMÍA Y LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL Y ALTERNATIVAS NEOINSTITUCIONALISTAS

1. La nueva economía y la globalización neoliberal

Puede afirmarse que tres rasgos caracterizan a la nueva economía: 1) la importancia creciente de la ciencia y la tecnología en el proceso productivo, 2) la internacionalización de la competencia, impulsada principalmente por los avances tecnológicos de la información y las comunicaciones, y 3) la mayor importancia de la innovación y el cambio con respecto al pasado.

Además, por la profundidad del cambio tecnológico, se estima que las diferencias entre el mundo actual y el de la revolución industrial son tan grandes, como las existentes entre éste y el impulsado por la revolución agrícola (según la *Encyclopedia of the New Economy*) (Sin autor, 2005).

Dentro de los profundos cambios tecnológicos registrados en las últimas tres décadas, se han señalado también los registrados en la biotecnología, los nuevos materiales, nuevas fuentes de energía, etc., planteando las interacciones con el ciclo económico, el proceso y la organización del trabajo, el modo de regulación de la economía, etc. (Vence Deza, 1995).

En esta perspectiva más amplia, también el marxismo habló de la tercera revolución tecnológica desde mediados de los años setenta del siglo pasado (Mandel, 1975: 184-222).

Para los defensores de la nueva economía y de la opinión de que estos cambios alteraron radicalmente el funcionamiento de la economía, al grado de que imprudentemente anunciaron el fin de los ciclos económicos y de las principales restricciones económicas, la nueva economía se identificó con el auge económico del segundo periodo de la administración de Clinton en los Estados Unidos, 1995-1999, sólo para ser desmentidos rápidamente por el colapso de las acciones tecnológicas y por una incipiente recesión a comienzos de la administración de G. W. Bush.

La particularidad de la globalización de las últimas décadas es que es neoliberal. Incluso el mismo autor del Consenso de Washington, John Williamson, califica a la aplicación neoliberal del Consenso como populista o fundamentalista de mercado (Williamson, 2000: 257). La globalización es un proceso de reducción de las barreras al comercio, sobre todo a las exportaciones de los países ricos, pues aún se debate sobre las trabas a las exportaciones de los países pobres —particularmente de mano de obra poco calificada— y sobre los subsidios a los agricultores de los países desarrollados.

Un antecedente muy importante es la disminución de los obstáculos a la actividad económica privada, iniciada por J. Carter en los Estados Unidos, proseguida por M. Thatcher en el Reino Unido (*id.*, p. 254), y por otros gobiernos conservadores en los Estados Unidos y en el mundo.

Por otra parte, la hegemonía de la globalización neoliberal ha encontrado resistencias en Malasia, China, India, Vietnam, entre otros países relativamente exitosos en su desempeño económico, que no han obedecido los dogmas neoliberales, adaptando la apertura externa y la estrategia económica a sus características institucionales, a la vez que han mantenido el esfuerzo público en la infraestructura económica y social (sobre China: North, 2005; sobre Vietnam, PNUD, 2005; sobre varios países, Obregón, 2005). En la actualidad, Argentina y Venezuela se han destacado por desafiar los designios de los Estados Unidos en los tratados de libre comercio en América Latina. En este tenor, recordemos que en el pasado reciente se defendió al capitalismo renano-japonés como mejor alternativa que la del capitalismo anglo-sajón (Albert, 1997; Aktouf, 2001).

La privatización declarada como prioridad internacional por los Estados Unidos en 1985 es otro componente importante de la globalización neoliberal.

Si bien el Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas (GATT) se creó en 1947, México no se adhirió a él sino hasta 1986, como acontecimiento significativo de la apertura comercial mexicana. También destaca dentro de la estrategia de

mundialización de las relaciones de libre mercado —según las prioridades de los Estados Unidos y los países ricos— la operación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995. Ésta fue precedida por la publicación del Consenso de Washington en 1990, según la agenda de los economistas ligados al centro político de los Estados Unidos, como su nombre lo indica.

Por su sustento teórico-empírico cuestionable, el Consenso ha sido objeto de numerosas críticas, que se refuerzan en el caso de México por el servilismo evidente del ex presidente Ernesto Zedillo y de su sucesor Vicente Fox —posición que ha sido compartida por la mayoría de sus funcionarios de primer nivel (Tijerina, 2004a y 2006)—. En esta última publicación se realiza una evaluación crítica puntual de cada una de las diez propuestas del Consenso de Washington.

Las interpretaciones apoloéticas de la nueva economía y la globalización neoliberal han sido criticadas extensamente, tanto por sus incongruencias teóricas como por la carencia de suficiente respaldo empírico (entre otros, Vatter y Walker, 2001; Stiroh, 2001; Baker, 2001; Pollin, 2003; Henwood, 2003; Stiglitz, 2002; Katz, 2003; Tijerina, 1999, 2004a, 2005 y 2006).

2. Evidencias empíricas selectas y algunos desafíos de la nueva economía y la globalización neoliberal

Según informes sobre el desarrollo humano del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, las estadísticas indican que el 20% de la población mundial dispone alrededor del 80% del producto interno bruto mundial y de otros indicadores del nivel económico (exportaciones, inversión extranjera y teléfonos), en tanto que el 20% más pobre sólo dispone del 1% de los indicadores anteriores.

Las desigualdades entre el 20% más rico y el 20% más pobre se incrementaron abruptamente de una proporción de 30 a 1, en 1960, a otra de 74 a 1 en 1997, al tiempo que se incrementó la inseguridad en el empleo (PNUD, 1999).

Es decir, la sociedad económica mundial es la sociedad del 20/80; 20% de incluidos y 80% de excluidos (Martin y Schuman, 1999: 7-9). Además, las desigualdades abismales entre ambos extremos, lejos de aminorarse, se han incrementado.

Las cifras del crecimiento económico por países también presentan un panorama similar. Menos del 20% de los países creció satisfactoriamente (3%

anual real sostenido), en tanto que cerca del 32% del total de países registró disminuciones en su producto interno bruto por persona (PNUD, 1999).

La caída de la tasa media de ganancias a largo plazo, que se registró desde mediados de los años sesenta en la mayoría de los países que cuentan con esa estadística (Moseley, 1991, y otros trabajos posteriores), marcó el fin del auge económico posterior a la segunda guerra mundial. Esta caída, aunada a los cambios tecnológicos y a las innovaciones y desregulaciones monetarias y financieras, concurren con el abandono del sistema de Bretton Woods y con una explosión de las transacciones financieras. Se manifiesta así, con estos últimos desarrollos en la esfera del dinero, el desplazamiento del poder del capital industrial al financiero. Así, en relación con el valor de las transacciones de mercancías en el comercio internacional, las transacciones financieras pasaron de una proporción de 2 a 1, en 1973, a otra de 80 a 1, en 1999 (Eatwell, 1999). Medidas en dólares, las transacciones financieras se incrementaron espectacularmente entre 1998 y 2004, a pesar del enorme volumen registrado en 1998, pasando de un billón (un trillón anglosajón) y medio de dólares diarios en 1998, a tres billones de dólares diarios en 2004 —según el presidente francés Jacques Chirac, en el Foro Económico Mundial, Davos, Suiza, 26 de enero 2005 (DPA, AFP y Reuters, 2005), en el contexto de sus propuestas de gravar fiscalmente esas transacciones y las encubiertas por el secreto bancario.

Las crisis financieras de México, Brasil, Argentina, Rusia, Estados Unidos, el sudeste asiático, etc., así como la presencia de enormes desequilibrios —fiscal, externo y de los bienes raíces— en la economía de Estados Unidos, exponen el aumento del riesgo y la incertidumbre y refutan palpablemente las tesis del equilibrio óptimo de los mercados económicos y financieros.

Además, la existencia de diferentes regulaciones monetarias, financieras y crediticias en el interior de los países, en un ambiente de supresión de regulaciones, obedece a peculiaridades de estas operaciones que Keynes y los poskeynesianos han remarcado por décadas ante la ignorancia del discurso económico dominante, peculiaridades que apenas se empiezan a formalizar por disidentes como J. E. Stiglitz y otros (Obregón, 2005).

Los modelos de competencia perfecta supuestos en la apología de la globalización neoliberal, con eficiencia y beneficios para todos, son refutados por la existencia de grandes organizaciones empresariales oligopólicas. Basta señalar que sólo el 1% de las multinacionales más grandes del mundo poseen la mitad de la inversión extranjera; que las 500 compañías más grandes controlan el 25% de

la producción del mundo y emplean a sólo el 0.05% de la población mundial; y que la concentración es aun mayor por ramas industriales, pues únicamente cinco compañías controlan más del 40% de las ventas en las ramas del petróleo, computadoras personales y computación, subiendo al 70% del mercado mundial de mercancías de consumo durable (Yaffe, 2002: 6; Tijerina, 2006).

Además, la ecología continúa siendo devastada (Aktouf, 2001; Tijerina, 2005), sin que el Consenso de Washington sea receptivo de esta anomalía.

La propaganda neoliberal que proclama la apertura externa, la minimización del Estado y la mercantilización universal como garantías del bienestar social, no tiene congruencia teórica ni empírica. Esto es así porque la existencia de economías externas y de escala, con mercados imperfectos, por una parte, y la exclusión del bienestar social de la teoría y de la política económicas, por la otra, son suficientes para refutarla (Tijerina, 2004a).

Además, los argumentos neoinstitucionalistas antes expuestos demuestran que el desempeño económico de los países no se puede determinar independientemente del marco institucional y organizativo, desmintiendo así los alegatos neoliberales.

La difusión neoliberal presenta además a la economía estadounidense como ideal a seguir. Sin negar sus logros, está muy lejos del fin de la historia. La información selecta siguiente así lo demuestra (Tijerina, 2006). Los salarios reales no se han incrementado desde 1973; el desempleo más que se duplicaría, si se tomara en cuenta el incremento de los prisioneros y los empleos precarios; el carácter popular del mercado de valores estadounidense es un espejismo, pues el 20% más rico concentra el 95% de las acciones, dejando un minúsculo 5% para el 80% restante, aunque se estima que la mitad de la población estadounidense posee acciones; actualmente, la economía de Estados Unidos adolece de severos desequilibrios en los campos fiscal (un déficit fiscal de 7% del PIB) y externo (7% del PIB), acompañados por una burbuja en los bienes raíces con riesgo de estallar (Tijerina, 2005). Ante la magnitud de estos desequilibrios, las autoridades monetarias estadounidenses han declarado recientemente que son insostenibles.

Como agravante de la situación económica de ese país y del mundo, esos desequilibrios insostenibles se unen de manera estrecha con la crisis previa de las acciones tecnológicas, la recesión económica a comienzos de la administración de G. W. Bush, y a una alianza reaccionaria, petrolera, financiera, cultural y política, que promovió una invasión imperialista y el incremento del gasto militar, apegándose

al esquema explicativo de J. Hobson (1902 y 1981) en su estudio innovador del imperialismo de finales del siglo XIX y principios del XX. Como es sabido, Lenin integró posteriormente la esencia del estudio de Hobson al marxismo (1917) (Lenin, 1939; Tijerina, 2006).

3. Respuestas del neoinstitucionalismo a los desafíos de la nueva economía y la globalización neoliberal

Para comenzar, el neoinstitucionalismo de D. C. North es importante porque su amplia visión de los determinantes del desempeño económico de los países enriquece los análisis parciales —y en el fondo incongruentes— limitados a la oferta y la demanda, dadas las preferencias y las funciones de producción. Además, implícitamente se asumen el capitalismo y su expansión ilimitada, los mercados y las formas genéricas de retribución a los factores productivos (ganancias, salarios, rentas, intereses), entre otras categorías centrales que aún dominan en el discurso económico principal.

El proyecto neoinstitucionalista, con su propósito de ofrecer un marco analítico que integre la economía política con el análisis histórico e institucional de la evolución económica y social de los países, es definitivamente enriquecedor del debate y de las corrientes disidentes. Evoca las propuestas de gran visión de Karl Marx, Adam Smith, Joseph Schumpeter y John Maynard Keynes, entre otras.

A diferencia de las enseñanzas que aún predominan en las escuelas de economía, y de otras ciencias sociales. North no escinde ni la ideología ni la ética de la cognición y percepción limitadas de la realidad, las motivaciones y las conductas humanas. Se distancia de los análisis complacientes, pues plantea que la historia muestra una mezcla de instituciones y organizaciones productivas e improductivas, eficientes e ineficientes, sobre todo desde el punto de vista de la eficiencia adaptativa o dinámica, generadora del crecimiento económico y, en general, de otros objetivos sociales, como el bienestar social sostenible —en términos del largo plazo— y sustentable —para proteger la ecología—, que North no examina.

El contenido crítico de las contribuciones de D. C. North se constata porque refuta tesis fundamentales de la economía principal. Tesis que han sido inaceptables para los críticos heterodoxos, por estar reñidas con las evidencias empíricas o

por considerarlas teóricamente cuestionables y que, por lo mismo, han sido consideradas como camisas de fuerza.

Las tesis de la enseñanza de la economía prevaleciente en muchas universidades del mundo que son refutadas, son las siguientes (Tijerina, 1999, 2005 y 2006; en estos trabajos argumento con detalle tales refutaciones):

1. Las motivaciones egoístas autocentradas,
2. La información y conocimientos individuales perfectos,
3. Los ajustes instantáneos o en periodos relativamente cortos,
4. La eficiencia estática, y sobre todo dinámica, de los mercados libres,
5. Las dicotomías teoría-ideología y teoría-ética,
6. La convergencia económica entre países,
7. La exclusión de las instituciones, las organizaciones y de la dinámica histórica,
8. Las concepciones macroeconómicas y microeconómicas del Estado que sólo perciben sus patologías,
9. El divorcio de la economía y la política, y
10. La apología de las democracias realmente existentes y de sus pretendidas conexiones virtuosas con los mercados capitalistas sin regulaciones.

En la crítica constructiva de D. C. North destacan las siguientes propuestas generales para enfrentar algunos de los desafíos más importantes antes expuestos.

Como propuesta general, ofrece hipótesis refutables que ligan alguna forma de maximización y los supuestos de escasez y competencia neoclásicos, con las interacciones de las instituciones, las organizaciones y los incentivos, frente a retos económicos cambiantes e inciertos.

Respuestas más concretas para los países en desarrollo se derivan de su estudio de la declinación económica de España, frente al ascenso económico de

Inglaterra en el siglo XVII, en condiciones similares de crisis fiscales que ambos países enfrentaron en el siglo XVI.

En síntesis, para evitar la falta de convergencia en la evolución económica entre países y, especialmente, la declinación o el estancamiento económico, se sugiere enderezar el esfuerzo para que la cultura y las normas formales, es decir, las instituciones, aseguren los derechos de propiedad y alienten la innovación productiva —concebida ampliamente en diferentes campos de las acciones humanas—. El esfuerzo innovador debe canalizarse sobre todo a las instituciones, organizaciones e incentivos, por su papel crucial en la dinámica histórica. Asimismo, debe alentarse el desarrollo del mercado de capitales y las innovaciones financieras, sin incurrir en financiamientos inviables. La descentralización administrativa alienta la participación general, en tanto que el equilibrio de poderes contribuye a reducir los abusos. En todo esto, hay que tomar en cuenta que el punto de partida y el sendero escogido tienden a perpetuarse e influyen en los resultados diferentes de las mismas políticas en diferentes países (North, 1993: 177-179; Tijerina, 1999: 155-156).

Para evitar instituciones y organizaciones improductivas, explotadoras o depredadoras, tan importantes en la explicación de que los objetivos sociales no se satisfagan, se requiere promover la igualdad en los poderes de negociación, conocimientos, información y participación en las decisiones. Es también primordial mejorar todo el sistema de aplicación de la justicia, comenzando por la justicia en recursos, capacidades y oportunidades.

Por último, la participación descentralizada debe auspiciarse con normas formales, informales e incentivos que faculten el máximo de experimentaciones bajo incertidumbre, con procedimientos —como las leyes de quiebras— que permitan desechar rápidamente las alternativas improductivas, explotadoras o depredadoras.

BIBLIOGRAFÍA

- Aktouf, O. *La administración: entre tradición y renovación*. Segunda edición. Artes Gráficas, Cali, 1998.
- Aktouf, O. *La estrategia del avestruz racional. Post-globalización, economía y organizaciones*. Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad del Valle, Cali, 2001.
- Albert, M. *Capitalismo contra capitalismo*. Paidós, México, 1997.
- Babb, S. *Managing México. Economists from nationalism to neoliberalism*. Princeton University Press, Princeton y Oxford, 2004.
- Baker, D. "Is the new economy wearing out?". *Challenge*, enero-febrero, 2001, pp. 117-121.
- Banco Mundial. *Informe sobre desarrollo mundial, 1994. Infraestructura y desarrollo*. Washington, 1994.
- Banco Mundial. *Informe sobre desarrollo mundial, 1997. El Estado en un mundo en transformación*. Washington, 1997.
- Bullock, P. y D. Yaffe "Inflation, crisis and the post-war boom". *Revolutionary Communist Group*, núm. 3-4, noviembre 1975.
- Coase, R. H. *The firm the market and the law*. University of Chicago Press, Chicago, 1988.
- Coase, R. H. "The nature of the firm". *Economica*, 4, 1937, pp. 386-405.
- Coase, R. H. "The problem of social cost". *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, pp. 1-44.
- Davidson, P. *Money and the real world*. Segunda edición (primera edición 1972), Macmillan, Londres, 1978.

- DPA, AFP y Reuters. "Plan contra los *tsunamis* silenciosos, como el hambre y sida, presenta Chirac en Davos". *La Jornada*, México, 27 de enero de 2005, p. 25.
- Eatwell, J. "El manejo del riesgo financiero en el sistema financiero internacional". *Memoria del 65 aniversario. Experiencia para el futuro*. Nacional Financiera, México, 1999: 29-42.
- Ekelund, R. B. y R. F. Hebert. *Historia de la teoría económica y de su método*. McGraw-Hill, México, 1998.
- Fogel, R. W. *Without consent or contract: the rise and fall of American slavery*. W. W. Norton, Nueva York, 1989.
- Georgescu-Roegen, N. "Economic theory and agrarian economics". *Oxford Economic Papers*, vol. 12, 1960: 1-40.
- Georgescu-Roegen, N. *Energy and economic myths: Institutional and analytical economic essays*. Pergamon Press, Oxford, 1976.
- Georgescu-Roegen, N. *The entropy law and the economic process*. Harvard University Press, Cambridge, 1971.
- Henwood, D. *After the new economy*. The New Press, Nueva York, 2003.
- Hobson, J. A. *Estudio del imperialismo*. Alianza Editorial, Madrid, 1981.
- Hobson, J. A. *Imperialism: A study*. J. Nisbet, Londres, 1902.
- Hodgson, G. M. *Economics and institutions*. Polity Press, Cambridge, Reino Unido, 1988.
- Katz, C. "Mito y realidad de la revolución informática". *Economía Informa*. Nueva Época, núm. 6, invierno 2003, pp. 5-21.
- Keynes, J. M. *The collective writings of John Maynard Keynes*. Vol. XIV, Macmillan, Londres, 1973.

Keynes, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. Macmillan, Londres, 1973.

La Jornada. “El BM se une al repudio contra las naciones ricas”. México, 16 de diciembre de 2005, p. 25.

Lenin, V. I. *Imperialism, the highest stage of capitalism*. International Publishers, Nueva York, 1939.

Mandel, E. *Late capitalism*. NLB Atlantic Highlands: Humanities Press, Londres, 1975.

Marshall, A. *Principles of economics*. Octava edición (primera edición, 1890). Macmillan, Londres, 1966, p. 627.

Martin, H. P. y H. Schuman. *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Taurus, Madrid, 1999.

Marx, K. *Capital*, vol. I. Lawrence and Wishart, Londres, 1977.

Marx, K. *Contribución a la crítica de la economía política*. Editora Política, La Habana, 1966.

Marx, K. *Grundrisse*. Penguin, Nueva York, 1977a.

Moseley, F. *The falling rate of profit in the postwar U. S. economy*. Macmillan, Londres, 1991.

Myrdal, G. *Asian drama: An inquiry into the poverty of nations*. 3 vols., Pantheon Books, Nueva York, 1968.

Myrdal, G. *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*. Editorial Gredos, Madrid, 1967.

Myrdal, G. *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. Fondo de Cultura Económica, México, 1962.

- North, D. C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- North, D. C. *Structure and change in economic history*. Norton, Nueva York, 1981.
- North, D. C. "The Chinese menu (for development)". *The Wall Street Journal*, 7 de abril 2005.
- North, D. C. "The new institutional economics". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, 1986, pp. 230-237.
- North, D. C. y R. C. Thomas. *The rise of the modern world: A new economic history*. Cambridge University Press, Cambridge, 1973.
- Obregón, C. *Capitalismo, institucionalismo y subdesarrollo*. Manuscrito en proceso de publicación, México, 2005.
- PNUD. *Human development report, 1999*. Naciones Unidas, Nueva York, 1999.
- PNUD. *Informe sobre desarrollo humano, 1998*. Oxford University Press, Nueva York, 1998.
- PNUD. *Informe sobre desarrollo humano, 2005*. (<http://hdr.undp.org/reports/gobal/2005/español/pdf/HDR05>).
- Pollin, D. *Contours of descent. US economy fractures and the landscape of global austerity*. Verso, Londres-Nueva York, 2003.
- Rodríguez, O. *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. Siglo XXI, México, 1980.
- Seckler, D. *Thorstein Veblen y los institucionalistas*. Breviarios, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

- Simon, H. "Rationality in psychology and economics". En R. M. Hogart y M. W. Reder (editores). *The behavioral foundations of economic theory*. Suplemento del *Journal of Business*, 59, 1986, pp. 209-224.
- Sin autor. *Encyclopedia of the new economy*. (<http://hotwired.wired.com/special/ene/index.html?word=intro-one>). Consultada en diciembre 7, 2005.
- Stiglitz, J. E. *El malestar en la globalización*. Taurus, México, 2002.
- Stiroh, K. "Is there a new economy?". *Challenge*, enero-febrero 2001, pp. 82-99.
- Tijerina, E. *Aprendiendo economía con los Nobel. Un examen crítico*. Plaza y Valdés, México, 1999.
- Tijerina, E. "El Consenso de Washington y la economía mexicana". *Voices of México*, Issue 73, octubre-diciembre 2005, pp. 49-53.
- Tijerina, E. "Incongruencias teórico-empíricas de la globalización". *Denarius*, núm. 9, 2004a, pp. 15-39.
- Tijerina, E. "La declinación de largo plazo de la economía mexicana, 1960-1995". En Gregorio Vidal (coordinador). *México y la economía mundial. Análisis y perspectivas*. UAM-I, Miguel Ángel Porrúa, México, 2001a, pp. 143-166.
- Tijerina, E. "La macroeconomía de la plutocracia y del gasto militar". En J. Daniel Toledo (coordinador). *Imperialismo y guerra: el turno de Iraq*. UAM-I, México, 2004b, pp.77-96.
- Tijerina, E. "Sobre el problema ecológico en México". En A. Guillén y G. Vidal (editores). *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*. UAM-I, Porrúa, México, 2003.

- Tijerina, E. "Sugerencias sobre la actualización de los estudios de licenciatura en economía desde el punto de vista académico". *Entorno Económico*, vol. XXXIX, núm. 233, julio/agosto, CIE, Universidad Autónoma de Nuevo León, 2001b, pp.10-15.
- Tijerina, E. "Una nueva economía para la nueva economía". *Denarius*, núm. 12, 2006, pp. 15-47.
- Tool, M. "A social value theory in neoinstitutional economics". *Journal of Economic Issues*, XI, núm. 4, diciembre 1977, pp. 823-847.
- Vatter, H. G. y J. F. Walker. "Did the 1990s inaugurate a new economy?". *Challenge*, enero-febrero 2001, pp. 90-116.
- Vence Deza, X. *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*. Siglo XXI, Madrid, 1995.
- Wallis, J. M. y D. C. North. "Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970". En S. L. Engerman y R. E. Gallman (editores). *Long term factors in American economic growth*. University of Chicago Press, Chicago, 1986.
- Williamson, J. "What should the World Bank think about the Washington Consensus?". *The World Bank Research Observer*, vol. 15, núm. 2, agosto 2000, pp. 251- 264.
- Yaffe, D. *Globalization: a redivision of the world economy by imperialism*. (www.rcgfrfi.easynet.co.uk/marxism/articles/glob131.htm, 2002).