

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA

Entorno institucional
económico

DISCURSO LEÍDO
EL DÍA 18 DE NOVIEMBRE DE 2012
EN SU RECEPCIÓN PÚBLICA

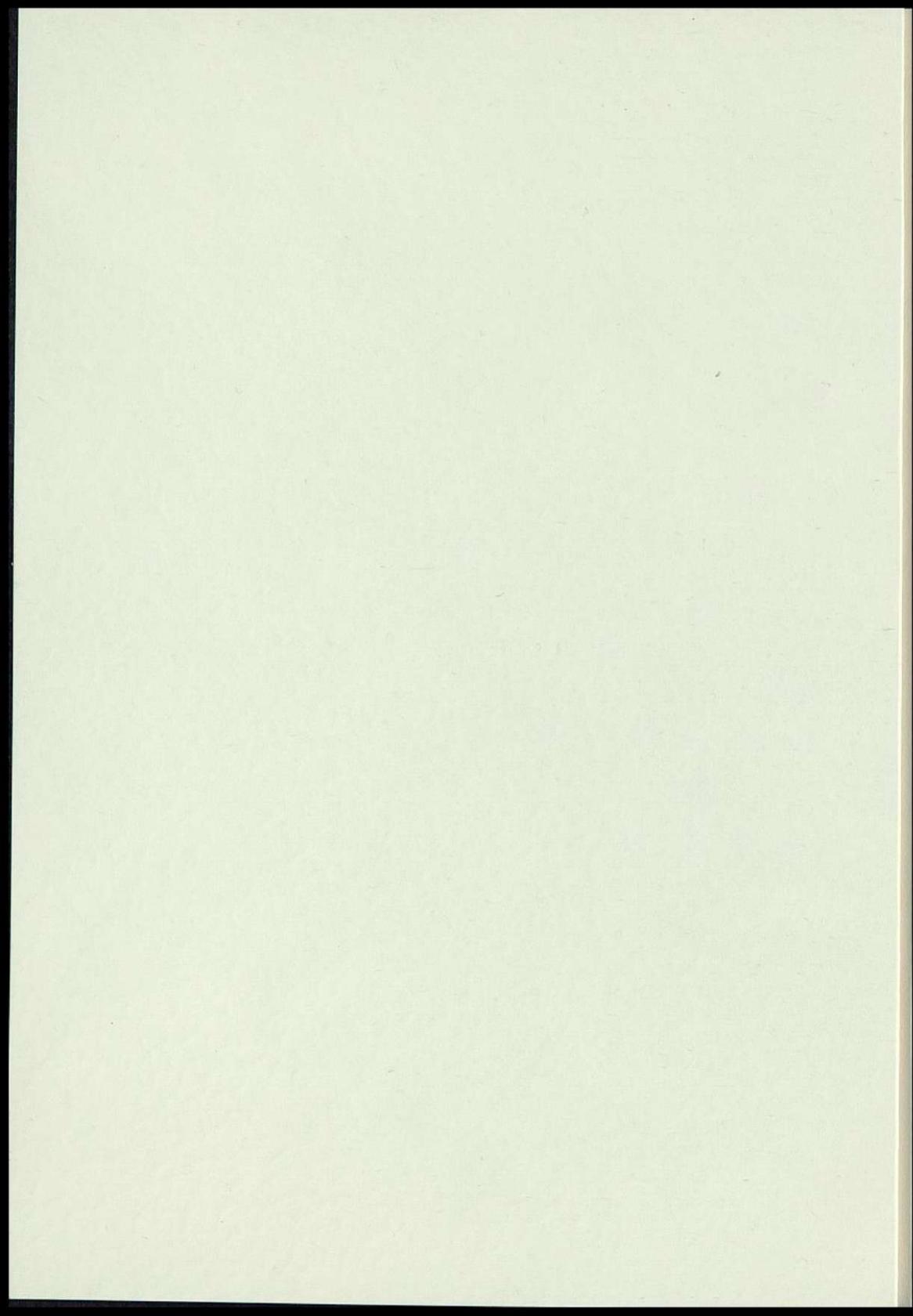
POR EL EXCMO. SR.
D. JOSÉ B. TERCEIRO

Y CONTESTACIÓN DEL EXCMO. SR.
D. JUAN LUIS CEBRIÁN



MADRID

2012



TPN. 109218

Ac. Esp. II - 262

Entorno institucional económico

José B. Terceiro*

*INSTITUTO VENEZOLANO AGRIPECUARIO: observaciones y críticas de los profesores
de Agronomía, Economía Rural, Fitopatología y Zootecnia, según
se reflejan en los trabajos y discusiones de los cursos de la Facultad de
Agronomía y Zootecnia en el año 1964.

1870

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA

Entorno institucional
económico

DISCURSO

Entorno institucional económico

PORTAFOLIO 14
D. JOSÉ B. TERCEIRO

José B. Terceiro*

CONTESTACIÓN DEL SEÑOR D.
D. JUAN LUIS CEBRIÁN



* NOTA PRELIMINAR: Agradezco las observaciones y consejos de los profesores José Antonio Pascual, Francisco Rico, Darío Villanueva y Jaime Terceiro, algunas de cuyas múltiples y rigurosas sugerencias he incorporado al texto del discurso para precisar y aligerar su contenido.

Factorio institucional económico

Jose B. Tercero*

*NOTA PRELIMINAR: Algunos de los conceptos y contenidos de este artículo han sido presentados en el Seminario de Estudios Económicos y Sociales de la Universidad de Chile, Santiago, Chile, en el mes de febrero de 1980. El autor desea agradecer a los participantes en el seminario por sus comentarios y sugerencias.

R. 100029

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA

Entorno institucional
económico

DISCURSO LEÍDO
EL DÍA 18 DE NOVIEMBRE DE 2012
EN SU RECEPCIÓN PÚBLICA

POR EL EXCMO. SR.
D. JOSÉ B. TERCEIRO

Y CONTESTACIÓN DEL EXCMO. SR.
D. JUAN LUIS CEBRIÁN



MADRID

2012

A. 100024

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA

Entorno institucional
económico

DISCURSO LEÍDO
EL DÍA 18 DE NOVIEMBRE DE 1988
EN SU RECEPCIÓN PÚBLICA

POR EL EXCMO. SR.
D. JOSÉ B. TERCEIRO

Y CONTRASTACION DEL EXCMO. SR.
D. JUAN LUIS CERRIÁN



MADRID

Depósito legal: M. 35703 - 2012
Impreso en Aguirre Campano
Daganzo, 15 dpdo. - 28002 Madrid

Tabla de contenidos

Discurso del Excmo. Sr. D. José B. Terceiro	9
I. <i>Limiar</i>	11
II. Instituciones	21
III. Usos sociales e instituciones	33
IV. Información, racionalidad limitada e incertidumbre	41
V. Intercambio y propiedad	49
VI. Variantes institucionales	57
VII. Atribución del poder	65
VIII. El ejercicio del poder económico	71
IX. Instituciones y desarrollo económico	83
X. Sobre la calidad institucional española	91
Notas	99
Bibliografía	103
Contestación del Excmo. Sr. D. Juan Luis Cebrián	109
Índice	121

Tabla de contenidos

Discursos del Excmo. Sr. D. José B. Juncos	3
I. Léxico	41
II. Instrucciones	51
III. Usos sociales e instituciones	55
IV. Información, racionalidad limitada e incertidumbre	61
V. Intercambio y propiedad	69
VI. Varietas institucionales	77
VII. Ambición del poder	85
VIII. El ejercicio del poder económico	91
IX. Instituciones y desarrollo económico	95
X. Sobre la calidad institucional española	97
Notas	99
Bibliografía	103
Contribución del Excmo. Sr. D. Juan Luis Cepeda	109
Índice	121

Discurso
del
EXCMO. SR. D. JOSÉ B. TERCEIRO

Discurso
del
EXCMO. SR. D. JOSÉ B. TERCEIRO

I. *Limiar*

Señoras y señores académicos:

Alcanzo hoy la cumbre de mis aspiraciones, incorporándome a esta tricentenaria institución a la que admiro y respeto desde mi infancia. Un honor que, reconozco, en este acto no me quita de la cabeza la confesión de André Gide: *Cuando me oigo hablar, tengo ganas de hacerme trapense.*

Quiero comenzar trayendo a colación la labor de mi madre para resumir lo que siento en estos momentos: una enorme satisfacción, que, sin duda, también ella sentiría. Le debo lo que soy. Una de las escasas universitarias de su época, fue mi única profesora hasta segundo curso de bachillerato. Me enseñó desde lo que entonces llamábamos quebrados hasta el latín y la gramática española. Me examinaba «por libre», junto con mi hermano Carlos, en el Instituto Nacional de Enseñanza Media de Pontevedra. Tuve, hasta los doce años, la mejor enseñanza privada posible. Cuando, en una familia, se da la doble circunstancia de capacitación y entrega, es evidente que, en este supuesto, sí cobra sentido lo que ya señaló Adam Smith: «La educación

familiar es la institución de la naturaleza; la educación pública es un artificio humano. Es innecesario aclarar cuál tiene más probabilidades de ser la más sabia»¹. Estoy orgulloso de mi enseñanza privada, siendo como soy un acérrimo partidario de la pública, de la que he sido estudiante y profesor el resto de mi vida. Soy un producto agradecido de la enseñanza pública.

Estoy seguro de que mi madre no habría reaccionado como la de George Stigler cuando preguntó a su hijo qué puesto tenía en la universidad. «Catedrático», le contestó Stigler. Muchos años después, celebrando su Premio Nobel de Economía, le hizo idéntica pregunta. Stigler le contestó lo mismo, como algo obvio: «catedrático». Su madre le recriminó: «Vaya, no has sido promocionado»². Probablemente, la mía hubiera apostillado hoy, salvando las naturales distancias: «La Academia te ha promocionado demasiado». Y yo estaría de acuerdo, ya que me cabe la duda de haberlo sido por encima de mis parcos merecimientos, juzgados con extrema benevolencia por los miembros de esta casa que han decidido acogerme en ella. Debo un especial agradecimiento a los académicos que me han hecho el honor de presentar mi candidatura, don Francisco Rodríguez Adrados, don Luis Goytisolo y don Juan Luis Cebrián, quien, además, se ha tomado el trabajo de contestar a mi discurso. Quiero dedicar mi recuerdo, hoy también, a Domingo Ynduráin, mi amigo desde la juventud, con quien tanto he hablado de esta casa.

Sigo teniendo grabada la familiar imagen de dos diccionarios de la Academia de uso cotidiano por inducción materna:

El «grande», encuadernado en pasta española (octava edición de 1837), que mi abuelo había comprado, de segunda mano, por una peseta (de hecho, le llamábamos «el peseta»), y que todavía conservamos, y el *Diccionario manual e ilustrado*, segunda edición de 1950, encuadernado en pasta de color azul con títulos en dorado. Este era el de uso más habitual para los niños que, entonces, éramos. Rebasada por el brío adolescente de sus dos hijos-alumnos, mi madre decidió que prosiguiéramos el bachillerato como alumnos oficiales del Instituto de Pontevedra, un centro modélico, con una calidad y nivel de enseñanza admirables.

Dos décadas después (en 1978) tuve la satisfacción de atender, como primer director general del libro y bibliotecas de la democracia, la petición de ayuda del que después sería mi amigo Alonso Zamora Vicente, que me visitó acompañado de Francisco Ynduráin. Se trataba de la realización de la cuarta edición del *Diccionario manual e ilustrado*. Han pasado treinta y cuatro años, pero también me acuerdo de su color: imitación piel, marrón claro.

Sirvan estos recuerdos personales para advenir que mi afecto y admiración por esta casa no datan de hoy. Cumplo el adagio árabe de que nadie puede saltar fuera de su vida, como nadie puede saltar fuera de su sombra. Y hago mía la reflexión hecha, con motivo de la reconvención de Arnaldo a Clodio, en el *Perisiles*: «Quien ha de ser consejero requiere tener tres calidades: la primera, autoridad; la segunda, prudencia, y la tercera, ser llamado». Pues bien, he sido llamado. Me vais a conferir la auto-

ridad de miembro de número. Os prometo que haré todo lo posible por cumplir la otra cualidad, la prudencia —probablemente, en los tiempos que corren, el más necesario de los tres atributos cervantinos—, y que desempeñaré con dedicación y entrega los cometidos que la Academia me encomiende.

* * *

Permítanme una breve reflexión sobre cómo sentimos el tiempo que nos afecta. Ha pasado medio siglo desde que fui alumno de Luis Ángel Rojo en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid, y me cabe hoy el honor de sucederle en el sillón *f*. Tengo la misma edad que él tenía cuando ingresó en la Academia. Todavía recuerdo, con nitidez, las preguntas de los tres exámenes preceptivos (dos escritos y uno oral) para obtener la máxima calificación en su asignatura. Ese alto nivel de exigencia, similar al de muchas otras disciplinas, tenía su correlato en la alta calidad de los enseñantes de la facultad de entonces.

Medio siglo —y quiero caer en el tópico— que me parece ayer. Medio siglo, la mitad de la distancia temporal que nos separa, por ejemplo, de los primeros aeroplanos; y digo bien, aeroplanos, que era su común denominación en los comienzos de la aviación. Tan solo el doble número de años que, sin embargo, me hace percibir el comienzo de la aeronáutica como el paleolítico del transporte aéreo, perdido en el tiempo. Un error de paralaje consistente en la desviación angular de la posición aparente

de un objeto, dependiendo del punto de vista elegido, en este caso, el propio, el personal; lo que supone la percepción asimétrica de dos períodos, fenómeno del que no solemos ser conscientes.

Conocí a Luis Ángel Rojo en los primeros sesenta del siglo pasado, cuando todavía no era catedrático. Era un simple encargado de curso que, sin embargo, había captado la atención y el respeto generalizado de sus alumnos. Era una facultad que pasaba por una época de oro, en la que tuvimos como profesores a José Castañeda, José Luis Sampedro, Enrique Fuentes Quintana, Gonzalo Arnaiz, Juan Velarde o Gonzalo Anes.

Su gran amigo, el profesor Manuel Varela Parache, nos recuerda cómo conoció a Ángel Rojo cuando estudiaba el bachillerato en el Colegio de los Sagrados Corazones, donde coincidió con su hermano Félix, junto al que prepararía las oposiciones a técnicos comerciales del Estado y entraría en el Ministerio de Comercio, en su Servicio de Estudios de la Secretaría General Técnica. De aquella época, Rojo guardaba un buen recuerdo del P. Oswaldo Lira, su profesor de Filosofía y Literatura. Al finalizar el bachillerato, con excelentes calificaciones, decidió estudiar Derecho, pero sin abandonar su interés por la literatura y, en general, por la cultura. En la universidad, sus calificaciones continuarían siendo excelentes. Su inteligencia siguió desarrollándose y su capacidad de trabajo se reafirmó, mientras crecía el deseo de aprender de todo, que nunca le abandonaría³. Además de sus estudios de Derecho, en la Universidad Complutense, se licencia en Ciencias Económicas

en 1961, con 27 años, y se doctora dos años después. Como economista, desde entonces, amplió sus conocimientos hasta el límite de su formación cuantitativa. Sus brillantes e innovadores trabajos hacen énfasis especial en los aspectos institucionales y cualitativos.

De su trayectoria como servidor público se suele destacar la labor de modernización del servicio de estudios del Banco de España. Su base la había establecido sólidamente Juan Sardá, sustituido por Ángel Madroñero en 1965, quien, junto a los subdirectores Mariano Rubio y Antonio Sánchez Pedreño, lo había convertido en el centro de investigación económica más prestigiado de nuestro país. Como gobernador del banco, continuó con tesón y habilidad la labor de Mariano Rubio, tocándole lidiar uno de los grandes fiascos financieros de la época, con la intervención y destitución del consejo de administración de un gran banco. Crisis que daría lugar a la condena e inhabilitación de su máximo responsable y que, de no haber sido resuelta como Rojo lo hizo, hubiera afectado muy gravemente a la credibilidad del sistema financiero español en un momento especialmente delicado.

Su último legado, como gobernador del Banco de España, fue el diseño de la regulación contable, que entró en vigor el año 2000 y supuso el establecimiento de las provisiones anticíclicas, obligatorias para las entidades de crédito en tiempos de bonanza para incrementar su capacidad de resistencia cuando vienen mal dadas. Su filosofía consistía en que los riesgos hay que tenerlos en cuenta cuando se asumen y no cuando se mate-

rializan. Una regulación innovadora que pasó a conocerse como el sistema español de provisiones dinámicas y que tanto contribuyó a paliar los adversos efectos de los primeros años de la crisis actual.

Sus méritos han sido reconocidos por los premios a la economía más prestigiosos de nuestro país, el Rey Jaime I y el Rey Juan Carlos. En el discurso de entrega de este último, Rojo nos recordó, con su peculiar sentido del humor (al que quiero dedicar un recuerdo especial), que la tarea de los economistas es convencer a los agentes sociales y a los gobernantes de que los Reyes Magos no existen. También ha pertenecido a la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Ángel Rojo, después de una larga trayectoria como servidor público, terminaría su vida profesional en el ejercicio práctico de la vida de la empresa, como consejero de un importante banco nacional. Pasó de las musas al teatro, demostrando así también su valía y aptitud en el sector privado, lo que no tuvieron ocasión de hacer otros prestigiosos economistas contemporáneos suyos.

La referencia biográfica que acabo de hacer de Ángel Rojo contiene aspectos bien conocidos de todos. Pero quiero ahora referirme a mi particular recuerdo, a aspectos personales de mi relación con Ángel Rojo, haciendo una especial referencia a su inteligente sentido del humor, que con tanta precisión se ha quedado grabado en mi memoria. Faceta que, pienso, no se ha destacado del que probablemente es el economista español contemporáneo más importante. Era una de sus señas de identidad.

Lo practicaba desde su superioridad intelectual y cierto desdén crítico.

Un domingo de julio de 1967, en el Monasterio del Paular, a donde había ido de excursión con su familia, hablando de la lección magistral de las oposiciones a cátedras, me dijo: «No hay justificación alguna para no hacerla bien. Se tiene desde la primera comunión para prepararla». Me quedó grabado.

Coincidimos, en septiembre de 1970, en un viaje de vuelta de Inglaterra en el ferri de Southampton a Santander. Acababan de realizarse unas oposiciones a cátedra de Teoría Económica. Le pregunté por uno de los opositores. Me contestó: «No hay nada como ponerles la inflación en el cuarto ejercicio (la lección a sorteo) para que se queden callados a los cuarenta minutos».

Lo presenté en la conferencia que pronunció, en 1972, en un curso sobre problemas y soluciones del desarrollo económico de Galicia, donde tuve ocasión de propiciar una muy grata e interesante conversación con mi amigo Valentín Paz Andrade, a quien Rojo no conocía. Recuerdo, igualmente, viniendo desde Vigo, en uno de los trémulos aviones de la antigua Aviaco, su comentario sobre la nitidez del paisaje, en un día especialmente claro y luminoso. Durante el trayecto le comenté los pormenores de la empresa de consultoría económica presidida por Antonio Barrera de Irimo, y de la que el profesor Tamames era director técnico y yo consejero delegado. De ella saldría un buen número de catedráticos de los que, entonces, eran jóvenes economistas. Ángel Rojo me confesó: «¡Que valor tenéis para abrir la tienda!». Tampoco se me ha olvidado.

Y quiero, de la mano precisamente del profesor Rojo, que tan bien supo utilizar el derecho y la regulación financiera, retomar sus reflexiones contenidas en un artículo publicado hace más de cuatro décadas⁴, en que nos recuerda que una parte de la insatisfacción con el pensamiento económico clásico acabó encauzándose por las vías de la «ortodoxia» en el resurgimiento neoclásico que se inició en los últimos años del siglo XIX; pero otros grupos mantuvieron su oposición a la ortodoxia económica —pronto representada por el pensamiento neoclásico— desde una visión no individualista, antimecanicista y dinámica del proceso económico. Estos grupos estaban convencidos de que lo económico había de ser estudiado en el contexto cultural en que se inserta, iniciando por ese camino una reconstrucción de la ciencia económica no como ciencia formal, sino como una ciencia cultural que prestase mayor atención a los hechos reales de la vida económica. Señalaba el profesor Rojo que, para estos economistas heterodoxos, el problema básico consistía en prescindir de abstracciones formales engañosas y afrontar decididamente la construcción de una teoría del actual sistema económico que permitiera interpretarlo correctamente y que fundamentara una reforma social eficaz.

He querido volver mi mirada a la atención que Luis Ángel Rojo prestaba, hace cuatro décadas, a los antecedentes históricos de lo que hoy conocemos como nueva economía institucional. Yo empecé entonces a preocuparme de estos temas.

El objetivo de la investigación es el de proporcionar un análisis crítico de la situación actual de la economía de la provincia de Córdoba, en particular de la actividad industrial, a fin de determinar los factores que condicionan su desarrollo y proponer algunas medidas que permitan mejorarla. Para ello se ha realizado un estudio de campo en la zona industrial de la ciudad de Córdoba, donde se han entrevistado a los directivos de las empresas y se ha recopilado información sobre su actividad, sus perspectivas de futuro y los problemas que enfrentan. Los resultados de este estudio se presentan en el presente informe, donde se analiza la situación actual de la industria cordobesa, se identifican los factores que condicionan su desarrollo y se proponen algunas medidas que permitan mejorarla.

II. Instituciones

La nueva economía institucional señala una preocupación por cuestiones distintas a las tradicionalmente consideradas como económicas. Los economistas se han empezado a preocupar más por otras disciplinas. Con razón, ya lord Robbins⁵ señaló que la economía, por sí sola, no encuentra soluciones a ninguno de los problemas importantes de la vida; recordándonos la afirmación de John Stuart Mill de que no se puede ser un buen economista si no se es algo más, por lo que poca cosa es quien es solo economista. Ronald Coase afirma, probablemente con razón, que el acercamiento de los economistas a los campos vecinos obedece a la búsqueda de nuevos ámbitos donde puedan tener más éxito que el que vienen teniendo en el estrictamente económico⁶. Stigler nos dice que la economía es el estudio del funcionamiento de las organizaciones económicas, que, casi siempre, son acuerdos sociales y se ocupan de la producción y distribución de bienes y servicios económicos. José Ortega y Gasset ya había señalado, bastante antes, que la famosa economía política dice siempre de sí misma que es una ciencia social tan sin compromiso que esta es la hora en que no existe ningún intento serio de radicar esa ciencia tan flotante —no de muy buen crédito— en un estudio fuerte de lo que es la sociedad. Y, antes que Ortega, ya lord Robbins, en 1932, en su clásico ensayo sobre la naturaleza y significado de la ciencia económica, señaló que la economía es la ciencia que estudia el

comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos.

A lo largo de los últimos cuarenta años me he ocupado de distintas cuestiones del entorno institucional de la economía, algunos de cuyos aspectos continúan vigentes a pesar del tiempo transcurrido. Las retomo, en esta ocasión, incorporando nuevas investigaciones y contribuciones de la literatura económica al contenido de la antigua denominación de la cátedra a la que oposité hace treinta y cinco años. Una larga denominación, pero muy significativa, desde la óptica del tema que hoy nos ocupa: «Estructura e instituciones económicas españolas en relación con las extranjeras». Contrasto así mis reflexiones de entonces con el estado actual de esas mismas cuestiones, limitando el uso de tecnicismos económicos en un intento de no abusar de quienes no son economistas.

No intento descubrir mediterráneos. Me propongo ofrecer una aportación que incluye argumentos que cito, salvo que sean míos, y me parecen dignos de tenerse en cuenta. Pienso que la originalidad no consiste tanto en ser diferente como en entender el original, sus raíces y sus efectos⁷. El mundo de las instituciones contiene aspectos que podríamos considerar la antimoda, ya que algunas de ellas son permanentes, dejan huellas indelebles y deben mudarse con prudencia. Características de las que la Academia ha venido siendo un magnífico ejemplo a lo largo de tres siglos.

Hace más de cien mil años la especie humana empezó a acumular hábitos gracias al intercambio de bienes y servicios. Este

intercambio promovió la especialización que, a su vez, amplió los hábitos adquiridos. Comienza así lo que podemos considerar como la domesticación del hombre. Bastante antes (hace cuatro millones de años), los homínidos, ya con una más eficaz locomoción bípeda, que les permitía desplazarse eficientemente por los espacios abiertos, mostraban rasgos de acentuación en el nivel de la cooperación entre individuos. Hace más de dos millones de años, como una rama del complejo árbol evolutivo, el australopiteco, que ya había adoptado una bipedestación perfeccionada, experimenta un sensible crecimiento en el volumen y peso de su cerebro, propio de los primeros homínidos. Este proceso de encefalización les permite crear la primera tecnología (la talla de piedra para obtener los primeros filos con que cortar la carne y la piel de los animales que cazaba) y lo convierte en un ser social, que intensifica las relaciones personales con sus congéneres⁸. Es, por tanto, la que se ha dado en llamar inteligencia social la verdadera causa del desarrollo del cerebro del ser humano, que, a diferencia de otros animales sociales, adquirió la capacidad de predecir, y manipular, los complejos comportamientos de sus congéneres.

Se comienza a utilizar el lenguaje verbal en su doble articulación de un *hardware* (el aparato fonador) y el *software* del cerebro evolucionado, de acuerdo con el sentido biológico-cultural de la naciente comunicación⁹. Aparece también el lenguaje corporal con la artificialidad del vestido y la indumentaria, que, al revestir valores simbólicos y sociales, se incorporaría a los usos y hábitos. El lenguaje humano, que nace para comunicar al grupo un peligro o la existencia y localización de alimentos,

pronto se convierte en un instrumento de intercambio de las experiencias acumuladas en el deambular cotidiano. Pasa a ser la primera piedra del pensamiento consciente, ya que permite al ser humano «hablar consigo mismo». Lo que no quiere decir, como señala Ortega y Gasset, que el hombre entienda lo que dice, es decir, las palabras que utiliza para expresar las ideas que sí entiende. La lengua, como uso social que es, también tiene su cuota de irracionalidad. Aunque denominemos *racional* y *lógico* a nuestro comportamiento máximamente inteligente, cuando ambos vocablos provienen de *ratio* y *logos*, originariamente, 'hablar'. Una actividad que, en el decir de Ortega, es constitutivamente irracional.

Me he querido retrotraer tanto en el tiempo porque quisiera resaltar que muchas de las actitudes sociales de las que nos ocuparemos en lo que sigue hunden sus raíces en lo más remoto del pasado de la humanidad, y que lo que conocemos como civilización, estadio que comienza con el desarrollo de la agricultura y los asentamientos permanentes (8000 a. C.), supone tan solo los últimos tres minutos de una teórica unidad de cuenta de un día. De estas 24 horas, las restantes veintitrés horas y cincuenta y siete minutos hemos sido rudimentarios cazadores y recolectores.

Surgiría, muy posteriormente, el comercio entre distintas sociedades y países, que actúa como motor principal del progreso humano. Práctica denostada por muchos intelectuales, que lo consideran ignorante, de mal gusto y sin nada que ver con el arte o la filosofía¹⁰. Habrá que recordarles a esos críticos cómo

podieron y tuvieron tiempo para filosofar Aristóteles en Atenas o Al-Khwarizmi en Bagdad; quiénes pagaban a Miguel Ángel, Galileo o Vivaldi; quiénes financiaron a Spinoza, Rembrandt, Newton o Darwin. Un templo a la probidad mercantil como es la lonja de los mercaderes valenciana revela el muy distinto concepto que, muy tempranamente, los españoles tuvimos del comercio, a diferencia de otros pueblos que lo consideraban una actividad servil y usuraria. Lo proclama la significación moral de un pasaje de la inscripción que sirve de imposta a las bóvedas de ese bello edificio: «Quoniam bona est negociatio, quæ non agit dolum in lingua, quæ jurat proximo et non deficit, quæ pecuniam non dedit ad usuram ejus» (cuán bueno es el comercio, que no lleva fraude en la palabra, que jura al prójimo y no le falta, que no da su dinero con usura). Admirables principios empresariales, adoptados hace seis siglos, cuya vigencia sigue siendo deseable hoy.

Con el comercio surge una herramienta clave de la economía de mercado. Me refiero a la contabilidad por partida doble, a la que nada menos que Goethe se refería como una de las más maravillosas invenciones del género humano¹¹. Probablemente Goethe exageraba en su calificación, pero, en todo caso, la aparición de la contabilidad es un fenómeno desarrollado de forma colectiva a lo largo del tiempo, anterior a su propagador moderno, el franciscano y matemático Luca Pacioli, en 1494. La contabilidad llevaba usándose dos siglos por los comerciantes italianos del primer Renacimiento, a los que podría haber llegado desde los árabes. Un ejemplo de la diseminación de ideas debido al comercio. Para que la cultura sea un fenómeno acu-

mulativo, las ideas han de encontrarse y aparearse. Es así como la cultura, la ciencia y la tecnología se funden a través de líneas de contacto y apoyo. Las tecnologías han explicitado que las fronteras culturales son permeables por la fertilización de las ideas. La creación como recombinación. Pensemos en el papel y la imprenta, el carbón y las turbinas, o en el *software* y el *hardware*.

Las creencias, las intenciones y las preferencias son representaciones mentales, mientras que los textos, las señales y las imágenes son representaciones públicas. Las relaciones entre ambos tipos de representaciones (mentales y públicas) y su propagación propician el análisis de su epidemiología, ya que cada representación mental proviene de la interpretación de una pública, que, a su vez, es la expresión de una mental¹². Una cultura consiste en un conjunto de significados expresados en símbolos. Concepciones, expresadas en forma simbólica, a través de las que las personas se comunican, perpetúan y desarrollan su conocimiento y actitudes ante la vida. En definitiva, asunciones compartidas¹³: un conjunto de prácticas, relaciones de autoridad, instituciones, hábitos, tradiciones, valores y actitudes¹⁴. Aspectos, todos ellos, que cambian bajo el impacto de la tecnología: un invento que emerge de un marco cultural determinado y que, a su vez, crea una nueva cultura.

La tecnología involucra a los seres humanos y a la naturaleza, por lo que a un sujeto no se le puede definir solamente como un ser humano individual, aun por mucho que creamos en el valor de la iniciativa individual y la importancia de la responsabilidad personal. El hombre aprende de sí mismo, pero alcanza

todo su potencial a través de la interacción con otros hombres. El hombre, igual que las gotas de lluvia saltan en distintas direcciones, acaba fluyendo conjuntamente al mar de la sociedad¹⁵. Ser sujeto es ser *natural-cultural-tecnológico*. Ser animal social es ser tecnosocial¹⁶. De ahí que cuando aludamos a lo *cultural*, lo estemos haciendo a lo *social*. En este sentido hemos de considerar ambos términos intercambiables.

Cuando la especie humana inicia el intercambio de bienes y servicios, se genera una inteligencia colectiva que promueve la especialización. Esta, a su vez, hace crecer el consumo y lleva a la prosperidad creciente. Nos percatamos, entonces, de los inconvenientes de la autosuficiencia, inconcebible en la actualidad. Hoy ya lo entiende así el mundo respecto a los países que lo componen. Matt Ridley nos recuerda que un inglés, y cada vez más un español (añado yo), se ducha con agua calentada con gas del mar del Norte, se afeita con una maquinilla americana, desayuna con pan de trigo francés, mantequilla neozelandesa, mermelada española y té de Sri Lanka. Se viste con algodón de la India y lana de Australia, zapatos de cuero chino y goma malaya. Lee un periódico hecho con pulpa finlandesa y utiliza un teclado de ordenador de plástico tailandés que, probablemente, empezó su vida en un pozo de petróleo árabe.

He repasado, a través de referencias bien distintas, incluso en el tiempo, diferentes aspectos de la vida social que están estrechamente relacionados con las instituciones, duraderas y persistentes en su efecto en la vida social, y que no pueden cambiarse

ni instantánea ni fácilmente. Son el andamiaje, en expresión de Douglas North, que conforma la interacción humana, que refleja las creencias acumuladas por la sociedad a lo largo del tiempo y que cambia de acuerdo con las restricciones que el pasado impone en el presente y en el futuro. Un buen ejemplo de esa evolución es la Cámara de los Lores británica, una institución que tiene su origen en el siglo XIII, como formalización de los acuerdos entre la corona y los terratenientes, y cuyos componentes fueron hereditarios hasta el comienzo del siglo XIX. El partido laborista, creado en 1900, no promovió su cambio hasta el año 2000, en que redujo significativamente las designaciones hereditarias. Antes se habían realizado sucesivos cambios promovidos por los partidos liberal (1911) y conservador (1958). En 2012 la coalición liberal conservadora intenta llevar a cabo otra reforma, cuyo objetivo es reducir el número total de lores para incrementar los elegidos y disminuir los designados. Gracias a esos cambios, la Cámara de los Lores no solo ha logrado sobrevivir durante ocho siglos, sino que se ha convertido en una institución básica, defensora, sobre todo, de las libertades civiles en el Reino Unido.

Desde la economía, surge en los Estados Unidos la más temprana preocupación por el mundo institucional, en los últimos años del siglo XIX, al hilo del interés por el pensamiento socioeconómico alemán traducido en distintos trabajos de un grupo de economistas que habían estudiado en universidades alemanas. Atacaban el pensamiento económico clásico por sus características dogmáticas; defendían el tratamiento histórico y estadístico de los problemas sociales, y propugnaban la interven-

ción positiva del Estado en la vida económica para obtener la necesaria justicia social y luchar eficazmente contra el paro¹⁷.

En la declaración de principios de la American Economic Association quedan recogidos los principales rasgos del movimiento institucionalista, entre los que destacan los siguientes¹⁸:

- Consideramos al Estado como un agente cuya actuación positiva es una de las condiciones indispensables del progreso humano.
- Creemos que el conflicto entre el capital y el trabajo ha puesto de relieve un gran número de problemas sociales, cuya solución requiere los esfuerzos conjuntos de la Iglesia, el Estado y la Ciencia, cada cual en su propia esfera.
- Creemos en un desarrollo progresivo de las condiciones económicas al que debe corresponder un desarrollo paralelo de la política legislativa.
- Creemos que la economía política se encuentra en una fase inicial de desarrollo y que su satisfactorio avance ha de estar soportado no tanto en la especulación como en estudios históricos y estadísticos sobre las condiciones reales de la vida económica.

Se suele considerar a Veblen como el más prominente promotor de lo que podemos entender como temprano institucionalismo. Proponía utilizar un método evolutivo y totalizador

que incorporase una aproximación genética a la realidad económica, que incluye el estudio del desarrollo de los hábitos, convenciones e instituciones tal como resultan condicionados por el contorno material y por las propensiones innatas y persistentes de la naturaleza humana. Junto a la figura de Veblen es obligado mencionar a Commons, más moderado, que, en contra de las visiones de Veblen, reconocía determinadas virtudes en el orden social entonces vigente, por lo que no suponía para él algo que hubiera que desechar por completo; a Mitchell, creador en 1918 de la New School for Social Research, y también a Hobson, el único institucionalista británico, inspirador intelectual del partido laborista.

Hecha la obligada referencia al institucionalismo temprano, señalemos con Ronald Coase que «sin una teoría [los viejos institucionalistas] no tienen nada que aportarnos salvo una masa de material descriptivo esperando a una teoría o a una hoguera». En la misma línea, se añadiría: «El problema con la Escuela Histórica y muchos de los primeros institucionalistas es que quieren una economía con instituciones, pero sin teoría»¹⁹.

Mientras que la economía ortodoxa neoclásica se ocupa del mercado como un supuesto ideal óptimo que representa la economía real, la nueva economía institucional rechaza los óptimos por irreales y difícilmente alcanzables. La economía institucional analiza y compara las instituciones para llegar a soluciones subóptimas. Dicho en otros términos, busca soluciones óptimas sujetas a las restricciones institucionales. Incluso en la más reciente de las preocupaciones, esta nueva manera de ver la eco-

nomía entiende el desarrollo económico como el resultado de la evolución de las instituciones que facilitan la cooperación y los intercambios. Se han superado los tiempos en que la economía mantiene una agenda técnica, a diferencia de la política o la sociología, más preocupadas por las aproximaciones descriptivas, históricas y filosóficas. Se está dando una interpenetración entre estas tres disciplinas, de forma tal que los economistas estamos prestando más atención a la historia y las instituciones, mientras los politólogos y sociólogos utilizan cada vez más la modelización matemática y la verificación estadística de sus teorías. Un mestizaje científico que, además, al propiciar las conexiones accidentales, las potencia en forma de serendipia. Término, de origen anglosajón, tomado de un cuento persa de los tres príncipes de Serendip, que hacían descubrimientos, por accidente, de cosas que no buscaban. Serendipia como proceso de hallazgos a los que se llega por casualidad que implica voluntad de buscar algo y que se ha generalizado en los últimos tiempos. En España el término nos resulta familiar, desde hace medio siglo, a quienes hemos sido alumnos de Salvador Lissarague²⁰. Descubrimos entonces a Robert Merton, difusor del uso moderno del término, que publicaría su última obra con Elinor G. Barber, auténtica biblia sobre el tema²¹.

III. Usos sociales e instituciones

El concepto que encierra el término institución proviene del verbo *instituo* 'colocar en o sobre', 'instituir', 'establecer (tanto en sentido físico como moral)', 'formar' y también 'instruir'²². Toda interacción humana requiere un cierto grado de predictibilidad, que se da, en las acciones individuales, cuando la gente está condicionada por reglas sociales. Sus características y calidad marcan la diferencia en cómo los miembros de una comunidad son capaces de satisfacer sus aspiraciones económicas y el ritmo del desarrollo económico como nos recuerda Kasper. Las interacciones humanas, incluyendo las de la vida económica, dependen de un tipo de confianza basado en el orden facilitado por reglas que prohíben los comportamientos impredecibles y oportunistas. Todos estos aspectos han sido dejados de lado por la economía neoclásica del siglo pasado, asumiendo que las instituciones vienen dadas exógenamente, adaptándose a ellas los distintos agentes. La hipótesis estándar de la economía neoclásica es que la gente efectúa las transacciones sin fricciones ni costes, argumentando que todo trabajo teórico está necesariamente basado en la abstracción de aquellos aspectos que no tienen que ver con lo que se está analizando. Algo así como que, siendo el fenómeno de la gravedad muy importante para la comprensión del mundo físico, no se incorpora explícitamente al análisis del crecimiento económico. Es decir, se ignora la realidad de que las instituciones reducen los costes de coordinar las

acciones humanas y que, por tanto, son de enorme importancia para entender sus interacciones.

El concepto de institución es de los más imprecisos de las ciencias sociales. Debido a esa ambigüedad, José Ortega y Gasset prefirió utilizar el término equiparable de «usos», señalando que todos nosotros vivimos sumergidos en un océano de usos —siendo estos la primera y más fuerte realidad con la que nos encontramos— y viendo el mundo de los hombres y de las cosas a través precisamente de ese mundo social o de usos que nos envuelven y ciñen por todos lados. Somos sus prisioneros y sus esclavos de por vida. La naturaleza de toda institución está en un uso que se ha vuelto axiomático e indispensable por costumbre y aceptación general²³.

Existe así un «uso» que es la base de todos los demás: el poder público o Estado, que solo puede ser claramente entendido cuando se analiza en el contexto de los usos intelectuales llamados «opinión pública», que, a su vez, se constituye gracias al sistema de usos verbales que es la lengua. Un gigantesco repertorio de vocablos usados y de formas sintácticas estereotipadas. Ortega señala también que «los usos se articulan los unos en los otros formando una ingente arquitectura. Esa ingente arquitectura es precisamente la sociedad».

Los usos vienen conformados a lo largo de la experiencia humana, en la que se descubren ciertos acuerdos que facilitan las aspiraciones de la gente. El ejemplo típico es el saludo, en forma de apretón de manos, uso social común que tiene su origen en el comportamiento del homínido ya bipedestado. Lo que nos

parece algo tan sencillo, la aproximación de un hombre a otro, no ha sido en el pasado tarea fácil ni carente de peligro. De ahí la necesidad de adoptar una técnica segura de aproximación. Al divisar a un congénere no conocido, el individuo de nuestra especie se acercaba a él con precaución, sujetándose ambos mutuamente las dos manos para asegurarse de no ser agredidos con algún objeto contundente.

Los usos producen en el individuo tres principales tipos de efectos²⁴:

1. Son pautas del comportamiento que nos permiten prever la conducta de individuos que no conocemos y que, por tanto, no son para nosotros individuos determinados. Además, como rutinas que son, proporcionan información a otros agentes, lo que es de importancia fundamental para el análisis de las instituciones económicas y sociales. Este aspecto primordial suele ser ignorado por los análisis económicos convencionales.
2. Al imponer a presión un cierto repertorio de acciones —de ideas, de normas, de técnicas—, obligan al individuo a vivir a la altura de los tiempos, e inyectan en él, quiéralo o no, la herencia acumulada en el pasado.
3. Al automatizar una gran parte de la conducta de la persona y darle resuelto el problema de casi todo lo que tiene que hacer, permiten a aquella que concentre su vida en determinadas direcciones, lo que de otro modo sería imposible al individuo.

Los usos sociales surgen espontáneamente y, al ser adoptados, implican un alto grado de inercia, explicada porque son funcionales, tienen un valor simbólico (del que se ocupa especialmente la nueva orientación denominada «perspectiva lógica institucional»²⁵) y están estrechamente interrelacionados con las instituciones formales, a las que nos referiremos a continuación. Es lo que Williamson, a quien se debe la expresión «nueva economía institucional», denomina instituciones incrustadas²⁶.

Los usos, para Ortega, son formas de comportamiento humano que el individuo adopta y cumple, y que, de una manera u otra, no tiene más remedio que cumplir. Son estos sus principales rasgos:

1. Se trata de acciones que ejecutamos en virtud de una presión social.
2. Son acciones cuyo preciso contenido, es decir, lo que en ellas hacemos, nos es ininteligible. Los usos no son racionales.
3. Los usos nos los encontramos como formas de conducta que son a la vez presiones, fuera de nuestra persona y de toda otra persona, porque actúan sobre el prójimo lo mismo que sobre nosotros.

Esos rasgos nos llevan al reconocimiento de que la etimología no es exclusiva, ni siquiera peculiar, de las palabras. También los usos sociales la tienen, ya que, al perder el sentido por su

misma usualidad, por la usura de todo uso, varían su forma hasta hacerse ininteligibles. Ortega declara al ser humano *animal etimológico* por su inexorable destino como miembro de una sociedad. De ahí que la historia sea una inmensa etimología, el grandioso sistema de las etimologías. La única disciplina que puede descubrir el sentido de lo que la persona hace y, por tanto, de lo que es.

Otra dimensión de los usos es el efecto que surten en la mente humana cuando, por ejemplo, se trata de la adopción de una nueva tecnología, como es el caso de la utilización generalizada de Internet para la obtención de información y, especialmente, del hipertexto. Ya no leemos como leíamos. Estamos perdiendo la capacidad de lectura y comprensión de textos largos. Probablemente no somos conscientes de que adoptamos el patrón de lectura en F. Hemos dejado de leer linealmente. Inicialmente hacemos una lectura horizontal en la parte superior de la pantalla, a continuación seguimos de arriba abajo. De hecho, escaneamos el texto en lugar de leerlo²⁷. Internet está cambiando nuestros hábitos mentales. Estamos adquiriendo una cualidad *stacatto*, que es la que refleja el uso de captar rápidamente fragmentos cortos de texto desde numerosas fuentes *online*²⁸. En estas nuevas posibilidades que tienen que ver con los fundamentos de nuestra sociedad, de nuestro modo de entender el pensamiento, se sitúa el espacio donde encontrar las claves de un nuevo modo de comprensión que no percibimos²⁹.

Otro tanto sucede con la nueva forma de escribir, la digital, que nada tiene que ver con la tradicional. Con los bits escribi-

mos no solo textos y conceptos, sino también imágenes y sonidos. Es un tipo de escritura, la digital, que hace realidad el sueño de Leibnitz cuando, en una carta escrita al duque de Hannover en 1679 para interesarle en la financiación de su proyecto, le hablaba de un sistema de escritura que «pintase los pensamientos». La generación, procesamiento, transmisión y recepción de la información actual supone el uso de un nuevo lenguaje. El más utilizado del mundo, por encima del chino o el inglés: el lenguaje digital. O qué decir de la práctica, cada vez más extendida, de intercambiar mensajes de texto a través de los teléfonos móviles, o el uso de las ubicuas redes sociales. Algún Gobierno ha caído como resultado de esa práctica, que está transformando incluso la anatomía de los adolescentes, que, ensimismados ante la pantalla de sus teléfonos móviles (ven mensajes más que escucharlos), utilizan sus dedos pulgares para escribir, hasta el extremo de que, a la ventaja evolutiva de su oponibilidad, se añade ahora una mutación física en forma de incremento de su musculatura y habilidad. Los pulgares son los dedos más usados por las nuevas generaciones, y no solo en la manipulación de los teléfonos móviles, sino también en la de los controles remotos de la amplia gama de aparatos electrónicos. Pero estas consideraciones, junto a otras relacionadas con ellas, como las nuevas formas de participación de la ciudadanía en la política, en forma de reverberación social³⁰, nos llevan por otros interesantes derroteros que nos desvían de nuestro objetivo de hoy.

La otra cara de la moneda son los usos que no se usan. Julián Marías los denomina «solencias»³¹. Son los usos negativos.

Cuando se ejerce una acción que infringe una solencia, la sociedad ejerce sus represalias habituales, poniéndose entonces en marcha la mecánica de los usos. Podemos resumir, por tanto, con Ortega, que todo uso es institución.

El concepto de institución difiere según los distintos tratadistas, ya que unos hacen hincapié en aspectos que otros mencionan de pasada o no mencionan en absoluto. En todo caso, existe un consenso básico en torno a unas cuantas peculiaridades: reglas que restringen comportamientos, que pueden ser formales o informales y que proporcionan estabilidad y tratan de minorar la incertidumbre. Las cinco caracterizaciones que siguen intersectan con algunas de estas peculiaridades, de cuyo desarrollo nos ocuparemos más adelante.

Las instituciones se componen de elementos reguladores, normativos y cultural-cognitivos que, junto actividades asociadas y recursos, proporcionan estabilidad y sentido a la vida social³².

Instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las restricciones que configuran la interacción humana. En consecuencia, estructuran incentivos en el intercambio político, social o económico. Afectan al desempeño de la economía por su efecto en los costes de intercambio y producción. Junto con la tecnología empleada, determinan los costes de transacción y producción que constituyen los costes totales (Douglas North).

Las instituciones implican algún grado de apropiación, enraizamiento y estabilización. Reflejan la agregación histórica de

múltiples acciones humanas y, al mismo tiempo, un marco que representa, en un determinado momento, una restricción a la actividad social³³.

Las instituciones constituyen un capital social crítico. Son el *software* que canaliza la interacción de la gente y el desarrollo de la sociedad. Este *software* es más importante que el *hardware*, es decir, el capital físico y humano³⁴.

Una institución social es una regularidad en el comportamiento social, acordada por todos los miembros de una sociedad, que determina el comportamiento en situaciones específicas recurrentes y puede estar autocontrolada o controlada por una autoridad externa³⁵.

IV. Información, racionalidad limitada e incertidumbre

El hecho de que los recursos sean escasos y que las necesidades siempre sean superiores a los disponibles obliga a optar por cualquiera de las alternativas que se nos presentan. Tan solo podemos satisfacer una de ellas, dado que no contamos con recursos para satisfacer la doble necesidad. La alternativa por la que no se opta constituye lo que los economistas denominan coste de oportunidad. El consumidor se enfrenta a los costes de oportunidad al decidir comprar un bien u otro. El empresario lo hace cuando tiene que decidir qué ha de producir. Como el tiempo es también un recurso escaso, incurrimos en un coste de oportunidad cuando optamos por hacer una tarea en lugar de otra.

Todos nosotros, a lo largo de nuestra vida, deseamos hacer más cosas que lo que nos permite el tiempo de que disponemos. Eso nos lleva a un proceso de elección permanente. La economía conductual intenta calcular los costes de oportunidad más allá de su aspecto monetario, teniendo en cuenta los factores psicológicos y el esfuerzo y tiempo empleados en cualquier proceso de decisión. Frente al comportamiento racional del *homo economicus* de la economía neoclásica, se parte del principio de que la gente toma sus decisiones bajo condiciones de racionalidad, voluntad e interés limitados. Es la diferencia entre lo que Richard Thaler denominó *econos* y *humanos*. A diferencia de los *econos*, los *humanos* tienen una visión del mundo limitada

por la información de que disponen en un momento dado, por lo que no son tan consistentes y lógicos como los *econos*. En ocasiones son generosos y dispuestos a aportar algo al grupo al que pertenecen.

Fue Herbert Simon quien argumentó que el cerebro humano es un recurso escaso con limitada capacidad de procesamiento, lo que lleva a las personas a suplir esa carencia con un comportamiento que se encuadra dentro de lo que se conoce como racionalidad limitada, en muchas ocasiones aferrada a la información rutinaria a la que no se presta la atención debida. Nuestra capacidad de interpretación de la información rebasa a menudo el contenido de la que realmente disponemos, lo que llega a producir un estado de atiborramiento informativo. No ponemos atención en lo rutinario, atendemos más a las discrepancias y a las novedades. Seleccionamos lo que consideramos más relevante entre la ingente masa de información que recibimos, lo que nos hace cometer errores. El comportamiento de la gente tiene restricciones no solo psicológicas, sino también de procesamiento de información, lo que le lleva a la utilización de atajos o heurísticas. Nuestra deficiente memoria la suplimos confeccionando listas, y nuestra limitada capacidad de procesamiento de información la suplimos con el empleo de atajos basados en la experiencia y la intuición. Las heurísticas, con su componente de intuición, forman parte del proceso de decisión humana y no son contempladas por la economía convencional³⁶.

Es necesario adquirir un alto grado de conocimiento antes de que tenga lugar una transacción. Concepto clave del que nos

ocupamos en el apartado siguiente. ¿Qué bienes o servicios existen? ¿Quiénes los proveen? ¿En qué condiciones pueden comprarse o alquilarse? ¿Qué tipo de personas son los socios adecuados? ¿Se puede confiar en el cumplimiento de sus obligaciones? Además, no se puede calcular el coste de obtención de la información *ex ante*. Normalmente se procede obteniendo información, de acuerdo con la experiencia, hasta que se considera suficiente para asumir el riesgo de una decisión. El coste de la información aumenta notablemente cuando no se cuenta con el factor experiencia, como es el caso de los emprendimientos con un alto contenido de innovación tecnológica. Concepto este, el de la experiencia, de muy distinta valencia según consideremos su condición transitiva o intransitiva. Cuando la experiencia se transmite (condición transitiva), su valencia aumenta en proporción a su tamaño. Lo contrario sucede cuando la experiencia se autoaplica. En estos casos, cuando alcanza su valor máximo, también es máxima la edad de quien la tiene, por lo que ya no la necesita. Es de perfecta aplicación, por tanto, lo de «a buenas horas mangas verdes».

Jamás hemos sabido lo que tenemos que saber. De nuevo, con Ortega, reconocemos la cordura con que Platón define al ser humano por su ignorancia, que es su privilegio. Viéndose obligado a organizarse en forma de pensamiento. Escapa a la escala zoológica por lo que hace, por su conducta. De ahí que tenga que estar siempre vigilándose a sí mismo. Atribuírnos a los humanos el pensamiento como cualidad ingénita puede parecer un piropo, pero en realidad es una injusticia. Y es una injusticia porque no se nos ha dado. Es una penosa fabricación

y una conquista, siempre inestable y huidiza. Sirvan las precisiones orteguianas para precisar las diferencias entre información, conocimiento y datos sensoriales, tema abordado desde las nuevas preocupaciones de la economía institucional, en el intento de rellenar las lagunas de la teoría económica convencional.

Hodgson reúne en tres grupos las cuestiones surgidas dentro de la corriente crítica a la tradición económica neoclásica: 1) la hipótesis de racionalidad maximizadora, respecto a la que se cuestionan aspectos tales como los costes de obtención de la información e, incluso, la propia naturaleza de esta, del conocimiento y de la misma racionalidad; 2) la consideración del aprendizaje de los agentes económicos a través del tiempo; y 3) el reconocimiento de que la coordinación económica depende no solo de la «señal» que envían los precios en el mercado, sino también de un amplio conjunto de otras instituciones económicas y sociales. Estos tres grupos de cuestiones, relacionados, y con algunos fundamentos comunes, implican, sobre todo, problemas de información y conocimiento, lo que hace pertinente la consideración de su relación con los datos sensoriales³⁷.

Empecemos por los últimos, los datos sensoriales que las neuronas propagan al cerebro para su elaboración. Un conjunto de señales auditivas y visuales que llegan al cerebro y que actúan como una interfaz con el mundo exterior y los demás. Se distinguen de la información en que esta requiere la elaboración de un marco conceptual de ese conjunto de señales, un proceso cognitivo que los convierte en información. El estadio siguiente es el conocimiento, que permite la acción humana

como resultado de un esfuerzo cognitivo que lleva a una más compleja, reflexiva y autocontrolada forma de pensamiento.

Los individuos maximizan sus conductas sobre la base de preferencias estables y consistentes, sujetas a limitación cognitiva, información incompleta y asimétrica, y dificultades de control sobre lo acordado. Esa racionalidad limitada, que en lugar de perseguir objetivos absolutos se adapta gradualmente a su consecución (lo que los convierte en objetivos relativos), coexiste con la racionalidad creativo-empresarial. Esta variante es la que se enfrenta con las restricciones de la naturaleza o del conocimiento técnico, lo que da lugar a las innovaciones. Es el comportamiento del empresario creador e innovador que, en ocasiones, tiene que romper restricciones institucionales o costumbres y realizar una labor de cabildeo para lograr el apoyo político que le permita el cambio de una institución.

Estas reflexiones nos llevan a la consideración del debate sobre la relación de la acción y el problema de agencia al que nos referimos en el apartado VII, «Atribución del poder». De un lado están las posiciones poshegelianas o durkheimianas, de acuerdo con las que las instituciones, como cultura, trascienden a los individuos y representan legados preexistentes que restringen significativamente, e incluso determinan, comportamientos de acción o modelos de organización. De otro lado, la «tentación de agencia», de acuerdo con la que las instituciones son construcciones humanas, consecuencia directa de la agencia y la intervención. Ya señaló Ortega y Gasset que el destino del hombre es, primariamente, la acción. No vivimos para pensar, sino

al revés: pensamos para lograr pervivir. El pensamiento no es un don humano, sino adquisición laboriosa, precaria y volátil. No hay, pues, acción auténtica si no hay pensamiento, y no hay auténtico pensamiento si este no va debidamente referido a la acción.

Detrás de un cálculo económico siempre hay dos tipos de cuentas: las reales (reflejadas por la contabilidad) y las mentales. Los *econos* no hacen cuentas mentales, dado que tienen una visión global de los resultados. Son los *humanos* quienes hacen este tipo de cuentas, manejándolas en un marco estrecho para mantener su entorno bajo control. Los seres humanos envuelven sus cuentas mentales en un conjunto de emociones que la teoría económica al uso no tiene en cuenta³⁸. Esta asume una racionalidad que implica contar con la información pertinente para tomar decisiones, que se puede calcular el valor de las diferentes opciones posibles y que somos cognitivamente libres para sopesar las ramificaciones de cada posible elección³⁹.

La realidad es que ya intenta hacerse paso la neuro-economía⁴⁰ como especialidad que reivindica la condición animal de los individuos humanos. No en vano Alfred Marshall, ya hace más de un siglo, señaló que la economía es simplemente una rama de la biología interpretada en sentido amplio. De hecho, en los últimos años han recibido el Premio Nobel de Economía investigadores que, no procediendo del mundo de la economía, han aplicado a esta sus conocimientos, como puede ser el caso de Elinor Ostrom o del psicólogo Daniel Kahneman, quien distingue dos tipos distintos de comportamientos en el

individuo: el sistema 1, fuente de pensamiento rápido, intuitivo y fácil; y el sistema 2, lento, no siempre activado y apto para cálculos complicados. Kahneman advierte que el sistema 1 tiene sesgos y no se puede desconectar voluntariamente, lo que provoca, en el individuo humano, una dificultad biológica para reconocer sus errores, con proclividad a reconocer los ajenos.

El adjetivo *racional* tiene, en el lenguaje común, la connotación de un alto grado de reflexión con mucho cálculo y poca pasión. Para los economistas, *racional* tiene un significado diferente, relacionado con el hecho de que las preferencias individuales sean internamente consistentes y lógicamente coherentes, al margen de que sean razonables o no. La gente razonable no es racional por definición, lo que no es razón para calificarla de irracional. No siendo los humanos irracionales, en muchas ocasiones necesitan ayuda para formular juicios más acertados y tomar mejores decisiones. En este caso las instituciones pueden proporcionar la ayuda, como señala Kahneman.

Las ideas, las ideologías, los mitos, los dogmas, los usos y los prejuicios son importantes, siendo necesario el correcto entendimiento de su evolución, a lo largo del tiempo, para entender el cambio social. La teoría económica convencional asume que los individuos saben lo que les conviene y actúan en consecuencia, lo que no es cierto cuando las decisiones han de tomarse en una situación de incertidumbre que puede dificultar la toma de la decisión correcta cuando esta depende de la cooperación con otros y de la que no estamos seguros. En esta situación la decisión adoptada acaba siendo no cooperativa y subóptima para las

partes implicadas. El conocido «dilema del prisionero» ilustra la dificultad que comporta la toma de decisiones en conjuntos sociales complejos cuando no existe seguridad respecto al comportamiento de otros.

El dilema se refiere a dos prisioneros acusados de haber cometido un crimen. Antes de su encarcelamiento habían pactado negarlo todo para tratar de ser liberados ante la falta de pruebas. Son interrogados en dos estancias separadas y advertidos de que, si su confesión ayuda a acusar al otro, recibirá una pena menor. Por el contrario, si no confiesan, su pena será más severa. La decisión óptima sería la de que los dos no confesaran. El dilema surge (la incertidumbre) porque no se fían de que el otro cumpla el acuerdo de no confesión, y les tienta la pena menor que supone su confesión si el otro no confiesa. Ambos confiesan, traicionándose mutuamente, con lo que alcanzan un resultado subóptimo. Ambas partes han juzgado erróneamente qué decisión les interesaba más.

La interacción social no siempre supone la elección errónea. Normalmente el efecto del dilema se mitiga, en las interacciones sociales repetidas, a través de la reciprocidad, el *tit-for-tat* anglosajón, que podemos entender como el «ojo por ojo, diente por diente» de la ley del talión⁴¹.

La tendencia a engañar de algunas personas, cuando lo que de verdad les convendría es cooperar, explica el establecimiento de instituciones que limitan la libertad de todos los miembros de una sociedad, para evitar la tendencia a que los individuos maximicen su función objetivo sin ningún tipo de restricciones.

V. Intercambio y propiedad

El concepto de costes de transacción tiene su origen en dos trabajos de Ronald Coase, «The Nature of the Firm»⁴² y «The Problem of Social Cost»⁴³, trabajo este último del que George Stigler ha señalado que tuvo para los economistas la importancia que los descubrimientos de Arquímedes tuvieron para las ciencias naturales. Realizar un intercambio en el mercado implica la transferencia de un bien o un servicio que conlleva una serie de costes de transacción, que pueden ser *ex ante* o *ex post*. Los *ex ante* incluyen los correspondientes a la redacción y negociación del acuerdo objeto de la transacción. Los *ex post* recogen los referidos al seguimiento necesario y el control de los compromisos adquiridos en el contrato. Los costes de transacción se generan para minimizar los riesgos de fracaso del propio intercambio. Estos costes son distintos de los de producción y se corresponden con la ejecución de los contratos o promesas generales mediante las que una parte acuerda entregar algo a otra a cambio del correspondiente pago. Esas acciones tienen lugar con diversos grados de transparencia, en diferentes momentos del tiempo y con distintos grados de reversibilidad. También tienen diversos grados de continuidad, por lo que las partes contratantes tienen diferentes niveles de incentivos naturales para cumplir los compromisos adquiridos⁴⁴. El contrato es, por tanto, la unidad básica de los costes de transacción.

Los contratos económicos privados difieren de los de naturaleza política porque, en estos, el número de partes contratantes es múltiple (votantes o cabilderos), al menos en un lado. Sus términos suelen ser más vagos, por lo que las posibilidades de incumplimiento son más altas; siendo típicas, por ejemplo, las promesas programáticas de los partidos políticos. Existe una cierta similitud, desde la óptica de los costes de transacción, entre un contrato político y el suscrito entre los accionistas de una empresa, que facilitan los recursos, y sus gestores, que se encargan de la administración de estos recursos, quienes se comprometen con los propietarios, desde el monopolio de la información de la que disponen, a unos determinados objetivos de rentabilidad. Como tendremos ocasión de ver en el apartado VII, «Atribución del poder», el conflicto de intereses entre los propietarios y los gestores, así como la imposibilidad de redactar contratos completos que contemplen todas las situaciones posibles, conduce a la definición de mecanismos que controlen este proceso, entre los que cabe destacar los consejos de administración y las juntas generales. Como en el caso del contrato político, también aquí se plantea la posibilidad, a través del voto, de la no renovación de los correspondientes mandatos. Los mercados políticos reflejan un conocimiento imperfecto entre sus principales (colectivo de votantes) y sus agentes (colectivo de electos), lo que se traduce en altos costes de transacción. La máxima expresión jurídico-política de una democracia, su Constitución, resulta un contrato incompleto, dado que no puede contener las precisiones y reglas para todas y cada una de las cuestiones, dejando mucho margen de inter-

pretación a futuras eventualidades. De ahí sus altos costes de transacción, debidos, entre otros, a las necesarias instancias de su interpretación.

La tardía incorporación de los costes de transacción a la teoría económica obedece, entre otras razones, a que esta no ha tenido en cuenta el carácter asimétrico de la información, la diferencia entre costes de producción y de oportunidad, y el efecto de la racionalidad limitada. Pensemos que Robinson Crusoe se enfrenta a los costes de información de hallar los recursos disponibles en su isla, pero no incurre en costes de transacción porque no tiene con quién efectuar intercambios; costes de transacción que, en una economía de mercado, se generan por las siguientes actividades⁴⁵:

1. La búsqueda de información referida al precio y calidad de los servicios, las mercancías y los *inputs* de trabajo, así como de los potenciales compradores y vendedores.
2. La negociación necesaria para encontrar la verdadera posición de vendedores y compradores cuando los precios son endógenos.
3. La redacción de contratos.
4. El control para que los socios contratantes se atengan a los términos de lo convenido.
5. Las exigencias de verificación del contrato, y la cuantificación de daños, cuando los socios incumplan las obligaciones pactadas.

6. Protección de los derechos de propiedad en caso de usurpación por un tercero, por ejemplo, protección contra la piratería.

En un sistema de economía centralizada no se incurre en este tipo de costes, ya que a los agentes económicos se les asigna previamente una función y no toman decisiones guiados por el sistema de precios, puesto que en ausencia de derechos de propiedad no existen. Como señala Coase, este tipo de estados son comparables a una «superempresa» con costes de gestión muy elevados, dado que tal empresa ha crecido mucho más allá de la situación en la que es menor el coste de realizar las transacciones externamente. En román paladino, para que tenga lugar el comercio tiene que haber alguna forma de reunir a las partes (mercado, feria, comercio electrónico). Ha de existir un mínimo de paz y seguridad, con bajas posibilidades de ser engañado o estafado. El vendedor ha de tener claros los derechos de propiedad sobre los bienes que vende y capacidad para transferir esos derechos al comprador⁴⁶. El coste de búsqueda de información para determinar las características del producto o servicio objeto de un intercambio está latente en los costes de transacción, incluso cuando las partes tienen la misma función objetivo, dado que a menudo existen asimetrías en la información de la que disponen. Estas asimetrías, junto a las funciones de comportamiento de los individuos, alteran las hipótesis de la teoría económica neoclásica y dificultan el estudio de las instituciones. Los costes de transacción incluyen también los costes de coordinación (gestión empresarial) y contratación. Ambos tipos de costes, en contra de la teoría de

que las tecnologías de la información los han reducido, han aumentado, dado el creciente carácter terciario (de servicios) de la economía actual. Cada vez en mayor medida, y estando los costes de transacción asociados a la utilización del sistema de precios, muchas empresas optan por dejar de realizar determinadas actividades no esenciales a la suya básica y adquirirlas en el mercado.

Los costes de información se consideran costes hundidos, previos a la realización de un intercambio, y constituyen lo que podemos considerar como primer tramo de los costes de transacción. No en vano Stigler señaló que estos son los costes de transporte de la ignorancia a la omnisciencia⁴⁷. Coase señala que los costes de transacción se usaron, en algún caso, para demostrar que, si no se incluían en el análisis, la empresa no tendría razón de ser, pero, en realidad, lo que sucedería es que lo que no tendría sentido sería la ley⁴⁸. Fue Coase el primero que concibió la empresa en un contexto de comparar la eficiencia de contratos internos y externos que, estando conectados entre sí, surgen como consecuencia de la imposibilidad de realizar un solo contrato que aborde los intereses de los accionistas y de los gestores, de tal manera que la empresa crece hasta la situación en la que es menor el coste de realizar las transacciones externamente.

Como el propio Coase reconoció, su aportación fue mucho más citada que tenida en cuenta en la práctica. En los años setenta sus tesis cobran fuerza y vigencia de la mano de Oliver Williamson que nos enseña cómo los costes de transacción se

incrementan en función de dos condiciones complementarias. La primera, cuando la racionalidad limitada del individuo se enfrenta con una elevada complejidad e incertidumbre. La segunda, cuando el oportunismo (la búsqueda del interés propio que lleva a los individuos a manejar la información con el propósito de obtener ventajas sobre otros) coincide con la ausencia de alternativa en la contraparte de la transacción.

Si los costes de transacción forman parte del entramado institucional de la economía, otro tanto sucede con los derechos de propiedad, que implican la reivindicación, la titularidad y las obligaciones relativas entre los agentes económicos respecto al uso y disposición de un recurso escaso. Este tipo de derechos son un elemento fundamental de la economía de mercado, que, a su vez, se basa en la confianza de instituciones que regulan su exclusividad para ser usados en los intercambios voluntarios basados en contratos. Los derechos de propiedad solo funcionan adecuadamente cuando agentes no autorizados pueden ser excluidos de su uso, y los beneficios y costes pueden ser atribuidos exclusivamente a los propietarios. A nuestros efectos, conllevan el control de su uso a través de un usufructo, el derecho a comprarlo o venderlo, el derecho a excluir de su uso a cualquiera distinto de su titular y el derecho a utilizarlo como garantía o con cualquier otro propósito. La asignación de derechos de propiedad debe conllevar la obligación de ser respetados por terceros. Quizá su característica principal sea la exclusividad, es decir, el derecho de excluir a terceros de su posesión y uso. La exclusividad de tales derechos es una precondition del mecanismo de incentivos que permite internalizar

sus costes y beneficios, de tal forma que tienen un impacto pleno y directo en las expectativas y decisiones del propietario.

Los incentivos se distorsionan cuando parte del coste o del beneficio correspondiente a los derechos de propiedad no puede ser asignada al titular de los mismos. Surgen así las denominadas externalidades, que pueden ser de dos tipos. Positivas, cuando las acciones autónomas de un agente aumentan el grado de bienestar de otros agentes (la música que escucho del piso del vecino me gusta, la disfruto), y negativas, cuando la acción de un agente reduce el bienestar de otros (la música del vecino me perturba). Con frecuencia, entre las externalidades positivas nos encontramos con aquellas derivadas de la posibilidad de apropiación por terceros de determinados emprendimientos que han requerido una inversión previa y, como consecuencia, el titular no recoge todos los beneficios derivados del capital invertido. Este proceso se conoce como *spillover* o desbordamiento, que representa un fallo de mercado, ya que conduce a un nivel de inversión, en ese tipo de actividades, inferior al socialmente deseado. Un ejemplo típico de esta situación es el de las inversiones en I+D.

La ausencia de instituciones que garantizaran los derechos de propiedad ha dejado su huella en nuestra historia. Es paradigmática la transgresión de derechos de propiedad que supuso la expropiación y expulsión de los judíos por Isabel y Fernando, o cuando, un siglo después, Felipe II hace lo mismo con los moriscos. Se inicia un comportamiento español que terminaría con la quiebra del tesoro decretada por este monarca, y que lle-

varía a la ruina a los banqueros alemanes Fugger y Welser. Fugger había financiado a Carlos V su elección como emperador del Sacro Imperio Romano. A los banqueros alemanes los sustituyen los genoveses, que se arruinaron con las sucesivas quiebras habidas en ocho ocasiones durante nueve décadas, entre los siglos XVI y XVII.

VI. Variantes institucionales

Por instituciones formales se entienden aquellas que implican las restricciones plasmadas en un marco jurídico, mientras que las informales se refieren a los usos sociales no escritos, pero generalmente aceptados por la sociedad. Las instituciones informales estabilizan las expectativas y la estructura de la vida social, cuya evolución se fundamenta en la selección, por imitación, de instituciones y hábitos exitosos, como ha señalado Friedrich Hayek. Las instituciones formales (proscriptivas) se diseñan sobre la base de instituciones informales (prescriptivas) como medio para cambiarlas o estabilizarlas. Su introducción supone la irrupción del Estado en la vida social. Aparece así el imperio de la ley, el respeto a la propiedad privada, los derechos de autor o la costumbre de conducir por la derecha o por la izquierda. El marco de actuación en que se desenvuelven nuestras vidas para reducir la incertidumbre es, precisamente, el producto de la acumulación de las prescripciones y las proscriptivas, junto con el resultado de esa acumulación. Los modelos de intervención humana vienen definidos por un conjunto de restricciones formales e informales incrustado en el lenguaje y las creencias que definen los modelos de interacción humana⁴⁹.

Elinor Ostron ha dado un paso más que Douglas North en la elaboración de una taxonomía de las instituciones, señalando

que las declaraciones institucionales incluyen tres tipos de preceptos: reglas, normas e instrucciones. Las reglas se refieren a lo que ha de cumplirse por estar así convenido por una colectividad; es el caso de los preceptos legales que pueden ser adoptados, anunciados, modificados o revocados. Las normas se refieren a los usos sociales o morales, que, en ningún caso, pueden ser objeto de adopción, anuncio o modificación por parte de la autoridad. Por último, las instrucciones se refieren a un conjunto de advertencias para algún fin.

Las instituciones formales están expresadas por escrito. Las constituciones serían su expresión máxima, por encima del resto del sistema legal y las distintas regulaciones. Al estar escritas, su gramática pasa a ser una herramienta fundamental para distinguir cuándo las declaraciones institucionales contienen normas o instrucciones, y cuándo contienen reglas. Al operar estas, como preceptos jurídicos que son, de una forma distinta a las normas o instrucciones, es fundamental su distinción. Al mismo tiempo, la gramática nos ayuda a analizar cuándo una norma o una instrucción evolucionan hacia una regla y por qué⁵⁰. El valor de esta taxonomía reside en el hecho de que es más fácil cambiar las reglas, y obtener un determinado resultado, que alterar las normas, lo que siempre es más complejo y de resultados menos predecibles. Una aplicación patria de esas consideraciones gramaticales es la que, con toda precisión, formula Miguel Herrero de Miñón⁵¹ respecto a nuestra Constitución, destacando la importancia decisiva de determinadas adjetivaciones al señalar que «El mismo artículo que consagra la Monarquía como forma política del Estado es el que establece el Estado Social de De-

recho. Si se reconoce la Monarquía es porque es parlamentaria (art. 1,3); si el Estado es de Derecho, es porque es Social; si se consagra la propiedad también se reconocen los derechos sociales».

Existe una estrecha vinculación entre las instituciones jurídicas y el funcionamiento de una economía, de tal manera que las crisis económicas no son más que los efectos residuales acumulados de providencias o fórmulas político-jurídicas (instituciones) desatinadas o en abierta contradicción entre sí. Situación que puede llevar a que el medio social imponga la lenidad de la justicia, con lo que las leyes se convierten en puros mascarones, ya que la fe en el derecho pasa a ser mínima, y la gente trata de obtener mediante soborno o valimiento lo que no se asegura bastante con los más sólidos argumentos jurídicos. El efecto que la legislación tiene sobre el ciclo económico y el desarrollo no se limita tan solo a las disposiciones cuya finalidad esté dominada por su contenido económico, sino a las que atañen a materias más estrictamente jurídicas, como una ley orgánica de la judicatura, un código penal, un estatuto de regiones autónomas o locales, o una regulación laboral⁵². Resultan absolutamente actuales estas advertencias formuladas hace cuatro décadas.

Deberíamos recordar que el cambio económico, entendido como desarrollo económico, a diferencia del simple crecimiento, implica no solo un cambio en el bienestar físico y material, sino también el cambio correlativo, que no se mide solamente por las cifras de renta, y que se refiere al bienestar producido por las actividades no económicas. Han quedado obsoletas las varas

de medir la economía y, aunque eminencias como Paul Samuelson hayan propuesto ya hace cuarenta años⁵³ la utilización de medidores alternativos a los convencionales, como lo que denominó por el acrónimo NEW (*Net Economic Welfare*), Bienestar Económico Neto, en lugar del Producto Interior Bruto, hay que reconocer que prácticamente nada se ha avanzado en esta dirección.

Los países prósperos son aquellos que han creado un amplio conjunto de instituciones formales para gobernar los mercados: sistemas fiscales equitativos; marco legal estable que proporcione seguridad jurídica y, especialmente, protección de los derechos de propiedad; tribunales que hagan cumplir los contratos, y bancos centrales que garanticen la estabilidad monetaria y financiera. Las economías desarrolladas tienen un sector público que consume una parte apreciable de sus recursos y una alta calidad en las instituciones que regulan la actividad económica. Y esto sucede porque los mercados se desarrollan y son más eficaces cuando cuentan con el apoyo y supervisión de instituciones públicas sólidas, de tal forma que el Estado y los mercados se complementan, no se sustituyen, como nos recuerda Rodrik. En general, para que los mercados se expandan, tienen que hacerlo las instituciones públicas de calidad. Los mercados no se crean solos, ni se regulan, ni se estabilizan, ni se legitiman solos.

Las reglas informales, como las normas y las convenciones, no están escritas, pero están informalmente sancionadas. Un componente fundamental de este tipo de instituciones informales son los legados culturales que incluyen los códigos de com-

portamiento normativo de la sociedad, así como los modelos mentales que la gente usa para interpretar sus experiencias⁵⁴, transmitidas de generación en generación y asimiladas en la herencia lingüística sociocultural, en un proceso anabolizante y de introyección que facilita la modernidad.

Tener en cuenta, exclusivamente, las instituciones formales puede llevarnos a conclusiones equivocadas respecto a la relación entre ellas y el funcionamiento de una economía. Es de importancia primordial el conocimiento de las normas y convenciones que han evolucionado para gobernar la acción de los seres humanos. Normas y convenciones de naturaleza instintiva, ya que no somos los únicos seres en el mundo con habilidad para desarrollar regularidades de comportamiento a las que nos adherimos. Muchos pájaros, primates e insectos lo hacen. Tenemos predisposiciones e innatos sesgos en ciertas direcciones.

La ordenación social emerge desde el caos del estado de la naturaleza al orden de la moderna sociedad a través de la evolución de las instituciones. Este proceso no es fácilmente predecible, de tal forma que lo que observamos en la actualidad es una vuelta en la rueda de la ruleta institucional. La cuestión es si la ruleta está trucada, como nos recuerda Andrew Schotter. John Maynard Keynes ya se refirió a los *animal spirits* (espíritus animales) como comportamiento motivado por las emociones. Esta tesis sería puesta de actualidad por Akerlof y Shiller con la publicación de su libro titulado precisamente *Animal Spirits. Cómo la psicología humana dirige la economía*⁵⁵.

El mayor reto para la estabilidad de las reglas informales está en la existencia de incentivos para su incumplimiento. Son generalmente aceptadas cuando suponen una compensación equilibrada para los actores individuales. En la medida en que a un actor individual no le vaya mejor siguiendo una estrategia diferente —dadas las estrategias de los otros actores—, seguirá actuando de acuerdo con las reglas, ya que los beneficios a largo plazo de su acatamiento son función de, primero, en qué medida descuenta el futuro; segundo, los beneficios de seguirlas o no; y, tercero, el efecto del incumplimiento en el comportamiento de los demás actores. La clave del valor de acatar las reglas, como estrategia a largo plazo, está en la tasa de descuento. En la medida en que se valore más el futuro, mayor será la probabilidad de acatamiento⁵⁶.

Probablemente una de las manifestaciones más claras de lo relevante que es la dimensión informal de las instituciones es la importancia de la economía encubierta en países que tienen instituciones formales análogas. Está demostrado que la moralidad hacia lo público de los países mediterráneos europeos es menor que la de otros como Alemania, Estados Unidos y, sobre todo, los países escandinavos. Se produce, por ello, la agudización del fenómeno de la economía encubierta, que en nuestro país alcanza a cerca de la cuarta parte del producto interior bruto. Cifra, por ejemplo, sustancialmente mayor a la de los países nórdicos y de la Europa central, en los que la dimensión formal de las instituciones económicas es básicamente igual a la nuestra. Es, desde luego, la dimensión informal, representada por los sistemas de valores y convenciones sociales, la que justi-

fica estas diferencias, que pueden representarse por nuestra castiza pregunta: ¿con IVA o sin IVA? La actividad económica incluye lo estadísticamente contemplado en las cuentas nacionales y la economía encubierta que tiene lugar fuera de las normas de funcionamiento del sistema económico, por ejemplo, a través de actividades como la producción de bienes en domicilios o talleres clandestinos (fábricas difusas), la producción de servicios a domicilio (domésticos, docentes, sanitarios) o el pluriempleo. Estas actividades integran lo que se ha dado en llamar economía informal, irregular, negra, subterránea, oculta o sumergida. Denominaciones muy poco afortunadas, tanto por su falta de exactitud (muy a menudo no está ni oculta ni sumergida, más bien todo lo contrario) como por su neutralidad, al no connotar su carácter de ocultación dolosa. Es precisamente ocultación dolosa lo que significa «encubierta», es decir, ocultación con voluntad intencional, que no refleja ni el *immerso* italiano ni el *hidden* inglés. Se genera tanta más economía encubierta cuanto más tolerante hacia ella es el marco social en el que se desarrolla y, por consiguiente, menor es el riesgo que entraña este tipo de actividad.

Ahora bien, en algunas circunstancias, el desarrollo de la economía encubierta puede obedecer a otra serie de factores. La intensidad de la regulación económica, que cuando traspasa determinados umbrales incrementa la discrecionalidad administrativa y la corrupción. El incremento de las regulaciones gubernamentales en materia de autorizaciones y controles incentiva a las empresas a eludir los mayores costes de la regulación, desplazando una parte de sus actividades a la economía encubierta. De igual forma, un incremento de la presión fiscal puede acabar resultando irresistible

para pequeñas o medianas empresas que dejan de ser competitivas, en igualdad de costes, respecto a las de otros países con una menor presión fiscal. También la rigidez del mercado laboral, así como el alto coste del factor trabajo (salarios y seguridad social), que lo convierte en un coste prácticamente fijo.

La economía encubierta, al ocultar una parte sustancial de la realidad económica, dificulta el diagnóstico correcto de su situación; diagnóstico que, al realizarse sobre la base de cifras oficiales, puede llegar a conclusiones equivocadas respecto, por ejemplo, a las cifras de crecimiento y de paro reales. En definitiva, la existencia de la economía encubierta supone una imagen distorsionada por las cifras oficiales, que tanto poder hipnótico ejercen sobre todos y, de manera especial, sobre los economistas, además de constituir actividades que, desde el punto de vista de la producción, son altamente ineficientes y dificultan la innovación. Ya Oskar Morgenstern nos decía, hace más de sesenta años, que su libro lo «dirigía al lector general y al economista profesional. El primero verá que las decisiones adoptadas en los negocios y en el servicio público se toman sobre la base de datos que se conocen con mucha menos certeza de lo que generalmente se supone por el público o el Gobierno. El segundo descubrirá que aun las cifras más ampliamente aceptadas tienen componentes de error de magnitud insospechada y, consecuentemente, hacen dudosos muchos análisis económicos que se aceptan frecuentemente. Todos tendremos que atravesar un penoso y largo proceso de acomodación al hecho del error... Debemos distinguir cuidadosamente entre lo que creemos saber y lo que verdaderamente sabemos y podemos saber»⁵⁷.

VII. Atribución del poder

En los países desarrollados, los problemas entre sus ciudadanos y los inversores internacionales son pacíficamente resueltos por instituciones independientes, siendo sus resoluciones aceptadas. En este tipo de países, son las instituciones las que deciden, no las personas⁵⁸, teniendo en cuenta las creencias y usos de los individuos, grupos y sociedades, que son consecuencia del aprendizaje a lo largo del tiempo, de forma acumulativa, y son transmitidos de generación en generación por la cultura de una sociedad. De ahí la importancia de los incentivos ofrecidos por las instituciones y de la valoración que de ellos hacen los distintos actores. Acuerdos institucionales, como los que se refieren a la distinta naturaleza de la aportación de capital a la empresa, distinguen claramente dos grupos de países. En efecto, en términos generales, puede afirmarse que los países anglosajones, con Estados Unidos a la cabeza, se caracterizan por una estructura dispersa tanto en la propiedad como en su deuda. Por el contrario, los países de la Unión Monetaria Europea y Japón tienen una estructura más agrupada y, generalmente, más estable, donde algunos inversores asumen un papel activo en el devenir a largo plazo de la empresa.

Una y otra estructura de propiedad dan lugar a problemas de distinta naturaleza desde el punto de vista del gobierno de la empresa. En efecto, en la situación de derechos de propiedad

muy distribuidos, los pequeños accionistas tienen escasos incentivos para supervisar a los gestores. Sin embargo, en la situación de propiedad más concentrada, los accionistas relevantes tienen tales incentivos, pero los pueden llegar a ejercer en beneficio propio y en perjuicio de los pequeños accionistas. Estamos ante el problema del gobierno de la empresa, que no es fácil de abordar, ya que no existe una opinión unánime sobre qué se entiende por tal. Las distintas opiniones pueden agruparse en dos grandes categorías. La primera es aquella que entiende que el gobierno de la empresa se ocupa de los procedimientos que maximizan la retribución de los recursos facilitados por los accionistas. La segunda enmarca el gobierno de la empresa en un entorno más amplio, ya que, además de los intereses de los accionistas, tienen en cuenta también los de otros agentes implicados en la actividad de la empresa, tales como empleados, clientes, proveedores y acreedores, y que, en algunos casos, pueden llegar a incorporar a la sociedad en su conjunto.

La diferencia entre una y otra aproximación es sustancial. En la mayoría de los sectores económicos, el objetivo de asegurar una rentabilidad adecuada a los accionistas suele coincidir, en líneas generales, con el interés de la sociedad en su conjunto. Sin embargo, este no es el caso, por ejemplo, de las empresas que operan en el sistema financiero, tal como sus crisis ponen una y otra vez de manifiesto. En efecto, debido a la singular actividad de las instituciones financieras, que entraña niveles de endeudamiento muy altos, los problemas de liquidez o solvencia en una de ellas pueden trasladarse al resto del sector, provocando una contrac-

ción del crédito, y ser el origen de graves problemas económicos. Pueden darse situaciones de riesgo sistémico que obliguen a los Gobiernos a prestar ayuda a las instituciones financieras con problemas. Es esta una situación en la que los ciudadanos, por medio de sus impuestos, se ven involucrados, muy a su pesar, en su actividad. El riesgo sistémico no es un problema solamente originado por las empresas financieras muy grandes, sino también por la multitud de interconexiones entre pequeñas, medianas y grandes empresas, facilitadas por las tecnologías de la información y la comunicación, es decir, por la globalización económica. Como consecuencia de estas particularidades, las instituciones financieras están fuertemente reguladas y supervisadas. Una vez más, la reciente crisis financiera ha puesto de manifiesto las tremendas lagunas que existían en la calidad de las instituciones responsables de esta labor de vigilancia.

Los protagonistas originales de la crisis actual fueron instituciones financieras caracterizadas por estructuras de propiedad muy atomizadas, gran parte de ellas agrupadas y depositadas en fondos de pensiones o de inversión que difuminan la idea de propiedad que pueden tener los accionistas últimos. Además, la capacidad de regulación y control que estos fondos ejercen sobre los gestores suele estar inmersa en conflictos de interés, ya que actúan más en su condición de inversores que de propietarios. Esta situación ha propiciado que los incentivos de los gestores hayan estado condicionados por los resultados a corto plazo y sesgados hacia la toma de decisiones que entrañaban

riesgos excesivos, de tal manera que, si los resultados de tales decisiones fueran buenos, los ejecutivos obtenían cuantiosos bonus y, si eran malos, terminaban pagando los accionistas y, en gran parte de las situaciones, no solo los empleados, clientes y acreedores, sino también los ciudadanos contribuyentes.

El desarrollo y el proceso de industrialización de la economía han traído consigo la tendencia a separar la propiedad de la gestión. En efecto, las necesidades de capital para hacer frente a las grandes inversiones que requerían determinados proyectos están en el origen de que la propiedad se distribuyera entre varias personas, responsables únicamente de su aportación al capital. También esta situación genera un menor riesgo en el valor de un patrimonio, al permitir la diversificación de las inversiones. La separación entre propiedad y gestión, en la empresa, tiene la racionalidad de que tanto los accionistas como los gestores se responsabilizan de aquellas funciones en las que tienen ventajas relativas. Reparto de papeles que ha demostrado su eficacia en las economías de mercado. No obstante, esta separación entraña riesgos derivados de la posibilidad de que los gestores tomen decisiones orientadas a su beneficio, y no al de los accionistas, en particular, o al de las personas vinculadas a la empresa, en general, los llamados grupos de interés. No siempre es sencillo diferenciar el riesgo que cualquier decisión empresarial lleva consigo del que los gestores asumen en beneficio propio.

A quien toma una decisión de modo racional solo le interesan las consecuencias futuras de las inversiones actuales, y no justifi-

car los errores pasados. La decisión de invertir recursos adicionales en una actividad que produce pérdidas, cuando es posible hacer inversiones mejores, se conoce como la falacia de los costes hundidos, como señala Kahneman. Este proceso gradual y acumulativo supone un error desde la perspectiva de la empresa, pero no desde la del ejecutivo responsable de un proyecto que naufraga, quien, al no querer añadir a su *curriculum vitae* el fracaso de un proyecto propio, opta por seguir arriesgando los recursos de la empresa, con la esperanza de recuperar la inversión original o de posponer la fecha en que se certifique el fracaso definitivo de su proyecto. En muchas ocasiones actúa incluso sin dolo, pudiendo ser el ejecutivo un importante accionista y resultar autodañado, por tanto, por su gestión. Prevalece la obcecación, el ego personal y la preocupación por su prestigio como gestor. En estas situaciones nos encontramos con el llamado problema de agencia, es decir, con una situación en la que los intereses del ejecutivo divergen de los de los accionistas o de los de los grupos de interés.

La teoría de la agencia identifica y analiza la relación que existe entre una parte, que es el conjunto de mandantes o principal, y otra, que es el mandatario o agente, en la que aquella delega el desempeño de una determinada actividad. Como ya hemos señalado, la relación de agencia puede generar un conjunto de problemas relacionados con el comportamiento oportunista o egoísta del agente. Pero, además, también existe el problema de la información asimétrica, ya que, en la práctica, el agente tiene más información y de mayor calidad que el prin-

cial. Con frecuencia, el agente tiene incentivos para no revelar toda la información de que dispone, o parte de ella. La teoría de la agencia considera y analiza los medios y estructuras adecuados para minimizar los problemas que surgen entre el principal y el agente. Teóricamente, esta finalidad se puede alcanzar con contratos que vinculen a una y otra parte en la búsqueda de un determinado objetivo. Pero la imposibilidad de redactar contratos completos que contemplen todas las posibles eventualidades conduce a arbitrar otro tipo de herramientas, entre las que cabe destacar el consejo de administración, la junta general de accionistas, los accionistas relevantes, la estructura financiera y, en fin, la competencia en los mercados. A partir de los trabajos pioneros de Coase, se interpreta la empresa como uno de los instrumentos para complementar la función de los mercados, adoptando con ellos la función de asignación y acumulación de los recursos.

El problema de agencia se manifiesta tanto a nivel micro como macro. Los ejecutivos de una empresa o los políticos, incorporados a la administración del Estado, pueden obtener beneficios personales en detrimento de los intereses de sus principales (accionistas, que les facilitan y arriesgan su capital, o votantes, que pagan sus impuestos). Determinados agentes pueden tomar decisiones excesivamente arriesgadas, cortoplacistas o que incrementen su poder personal. Comportamientos reprobables que se dan tanto en la empresa como en la política.

VIII. El ejercicio del poder económico

Cuando los gobernantes tienen un incierto control político sobre sus actuaciones, o cuando, en algunos casos, su horizonte temporal es limitado, surgen las instituciones económicas imperfectas, que implican un incentivo para saquear la riqueza de sus naciones, a diferencia de las instituciones promotoras de crecimiento. Los gobernantes autoritarios son proclives al gobierno divisional, usualmente creando pequeñas coaliciones ganadoras compensadas con recursos públicos⁵⁹. De hecho, no es nada fácil trasplantar instituciones de un país a otro. Un sistema democrático, con sus instituciones, que funciona en uno puede fracasar en otro por ser los incentivos de su clase dirigente incompatibles con las nuevas instituciones, o porque estas no se entienden en un contexto sociocultural diferente. Es decir, en un contexto de instituciones informales radicalmente distintas. Es el riesgo de caer en el fundamentalismo democrático⁶⁰, que, al hacer de la democracia una ideología, hace que sus apóstoles emprendan sangrientas cruzadas en nombre de la libertad.

Más concretamente cabría hablar, también, de fundamentalismo económico, que consiste en el intento de definir políticas económicas generales y aplicarlas a cualquier tipo de situación o de país, tanto si es desarrollado como si está en vías de serlo. En el primero de los casos, podemos estar en algunas de las

situaciones en las que se encuentran determinados países de la Unión Monetaria Europea a la hora de definir la trayectoria adecuada y factible que los conduzca al cumplimiento de las condiciones que los mercados y otros miembros de la Unión les imponen. Pero tal y como Rodrik⁶¹ puso de manifiesto, el ejemplo más claro de lo que aquí llamamos fundamentalismo económico lo proporciona el conocido Consenso de Washington (CW), que pone básicamente todo su énfasis en la estabilidad macroeconómica como remedio al subdesarrollo, y que se traduce en la triple recomendación de estabilizar, liberalizar y privatizar. Muy llamativa ha sido la divergencia entre el consenso mayoritario de los economistas que representaba el CW sobre las decisiones que debían tomarse para luchar contra el subdesarrollo y los resultados obtenidos por su aplicación práctica. En efecto, tal y como resalta Rodrik, la evidencia empírica pone claramente de manifiesto que los países que en mayor medida lo han seguido son los que han alcanzado peores resultados en su crecimiento económico. Las explicaciones que se han dado a este fracaso no son, ninguna, satisfactorias, ya que todas ellas pasaron por alto la importancia de las instituciones, tanto en sus dimensiones formales como informales.

¿Por qué los grupos de poder adoptan políticas y desarrollan instituciones contrarias al crecimiento económico? ¿Por qué es tan frecuente la persistencia en la mala calidad de las instituciones y en los pobres resultados económicos? La OECD⁶² se ocupó extensamente de esas cuestiones. Carlos Sebastián responde de forma clara, concisa e indubitada: por-

que las malas instituciones económicas facilitan el control político y el mantenimiento en el poder de las élites⁶³, lo que nos lleva a una consideración más detenida del concepto de poder económico.

El concepto de «poder», en ciencias sociales, tiene el mismo sentido que el de «energía» en física. Como la energía, el poder puede revestir varias formas, tales como riqueza, armamento, poder político o influencia sobre la opinión pública. Bertrand Russell ha señalado que ninguna de esas formas de poder puede ser considerada como subordinada o derivada de las otras⁶⁴. El intento de tratar aisladamente cualquiera de esas formas de poder, como el económico, no tiene sentido, como no lo tiene el estudio de una forma de energía en determinadas condiciones con independencia total de otras formas alternativas o complementarias de energía. El propio Bertrand Russell destaca el hecho de que la consideración aislada del poder económico ha sido, y todavía es, fuente de enormes errores. Y eso es así porque la noción de poder está mucho más cerca del análisis político que de la ciencia económica.

La economía debe ser vista como una multiplicidad de centros de decisión de diferentes clases, por lo que no procede limitarse a contemplar exclusivamente la responsabilidad financiera del Gobierno, la responsabilidad social de las empresas u otros temas de similar naturaleza monográfica⁶⁵. La atención ha de dirigirse y, por tanto, extenderse a las reglas, los hábitos y las actitudes que rigen en los diferentes sectores que componen la sociedad, ignorando determinados supuestos de acuerdo con



los que el poder y, por ello, el contenido político no entran en el tema. Como ha señalado Galbraith⁶⁶, si convertimos la economía en un tema apolítico, eludiendo el tema del poder, destruimos su relación con el mundo real. En este hecho se encuentra, precisamente, la explicación de que la economía no haya sido capaz de encontrar soluciones válidas a dos problemas importantes e intrínsecamente económicos. El primero, de carácter microeconómico, es la imperfección del mercado en sus modalidades de monopolio u oligopolio en la producción y mercado de factores, que lleva a la aberración en la distribución de los recursos y la renta. El segundo, de naturaleza macroeconómica, se refiere al desempleo y la inflación. En ambos problemas el fracaso es dramático.

El poder se está redistribuyendo, a escala mundial, de forma muy notable, aunque la supremacía militar de Estados Unidos lo coloca en la cabeza del *ranking*, donde permanecerá en el próximo futuro. En términos de poder económico, el panorama es de naturaleza multipolar, ya que a los Estados Unidos se acercan Europa, Japón y China. Complementariamente está el poder ejercido por la capacidad del sistema financiero internacional para trasladar instantáneamente, de un lugar a otro, cifras ingentes de dinero, con volúmenes comparables al de los presupuestos de muchos países.

El poder supone la capacidad de hacer que otros actúen de una forma determinada, es decir, de influir directa o indirectamente sobre su comportamiento. Y esta capacidad puede ejercitarse en su modalidad formal, autoridad, o en su modali-

dad informal, influencia. El poder formal o autoridad es el de un ministro o un juez, ambos provistos de la autoridad oficial legitimada, que puede ejercitar en su modalidad de *poder inteligente*⁶⁷, denominación que engloba las dos variantes de poder, el duro (coerción) y el blando (persuasión). El poder informal o influencia consiste en la capacidad de conformar el curso de los acontecimientos sin poseer autoridad formal —el ejemplo de determinados asesores, especialmente en materia económica, es paradigmático— y puede ser tan importante o más que el poder formal investido de autoridad real. Pensemos en la influencia de las ideas de Marx a lo largo del siglo pasado, en contraposición con el nulo poder formal que tuvo a lo largo de su vida. Sucede lo mismo con Platón, Aristóteles o Jesucristo. Todos ellos hombres de una gran influencia, pero de escaso o nulo poder. Sí era «el poder» Alejandro Magno, discípulo de Aristóteles, como también lo fueron Stalin o Hitler⁶⁸. Stalin, que, por ejemplo, no entendía la importancia del poder informal y, ante las advertencias del papel de la Iglesia de Roma, pregunta a su estado mayor cuántas divisiones podía movilizar el Papa. En la actualidad se cuestiona la noción de poder omnipotente, en el sentido de reconocer que se ha hecho más difícil de ejercer y más fácil de perder, ya que quienes lo tienen están más constreñidos en su uso que sus predecesores⁶⁹. El fin del poder, tal como lo hemos venido entendiendo, será una de las tendencias que definirá nuestro tiempo, entre otras razones porque la generalización absoluta de las tecnologías de la información permite que actores no pertenecientes hasta ahora al mundo de la política formen ya parte de su escenario.

La fragmentación de las dos clases de poder entre los distintos actores de una sociedad se traduce en un proceso de estratificación que tiene lugar en los ámbitos social, político y económico, con sus correspondientes jerarquías: el estatus, el poder y la clase. El estatus tiene solo sentido en una sociedad específica, que es la que reconoce su valor. La clase es la posición relativa en la jerarquía económica. El poder es la posición relativa dentro de la jerarquía política, y está estrechamente relacionado con el estatus y la clase. Actualmente su naturaleza ha evolucionado en el sentido de que el mecanismo de acceso hereditario ha dejado de ser determinante, de modo que el conocimiento técnico ha pasado a ser más importante que la propiedad, y la posición política más importante que la riqueza.

En este sentido, es relevante el concepto, acuñado por Galbraith, de *tecnoestructura*: el grupo que toma las decisiones colegiadamente en una empresa, compuesto por sus altos ejecutivos, y que tiene como principal objetivo perpetuar su existencia. La tecnoestructura tiene como aliados a despachos jurídicos y empresas consultoras para defenderse —tomando las debidas precauciones— de aquellos a los que consideran sus enemigos naturales: los propietarios, los empleados, los acreedores, los clientes y el Gobierno.

Esta defensa es posible porque los miembros de la tecnoestructura se sitúan en los puntos estratégicos donde confluye toda la información. De hecho, son los únicos que tienen acceso a determinado tipo de información, pudiendo, por tanto,

utilizarla en su propio provecho hasta extremos que suponen tal grado de autonomía que los consejos de administración quedan relegados al papel de meros apéndices de la tecnoestructura. Pueden sonar muy actuales estas reflexiones, pero están hechas hace casi medio siglo⁷⁰ y son plenamente coherentes con lo tratado en el apartado anterior, el VII, «Atribución del poder».

Nos encontramos así con auténticos conflictos de intereses, tales como la disparidad de criterios respecto a la alternativa beneficio/crecimiento, opción esta última por la que suele optar la tecnoestructura. Con el crecimiento, la promoción personal deja de ser un problema. Todos pueden prosperar, ascender y ser más importantes. Este síndrome ha llevado a más de una empresa a la quiebra.

La interacción entre las instituciones y las organizaciones conforma la evolución institucional de una economía. Las organizaciones se forman por grupos de individuos unidos por un propósito común para alcanzar ciertos objetivos⁷¹. Las organizaciones reflejan las oportunidades proporcionadas por la matriz institucional, cuyo cambio está relacionado con la capacidad de aprendizaje de aquellas, que, a su vez, dependen del grado de competencia a que están sometidas para sobrevivir. De hecho, las organizaciones se crean con el propósito de aprovechar las oportunidades que surgen del conjunto de restricciones, tanto las institucionales como las tradicionales de la teoría económica. Douglas North precisa que mientras que las instituciones son reglas, las organizaciones son jugadores, en el sentido de actores.

La consideración del individuo aisladamente analizado es muy distinta de aquella situación en la que este pasa a formar parte de un grupo. La hipótesis de que los grupos no son otra cosa que la suma de las contribuciones de sus miembros, o de que las organizaciones son la mera suma de ellas, es equivocada. En el grupo aparecen dos aspectos que constituyen la esencia y la justificación de la formación de grupos y organizaciones: las interacciones interpersonales y su estructura. En estrecha relación con el ejercicio del poder económico formal a que nos hemos referido, está su ejercicio informal, que tiene lugar cuando el actor es un sujeto plural y adopta la forma de grupos de presión organizados sobre la base de intereses específicos y comunes para influir, por ejemplo, en la administración del Estado. Ejercen su presión sobre los Parlamentos y los Gobiernos, financiando, en muchas ocasiones, a los partidos políticos. Utilizan el *lobbying*, término inglés de uso habitual, que se refiere a la actividad de un agente para influir en las élites políticas a través de la persuasión directa o indirecta. En español contamos con el término infrautilizado *cabildeo* o, tal como lo define el diccionario de la RAE, 'acto de gestionar con actividad y maña para ganar voluntades en un cuerpo colegiado o corporación'.

Las características principales de los grupos de presión son⁷²:

1. El sujeto del grupo es siempre plural.
2. Su realidad social básica no impide considerarlos como una verdadera fuerza política que actúa sobre el poder.
3. Tiene un interés común para sus integrantes, que es pre-

cisamente el objetivo perseguido en el ejercicio de la presión.

4. Pretende que ese interés sea atendido y satisfecho políticamente.
5. Se desentiende de toda responsabilidad por las decisiones del poder oficial cuyo condicionamiento ejerce.

En las sociedades democráticas los grupos de presión pueden llegar, a través del cabildeo, a impedir el funcionamiento del mercado, creando una esclerosis institucional que contribuye a la reducción del crecimiento económico. Dentro de sus categorías se encuentran lo que Gordon Tullock denomina «buscadores de rentas», aquellos grupos que obtienen un incremento de su renta, sin crear riqueza nueva, sobre la base de influir en el poder político para hacer posible la aprobación de proyectos que les benefician y que no suelen tener nada que ver con el desarrollo y el crecimiento de la economía real. Se trata, en definitiva, de condicionar el poder económico del Estado, del que Stigler señala⁷³ que, con su maquinaria y su poder, supone un recurso potencial o una amenaza para cada empresa. Con su poder de prohibir, obligar o subvencionar, la administración del Estado puede, y lo hace selectivamente, ayudar o dañar a un importante número de empresas a través de cualquiera de las siguientes acciones:

1. Concesión de subvenciones.
2. Controlando, a través del otorgamiento de licencias, la entrada a una determinada actividad empresarial.
3. Incentivos fiscales en forma de exenciones o desgravaciones.

4. Circuitos privilegiados de crédito oficial, otorgado en favorables condiciones de interés y plazo.
5. Fijación de precios y autorización de instalaciones en determinadas actividades.

Los grupos de presión, como organizaciones creadas para aprovechar las oportunidades que se les presentan, pueden acabar influyendo en el cambio institucional, cuyos efectos son multidimensionales, igual que los intereses de los diferentes actores. Este viene determinado por la estructura de incentivos y el proceso de retroacción por el que los seres humanos perciben los cambios en el conjunto de oportunidades y reaccionan a ellos⁷⁴. Por ejemplo, cuando los sindicatos se pronuncian respecto a una reforma de la legislación laboral tienen en cuenta no solo los beneficios y costes que supone para sus afiliados, sino también el impacto que esa reforma tiene en su propio poder frente a los empresarios, la atracción potencial de nuevos afiliados y la estrategia de los líderes sindicales dentro de su propia organización. Aun cuando las negociaciones sean de contenido puramente material, los líderes sindicales tienen que tener en cuenta el peso de cada una de las consideraciones anteriores, que no son otra cosa que las variables intrínsecas de sus funciones de preferencia. Otro tanto cabe decir de los empresarios y sus ejecutivos, que han de tener en cuenta también el carácter multivariante de sus funciones de preferencia⁷⁵.

Mientras que las organizaciones son unitarias, las instituciones son plurales y están profundamente afectadas por su contex-

to externo. Las organizaciones tienen una estructura administrativa formal; son también instituciones informales formadas por relaciones interpersonales, normas y creencias compartidas⁷⁶. Los hombres hacen las instituciones y estas moldean a los hombres, como ha señalado Winston Churchill.

Los hombres hacen las instituciones, estas influyen a los hombres, como ha señalado William Ogburn.

El hombre es un ser social, por lo tanto, su comportamiento está determinado por las relaciones que establece con los demás. Estas relaciones se manifiestan en la familia, en el grupo, en la comunidad, en la sociedad. El hombre no puede vivir aislado, necesita de los demás para sobrevivir y desarrollarse. Por lo tanto, el hombre es un ser social por naturaleza. Las instituciones son el resultado de las relaciones sociales que se establecen entre los hombres. Estas instituciones regulan el comportamiento de los hombres y les permiten vivir en armonía y orden. Sin instituciones, la vida social sería imposible. Por lo tanto, las instituciones son esenciales para el desarrollo de la sociedad. Las instituciones son el resultado de las relaciones sociales que se establecen entre los hombres. Estas instituciones regulan el comportamiento de los hombres y les permiten vivir en armonía y orden. Sin instituciones, la vida social sería imposible. Por lo tanto, las instituciones son esenciales para el desarrollo de la sociedad.

Las instituciones son el resultado de las relaciones sociales que se establecen entre los hombres. Estas instituciones regulan el comportamiento de los hombres y les permiten vivir en armonía y orden. Sin instituciones, la vida social sería imposible. Por lo tanto, las instituciones son esenciales para el desarrollo de la sociedad.

IX. Instituciones y desarrollo económico

La idea de que la prosperidad de una sociedad depende de sus instituciones económicas se remonta, como mínimo, a Adam Smith. Por ejemplo, en su discusión sobre el mercantilismo y el papel de los mercados. La encontramos también en John Stuart Mill, quien señala que las sociedades tienen éxito económico cuando tienen buenas instituciones, siendo estas la causa de la prosperidad. Bien es cierto que, desde entonces, el papel, ámbito y efectos de las instituciones económicas actuales se traduce en su implicación en aspectos de la vida cotidiana del común de los mortales, inexistentes e impensables tan solo hace unas décadas. Pensemos en la evolución de los mercados financieros, desde meros instrumentos de intermediación y financiación, a su nueva condición de centros de inversión y especulación, cambio que, unido al desarrollo de las tecnologías de la información, ha supuesto un aumento ingente en los últimos veinte años, especialmente en sus modalidades de futuros, deuda y derivados, con los riesgos que ello implica y a los que nos hemos referido en el apartado VII, «Atribución del poder».

Como consecuencia directa de esa nueva dimensión del orden financiero, los conceptos de crédito y deuda han penetrado en nuevas esferas sociales. Se ha abandonado, en parte, la visión de que «vivir de las rentas» es algo negativo socialmente, puesto que

la generación de rentabilidad del capital financiero requiere cierta creatividad, lo que supone un prestigio sociocultural añadido. Además, el desarrollo y la innovación financiera no solamente han servido a una elite social como base para sus estrategias financieras, sino que también han conllevado un desarrollo inmenso de inversiones garantizadas, hipotecas y deuda de consumidores, que se extiende al resto de la población. Debemos tener en cuenta que el terremoto económico que hace temblar a la Unión Europea es de naturaleza fundamentalmente financiera, a pesar de su relación con las diferencias de productividad y competitividad. En su origen están claras diferencias culturales, es decir, instituciones informales de los distintos países, en que tanto los valores como los usos o la percepción de los intereses sociales, a corto y largo plazo, difieren notablemente. Dentro del necesario proceso de generalización de la educación financiera, esta reflexión confirma la conveniencia de seguir insistiendo en la difusión de una parte de la jerga económica, incorporándola al diccionario de esta casa.

Desde el punto de vista del análisis institucional, y ante lo que podemos denominar la financiarización global, debemos considerar la pérdida de relevancia que, en algunas áreas, han tenido las instituciones financieras nacionales. Esto no quiere decir que dejemos de tener en cuenta que, siendo actores que pasan a estar mediatizados por decisiones exteriores, siguen teniendo particularidades locales que repercuten en los mercados internacionales. El actual panorama económico mundial ha impuesto la necesidad de avanzar hacia instituciones supranacionales en las cuales,

pese al detrimento de la capacidad de actuación individual de sus miembros, se pueda participar e influir en las decisiones financieras internacionales como un actor importante en la esfera global. Como ha puesto de manifiesto Juan Luis Cebrián, la globalización ha hecho aflorar las paradojas y contradicciones de un mundo regido todavía por instituciones que emanan de las convenciones sociales del siglo XIX.

Las instituciones son fundamentales para el desarrollo económico y social porque conforman los incentivos de los actores clave en una sociedad. En particular, influyen en la inversión en capital físico y humano, y en la tecnología y organización de la producción. Las instituciones económicas no solo determinan el crecimiento potencial de una economía, sino también la distribución futura de recursos (riqueza y capital físico y humano). Las instituciones económicas son endógenas y suponen conflictos de interés entre los varios grupos de la sociedad con distintas preferencias respecto al tipo de instituciones vigentes. Estos conflictos se dirimen de acuerdo con el poder político de los distintos grupos, en su doble componente de poder político institucional (*de jure*) y poder político (*de facto*)⁷⁷.

Si las instituciones económicas son fundamentales para determinar si un país es pobre o próspero, son la política y las instituciones políticas las que determinan qué instituciones económicas tiene un país. A fin de cuentas las buenas instituciones económicas actuales de los Estados Unidos han sido concebidas por las instituciones políticas surgidas desde 1619. Acemoglu, en su reciente libro *Why Nations Fail*, lo resume nominalmente: Carlos

Slim tiene el poder de hacer lo que quiere; el poder de Bill Gates es mucho más limitado. Esta referencia nominal es anterior al resultado de un estudio de la OECD⁷⁸ sobre la situación de las telecomunicaciones en México y la falta de competencia que permite los excesivos precios cobrados por América Móvil (propiedad de Carlos Slim), y que se traduce en un sobre coste para el consumidor mexicano de 26.000 millones de dólares. De igual forma hay que hacer notar que Microsoft (de la que es principal accionista Bill Gates) ha sido acusada, repetidamente, de abuso de monopolio por la Unión Europea.

La evidencia empírica disponible pone de manifiesto, con reiteración, que la calidad institucional es la clave de la prosperidad. Los países ricos son aquellos donde los inversores sienten seguridad jurídica, prevalece el imperio de la ley, los objetivos privados no divergen de los sociales, la política monetaria y fiscal se asienta en sólidas instituciones macroeconómicas y los ciudadanos tienen libertades civiles y representación política. Los países pobres carecen de esas condiciones o las cumplen defectuosamente. Las instituciones de calidad acaban siendo tanto el resultado de la prosperidad como su causa; dicho en otros términos, existe una relación causal bidireccional entre la calidad institucional de los países y su prosperidad. Un país pobre que es capaz de revisar sus instituciones, reforzando los derechos de propiedad de los empresarios y los inversores, tiene la posibilidad de alcanzar un crecimiento duradero de su capacidad productiva⁷⁹.

En relación con la calidad y eficacia de las instituciones económicas, Acemoglu distingue dos tipos: las inclusivas y las extractivas⁸⁰. Las inclusivas son aquellas que permiten y facilitan la participación de una parte significativa de la población en las actividades económicas; que hacen el mejor uso de sus talentos y capacitaciones, y que permiten elegir, a la mayoría de los individuos, aquello que desean. Este tipo de instituciones aseguran la propiedad privada, un sistema legal equilibrado y la provisión de servicios públicos que proporcionan un espacio en que la gente puede intercambiar y contratar; también deben permitir la entrada de nuevas empresas en la actividad económica, así como que la gente pueda elegir sus profesiones. Existe una clara relación causal entre el pluralismo político y las instituciones inclusivas. Las instituciones extractivas se denominan así porque extraen renta y riqueza de un subconjunto de la sociedad para beneficiar a otro diferente, de un tamaño sustancialmente menor, y todo ello sin crear nueva riqueza. Este tipo de instituciones concentran el poder en manos de unas pocas élites, fijando muy pocas restricciones para el ejercicio de ese poder. Son las causantes de la pobreza de los países, ya que les impiden iniciar el desarrollo económico.

Los casos de Argentina y los Estados Unidos son paradigmáticos. Argentina llegó a ser uno de los países más ricos del mundo gracias a la exportación de cereales y ganado, junto a la entrada de capital británico. Esto benefició a los grandes terratenientes, que tenían poco interés en diversificar la economía o construir mejores instituciones para apoyar a los mercados. Por

el contrario, en los Estados Unidos, los industriales del norte y los ganaderos del oeste fomentaron unas instituciones y una industrialización de mayor alcance⁸¹. La situación contemporánea de ambos países salta a la vista. Debemos descartar, por tanto, las ideas, refutadas por la evidencia empírica, de que un país rico en recursos naturales tiene mayores posibilidades de desarrollarse, o que la falta de inversiones sea causa determinante del subdesarrollo.

Dos de los trabajos pioneros sobre la abundante evidencia acumulada del papel determinante de las instituciones en el crecimiento económico son los de Hall y Jones⁸², y Acemoglu, Johnson y Robinson⁸³. Tanto estos trabajos como los posteriores tienen que enfrentarse con la dificultad de que la calidad institucional es una variable endógena, situación que termina proporcionando estimaciones sesgadas de este efecto. Este problema se evita utilizando la técnica de variables instrumentales que, siendo exógenas, cumplen determinadas propiedades como instrumentos econométricos adecuados. El proceso colonizador de los europeos es uno de ellos. Así, se distingue entre el que ha tenido lugar en América del Norte, Australia y Nueva Zelanda y el de África y América Latina. Por otra parte, estos distintos procesos de colonización estuvieron condicionados por la situación geográfica de los países, que, entre otras cosas, era el origen de las diferencias entre los niveles sanitarios de los colonizadores y los nativos. Puesto que pocas variables distintas de la geografía son tan claramente exógenas en términos económicos, es lógico que muchos de los instrumentos utilizados tengan este origen.

Como resultado del escollo mencionado, algunos hallazgos empíricos caen en un cierto reduccionismo. En la literatura académica, ese énfasis ha llevado al tratamiento monocausal del desarrollo institucional, ligándolo exclusivamente, por ejemplo, a la historia colonial o identificando las instituciones solamente con las actuales reglas formales legisladas. Esa metodología produce resultados que, como mínimo, son incompletos, cuando no engañosos. Es el caso de algunas de las conclusiones en los trabajos de Acemoglu y su equipo, en los que, con carácter general, se propone la historia colonial como instrumento en el proceso de estimación, lo que los lleva a afirmar que el colonialismo está en la raíz de los distintos niveles de renta de los países. Sin embargo, tal como señala Rodrik, la variación en el nivel medio de renta de los países que nunca fueron colonizados es casi tan grande como la de los que lo fueron. La experiencia colonial es simplemente una variable instrumental que resuelve ciertos problemas, pero no contiene, en sí misma, todo el poder explicativo de los modelos de inequidad global. Ello con independencia de las muy parciales fuentes de información utilizadas como señala acertadamente Juan Velarde⁸⁴.

Encontrar un instrumento econométrico adecuado no es lo mismo que proporcionar una explicación adecuada, distinción que es un tanto borrosa en el trabajo de Acemoglu, que, por tanto, no se debe leer, en lo que se refiere al papel del colonialismo, como la conformación de los actuales contornos de riqueza y pobreza. También son pertinentes otros argumentos, como el hecho de que, habiéndose generalizado la imprenta en Europa a partir de la segunda mitad del siglo XV, se prohibiera expresa-

mente en los países otomanos y no se introdujera hasta tres siglos después, de tal forma que, en 1800, noventa y siete de cada cien de sus habitantes eran analfabetos, frente a algo más de la mitad en Europa. El absolutismo institucional de los países árabes, en este y otros aspectos socioculturales, sí es determinante de la diferencia en el grado de desarrollo económico respecto a Occidente.

La literatura empírica también refuta otra explicación clásica del desarrollo económico. Me refiero a las afirmaciones de Max Weber tanto sobre la relación causal entre la ética protestante y la industrialización en Europa Occidental como sobre que el catolicismo no crea un marco adecuado para el desarrollo de una economía capitalista. Según el tópico weberiano, los valores protestantes de austeridad, trabajo y ahorro conducirían al éxito económico, que, a su vez, es consistente con valores divinos. Estudios empíricos relativamente recientes demuestran la inconsistencia weberiana con la realidad. Davide Cantoni, en un riguroso análisis sobre los *länder* alemanes del Sacro Imperio Romano, pone de manifiesto convincentemente, con datos de los años 1300 a 1900, la inexistencia de diferencias significativas entre el efecto que las religiones católica y protestante tuvieron sobre el desarrollo económico y la iniciativa empresarial a largo plazo⁸⁵.

X. Sobre la calidad institucional española

Volvamos a nuestro mundo de hoy y pensemos en un país que, en el tránsito de una dictadura a la democracia, se haya visto sometido a un conjunto de restricciones institucionales que, al cabo de los años, se han solapado con los incentivos, en cierta manera perversos, de su ingreso en la Unión Europea. Un país que no haya contado con una ágil y estricta supervisión por parte de organismos reguladores del Estado que pudiera evitar determinados desmanes habidos bajo los supuestos de la libertad de mercado. Desmanes entreverados con decisiones y designaciones de carácter político para puestos institucionales de especial relevancia. Un país cuyo tribunal constitucional demore una década sus decisiones. Que se forma como resultado del regateo político en el nombramiento de sus magistrados y sobre el que recae el abuso que las minorías parlamentarias hacen del recurso de inconstitucionalidad para proseguir el debate político.

Una política, a su vez, colonizada por altos funcionarios públicos y sus prácticas corporativistas. Donde sus parlamentarios, elegidos en listas cerradas, estén sometidos a la implacable disciplina de los partidos políticos, que fomentan el clientelismo y hacen que los candidatos estén más pendientes de la cúpula de sus partidos que de sus votantes⁸⁶. En definitiva, un país en que los tres poderes principales del Estado, el legislativo, el

judicial y el ejecutivo, aparezcan en las encuestas situados en los niveles más bajos de la consideración y la confianza ciudadanas. Una situación en la que las instituciones, con demasiada frecuencia, estén al servicio de los partidos, que se reparten los puestos sobre la base de cuotas de poder, ideologizando los procesos de toma de decisión. Una situación, en fin, en que las instituciones vivan asfixiadas bajo el peso sofocante de la política partidista⁸⁷, en que se profesa la aversión al riesgo a no ser reelegido, lo que impide la solución de las necesidades colectivas, la cual se convierte en un problema complejo, motivo de largos debates, que desembocan en la inacción. En resumen, la prioridad de los intereses de la clase política por encima de los valores sociales compartidos⁸⁸.

El panorama descrito revela graves fallos institucionales, en cuya raíz se encuentra la omnipresencia de la política, donde los partidos políticos no quieren imponerse normas sobre su funcionamiento interno que garanticen la competencia entre sus dirigentes. En mi opinión, en medio de esta bruma de ineficiencia institucional se encuentra España.

Por habernos excedido recurriendo al crédito exterior, hemos perdido el nuestro. Crédito viene de *credere* y acreedor es 'el que cree'⁸⁹. Una gravísima situación que se refleja en culpabilidad partidista, mutuamente extravertida, cuando lo que procede es una reflexión sobre la ineficacia institucional acumulada a lo largo del tiempo que atienda más a sus causas que a sus efectos. Estamos padeciendo, de forma ya cronificada, la singular redacción del título VIII de nuestra Constitución, hecha bajo

las restricciones político-sociales del delicado proceso que fue el tránsito español de la dictadura a la democracia. Tránsito que nos distanció, definitivamente, de la España esperpéntica que tan bien dejó dibujada, yo diría que en relieve, un jovencísimo Luis Goytisolo en su magistral *Antagonía*⁹⁰ y que posteriormente recordaría como tres distintas: la España de la posguerra, de perfiles esquinados y fracturas balcánicas; la España del desarrollo económico y abdominal, tan escasamente interesada por los asuntos de la cultura; y la España de quienes ya ni saben lo que fue el franquismo. Una España de españoles más altos y más fuertes, pero también más estólidos⁹¹.

En nuestro país contamos con un gobierno corporativo de la empresa de baja calidad. Hemos abordado su dimensión formal y adoptado una prolija regulación legal que incluye varios códigos de buen gobierno. En mi opinión, los resultados distan de ser satisfactorios. Un vez más, la causa de esta situación no es tanto la dimensión formal de las instituciones, sino su dimensión informal. Por ejemplo, pese a que, como hemos visto, en la teoría de la agencia es el principal el que mandata al agente, en la realidad española se da, con excesiva frecuencia, la situación en la que el agente, el primer ejecutivo de la empresa, condiciona el comportamiento del principal. De tal forma que es aquel el que termina eligiendo a los miembros del consejo de administración, en lugar de ser estos los que lo eligen a él. Una situación análoga se da también en el funcionamiento de los partidos políticos. En este caso son los dirigentes de los partidos los que, en la práctica, terminan eligiendo a los cargos que

debieran ser elegidos por los ciudadanos. En el ámbito financiero ha habido algunos casos paradigmáticos.

España figura, dependiendo de los índices de calidad institucional utilizados, en torno al trigésimo puesto de la ordenación de países del mundo⁹². Esta baja clasificación relativa española refleja características castizas, como el alto grado de dependencia de la Administración incluso de las grandes empresas, lo que las convierte en semirreguladas y, por tanto, muy vulnerables a los vaivenes reguladores de los Gobiernos de turno. Se aumenta así la arbitrariedad y se deteriora la seguridad jurídica, con lo que se induce a las empresas a la práctica de captura de rentas sobre la base de potentes ejercicios de cabildeo. Añadamos las tensiones autonómicas que apuntan a la reducción de la capacidad recaudatoria del Estado, lo que degrada más nuestra imagen internacional, siendo como es que la preocupación de nuestros socios europeos se refiere, precisamente, a las redundancias de la administración central y las administraciones autonómicas. No tiene sentido mantener determinadas ineficiencias institucionales de lo que, en su momento, hace un tercio de siglo, fue un diseño inicial: el Estado de las autonomías, que constituyó un necesario y generoso intento de saldar un problema arrastrado desde finales del siglo XIX y que tiene raíces más antiguas⁹³. Estas circunstancias deterioran enormemente la confianza de nuestros acreedores internacionales, cuando esta lo que requiere es, precisamente, estabilidad y acuerdos en la política, y no precisamente la del rencor, como tan acertadamente ha advertido Miguel Herrero de Miñón.

Datos demoscópicos ponen de manifiesto como un alto porcentaje de los españoles considera que nuestras instituciones no están a la altura de las circunstancias⁹⁴. No se libra de esa desafección ni la Iglesia, como institución, ni su jerarquía (los obispos), que se sitúan en los últimos puestos de confianza ciudadana, junto a los políticos y los bancos. Curiosamente, frente a una valoración muy positiva de la obra asistencial de la Iglesia y de los sacerdotes que se ocupan de las parroquias, los obispos reciben una valoración muy negativa.

Los españoles hemos pasado de la preocupación a la angustia y, de esta, al desamparo. Ni las principales instituciones ni la clase política nos transmiten seguridad. Esto sucede cuando el estado de ánimo ciudadano decae. Aumenta entonces la sensación de que las instituciones han dejado de cumplir su principal función, que es articular la vida social. De ahí a creer que las instituciones son irrelevantes y prescindibles hay solo un paso⁹⁵. Un peligroso paso en el que ya tenemos, como también Europa, alguna experiencia: la deriva populista, con la irrupción en la arena política de oportunistas líderes antisistema, que, desde una radicalidad teórica, pueden formular programas «milagrosos» e irresponsables. En esta situación resulta inaplazable la regeneración institucional y que quienes hoy ocupan posiciones de responsabilidad ejerzan, de forma terminante, la parte de liderazgo que les corresponde, siendo fuertes con los fuertes y no con los débiles, como nos recuerda un experimentado político español⁹⁶. Fortaleza que es compatible con la tolerancia y con la firmeza de ánimo, que, por supuesto, no excluye la duda razonable.

Se requieren líderes en los que nos podamos reconocer e instituciones en las que creamos, empezando por el Estado. Un Estado del que ya Jovellanos, hace más de dos siglos, era defensor. Juan Luis Cebrián, en su discurso de ingreso⁹⁷, se ocupó de darnos algunos ejemplos de su obra para la transición política. Mi maestro, Juan Velarde, se preguntaba recientemente: «¿Por qué nos importa ahora Jovellanos?». Así responde: porque vivió y supo reaccionar de modo oportuno en un momento de cambio radical de todo. Ahora nos encontramos en una situación parecida, en la que el Estado debe imponer las condiciones de un mercado amplio, no disminuido⁹⁸.

No son tiempos de reinstitucionalización y, mucho menos, de desacreditación de la clase política que es imprescindible y fundamental para la convivencia democrática. En ningún caso debe confundirse la crítica con su inadmisibile deslegitimación. Son tiempos de reforma y refuerzo de las instituciones con que ya contamos. Alguna de ellas, con asentada tradición histórica, ha demostrado su eficacia en trances muy delicados de nuestra democracia y desempeñado muy adecuadamente su papel moderador, arbitral y de representación de la nación. Los españoles, por encima de episodios accidentales, debemos seguir teniendo confianza en las principales instituciones nacionales adoptadas por nuestra Constitución.

Una última reflexión respecto a la institución en que nos encontramos. De lo hasta aquí expuesto podemos deducir que la Academia cumple las condiciones que hemos dejado enunciadas como bastión institucionalizador que es. Además, a tra-

vés de sus rigurosos estudios gramaticales, contribuye a ordenar nuestra lengua y sus reglas de juego, que, como hemos visto, constituyen la esencia institucional. En tiempos que requieren el fortalecimiento de las instituciones, como los que corren, el papel de la RAE tiene una importancia fundamental en aspectos que, en principio, pudieran parecer ajenos o lejanos a esta tricentenaria institución. Me refiero a la importancia del mundo hispano, de ambos lados del atlántico, como un principal activo de interlocución de España como socio de la Unión Europea. Una aportación española a Europa en términos de recursos culturales y de influencia, que desborda los parámetros cuantitativos al uso, manejados en las actuales tribulaciones económico-financieras. No somos, por tanto, un mediano y problemático socio europeo más. Ningún otro de sus miembros puede hacer una aportación parecida.

Dicho lo dicho, termino con una cita que resume, sorprendentemente, las reflexiones hechas hasta aquí: «No hagas muchas pragmáticas; y, si las hicieres, procura que sean buenas y, sobre todo, que se guarden y cumplan; que las pragmáticas que no se guardan lo mismo es que si no lo fuesen; antes dan a entender que el príncipe que tuvo discreción y autoridad para hacerlas no tuvo valor para hacer que se guardasen; y las leyes que atemorizan y no se ejecutan vienen a ser como la viga, rey de las ranas: que al principio las espantó y, con el tiempo, la menospreciaron y se subieron sobre ella».

Está con nosotros, presidiéndonos, otro príncipe, de los ingenios. Es el autor de ese consejo, que figura en la carta que

Sancho recibe de su amo y le leen en voz alta, dirigida a un supuesto gobernador de una ínsula imaginaria. Se adelantó cuatro siglos a los hallazgos de la nueva economía institucional del siglo XXI.

Muchas gracias.

NOTAS

- ¹ Smith, Adam (MDCCLIX), 222.
- ² Stigler, George (1988), 32.
- ³ Sebastián, Carlos (ed.) (2012), 32.
- ⁴ Rojo, L. A. (1970), 153.
- ⁵ Robbins, Lionel (1935), ix y 150.
- ⁶ Coase, Ronald H. (2009), 50.
- ⁷ Schwartz, Hillel (1996), 247.
- ⁸ Martínez, Ignacio (2012), 214 y 215.
- ⁹ París, Carlos (2012), 205.
- ¹⁰ Ridley, Matt (2011), 18 y 121.
- ¹¹ Johnson, Steve (2011), 67.
- ¹² Sperber, Dan (1997), 25 a 26.
- ¹³ Whittle, David B. (1997), 31.
- ¹⁴ Tiles, Mary y otro (1995), 118.
- ¹⁵ Miller, Steven (1996), v.
- ¹⁶ Aronovitz, Stanley y otros (1988), 40.
- ¹⁷ Velarde, Juan (1964), 503 y ss.
- ¹⁸ Ely, R. T. (1910), 49.
- ¹⁹ Hodgson, Geoffrey M. (2004), 3.
- ²⁰ Lissarrague, Salvador (1963), 43.
- ²¹ Merton R. y Barber, E. (2002).
- ²² Perpiñá, R. (1958), 49.
- ²³ Veblen, Thorstein (2009), 101.
- ²⁴ Ortega y Gasset, J. (2006), V, 650.
- ²⁵ Thornton, Patricia H. (2012), 10, 11 y 18.
- ²⁶ Williamson, Oliver E. (2000), 597.

- 27 Tascón, Mario y otra (2012), 44.
- 28 Carr, Nicholas, (2011), 19.
- 29 Lucía, José Manuel (2012), 36.
- 30 Gutiérrez-Rubí, Antoni (2011), 154.
- 31 Marías, J. (1964), 276 y 281.
- 32 Scott, W. R. (2008), 48.
- 33 Morgan, Glenn y otros (2011), 33.
- 34 Kasper y otro (1998), 6.
- 35 Schotter, Andrew (2008), 11.
- 36 Altman, Morris (2012), 113.
- 37 Hodgson, Geoffrey (2007), 6.
- 38 Kahneman, Daniel (2011), 343.
- 39 Ariely, Dan (2010), 317.
- 40 Marchioni, Caterina y otro (eds.) (2012)
- 41 Dalton, Thomas R. (2009), 13 y 38 a 40.
- 42 Coase, Ronald H. (1937), 386 a 405.
- 43 Coase, Ronald H. (1960), 1 a 44.
- 44 Dixit, Avinash K. (1999), 20 y 48.
- 45 Eggertsson, Thráinn (1999), 15.
- 46 Rodrik, Dani (2012), 35.
- 47 Stigler, George (1967), 287 a 292.
- 48 Coase, Ronald H. (1988), 34.
- 49 North, Douglas C. (2005), 1.
- 50 Ostrom, Elinor (2005), 137 y 138.
- 51 Herrero de Miñón, Miguel (2012).
- 52 Lois, José (1972), II, 198 a 200.
- 53 Samuelson, Paul A. (1973), 195.
- 54 Mitiku, Amsalu B. (2012), 21 y 22.
- 55 Akerlof, G. y Shiller, R. (2009)
- 56 Knight, Jack (1998), 177 y 178.
- 57 Morgenstern, Oskar (1970), 15.
- 58 Bremmer, Ian (2006), 5.
- 59 Eggertsson Thráinn (2008), 70 y 71.
- 60 Cebrián, Juan Luis (2004), 29.
- 61 Rodrik, Dani (2012), 97, 184, 191 y 205
- 62 OECD (2004).
- 63 Sebastián, Carlos (2013), 20.
- 64 Russell, Bertrand (1975), 9 y 10.
- 65 Robertson, James (1976), 60.
- 66 Galbraith, John Kenneth (1975), 184.
- 67 Nye, Joseph S. (2011), 193.

- ⁶⁸ Bierstedt, Robert (1974), 353 y 354.
- ⁶⁹ Naím, Moisés (2012), 3.
- ⁷⁰ Lenski, Gerhard E. (1966), 352.
- ⁷¹ Alston y otros (1996), 345 y 346.
- ⁷² Bidart, Germán (1961), 93.
- ⁷³ Stigler, George (1971), 3.
- ⁷⁴ North, Douglas C. (2002), 7.
- ⁷⁵ Mahoney, James y otra (2010), 211 y 212.
- ⁷⁶ Lawrence y otros (2010), 62.
- ⁷⁷ Acemoglu, D. (2004), 2, 3 y 5.
- ⁷⁸ Stryszowska, M. (2012).
- ⁷⁹ Rodrik, Dani (2009), 184 a 186.
- ⁸⁰ Acemoglu, Daron y otro (2012), 74 a 81.
- ⁸¹ Rodrik, Dani (2011), 161 y 162.
- ⁸² Hall, R. E. y otro (1999), 83 a 116.
- ⁸³ Acemoglu, Daron y otro (2001), 1369 a 1401.
- ⁸⁴ Velarde, Juan (2012 a)
- ⁸⁵ Cantoni, Davide (2010), 31.
- ⁸⁶ Cebrián, Juan Luis y Felipe González (2001), 27.
- ⁸⁷ Torreblanca, José Ignacio (2012).
- ⁸⁸ Spence, Michael y otro (2012).
- ⁸⁹ Olivencia Ruiz, Manuel (2012).
- ⁹⁰ Goytisolo Luis (2012).
- ⁹¹ Goytisolo Luis (2002), 56 y 57.
- ⁹² Krause, Martín (2012).
- ⁹³ Rodríguez Adrados, Francisco (2011), 390.
- ⁹⁴ Metroscopia (2012).
- ⁹⁵ Toharia J. J. y otro (2012), 18.
- ⁹⁶ Martín Villa, Rodolfo (2012), 19
- ⁹⁷ Cebrián, Juan Luis (1997).
- ⁹⁸ Velarde, Juan (2012 b), 48.

Bibliografía

- Acemoglu, Daron y otro (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation». *American Economic Review*, vol. 91, n.º 5.
- Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012): *Why Nations Fail*. Profile Books. London.
- Acemoglu, Johnson y Robinson (2004): *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA.
- Akerlof, G. y Shiller, R. (2009): *Animal Spirits. Cómo la psicología humana dirige la economía*. Ediciones Gestión, 2000. Barcelona.
- Alston, Lee J. y otros (2005): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Altman, Morris (2012): *Behavioral Economics*. Wiley. Mississauga.
- Ariely, Dan (2010): *Predictably Irrational*. Harper Collins. New York.
- Aronowitz, Stanley y otros (1998): *Tecnociencia y cibercultura*. Paidós.
- Bidart, Germán (1961): *Grupos de presión y factores de poder*. Peña Lillo. Buenos Aires.
- Bierstedt, Robert (1974): *The Social Order*. MacGraw-Hill. New York.
- Borner, Silvio y otros (2004): *Institutional Efficiency and its Determinants. The Role of Political Factors in Economic Growth*. OECD. Paris.
- Bremmer, Ian (2006): *The J Curve. A New Way to Understand why Nations Rise and Fall*. Simon & Schuster. New York.

- Cantoni, Davide (2010): «The Economic Effects of the Protestant Reformation. Testing the Weber Hypothesis in the German Lands». *Economics Working Papers*, n.º 1260. Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.
- Carr, Nicholas (2011): *Superficiales. Qué está haciendo Internet con nuestras mentes*. Taurus. Madrid.
- Cebrián, Juan Luis (1997): *Memoria sobre algunos ejemplos para la transición política en la obra de Don Gaspar Melchor de Jovellanos*. Discurso de ingreso. Real Academia Española. Madrid.
- Cebrián, Juan Luis y Felipe González (2001): *El futuro no es lo que era*. Taurus. Madrid.
- Cebrián, Juan Luis (2004): *El fundamentalismo democrático*. Taurus. Madrid.
- Coase, Ronald H. (1937): «The Nature of the Firm». *Economica*. New Series 16 (n.º 4).
- Coase, Ronald H. (1960): «The Problem of Social Cost». *Journal of Law and Economics* 3 (n.º 1, October).
- Coase, Ronald H. (1988): «The Nature of the Firm: Influence». *Journal of Law, Economics and Organization* 4 (n.º 1, Spring).
- Coase, Ronald H. (2009): *Ensayos sobre economía y economistas*. Marcial Pons. Madrid.
- Dalton, Thomas R. (2009): *Complexity, Institutions and Economic Activity*. Kendall Hunt. Dubuque IA.
- Dixit, Avinash H. (1999): *The Making of Economic Policy. A Transaction-Cost Politics Perspective*. The MIT Press. Cambridge.
- Eggertsson, Thráinn (1999): *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Eggertsson, Thráinn (2008): *Imperfect Institutions*. University of Michigan Press. Ann Arbor.
- Ely, R. T. (1910): «The American Economic Association, 1885-1909. An Historical Sketch». *American Economic Review*. Abril.
- Galbraith, John Kenneth (1975): *El capitalismo americano*. Editorial Euros. Barcelona.
- Goytisolo, Luis (2002): *El porvenir de la palabra*. Taurus. Madrid.
- Goytisolo, Luis (2012): *Antagonía*. Anagrama. Barcelona.

- Gratton, Lynda (2012): *Prepárate: el futuro del trabajo ya está aquí*. Galaxia Gutenberg. Barcelona.
- Gutierrez Rubí, Antoni (2011): *La política vigilada*. Editorial UOC. Barcelona.
- Hall, R. E. y otro (1999): «Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114.
- Herrero de Miñon, Miguel (2012): «Libertad económica, Unión Europea y Constitución. ¿Hasta dónde?». Conferencia pronunciada con motivo del 150 aniversario de la ley del notariado. Academia de Bellas Artes. Madrid.
- Hodgson, Geoffrey M. (2004): *The Evolution on Institutional Economics*. Routledge. London.
- Hodgson, Geoffrey M. (2007): *Economics and Institutions*. Polity Press. Cambridge.
- Howson, Susan (2011): *Lionel Robbins*. Cambridge University Press.
- Johnson, Steven (2011): *Las buenas ideas. Una historia natural de la innovación*. Turner Noema. Madrid.
- Kahneman, Daniel (2011): *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books. London.
- Kasper, Wolfgang y Streit, Manfred E. (1999): *Institutional Economics*. Edward Elgar. Cheltenham.
- Knight, Jack (1998): *Institutions and Social Conflict*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Krause, Martín (2011): *Índice de Calidad Institucional 2011*. CIMA / ESEADE. Londres.
- Lawrence, Thomas B. y otros (2010): *Institutional Work*. Cambridge University Press.
- Lenski, Gerhard E. (1966): *Power and Privilege*. McGraw-Hill. New York.
- Lissarague, Salvador (1963): *Metodología y sistemática de las Ciencias Sociales. Apuntes*. Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales. Universidad Complutense. Madrid.
- Lois Estévez, José (1972): *La investigación científica y su propedéutica en el Derecho. El acorralamiento sistemático de los errores jurídicos*. Universidad Central de Venezuela. Caracas.
- Lucía, José Manuel (2012): *Elogio del texto digital*. Fórcola. Madrid.
- Mahoney, James y otros (2010): *Explaining Institutional Change*. Cambridge University Press. Cambridge.

- Marchionni, C. y otro (2012): *Neuroeconomics: Hype o Hope?* Routledge. London.
- Martín Villa, Rodolfo (2012): «¿Quién califica al calificador? ¿Quién audita al auditor?» (Entrevista). Diario *El País*. 12 de agosto. Madrid.
- Martínez, Ignacio (2012): *El primate que quería volar*. Espasa. Barcelona.
- Merton, R. y Barber, E. (2002): *Viaggi e Avventure della Serendipity*. il Mulino. Bologna.
- Metroscopia (2012): *Barómetro de confianza institucional. Encuesta sobre las instituciones y la justicia*. Junio. Madrid.
- Miller, Steven E. (1996): *Civilizing Cyberspace*. ACM Press. New York.
- Mitiku, Amsalu M. (2012): *Introduction to Institutional Economics*. Lambert Academic Publishing. Saarbrücken.
- Morgan, Glen y otros (2011): *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*. Oxford University Press. Oxford.
- Morgenstern, Oskar (1970): *Sobre la exactitud de las observaciones económicas*. Editorial Tecnos. Madrid.
- Naím, Moisés (2012): «El fin del poder» Diario *El País*. 29 de julio. Madrid.
- North, Douglas C. (2002): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.
- North, Douglas C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press. Princeton.
- Nye, Joseph S. (2011): *The Future of Power*. Public Affairs. New York.
- Olivencia Ruiz, Manuel (2012): «Contento al contado y pago aplazado». Diario *ABC*. 10 de agosto, 3. Madrid.
- Ortega y Gasset, José (2010): *Obras completas*. Taurus. Madrid.
- Ostrom, Elinor (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press. Princeton.
- Paris, Carlos (2012): *Ética radical*. Tecnos. Madrid.
- Perpiñá Grau, Román (1958): «Instituciones económicas y paraeconómicas». *Revista de Estudios Políticos*. Febrero. Madrid.

- Ridley, Matt (2011): *El optimista racional*. Taurus. Madrid.
- Robbins, Lionel (1935): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan & co. London.
- Robertson, James (1976): *Power, Money & Sex*. Marion Boyars. London.
- Rodríguez Adrados, Francisco (2011): *Nueva historia de la democracia. De Solón a nuestros días*. Ariel. Barcelona.
- Rodrik, Dani (2007): *One Economics, Many Recipes*. Princeton University Press. Princeton.
- Rodrik, Dani (2012): *La paradoja de la globalización*. Antoni Bosch. Barcelona.
- Rojo, Luis Ángel (1970): «Veblen y el institucionalismo americano». *Anales de Economía*, n.º 5-8. Homenaje al profesor Castañeda. Madrid.
- Russell, Bertrand (1975): *Power*. Unwin Books. London.
- Samuelson, Paul A. (1973): *Economics*. Ninth edition. McGraw- Hill. New York.
- Schotter, Andrew (2008): *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Schwartz, Hillel (1996): *The Culture of the Copy*. Zone Books. New York.
- Scott, Richard W. (2008): *Institutions and Organizations*. SAGE Publications. London.
- Sebastián, Carlos (ed.) (2012): *Luis Ángel Rojo. Recuerdo y homenaje*. Fundación Areces. Madrid.
- Sebastián, Carlos (2013): *Subdesarrollo y esperanza en África. Galaxia Gutenberg. Barcelona*.
- Smith, Adam (MDCCLIX): *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar. London.
- Spence, Michael (2012): *¿Por qué están paralizados los Gobiernos?* Project Syndicate. Praga.
- Sperber, Dan (1996): *Explaining Culture*. Blackwell Publishers. Oxford.
- Stigler, George (1967): «Imperfections in the Capital Market. *Journal of Political Economy*, 75 (3).
- Stigler, George (1971): «The Theory of Economic Regulation». *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, n.º 1. Spring.

- Stigler, George (1988): *Memoirs of an Unregulated Economist*. Basic Books. New York.
- Stryszowska, M. (2012): «Estimation of Loss in Consumer Surplus Resulting from Excessive Pricing of Telecommunication Services in Mexico». *OECD Digital Economy Papers*, n.º 191, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9gtw51j4vb-en>.
- Tascón, Mario y otra (2012): *Escribir en Internet. Guía para los nuevos medios y las redes sociales*. Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores. Barcelona.
- Thornton, Patricia H. y otros (2012): *The Institutional Logics Perspective*. Oxford University Press. Oxford.
- Tiles, Mary y otro (1995): *Living in a Technological Culture*. Routledge. London.
- Toharia, J. J. (2012): «De la angustia al desamparo». Diario *El País*. 24 de junio. Madrid.
- Torreblanca, José Ignacio (2012): «Un rescate para la democracia». Diario *El País*. 6 de junio. Madrid.
- Veblen, Thorstein (2009): *Absentee Ownership*. Transaction Publishers. New Brunswick.
- Velarde, Juan (1964): «El institucionalismo: una peligrosa dirección positivista en economía». *Anales de Economía*, julio-septiembre. CSIC.
- Velarde, Juan (2012 a): «Por qué fracasan ciertas aportaciones». *El economista*. 6 de octubre de 2012, pág. 55. Madrid.
- Velarde, Juan (2012 b): «¿Por qué nos importa ahora Jovellanos?». Diario *ABC*. 20 de agosto. Madrid.
- Whittle, David. B. (1997): *Cyberspace: The Human Dimension*. W. H. Freeman and Company. New York.
- Williamson, Oliver E. (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead». *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII. September.

Señoras y señores académicos:

Contestación
del
EXCMO. SR. D. JUAN LUIS CEBRIÁN

Es famosa la frase de Machado según la cual
todo debe ser útil. En esta contestación está, sin
embargo, una gran diferencia. El Sr. Cebrián
dice a quien en ella interviene, por la importancia de la responsabilidad que
los sucesos del mundo económico van a tener desde los
ciudadanos. La primera acepción del *ser útil* que aparece en nues-
tro diccionario trata que es la *característica de lo que es necesario de
las cosas*, junto a esta importante definición añadimos otras de
entendida mayor enjundia, que se refiere, sin embargo, a
reconocer la singularidad que esta disciplina ha adquirido
a los ojos de las gentes. De ser una ciencia para especialistas, los
conceptos económicos han derivado hasta convertirse en parte
del acervo popular. Y hoy parece como si ninguno que sea
importante más que esta para las decisiones que tomamos, ya en
la vida doméstica, en la política o en el devenir de la cultura.

La Real Academia ha sido de antiguo más que sencilla la
definición de términos económicos, otros especialistas, que
han hecho su aparición en los medios de comunicación si en-

Wright, George (1998) *Models of the Long-Term Forecast*. New York:

Springer, N. 201.0. «Behavior of Low in Consumer Surplus Hedging and
Consumer Pricing of Telecommunication Services in Mexico». *OECD Digital Economy
Report* # 191. OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5499ee014400>.

Taylor, John & John (2012) *Forecasting as a Service*. Galesburg, Iowa: Iowa State
University, Center for Global Enterprise, Iowa State University.

Taylor, Philip H. (2012) *The Individual Legal Response*. Oxford:
Clarendon Press, United Kingdom.

Van Marck, Louis (2012) *Journal of Applied Economics*. London.

Wang, J. (2012) *Journal of Applied Economics*. London.

Señoras y señores académicos:

Es famosa la frase de don Antonio Machado según la cual todo necio confunde valor y precio. Dicha confusión está, sin embargo, tan a la orden del día que no necesariamente descalifica a quien en ella incurre, habida cuenta de la perplejidad que los sucesos del mundo económico vienen provocando entre los ciudadanos. La primera acepción del vocablo *economía* en nuestro diccionario reza que es la *administración eficaz y razonable de los bienes*. Junto a esta impecable definición proliferan otras de pretendida mayor enjundia, que no aciertan, sin embargo, a reconocer la singularidad que semejante disciplina ha adquirido a los ojos de las gentes. De ser una materia para especialistas, los conceptos económicos han derivado hasta convertirse en parte del acervo popular. Y hoy parece como si ninguna otra cosa importara más que esta para las decisiones que tomamos, sea en la vida doméstica, en la política o en el devenir de la cultura.

La Real Academia ha sido de antaño más que sensible a la invasión de términos económicos, otrora especializados, que han hecho su aparición en los medios de comunicación, el ensa-

yismo político o social y hasta en el habla vulgar. Conceptos antes tan alejados de la preocupación de las gentes como *prima de riesgo*, *diferencial*, *consolidación fiscal* y cosas así forman parte habitual de las conversaciones de taberna o las divagaciones en familia, por no hablar de los *tuiteros* que pueblan el nuevo ecosistema del lenguaje. Para tratar de asumir, integrar, definir y clarificar estos conceptos, la Academia trató siempre de contar entre sus miembros con laureados especialistas capaces de colaborar en la tarea. La desaparición, dolorosa y temprana, de don Luis Ángel Rojo provocó un vacío que viene a llenar ahora el catedrático de Economía Aplicada don José Buenaventura Terceiro. A la hora de dar la bienvenida al amigo y al intelectual, no puedo olvidar, por otra parte, que junto a su reputada condición de teórico de la economía, es un exitoso empresario en activo y un estudioso del mundo de las nuevas tecnologías. A ello suma un extenso currículum como administrador público, que le llevó a asumir, en ocasión muy difícil para nuestro país, responsabilidades de primer orden.

Nacido en Santiago de Compostela en 1943, el nuevo académico se licenció en 1966 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense, donde fue alumno aventajado del profesor Rojo. Terceiro se dedicó activamente a la docencia en las mismas aulas y obtuvo por oposición, en julio de 1975, la cátedra de Estructura Económica. Nada menos que un lustro antes había sido el autor del primer *Diccionario de economía* que se publicó en España y que mereció, amén de una notable difusión, sonados elogios por no

pocos especialistas de renombre. Fruto de su dedicación a la enseñanza, escribiría también un manual de *Estructura económica*, libro imprescindible para los estudiantes de la materia. Junto a estas sus primeras obras aparecen numerosos ensayos en revistas y publicaciones especializadas, entre los que sobresale su propia tesis doctoral sobre la empresa pública en España, que mejorada y aumentada publicaría en 1972 el Instituto de Estudios Fiscales. Durante esta época el profesor Terceiro supo combinar sus actividades intelectuales y docentes con el ejercicio profesional en firmas de consultoría especializada, lo que le permitió contrastar sus iluminaciones teóricas con la realidad empresarial, permitiéndole así enriquecer su visión de la economía con las lecciones derivadas de los numerosos casos prácticos a los que atendió.

La docencia, la investigación y el asesoramiento profesional parecían sus únicas o principales preocupaciones hasta que en los albores de la democracia española se le cruzó el ruego del ministro Pío Cabanillas para que se convirtiera en el primer director general del Libro y Bibliotecas. Él ha explicado muchas veces que si aceptó el encargo fue debido a la amistosa y testaruda presión que el ministro ejerció sobre él y que le llevaría también más tarde a ser subsecretario de la Presidencia del Gobierno en 1980. Precisamente yo conocí al profesor Terceiro en su condición de director general del Libro y puedo dar personalmente fe de la dedicación y apoyo que prestó a la industria editorial de nuestro país. También de ese periodo data su relación primera con la Academia, a la que facilitó las ayudas perti-

nentes para publicar la cuarta edición revisada del *Diccionario manual e ilustrado de la lengua española*, coordinado por don Alonso Zamora Vicente. Como subsecretario de la Presidencia le tocó vivir el infausto golpe militar de febrero de 1981, y fue precisamente él quien convocó la reunión del llamado «Gobierno de subsecretarios» que, estando el gabinete secuestrado por los rebeldes en el palacio de las Cortes, permitió el mantenimiento del poder civil en nuestro país frente al oprobioso intento de la cúpula militar de convertirse en la única instancia de poder reconocible.

De regreso a la vida intelectual, tras sus escarceos en la política, y coincidiendo con la aparición en los escaparates de los primeros computadores personales, Terceiro fijaría su atención en los prolegómenos de lo que comenzaba a denominarse la revolución informativa. Años más tarde ese proceso culminaría en la formación de la sociedad digital, nombre con el que bautizó su primera obra, en la que trataba de estas cuestiones. *Sociedad digital* es un libro pionero en su especialidad. Junto con la ya clásica trilogía del profesor Manuel Castells sobre *La era de la información* y el propio ensayo de quien ahora les habla acerca de *La Red*, constituye una de las primeras aportaciones teóricas en lengua castellana al análisis del comportamiento social condicionado por las tecnologías de la información. Estas se vieron más tarde ampliadas y documentadas en el libro *Futuro actual*, coordinado por él. En 2001 vio la luz una nueva obra suya, en colaboración con el doctor Gustavo Matías, bajo el título de *Digitalismo*, en la que nuevamente abordaba la evo-

lución y desarrollo de lo que ya había bautizado años atrás como sociedad digital. Todos estos trabajos coinciden en valorar significativamente la introducción de las tecnologías de la información en el comportamiento normal de las personas como el nacimiento de una auténtica nueva civilización, y en señalar los cambios profundos, sociales, políticos, culturales y económicos, que el fenómeno habría de producir. El digitalismo, se venía a explicar, provocará cambios estructurales todavía inimaginables y afectará a todas las manifestaciones de la vida humana. Quince o veinte años más tarde de que se escribieran, estas predicciones se han cumplido con creces. A nadie extraña ahora que lo que algunos estudiosos con aire de visionarios anunciaron entonces se haya convertido en nuestra realidad cotidiana. Pero eran necesarios un sentido de la anticipación y una aceptación del riesgo formidables para predecir tan tempranamente la existencia de fenómenos singulares como los que posteriormente hemos vivido. Precisamente en torno al mundo de Internet se acuñó la expresión de *nueva economía*, para explicar la importancia de la información, junto al capital y al trabajo, en la creación y acumulación de riqueza. Los excesos de esta nueva economía fueron en su día purgados por el estallido de la llamada burbuja digital. Sus consecuencias, así como las que afectan al desarrollo de la vida política y a las relaciones entre los pueblos, resultan hoy bien visibles en la evolución de las redes sociales.

A todos los saberes y disciplinas enumerados, el profesor Terceiro ha sabido sumar su condición de ejecutivo de empre-

sa, actividad que le permite contrastar sus pronunciamientos teóricos con lo que de ordinario se llama la cruda realidad. Para nadie es un secreto que en el mundo de la empresa, como en cualquier otra actividad humana, se acuñan y difunden gran número de expresiones al principio solo inteligibles para los miembros de la tribu, cuyo uso trasciende posteriormente al vulgo y acaba terminando por ser reconocido y fijado en el diccionario. Muchos de estos términos, por imperativo de los tiempos, tienen raíces anglosajonas, y algunas resultan del todo intraducibles. El profesor Terceiro nos ayudará a nosotros, sus compañeros académicos, a digerir lo que con toda justicia podemos denominar palabras de ese tipo que invaden, y continuarán haciéndolo por mucho tiempo, nuestro idioma.

El discurso con el que acaba de regalarnos, resumen del elaborado estudio que puede consultarse en la versión impresa, es un compendio de las cuestiones que han merecido la atención del nuevo académico y que yo resumiría en cuatro: su dedicación a la ciencia económica, su interés por el impacto social de las nuevas tecnologías, su compromiso con la democracia y los derechos humanos, y su pasión por el mundo de las palabras. Me permitirán que por imperativos del tiempo y del respeto debido a la audiencia dedique solo un par de breves comentarios a estos dos últimos aspectos, en relación con lo que acabamos de oír.

El primero se refiere al uso de la palabra *serendipia*, que nuestro nuevo académico ha introducido en su discurso, al hablar del mestizaje entre la economía, la sociología y la política. Este

es un vocablo que no figura aún en nuestro diccionario, aunque ha de hacerlo en próximas ediciones, pues es de uso común entre científicos e investigadores. Responde a la españolización del término inglés *serendipity*, neologismo creado por el gran inventor de palabras que fue sir Horace Walpole. En una carta fechada el 28 de enero de 1754 y dirigida a su amigo y primo lejano Horace Mann, embajador de la corona británica ante la corte de Florencia, Walpole se refiere a un retrato de la duquesa Bianca Capello que le ha sido enviado por Mann y en el que él lleva a cabo un hallazgo, que considera crucial, sobre las armas de la familia Capello. «Dicho descubrimiento —añade textualmente— es de esos que yo califico del tipo Serendipity». Para explicar en qué consiste semejante cosa se refiere a un viejo cuento persa, *Los tres Príncipes de Serendip* (antiguo nombre de la isla de Ceilán, ahora llamada Sri Lanka). Durante los numerosos viajes que realizan, los nobles protagonistas del relato llevan a cabo diversos descubrimientos, de manera accidental, sobre cosas que no estaban investigando o buscando. Walpole define la *serendipia* como una especie de sagacidad accidental, de la que, por cierto, está repleta de ejemplos la historia de la ciencia. Debido a esa clase de accidentes felices pudimos determinar las leyes que rigen la refracción de la luz o la electricidad estática. Frente al *eureka* de Arquímedes, que responde a un encuentro esforzadamente buscado, la *serendipia* de Walpole, que el profesor Terceiro incorpora hoy a la solución de la crisis económica, es un toparse con lo imprevisto. Umberto Eco, por ejemplo, considera que el propio descubrimiento de América por Cristóbal Colón fue un hecho de *serendipia*, pues el almi-

rante iba buscando algo bien diferente a lo que encontró y cuya existencia no podía imaginar siquiera. La *serendipia* es bien conocida por los científicos de hoy día y el *serendipitismo* fue citado ya por don Rafael Alvarado, miembro que fue de esta corporación, en un artículo publicado en 1988. Mi interés por el vocablo, resucitado con la lectura del discurso de don José Terceiro, proviene de la aseveración que me hiciera en su día don Francisco Ayala en el sentido de que no era necesario incorporar *serendipia* al diccionario, toda vez que teníamos una expresión castellana que correspondía exactamente a lo que dicha palabra significa: chiripa. Incluso llegó a argumentar que en realidad esta podía ser un derivado de aquella, tal y como aseguran numerosos comentaristas e investigadores, aunque sin documentación suficiente que lo pruebe. El caso es que el término inventado por Walpole desapareció prácticamente con la muerte de su autor, no fue recuperado hasta que se publicó su correspondencia en 1833 y el primer diccionario que la incluye es de 1889. *Chiripa*, en cambio, se incluye en el diccionario de la RAE de 1832 (un año antes de la publicación de la correspondencia de Walpole) con la definición 'en el juego del billar, la suerte favorable que se gana por casualidad', a la que se añade el significado metafórico de 'casualidad' a secas. Este lema no ha cambiado hasta nuestros días, pero desde mi punto de vista el vulgo asocia hoy la chiripa más a cualquier otra cosa que al billar de mesa. De todas formas una carambola accidental se parece mucho a la *serendipia*, y vayan ustedes a saber si al final no será este el origen etimológico de la chiripa hispánica. Lo que me importa de esta digresión, a la que ya doy fin, es enfa-

tizar el hecho sublime de que la historia de las palabras es en realidad la historia de la humanidad. La de la *serendipity*, por cierto, fue exhaustivamente narrada por el profesor Robert Merton en un libro de 300 páginas publicado en 1958. Las palabras suscitan en la gente una fascinación conocida y apreciada por los miembros de esta institución, ocupada a diario en responder a las demandas de un colectivo de quinientos millones de personas que hablan nuestra lengua. La incorporación del profesor Terceiro a dichos trabajos es una buena noticia y, desde luego, no se ha producido de o por chiripa.

En la senda contraria a esta veneración por las palabras, que la Academia no inventa, sino solo reconoce, discurre el menosprecio de las mismas. Las carencias institucionales de nuestro país, denunciadas en el epílogo del parlamento que acabamos de escuchar, también tienen que ver con la opacidad verbal de nuestros dirigentes. La ambigüedad calculada de muchos políticos, por no decir la mayoría, ha pervertido el lenguaje de tal manera que en estos graves momentos de confusión cuesta trabajo discernir lo que proponen o aquello a lo que han decidido oponerse. Llamar a las cosas por su nombre es la única manera de afrontar los problemas, comenzando por establecer un diagnóstico adecuado de estos. Alguien tiene que recuperar el liderazgo y enarbolar la bandera de un proyecto creíble a fin de dar confianza, crédito, como él dice, a una sociedad abocada a enormes cambios y sometida hoy a una cadena de padecimientos que parece no tener fin. Son muchos los que reclaman el consenso como única solución a problemas que son de todos y entre todos debemos solucionar. Un consenso, según el diccio-

nario, es *un acuerdo producido por consentimiento entre todos los miembros de un grupo o entre varios grupos*. Pues bien, eso es lo que tercamente echan de menos nuestros ciudadanos, víctimas demasiadas veces de una insulsa logomaquia que no logra despertar su interés y azuza en cambio su indignación. El consenso debe ser compartido no solo por las fuerzas políticas. La sociedad civil tiene en ese proceso un papel fundamental. Dentro de ella, las Academias, singularmente esta que incluye el adjetivo sustantivado de Española, pueden y deben unirse al coro de voces que reclaman a un tiempo claridad de entendimiento y voluntad de acción. Por eso la mención hecha a Jovellanos, el mejor de nuestros ilustrados, no me parece gratuita. Él fue un ejemplo inimitable de intelectual comprometido con su tiempo, atento lo mismo al desarrollo económico del país que a su modernización política y tecnológica, y valedor, sobre todo, de los principios morales que dignifican a la persona. No es difícil encontrar en los trabajos del profesor Terceiro la huella de esa tradición. Tenga por seguro nuestro nuevo compañero que no le han de faltar en esta casa complicidades y ayudas en su afán. Bienvenido a la Real Academia Española.

Índice

- Academia, 12, 14, 17, 22, 96, 104, 105, 111, 112, 113, 119, 120
acción, 39, 45, 55, 61, 120
accionistas, 50, 53, 66, 68, 69, 70, 46
Acemoglu, 85, 87, 88, 89, 101, 103
agencia, 45, 69, 70, 93
Akerlof, 61, 100, 103
Alston, 101, 103
Anes, Gonzalo, 15
Ariely, 100, 103
asimétrica, 15, 45, 69
autoridad, 13, 26, 40, 58, 74, 75, 97
Borner, 103
Cabanillas, Pio, 113
cabildo, 45, 78, 79, 94
calidad, 13, 14, 33, 51, 60, 67, 69, 72, 86, 87, 88, 91, 93, 94, 105
Cantoni, 90, 101, 104
capital, 29, 40, 55, 65, 68, 70, 84, 85, 87, 108, 115
casa, 12, 13, 84, 120
Cebrián, Juan Luis, 12, 85, 96, 100, 101, 104, 109
ciencia, 19, 21, 26, 29, 73, 92, 116, 117
Coase, 21, 30, 49, 52, 53, 70, 99, 100, 104
comercio, 15, 24, 25, 52
comportamiento, 22, 24, 34, 35, 36, 40, 41, 42, 45, 48, 52, 55, 60, 61, 62, 69, 74, 93, 114, 115,
conocimiento, 26, 42, 44, 45, 50, 61, 76
contabilidad, 25, 46
contrato, 49, 50, 51, 53
coste, 41, 43, 52, 53, 55, 64
costes, 33, 39, 41, 44, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 63, 64, 69, 80
crecimiento, 23, 33, 59, 64, 71, 72, 77, 79, 85, 86, 88
cultura, 15, 24, 25, 26, 45, 65, 93, 111
cultural, 19, 23, 26, 27, 39
datos, 44, 64, 90, 95,
decisión, 41, 42, 43, 47, 48, 68, 69, 73, 92
derecho, 15, 19, 54, 59, 105
derechos, 52, 54, 55, 57, 59, 60, 65, 86, 116
desarrollo, 18, 23, 24, 29, 30, 31, 33, 39, 40, 59, 63, 68, 83, 84, 85, 87, 89, 90, 93, 115, 120
digitalismo, 114, 115
economía, 12, 17, 19, 21, 22, 25, 28, 29, 30, 31, 33, 36, 39, 41, 42, 44, 46, 51, 52, 53, 54, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 68, 73, 74, 77, 79, 85, 87, 90, 98, 103, 104, 107, 108, 111, 112, 113, 115, 116
economistas, 17, 18, 19, 21, 22, 28, 31, 41, 47, 49, 64, 72, 104,
econos, 41, 42, 46
Eggertsson, Thráinn, 100, 104
ejecutivo, 69, 70, 92, 93, 115

empresa, 17, 18, 50, 52, 53, 65, 66, 68, 69, 70, 76, 77, 79, 93, 113, 115
 empresario, 41, 45, 112
 encubierta, 62, 63, 64
 epidemiología, 26
 Estado, 15, 29, 34, 57, 58, 59, 60, 70, 78, 79, 91, 94, 96
 estructura, 22, 57, 65, 70, 78, 80, 81, 112, 113
 etimología, 36, 37
 evolución, 28, 31, 47, 57, 61, 77, 83, 114, 115
 exclusividad, 54
 expectativas, 55, 57
 experiencia, 34, 42, 43, 89, 95,
 expropiación, 55
 externalidades, 55
 extractivas, 87
 financierización, 84
 formal, 19, 62, 74, 75, 78, 81, 93
 formales, 19, 36, 39, 57, 58, 60, 61, 62, 72, 89
 futuro, 28, 62, 74, 104, 105, 114
 Gates, 86
 globalización, 67, 85, 107
 gobierno corporativo, 93
 Goytisolo, Luis, 12, 93, 101, 104, 105
 gramática, 11, 58
 grupos, 19, 44, 65, 68, 69, 72, 77, 78, 79, 80, 85, 103, 120
 hábitos, 22, 23, 26, 30, 37, 57, 73
 Hayek, Friedrich, 57
 Herrero de Miñón, Miguel, 58, 94, 100, 105
 heurísticas, 42
 humanos, 26, 41, 43, 46, 47, 80, 116
 humor, 17
 imprenta, 26, 89
 incentivos, 39, 49, 54, 55, 62, 65, 66, 67, 70, 71, 79, 80, 85, 91
 incertidumbre, 39, 41, 47, 48, 54, 57
 inclusivas, 87
 individuos, 23, 35, 45, 46, 47, 48, 52, 54, 65, 77, 87
 ineficiencia, 92
 ineficiencias, 94
 informal, 62, 63, 75, 78, 93
 informales, 39, 57, 60, 62, 71, 72, 81, 84
 institución, 11, 12, 28, 33, 34, 39, 40, 45, 95, 96, 97, 119
 institucional, 19, 21, 22, 28, 30, 36, 44, 54, 61, 77, 79, 80, 84, 85, 86, 88, 89, 90, 91, 92, 94, 95, 97, 98, 105, 106
 institucionalismo, 29, 30, 107, 108
 instituciones, 21, 22, 26, 27, 30, 31, 33, 35, 36, 39, 40, 44, 45, 47, 48, 52, 54, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 65, 66, 67, 71, 72, 73, 77, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 92, 93, 95, 96, 97, 106, 107
 inteligencia, 15, 23, 27
 interacción, 27, 28, 33, 39, 40, 48, 57, 77
 intercambio, 22, 23, 24, 27, 39, 49, 52
 interés, 15, 28, 41, 54, 66, 67, 68, 69, 77, 78, 79, 80, 85, 87, 116, 118, 120
 irracionalidad, 24
 Jesucristo, 75
 Kahneman, 46, 47, 69, 100, 105
 Keynes, 61
 leer, 37, 89
 legal, 58, 60, 87, 93
 lengua, 24, 34, 97, 114, 119
 lenguaje, 23, 38, 47, 57, 112, 119
 limitada, 41, 42, 45, 51, 54
 Lissarague, Salvador, 31, 105
 Martín Villa, Rodolfo, 101, 106
 Matías, Gustavo, 114
 mercado, 25, 30, 44, 49, 51, 52, 53, 54, 55, 64, 68, 74, 79, 91, 96
 Merton, Robert, 31, 99, 106, 119
 negociación, 49, 51
 neoclásico, 19
 neuroeconomía, 46
 normas, 35, 58, 60, 61, 63, 81, 92
 North, 28, 39, 57, 77, 100, 101, 106
nueva economía, 19, 21, 30, 36, 98, 115
 organizaciones, 21, 77, 78, 80, 81
 Ortega y Gasset, José, 21, 24, 34, 45, 99, 106
 Ostrom, 46, 100, 106
 palabras, 24, 36, 116, 117, 119

- parlamentarios, 91
 partidos políticos, 50, 78, 91, 92, 93
 Pascual, José Antonio, 3
 pensamiento, 19, 24, 28, 37, 43, 45, 46, 47
 Perpiñá, 99, 107
 poder, 34, 45, 50, 64, 65, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 83, 85, 86, 87, 89, 92, 103, 106, 114
 populista, 95
 presión, 35, 36, 63, 64, 78, 79, 80, 103, 113
 príncipe, 97
 propiedad, 49, 52, 54, 55, 57, 59, 60, 65, 66, 67, 68, 76, 86, 87
 prosperidad, 27, 83, 86
 racional, 24, 41, 47, 68, 107
 racionalidad, 41, 42, 44, 45, 46, 51, 54, 68
 reglas, 33, 39, 50, 58, 60, 62, 73, 77, 89, 97
 regulación, 16, 17, 19, 59, 63, 67, 93
 representaciones, 26
 restricciones, 28, 30, 39, 42, 45, 48, 57, 77, 87, 91, 93
 Rico, Francisco, 3
 riesgo, 43, 63, 67, 68, 71, 92, 112, 115
 Rodríguez Adrados, Francisco, 12, 101, 107
 Rodrik, 60, 72, 89, 100, 101, 107
 Rojo, Luis Ángel, 14, 15, 17, 18, 19, 99, 107, 112
 Samuelson, Paul, 60
 Schotter, 61, 100, 107
 Scott, 100, 107
 Sebastián, Carlos, 72, 99, 100, 107
 serendipia, 31, 116, 117, 118
serendipity, 106, 117, 119
 Shiller, 61, 100, 103
 símbolos, 26
 Simon, 42, 103
 sistema, 16, 17, 19, 34, 37, 38, 47, 52, 53, 58, 63, 66, 71, 74, 87, 112
 sistémico, 67
 Slim, 86
 social, 19, 21, 23, 24, 27, 29, 30, 34, 36, 38, 39, 40, 47, 48, 49, 57, 58, 59, 61, 63, 64, 73, 76, 78, 84, 85, 95, 103, 104, 105, 107, 112, 114, 116
 sociedad, 21, 27, 28, 34, 37, 39, 40, 48, 57, 61, 65, 66, 73, 76, 83, 85, 87, 114, 115, 119, 120
Sociedad digital, 114
 sociología, 31, 116
 solencias, 38
 Sperber, 99, 107
 Stigler, George, 12, 21, 49, 53, 79, 99, 100, 101, 108
 subóptimo, 48
 subvenciones, 79
 Tamames, Ramón, 18
 Tascón, 100, 108
 tecnoestructura, 76, 77
 tecnología, 23, 26, 37, 39, 85
 Terceiro, Jaime, 3
 Terceiro, José B., 3, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120
 términos económicos, 88, 111
 Thaler, 41
 Thornton, 99, 108
 Toharia, 101, 108
 Torreblanca, 101, 108
 tradición, 44, 96, 120
 transacción, 39, 42, 49, 50, 51, 52, 53, 54
 Tullock, 79
 usos, 22, 23, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 47, 57, 58, 65, 84
 Veblen, 29, 30, 99, 107, 108
 Velarde, Juan, 15, 89, 96, 99, 101, 108
 Villanueva, Darío, 3
 Weber, 90, 104
 Williamson, Oliver, 36, 53, 99, 108



