

Capítulo Diez

LAS INSTITUCIONES DE UNA ECONOMÍA CAPITALISTA

[El mercado de trabajo]... es el propio Edén de los derechos innatos del hombre... los principios de Libertad, Igualdad, Propiedad. Dejando este ámbito [para ingresar en la fábrica] pensamos que podemos percibir un cambio en la fisonomía de nuestro personaje del drama (*“dramatis personae”*). Quien antes era dueño de dinero, ahora es el capitalista; el dueño de la fuerza de trabajo sigue como su trabajador.

- Karl Marx, *Capital I*(1867)

Cabe recordar que en un mercado que funciona en competencia perfecta, resulta irrelevante quien contrata a quien...

- Paul Samuelson, “Wages and Interest” (1957)

En 1921, un grupo de trabajadores forestales, carpinteros y mecánicos formaron en Olympia Washington la cooperativa maderera Olympia Veneer. Cada miembro ganaba el derecho a trabajar en la fábrica y participar equitativamente en los beneficios que esta generara como retorno de una inversión inicial de \$1000.¹ Los miembros que deseaban abandonar la cooperativa vendían sus acciones y los futuros integrantes, si su ingreso era aprobado por la cooperativa, debían comprar acciones, las cuáles hacia el año 1923 eran vendidas por \$2250. En 1939, 250 trabajadores en las inmediaciones de Anarcotes invirtieron \$2000 cada uno con el objetivo de establecer un segundo aserradero organizado de forma cooperativa. En 1951, la fuerte demanda de productos de madera derivada de la guerra elevó el valor de las acciones a \$28.000. Los miembros de la cooperativa recibían remuneraciones que duplicaban los salarios pagados en las plantas convencionales de la misma industria. Entre 1949 y 1956, impulsadas por el éxito de Olympia Veneer y Anarcotes, veintiuna nuevas cooperativas comenzaron a operar en la industria maderera en Washington y Oregon, nueve de ellas surgidas de la compra de empresas convencionales preexistentes. Algunas cooperativas se transformaron de hecho en empresas convencionales o fueron vendidas a éstas. Por ejemplo, hacia mediados de siglo, los miembros-propietarios de Olympia Veneer empleaban mil trabajadores bajo la forma de contratos salariales convencionales, conservando apenas el nombre de la forma cooperativa original. En 1954, los miembros vendieron sus acciones a la US Plywood Corporation; en dicha venta veintitrés socios de la cooperativa desde la etapa inicial obtuvieron un retorno que en promedio alcanzó \$652.000 (en dólares de 1954) respecto a su inversión inicial. Hasta que la industria se relocalizó por completo en la década del 80 y 90, trasladándose desde el noroeste al sudeste de Estados Unidos, aproximadamente la mitad de las empresas eran cooperativas mientras que el resto eran empresas convencionales, algunas de ellas con sindicatos. Aunque cooperativas y empresas convencionales utilizaban prácticamente el mismo tipo de maquinaria, las primeras se especializaban en productos de madera trabajo-intensivos porque, como comentaba un analista, esto “implicaba un premio sobre el esfuerzo del trabajador” (Bellas 1972:30).

¹ La mejor fuente de información respecto a las cooperativas madereras son los estudios realizados por Craig y Pencavel (Craig y Pencavel, 1992, 1995; Pencavel, 2002) y sobre cooperativas de trabajo en general, Dow (2002). En lo que sigue me baso en estas referencias.

La estructura típica de estas cooperativas era igualitaria y democrática. Salvo excepciones, los trabajadores-propietarios recibían igual remuneración y a menudo se rotaban en las tareas. La gerencia era elegida directamente por los miembros. Algunos trabajadores eran empleados bajo contratos salariales convencionales, representando en promedio la cuarta parte de la fuerza laboral total. Estas cooperativas mantenían elevados niveles de productividad constatándose una fuerte ética laboral, que se sostenía por el monitoreo recíproco entre los propios trabajadores y la presión de los pares. El resultante ahorro en costos de supervisión fue sustancial: cuando una empresa convencional se transformaba en cooperativa, el número de supervisores era reducido a la cuarta parte de su nivel previo. Las acciones de los miembros que se jubilaban o abandonaban las cooperativas eran ofrecidas en los periódicos locales. El precio promedio de éstas oscilaba entre el equivalente a los ingresos anuales de un trabajador y tres veces dicho valor. Aunque considerablemente elevados, estos valores eran sustancialmente menores en comparación al valor presente de la diferencia entre los ingresos que recibían en las cooperativas y en las empresas convencionales sindicalizadas. Una persona que compraba una acción y trabajaba en la cooperativa por cierto número de años tenía un valor presente del ingreso más alto que otra que depositaba el valor de la acción en un banco de Portland y trabajaba en una firma convencional cobrando un salario.

La coexistencia de cooperativas y empresas convencionales por un período de setenta y cinco años, produciendo los mismos productos y utilizando la misma tecnología, ofrece una oportunidad excepcional para realizar un análisis institucional comparado. Empresas convencionales y cooperativas fueron capaces de atraer capital y trabajo de forma similar en este período, aunque el comportamiento de estas empresas difirió marcadamente en varios aspectos. La productividad total de factores de las cooperativas fue sustancialmente más alta - las mejores estimaciones disponibles fueron realizadas por Craig y Pencavel (1995)- siendo entre 6% y 45% mayor dependiendo del método de estimación. El mecanismo de ajuste de las cooperativas frente a situaciones de caída de la demanda también fue diferente, reduciendo en mayor medida las remuneraciones y protegiendo el nivel de empleo y, por tanto, distribuyendo el impacto de los shocks negativos entre todos los miembros. En este caso particular, contrariamente a lo planteado por Samuelson, resultó particularmente relevante “quién contrata a quién”.

Una teoría de las instituciones económicas tiene entre sus cometidos explicar, precisamente, fenómenos tales como la mencionada coexistencia de cooperativas y empresas convencionales en la industria de productos de madera y las formas particulares asumidas por las empresas convencionales. Por ejemplo, dada la mayor productividad total de factores de las cooperativas, y los mayores retornos que usufructuaban sus miembros, ¿por qué las cooperativas no desplazaron a las empresas convencionales? Responder preguntas como esta supone explicar la creación y disolución de distintos tipos de empresas además de un análisis acerca de cómo las empresas se expanden, fusionan y dividen. Por supuesto, esto requiere estudiar cómo oferentes de capital, trabajadores y consumidores se distribuyen entre empresas de diverso tipo, de acuerdo con sus creencias respecto a los costos y beneficios asociados a cada una de éstas.

En este capítulo, con base en los modelos de mercado de crédito y trabajo desarrollados en los capítulos 8 y 9, estudiaré la distribución de contratos en una economía capitalista. Por *distribución de contratos* me refiero a la manera en que los derechos de control sobre los activos y sobre el ingreso residual derivado de éstos son asignados a individuos particulares. Las empresas convencionales y cooperativas que operan en la industria maderera representan ejemplos de diferentes formas de asignación de dichos derechos. En las cooperativas estos derechos son asignados a los miembros-propietarios quienes proveen capital y trabajo. En las empresas convencionales, los proveedores de capital y trabajo son individuos diferentes y los derechos relevantes sobre el control de los activos y sus ingresos asociados son asignados a los proveedores de capital. Utilizo los términos *beneficiario residual* y *derechos de control*, y no el término más general de *propiedad*; esto permite contemplar situaciones en las cuáles los derechos de control (disposición sobre el uso del activo, incluyendo su venta y la exclusión de otros de su uso) y de percepción de los ingresos residuales generados por un activo, son asignados a diferentes partes.

La idea clave de este capítulo puede ser brevemente resumida de la siguiente forma. Dados los beneficios asociados a la especialización y al aprovechamiento de las economías de escala, la actividad económica es necesariamente una actividad social y no individual y los diferentes arreglos institucionales que gobiernan la producción y el intercambio reflejan el hecho de que los conflictos de intereses entre los participantes están regidos por contratos incompletos. La combinación de

contratos incompletos y conflictos de intereses deriva en que la determinación de resultados depende de quién ejerce el poder en la transacción. El poder es generalmente ejercido por quienes detentan los derechos de control, esto es, el derecho a determinar lo que no está especificado contractualmente.²

Por tanto, una primera tarea es comprender cómo estos derechos de control son asignados a las diferentes partes de una transacción. En la siguiente sección, considero una posible forma de responder esta pregunta- el supuesto de diseño eficiente- y explico porque esa estrategia de respuesta es equivocada. La asignación de derechos de control, aunque presente en toda clase de transacciones, puede ser explorada más fructíferamente a través del estudio de la empresa, al que me dedico en la siguiente sección. Las teorías de la empresa plantean como pregunta: ¿cómo puede existir ejercicio de poder en el marco de intercambios competitivos? Propongo una respuesta, y una definición de poder, en una siguiente sección. Posteriormente, analizo la forma en que la riqueza individual determina las distintas posiciones estructurales que ocupan los individuos dados los contratos disponibles y cómo este proceso determina a su vez la distribución de contratos en la economía. Se plantearán tres importantes resultados. Primero, las diferencias de riqueza se traducirán en diferencias respecto al conjunto de contratos factibles que disponen los individuos y a las posibilidades de elección que tienen éstos dentro de dicho conjunto factible. Segundo, algunos de estos arreglos contractuales incluirán una estructura de autoridad de forma tal que los participantes ubicados de un lado de la transacción tienen poder (en un sentido que se definirá con precisión) sobre los otros, incluso en un marco competitivo entendido en el sentido habitual de inexistencia de barreras de entrada y salida. Por tanto, el hecho de que la participación en una transacción sea voluntaria no impide que el poder sea ejercido. Tercero, quienes detentan la capacidad de ejercer el poder serán aquellos con mayor riqueza. En la penúltima sección, utilizaré este marco analítico para investigar la estructura de clases de una economía capitalista.

² La asignación de derechos de control no es condición necesaria ni suficiente para el ejercicio de poder. En el primer caso, el individuo tiene la autoridad legítima de tomar determinadas acciones, mientras que el segundo presupone que la acción es efectiva, para lo cual disponer de la autoridad legítima no es un requerimiento ni resulta adecuado. Será más sencillo analizar este punto una vez que el concepto de poder haya sido introducido de forma precisa.

CAPITALISMO Y DISEÑO EFICIENTE

¿Por qué las cooperativas, asociaciones y otras formas organizacionales alternativas a las empresas capitalistas tienen una importancia tan limitada en las economías modernas? ¿Qué explica el extraordinario crecimiento económico de economías cuyas unidades básicas de producción son empresas capitalistas? Resultará útil notar como los modelos introducidos hasta el momento proporcionan al menos respuestas parciales, poniendo en perspectiva las fallas de mercado identificadas previamente, endémicas en una economía capitalista.

Por *economía capitalista*, me refiero a aquella en que la forma predominante de organización económica es la empresa en la cual los propietarios del factor capital ejercen sus derechos de control sobre sus activos y sobre los ingresos residuales derivados, contratan otros insumos, incluyendo trabajo asalariado, para producir bienes y servicios que son vendidos con el objetivo de obtener beneficios. El capitalismo es un sistema económico de origen reciente. Su nacimiento se ubica 500 años atrás en las economías urbanas del norte de Italia, Inglaterra y los Países Bajos y se expandió rápidamente primero en Europa, luego en las regiones de destino de los emigrantes europeos, y finalmente en la mayoría de las economías del mundo. Otros aspectos de la vida económica a veces asociados a la definición de capitalismo - búsqueda individual de ganancias, intercambios de mercado, y uso del dinero-, han sido habituales en toda la historia de la humanidad y han sido observados en sistemas económicos tan diversos que una definición más precisa como la anteriormente propuesta parece ser necesaria.

El capitalismo inaugura una nueva fase económica tan diferente de la etapa precedente como lo hizo en su momento el surgimiento de la agricultura y la difusión de las nuevas instituciones asociadas con ésta, aproximadamente once milenios antes. El aspecto más sorprendente de la “revolución capitalista” fue el rápido incremento de la productividad del trabajo, que hizo posible un extraordinario y prolongado incremento de las condiciones materiales de vida. Este logro en materia productiva es indiscutible incluso para los más severos críticos del capitalismo – Marx y Engels lo plantearon en el *Manifiesto Comunista*. El hecho de que no todas las economías capitalistas han prosperado en todos los siglos, y que otros sistemas económicos también han logrado un crecimiento rápido y sostenido de la productividad laboral

(por ejemplo, China en el último tercio del siglo XX), no opacan los logros obtenidos durante siglos por el sistema capitalista en materia productiva.

Lo que el capitalismo logró, y que explica buena parte de su éxito en términos productivos, es permitir que algunos individuos innovaran y asumieron riesgos en gran escala, con la expectativa de obtener los beneficios de un proyecto exitoso, aunque asumiendo también los costos de un eventual fracaso. Las desigualdades de riqueza, combinadas con el mercado de crédito y otros mercados financieros (potenciados por la introducción de nuevas reglas jurídicas como la responsabilidad limitada) permitieron a individuos o pequeños grupos acumular cuantiosos recursos bajo una dirección unificada. El desarrollo de los mercados de trabajo permitió a su vez que estos recursos materiales pudieran ser usados para emplear un gran número de trabajadores, aprovechando retornos crecientes en cuanto al uso de la tecnología y la organización. La riqueza (y el consiguiente status de solvencia en el mercado de crédito) de aquellos que dirigían estos negocios hicieron que el riesgo asociado a las actividades de innovación resultara tolerable. También les permitió ofrecer un seguro de hecho a los trabajadores que empleaban, el cuál asumió la forma del contrato salarial. El resultado fue que aquellos que no tenían otra cosa que ofrecer distinta a su fuerza laboral pudieron ser movilizados productivamente en proyectos cuyo riesgo jamás hubieran estado dispuestos a asumir personalmente. Por primera vez en la historia, la competencia entre miembros de la elite económica dependía del éxito que tuvieran en la introducción de formas innovadoras de organizar la producción y las ventas, nuevas tecnologías y nuevos productos. El éxito de estos arreglos dependía críticamente de la certeza jurídica en cuanto a las propiedades, lograda en gran medida por los incipientemente poderosos estados nacionales que crecieron de forma compatible con las instituciones económicas capitalistas.

El éxito del capitalismo no dependió de la existencia de contratos completos. Por el contrario, el capitalismo potenció la rápida difusión de nuevas técnicas a través de un proceso competitivo gracias al cual los seguidores capturaban una parte importante del excedente adicional generado por los innovadores. Este proceso de desequilibrio de innovación e imitación, determinó asignaciones totalmente diferentes a las determinadas por las condiciones de eficiencia estática que caracterizan el equilibrio competitivo de una economía walrasiana idealizada. El capitalismo favoreció incrementos de productividad aún mayores a través de la

expansión de los mercados financieros y de trabajo, los cuáles se difundieron ampliamente. En ese entonces y como en la actualidad, ambos mercados se hacían notar por la naturaleza incompleta de sus contratos relevantes, no por su conformidad con los principios walrasianos. (De igual forma, el motor del rápido crecimiento de la economía china en los albores del siglo XX fue una novedosa forma de organización económica – “empresas de aldea y pueblo”- caracterizada por la existencia de problemas de contratación incompleta y derechos de propiedad – tanto públicos como privados- mal definidos).

Sin embargo, los economistas recurren a menudo a lo que denomino el *supuesto del diseño eficiente*. Se trata de un “atajo” analítico inspirado en la biología evolucionista. Los biólogos asumen a veces que por el hecho de que los seres vivos están sometidos a procesos de selección natural, con el tiempo estarán adaptados de forma óptima con su entorno. El supuesto de diseño eficiente vuelve innecesario entender la casuística del proceso de herencia genética, la expresión del genotipo en el fenotipo, la naturaleza del proceso de selección y problemas similares. Los economistas suelen invocar razonamientos similares. A partir del Teorema Fundamental, sabemos que si los contratos que regulan las acciones que afectan el bienestar de otros se pueden hacer cumplir a bajo costo, el equilibrio competitivo resulta Pareto-eficiente con independencia de la distribución de la riqueza. Pero incluso cuando el supuesto de contratación completa, asumido por el Teorema Fundamental, no se satisface, el supuesto de diseño eficiente es a menudo preservado. La denominada economía de los costos de transacción de Oliver Williamson (1985:22) descansa, según explica el autor, “en la eficacia de la competencia para... escoger entre las formas (de organización) más y menos eficientes y para reasignar recursos en favor de las primeras”. Holmstrom y Tirole (1989:63) describen el enfoque económico convencional de esta forma: “Los arreglos contractuales son creados de forma que se minimicen los costos de transacción...Esto se encuentra en línea con la hipótesis original de Coase de que las instituciones pueden ser entendidas mejor como adaptaciones óptimas a restricciones contractuales”. Pero, los autores señalan, “Un arreglo eficiente, si es que resulta posible definirlo, rara vez puede encontrarse” (p.64).

No obstante, a pesar de la advertencia de Holmstrom y Tirole, es un razonamiento habitual en economía pensar que cuando la propiedad de los activos

puede ser intercambiada y no existen impedimentos para la negociación eficiente, asignaciones ineficientes de derechos de control sobre los activos y sus ingresos residuales asociados serán eliminados a través del intercambio voluntario de derechos. De este razonamiento de tipo coaseano se deriva la expectativa de que en una economía de mercado competitiva, los activos serán controlados por aquellos que pueden darle el uso más eficiente independientemente de su riqueza. Si el arrendatario de una vivienda puede hacer un mejor uso de la misma en caso de ser propietario, la vivienda será más valorada por él que por el propietario, y por tanto se podría esperar que el arrendatario comprara el activo.

Así, el supuesto de diseño eficiente descansa en una simplificación dramática: sin saber en este caso particular si la asignación de derechos de propiedad es eficiente, podríamos presumir o bien que efectivamente lo es, o que aproximadamente lo es, o tiende en esa dirección. Por ende, la presunción de eficiencia puede guiarnos cuando elegimos entre atributos institucionales particulares que merecen ser objeto de atención analítica y aquellos que deben verse como pasajeros o excepcionales. El uso extendido (y a menudo implícito) del supuesto de diseño eficiente se explica en parte por el hecho de que desde el punto de vista empírico resulta prácticamente imposible determinar si un marco institucional particular *es* eficiente. Existen unos pocos intentos de determinar esto, y son aún menos los intentos que gozan del consenso entre los expertos de las diferentes áreas de conocimiento.

Las razones que explican por qué los procesos evolutivos no necesariamente seleccionan y sostienen instituciones eficientes fueron esbozadas al final del capítulo 2. Ahora, puedo entonces explicar un problema adicional asociado al supuesto de diseño eficiente. Las propias asimetrías de información que vuelven más eficientes determinadas asignaciones de derechos de propiedad respecto a otras también impiden sistemáticamente el proceso coaseano de reasignación negociada de derechos de propiedad que favorecería un uso más productivo de los activos. El error que subyace en los razonamientos de la economía de los costos de transacción y enfoques similares es que cuando los contratos son incompletos no existen razones para pensar que la competencia (o cualquier otro proceso) tendrá como un resultado óptimo (excepto en el sentido tautológico de que se derivan de la resolución de un problema de optimización individual). En particular, los agentes pobres podrían ver

racionado su acceso al crédito y por tanto estarían imposibilitados para adquirir activos que, en caso de controlar, generarían ganancias en términos de eficiencia. Adicionalmente, como vimos en el capítulo 5, la negociación eficiente es poco probable, incluso bajo condiciones mínimamente realistas. Contrario a la interpretación habitual (e incorrecta) de Coase, en casos como estos la distribución de derechos de propiedad tiene efectos sobre la eficiencia en la asignación (El “teorema” no es incorrecto. El error de interpretación es que el supuesto de la ausencia de trabas a la negociación eficiente no se cumple en este caso).

Los problemas asociados al supuesto de diseño eficiente plantean un desafío interesante: si la estructura de contratos y otras instituciones no son el resultado de algún algoritmo secreto que implementa soluciones eficientes a problemas de asignación, ¿qué herramientas analíticas podemos utilizar entonces para explicar empíricamente las instituciones observadas y su evolución? Esta pregunta ocupará el resto del libro. Se empieza en este capítulo por las instituciones de una economía capitalista, para pasar luego a considerar, en los siguientes tres capítulos, la pregunta sobre la emergencia, evolución y desaparición de las instituciones y se culmina con el análisis de configuraciones institucionales contemporáneas y novedosas.

En el marco conceptual que se desarrollará, resultará relevante “quién contrata a quién”. Esto obedece a que en un mundo marcado por problemas de contratación incompleta, la asignación de derechos de control le confiere a una de las partes de la transacción el poder de determinar todo aspecto de la misma que no se encuentre especificado contractualmente. El argumento de Samuelson resulta válido en el marco de un modelo walrasiano en el cuál la noción de “contratar” puede asimilarse simplemente a la noción de “comprar”. “¿Qué significa”, preguntó Oliver Hart (1995:62), “poner a alguien como encargado de una acción o decisión si todas las acciones pueden ser especificadas en un contrato?” Esta cuestión elemental también explica por qué, en términos de Marx, los contratos en un mercado competitivo tienen la apariencia de ser un intercambio voluntario entre iguales (“el Edén de los derechos innatos del Hombre”), mientras que en el lugar de trabajo las dos partes del contrato de empleo asumen una apariencia diferente: el empleador es el jefe, y el empleado “su trabajador”.

EMPRESAS: ¿POR QUÉ EL CAPITAL CONTRATA AL TRABAJO?

John Kenneth Galbraith (1967: 47), como si le estuviera respondiendo a Samuelson, le reprocha a los economistas por no haberse preguntado “por qué el poder se encuentra asociado a algunos factores (de producción) y no a otros”. Un punto de partida útil para proveer una respuesta a esta interrogante es lo que anteriormente (capítulo 8) denominé la teoría Marx-Coase-Simon de la relación laboral. Su rasgo crucial es que la empresa está representada por un grupo de oferentes de insumos, en un proceso productivo común y cuyas actividades son coordinadas, no por intercambios de mercado regidos por contratos completos, sino por medio de una estructura de autoridad.³ Las versiones modernas incluyen enfoques basados en la existencia de información asimétrica (o no verificable) y en los resultantes problemas de contratación incompleta e incompatibilidad de incentivos en los mercados de crédito y trabajo analizados en los capítulos 8 y 9. Otras contribuciones enfatizan el hecho de que las partes que proveen factores de producción a la empresa no pueden comprometerse de forma creíble a no explotar la reducción en el valor de la posición de retirada (*fallback position*) de los miembros de la empresa que hacen inversiones en activos productivos específicos a la transacción en cuestión. (La existencia de inversiones en activos específicos de este tipo fue introducida en el capítulo 5 como un impedimento a la negociación eficiente).

El problema analítico central es comprender cómo la estructura de las empresas responde a los conflictos y problemas de incentivos que emergen en virtud de que, dada la incompletitud de los contratos de crédito, trabajo y de otro tipo, aquellos con autoridad para tomar decisiones dentro de éstas tienen poder sobre el dinero, los activos y el trabajo de otras personas. Por ende, una pregunta importante es por qué en una economía capitalista los derechos de control no son generalmente asignados a quienes trabajan en las empresas sino a quienes proveen capital a las mismas o a sus representantes. Los cuatro enfoques para responder esta pregunta enfatizan respectivamente *el salario-empleo como una forma de aseguramiento para trabajadores aversos al riesgo*, *el problema del monitoreo del esfuerzo laboral*, *el problema de la*

³ Las contribuciones más importantes en cuanto a este punto son Alchian y Demsetz (1972), Williamson (1985), Milgrom (1988), Grossman y Hart (1986) y Hart (1995). Si bien existen diferencias, estos autores comparten la concepción de la empresa que he denominado Marx-Coase-Simon.

*retirada (hold up) vinculado a la existencia de activos específicos, y las restricciones de acceso al crédito que sufren los trabajadores.*⁴

El primer enfoque, cuyo origen podría remitirse a los aportes de Frank Knight (1921), explica la estructura de la empresa por dos hechos: primero, el flujo de ingresos derivado del proceso de producción está sujeto a variación estocástica, y segundo, el costo de asumir este riesgo es mayor para los trabajadores que para quienes ofrecen capital. El contrato que establece un salario fijo provee un seguro contra las fluctuaciones de ingreso, y dicho seguro es más valorado por los trabajadores en comparación al costo que tiene su provisión para los capitalistas.⁵ La lógica que subyace a este enfoque fue presentada en la penúltima sección del capítulo 9, donde, como se recordará, la aversión al riesgo explicaba por qué los trabajadores podían no ser los beneficiarios residuales del ingreso por ellos generado, incluso si esto permitía ganancias de eficiencia técnica. Necesariamente, el contrato salarial hace a los capitalistas beneficiarios residuales del flujo de ingresos derivado del proceso de producción. Siendo este el caso, un arreglo en el cuál los capitalistas también detentan el control sobre los activos relevantes reduce el costo de atraer capital al proyecto (Ser el beneficiario residual del flujo de ingresos de un activo que no se puede controlar resultará una opción poco atractiva desde el punto de vista de los inversores si, como es generalmente el caso, las condiciones de uso del activo no son susceptibles de ser especificadas en un contrato completo). Este enfoque se puede extender fácilmente a situaciones en las cuáles los trabajadores asumen algunos riesgos ya sea porque son beneficiarios residuales parciales de los ingresos de la empresa (sistemas de participación en los beneficios) o porque su remuneración está basada en algún indicador imperfecto de su desempeño. La idea básica es que la estructura de la empresa responde a los diferentes niveles de aversión al riesgo entre los oferentes de factores.

⁴ La lista no es exhaustiva. Para un tratamiento más completo puede consultarse Putterman y Dow (2000).

⁵ El hecho de que los trabajadores sean aversos al riesgo y que los capitalistas lo sean en menor medida no requiere que la aversión al riesgo sea decreciente respecto al ingreso y que por tanto los trabajadores sean más pobres que los capitalistas. La mayor aversión al riesgo de los trabajadores (medida, tal cual se sugirió en el capítulo 9, a través la tasa marginal de sustitución entre el ingreso esperado y el riesgo) también podría explicarse por su mayor exposición al riesgo dada su limitada capacidad, en comparación al los capitalistas, de disponer de una propiedad diversificada y por tanto de reducir la variabilidad de sus ingresos.

De acuerdo al segundo enfoque, desarrollado por Armen Alchian y Harold Demsetz (1972), la asignación del control y del estatus de beneficiario residual de un activo se explica por la naturaleza colectiva de las actividades de producción y por las ventajas asociadas a que el beneficiario residual sea el encargado de monitorear el esfuerzo laboral. Si los beneficios derivados de la especialización y las economías de escala hacen que la producción individual no sea una alternativa organizacional factible, sería beneficioso para todos los participantes diseñar un método para prevenir comportamientos de tipo oportunista entre los miembros de un equipo de trabajo. Este tipo de comportamientos podría ser evitado por un supervisor, pero los niveles de esfuerzo de éste también son variables y no pueden especificarse completamente en un contrato: “¿quién supervisa al supervisor?”. Una solución posible es remunerar a los miembros del equipo con un salario fijo y que el monitor sea el beneficiario residual del ingreso generado por el equipo. Para que dicha solución sea eficiente el monitor debe tener la autoridad de revisar los términos contractuales de los miembros individuales, incluyendo la posibilidad de despido. Por tanto, la asignación de derechos que Alchian y Demsetz llaman “la empresa capitalista clásica” controlada por un propietario-supervisor resuelve el problema. Cabe notar que el argumento no exige que el supervisor sea propietario del capital de la empresa. Sin embargo, resulta sencillo mostrar que dado que los contratos relativos al mantenimiento y uso de los activos son incompletos, surgirá un problema de incompatibilidad de incentivos en el caso de que el propietario del activo y quien detenta el derecho de control y el estatus de beneficiario residual, sean distintas partes de la transacción. El problema desaparecería en el caso de que una de las partes sea propietaria del activo, disponga de derechos de control sobre el mismo y sea además el beneficiario residual.

Se podrían mencionar dos problemas asociados al argumento de Alchian y Demsetz. Primero, la empresa “clásica” que se deriva de este enfoque juega un rol menor en las economías modernas, donde las funciones de supervisión del esfuerzo laboral son rara vez desempeñadas por los propietarios y recaen en personas cuya remuneración varía poco (o nada) con el desempeño de aquellos que son supervisados. Segundo, como fue sugerido en el capítulo 4, la supervisión mutua entre compañeros de trabajo puede ser efectiva si el conjunto del equipo es el beneficiario residual del ingreso generado. La evidencia experimental en juegos de bienes públicos donde los jugadores pueden imponer castigos (capítulo 3) y el éxito

de las cooperativas madereras comentado anteriormente respaldan este modelo alternativo de supervisión. El mismo problema de supervisión indicado por Alchian y Demsetz podría ser resuelto mejor haciendo de los miembros del equipo los beneficiarios residuales, dándoles la potestad de contratar un gerente a quien podrían reportar las infracciones a las normas de trabajo cometidas por otros integrantes del equipo (en el caso de que los métodos directos de presión social fracasasen), y ofreciendo una renta de empleo importante al gerente, quien permanecería en la empresa siempre y cuando el desempeño (observable) de la misma sea satisfactorio.⁶

El tercer enfoque sostiene que los derechos de control serán asignados a la parte para la cual la protección del valor de las inversiones específicas a la transacción es mayor. Cabe recordar (capítulo 5) que los activos específicos son aquellos cuyo valor en el contexto de una transacción particular es mayor comparado con su siguiente mejor alternativa. El conocimiento de un empleado acerca del software con el que se gestiona la cartera de clientes de su empleador, las inversiones que realiza una empresa para reclutar y capacitar a ciertos trabajadores o la localización de la empresa para aprovechar cierto tipo de fuerza de trabajo en una región determinada son todos ejemplos de inversiones en activos específicos. Este tipo de inversiones resultan en una reducción del valor de la posición de retirada del inversor, en comparación al valor de que tendría ésta en caso de haber invertido en activos de propósito general. Como resultado, si en una transacción se satisfacen como igualdad ex-ante todas las restricciones de participación relevantes, entonces el proyecto generará rentas positivas ex-post, esto es, una vez que las inversiones en activos específicos hayan sido realizadas. Si las partes no pueden comprometerse ex-ante respecto a una división de dichas rentas, negociarán cómo repartirlas ex-post. Por tanto, quienes hayan realizado inversiones en activos específicos, y por tanto experimentado una reducción en su posición de retirada, serán entonces vulnerables al denominado problema de la retirada (*hold up*), esto es, la otra parte de la transacción promoverá renegociaciones de los términos de la transacción a la luz del valor ex-post de las posiciones de retirada. El resultado (como fue mostrado en el

⁶ Alchian y Demsetz asumen que un arreglo organizacional de este tipo funcionaría peor en comparación a su propietario-supervisor especializado, pero su razonamiento – de que en grupos numerosos de beneficiarios residuales habrá incentivos poderosos a evadir el trabajo – no es consistente con la evidencia tanto de experimentos de bienes públicos en grupos grandes (Isaac, Walker, and Williams 1994) como de la efectividad de los sistemas de remuneración por equipos de trabajo de considerable tamaño (Hansen, 1997; Prendergast, 1999).

capítulo 5) es que las inversiones en activos de tipo general serán favorecidas, y habrá entonces una tendencia a sub-invertir en activos específicos.

Ahora supongamos que las oportunidades de inversión en activos específicos son extremadamente limitadas o incluso nulas para una de las partes, mientras que las inversiones específicas de la otra parte contribuyen de forma importante a la producción de la empresa (las partes de la transacción en este caso son los oferentes de los factores de producción). Si la empresa se organiza de forma tal que todo el poder de negociación se le confiere al factor productivo que dispone de estas oportunidades de inversión en activos específicos, éste se apropiará ex-post de todo el excedente independientemente de sus decisiones de inversión y, por tanto, no tendrá incentivos a sub-invertir en activos específicos ex-ante. Si ambas partes pueden contribuir más al proyecto mediante inversiones en activos específicos, asignar todo el poder de negociación a una de ellas resultará en inversión nula de la otra parte. Por tanto, la asignación de derechos de control exclusivamente a una de las partes de la transacción no maximizará el excedente conjunto. Si, como es habitualmente asumido, los capitalistas tienen más oportunidades de hacer inversiones en activos específicos que los trabajadores, entonces los primeros deberían detentar todo el poder de negociación y por tanto los derechos de control sobre la empresa.

Por tanto, este enfoque deriva la distribución de derechos de control en la empresa del grado en que las inversiones específicas son capaces de incrementar el valor productivo del trabajo, los bienes de capital y otros insumos provistos por otros agentes vinculados a la empresa. Este parecería ser el caso donde la tecnología (que se manifiesta en qué insumos ven su productividad incrementada en mayor medida por inversiones específicas) determina la estructura institucional (reflejada en la distribución de derechos de control en la empresa). Sin embargo, como Ugo Pagano (1993) señaló, la relación causal también puede operar en sentido inverso, esto es la estructura institucional puede determinar la tecnología. Cuando los trabajadores tienen fuertes garantías de estabilidad laboral, éstos invertirán en mayor medida en habilidades específicas a la empresa y por tanto las empresas tendrán incentivos a adoptar tecnologías que utilicen dichas habilidades. Pagano muestra la posibilidad de múltiples equilibrios “tecnológico-institucionales”, algunos en los cuáles los oferentes de capital ejercen el control y el capital es el factor productivo

más específico y otros en los cuáles el trabajo es el factor más específico y donde son los trabajadores quienes detentan los derechos de control.

El enfoque basado en la noción de activos específicos fue inicialmente desarrollado, no para explicar las relaciones entre capitalistas y trabajadores al interior de la empresa, sino fundamentalmente para delimitar las fronteras de la empresa y las relaciones entre éstas. En muchos sentidos, podría señalarse que el enfoque resulta más convincente cuando es aplicado al estudio de su problema original. Un componente de la teoría resulta indiscutible: existe una pérdida de valor sustancial asociada a la instalación de maquinaria de propósito general – típicamente, más de la mitad de su costo inicial (Asplund, 2000). Pero no resulta claro como estas inversiones son vulnerables a problemas de retirada por parte de los empleados de la empresa. Cuando un trabajador (o incluso todos ellos) abandona la empresa, la opción desde el punto de vista de la empresa no es desechar su equipamiento o venderlo en el mercado de segunda mano sino pagar los costos de rotación de reemplazar la fuerza laboral. Estos costos son en general sensiblemente menores comparados con las pérdidas asociadas a desechar el equipamiento, quizás del orden de entre 5 y 10% del pago anual a un trabajador en su primer año (Malcomson, 1999). Un segundo problema con este enfoque es la tensión existente entre el supuesto de que los miembros de la empresa no pueden comprometerse ex-ante respecto a la división de las rentas ex-post pero, sin embargo, sí pueden acordar un marco de negociación que asegura el mismo resultado.

El último enfoque de la teoría de la empresa sostiene que la asignación de derechos de control y del estatus de beneficiario residual a los capitalistas se deriva del hecho de que el costo de acceso al capital que enfrenta una empresa controlada por sus trabajadores será mayor que el que enfrenta una empresa similar controlada por sus capitalistas. Esto se deduce del hecho de que los trabajadores carecen de riqueza, en conjunto con el resultado (del capítulo 9) de que - para un proyecto de tamaño y calidad dada- el costo de intereses de un préstamo determinado competitivamente varía inversamente con el nivel de riqueza del prestatario. Este precio implícito del capital más elevado que enfrentan los trabajadores es sugerido, por ejemplo, por la subvaluación de las acciones en las cooperativas madereras comentado anteriormente. El caso de las cooperativas de la industria de la madera sirve para indicar un aspecto más sutil del problema. Los bancos que prestan dinero a

éstas cooperativas a menudo entienden necesario celebrar acuerdos directamente con los miembros de la cooperativa en vez de con la gerencia, dado que los miembros podrían rescindir fácilmente el contrato del gerente. La complejidad adicional asociada a este tipo de arreglos seguramente incrementó el costo de los préstamos (Gintis, 1989a). Aunque en las empresas convencionales los propietarios también pueden despedir a la gerencia, la heterogeneidad de intereses entre los trabajadores (y por tanto el margen potencial de toma de decisiones secuencialmente inconsistentes) es considerablemente mayor en comparación a los capitalistas. Esto es cierto en parte porque éstos últimos pueden acordar fácilmente en cuanto al objetivo de maximizar la tasa de retorno sobre sus activos, mientras que los activos de los trabajadores están concentrados en el proyecto no pudiendo éstos proveer trabajo de otra forma que no sea estando físicamente presentes en la empresa.⁷

Los enfoques discutidos parecerían ofrecer, separadamente o de forma combinada, una explicación convincente a la tendencia observada de que los derechos de control sobre las empresas estén mayoritariamente en manos de los oferentes de capital y no de los trabajadores.⁸ Lo que no ha sido explicado, sin embargo, es por qué los derechos de control confieren poder. Desde el punto de vista empírico, la empresa parece ser una institución política en el sentido de que algunos miembros de la empresa rutinariamente dan órdenes con la expectativa de que ser obedecidos, mientras que otros están constreñidos a obedecer dichas órdenes. Decir que el gerente tiene el derecho a decidir lo que hará el trabajador solo significa que tiene la autoridad legítima para hacerlo, no el poder para asegurar la conformidad del trabajador. Dado que el gerente y el supervisor se encuentran restringidos en cuanto al tipo de penalizaciones que pueden aplicar, y dado que el trabajador es libre de abandonar la empresa, el hecho de que las órdenes sean generalmente obedecidas representa una interrogante.

Considerando la formulación inicial de Coase, ¿por qué la orden del gerente (de trasladarse “desde la sección Y a la sección X”) es obedecida? Dada la falta de

⁷ La heterogeneidad de preferencias entre los trabajadores pueden implicar que el ejercicio de los derechos de control sea más costoso e incluso puede conducir a inconsistencias en el proceso de toma de decisiones. Ésta podría ser una explicación adicional de por qué los capitalistas detentan mayoritariamente los derechos de control.

⁸ Utilizo la expresión “parecerían” dado que estos modelos raramente han sido empleados para explicar las variaciones en la estructura de las empresas en la realidad. Cuando esto se ha hecho, los resultados han sido variados (Prendergast, 1999).

una respuesta adecuada a esta pregunta, Alchian y Demsetz desafiaron la idea coaseana de que la empresa es una “economía centralmente planificada” en miniatura, sugiriendo que el contrato de empleo no es diferente en este aspecto de otros contratos:

La empresa ... no tiene poder, no tiene autoridad, no ejerce acciones disciplinarias diferentes de aquellas que se ejercen en las transacciones de mercado que se producen ordinariamente entre dos personas. Entonces, ¿en qué difiere la relación entre el dueño de un almacén y su empleado de aquella que el dueño del almacén tiene con su cliente? (1972: 777).

Hart responde a Alchian y Demsetz de la siguiente forma:

La razón de que un empleado sea más sensible a lo que ordena su empleador de lo que lo es el dueño del almacén... respecto a lo que desea su cliente es que el empleador... puede privar al trabajador de los activos con que éste trabaja y contratar otro trabajador para utilizar dichos activos, mientras que el cliente solo puede privar al dueño de la tienda de su consumo personal y, asumiendo que se trata de un cliente pequeño, resulta fácil presumir que al dueño de la tienda no le será difícil conseguir otro cliente (1989:1771).

Hart fundamenta la diferencia entre el almacenero y el empleador apelando a la necesidad del trabajador de acceder no solo a un trabajo (y por tanto a algunos activos) sino a esos activos particulares del empleador. Este podría ser el caso en que existieran complementariedades entre ambos (por ejemplo el empleado puede haber realizado inversiones en habilidades específicas a la transacción que tienen valor solo cuando son combinadas con esos activos particulares). Otros ejemplos menos obvios (y probablemente más importantes) vienen a la mente. Excluir a un empleado del acceso a un activo particular puede requerir la relocalización del trabajador, y puede afectar sus vínculos familiares y de amistad. La pérdida del empleo puede también dañar la reputación del trabajador. Aunque las inversiones en activos específicos de este tipo indudablemente explican algunas relaciones de autoridad – por ejemplo en poblaciones que funcionan a raíz y alrededor de una sola empresa, y para algunas profesiones- la explicación parece ser poco general para proveer una explicación adecuada de la estructura de autoridad de la empresa en su conjunto, particularmente en el caso de los mercados de trabajo urbanos y para trabajadores no profesionales. En la siguiente sección, desarrollo una explicación complementaria basada en el hecho de que un trabajador excluido del acceso a *ese activo* puede verse sin la

posibilidad de acceder a *cualquier activo*, incluso en el contexto de una economía competitiva donde no existen activos específicos. Esto requerirá definir de forma precisa lo que entendemos por poder. El propio Robert Dahl, autor de la más famosa definición de poder, expresó su preocupación acerca de la vaguedad del término.⁹ Sin embargo, no se puede prescindir de la noción de “poder” que es crecientemente utilizada, incluso en economía.

PODER DEL LADO CORTO EN EL INTERCAMBIO COMPETITIVO

El uso común del término sugiere varias características que deben estar presentes en cualquier representación plausible de la noción de poder. Primero, el poder es *interpersonal*, un aspecto de la relación entre personas y no una característica asociada a un individuo aislado. Segundo, el ejercicio del poder supone la *amenaza y el uso de sanciones*.¹⁰ Tercero, el concepto de poder debería ser *normativamente indeterminado*, habilitando resultados Pareto- superiores (como ha sido señalado por estudiosos del tema desde Hobbes a Parsons) pero también susceptible de uso arbitrario en detrimento de otros y violando principios éticos. Por último, para ser relevante para el análisis económico, el poder debe ser *sostenible como equilibrio de Nash* de un juego definido apropiadamente. Obviamente, el poder puede ser ejercido en situaciones de desequilibrio, pero, en cuanto aspecto duradero de la estructura social, debería reflejar comportamientos de mejor respuesta. El hecho de que las sanciones son esenciales para el ejercicio del poder hace de éste un concepto diferente de otras formas de procurarse ventaja, incluyendo aquellas que, como la riqueza, pueden operar incluso en ausencia de interacciones estratégicas como en el caso del mercado walrasiano.

La siguiente condición suficiente para el ejercicio de poder tiene en cuenta los cuatro características mencionadas: *para que B tenga poder sobre A, es suficiente que, ya sea imponiendo o amenazando con imponer sanciones sobre A, B sea capaz de afectar las acciones de A*

⁹ La definición de Dahl (1957:202-203): “A tiene poder sobre B en la medida en que A puede conseguir que B haga algo que B no haría de otra forma”.

¹⁰ Efectivamente, muchos teóricos políticos consideran que las sanciones son la característica definitoria del poder. Lasswell y Kaplan (1950:75) hacen del uso de “sanciones severas...para sostener una política contra la oposición” una característica definitoria de las relaciones de poder, y Parsons (1967:308) entiende que “la presunción de la capacidad de hacer cumplir una regla a través de sanciones negativas bajo la facilidad que ofrece la recalcitrancia” es una condición necesaria para el ejercicio del poder.

de forma funcional a los intereses de B, mientras que A no tiene la misma capacidad respecto de B (Bowles y Gintis, 1992). La definición clarifica la diferencia entre el empleador y el dueño del almacén en la citada respuesta de Hart a Alchian y Demsetz: las sanciones impuestas sobre el trabajador – que lo privan del acceso a los bienes de capital – resultan severas, mientras que aquellas impuestas por el cliente que deja de comprarle al dueño de la tienda son insignificantes o directamente nulas. La razón por la cual el consumidor no le impone una sanción al dueño del almacén es que éste último (en equilibrio competitivo) estaba maximizando beneficios fijando un nivel de ventas de forma que se iguale el costo marginal a un precio exógenamente dado, y siendo este el caso, una pequeña variación en las ventas solamente tiene un efecto de segundo orden sobre los beneficios. Ahora, cabe verificar si esta concepción de poder se aplica a la relación de empleo en ausencia de especificidad de activos.

Volviendo al modelo del capítulo 8, sabemos que $e^* > e$: en equilibrio el trabajador se esfuerza más de lo que lo haría si el empleador no utilizara su estrategia de incentivación. Por lo tanto, sabemos que en equilibrio el trabajador recibe una renta ($v^* > z$) y que esforzándose por encima del nivel e el trabajador le ha permitido al empleador obtener una mayor tasa de beneficio, $\pi^* > \pi(e, w)$. En conjunto, estos resultados implican que el empleador ha logrado que el trabajador actúe de forma funcional a sus intereses mediante la amenaza creíble de imponerle una sanción. El trabajador no dispone de la misma capacidad en relación a su empleador, ya que en caso de que el trabajador amenazara al empleador con una sanción si no le aumenta el salario (dañarle la maquinaria o golpearlo o simplemente esforzarse menos en el trabajo), la amenaza no sería creíble. El empleador simplemente rechazaría responder, sabiendo que no sería en interés del trabajador llevar a cabo tal amenaza.

Cabe notar que el ejercicio de poder posibilita una mejora paretiana respecto a una situación contrafactual en la cual el poder no puede ser ejercido, es decir, que el trabajador es contratado a su salario de reserva w y trabaja al nivel de esfuerzo de reserva e . Como sabemos, esto se deriva directamente de que $v^* > v(e, w) = z$ y $\pi^* > \pi(e, w)$. Tanto la utilidad esperada del trabajador como los beneficios de la empresa son mayores en equilibrio (cuando el poder es ejercido) en comparación a la posición de reserva (donde no existe ejercicio de poder). Este es otro ejemplo de una situación en la cual el ejercicio de poder, aunque a veces con consecuencias

objetables desde el punto de vista distributivo, permite resolver fallas de coordinación. Seguidamente, cabe considerar un ejemplo.

Recordando el análisis de los atributos del lugar de trabajo desarrollado en el capítulo 8, supongamos que α denota no ya a un atributo irrelevante del lugar de trabajo (como por ejemplo la calidad de la música en el equipo de sonido de la oficina) sino prácticas gerenciales que afectan la dignidad del trabajador, como ser o no ser objeto de insultos raciales, acoso sexual u otro tipo de hostigamiento en el lugar de trabajo. En equilibrio, sabemos que $\pi_\alpha = 0$ y que $v_\alpha > 0$. De esto se deriva que el empleador puede infringir costos de primer orden sobre el trabajador (reduciendo α en pequeña magnitud) asumiendo costos de segundo orden para sí mismo (los costos son de segundo orden porque $\pi_\alpha = 0$). Así, el equilibrio competitivo en una relación de empleo le da al empleador no solo la capacidad de ejercer poder para atenuar problemas de coordinación, sino también la de ejercer poder arbitrariamente, es decir, infligir costos a otros sin pagar ninguno a cambio.

Por lo tanto, la interacción estratégica entre el empleador y el trabajador habilita el ejercicio de poder de forma consistente con las cuatro características de la definición de poder discutidas anteriormente: la amenaza y el uso de sanciones son utilizadas de forma creíble en una interacción estratégica que describe un equilibrio de Nash, el ejercicio de poder resultante posibilita mejoras paretianas con respecto a un contrafactual razonable y también puede ser utilizado de forma arbitraria.

Resulta sencillo comprobar que el poder en el sentido definido puede ser ejercido también en el modelo de renovación contingente en el mercado de crédito del capítulo 9. El prestamista ofrece condiciones de préstamo que son preferidas en relación a la posición de retirada, y como resultado el prestatario sigue una estrategia menos riesgosa en comparación a la que hubiera seguido si el prestamista no ofreciera una renta o si la interacción se diera en un solo período. Cuando la restricción de participación del prestatario se satisface como igualdad, el poder en el sentido definido no puede ser ejercido por la sencilla razón de que el prestatario es indiferente entre la actual transacción y la siguiente mejor alternativa, por lo que el único tipo de sanción permitida en una economía liberal – la revisión o terminación del contrato- no tiene ningún efecto.

Un caso menos obvio se refiere al poder del consumidor, a veces sintetizado en el concepto de “soberanía del consumidor”. Cabe recordar el modelo de agente-principal donde la calidad del producto era de difícil verificación (capítulo 7). En equilibrio, el comprador paga al vendedor un precio que excede la siguiente mejor alternativa del vendedor. La posibilidad de perder la renta concedida por el comprador induce al vendedor a proveer un producto de mejor calidad en relación al que hubiera provisto en ausencia de una amenaza de sanción. En este caso el consumidor ha ejercido poder sobre el vendedor.¹¹

Como sugiere el ejemplo, el consumidor puede ejercer poder sobre el vendedor siempre que su amenaza de pasar a comprarle a un vendedor alternativo sea creíble y pueda infligir costos al vendedor. Considere dos vendedores operando en un régimen de competencia monopolística (por ejemplo: empresas que enfrentan funciones de demanda con pendiente negativa) y un consumidor que es indiferente entre comprarle a uno u otro de los vendedores. Ambas empresas han fijado un nivel de producción que maximiza beneficios, igualando costo marginal e ingreso marginal (que es menor que el precio porque la demanda tiene pendiente negativa). Por tanto, para ambos vendedores el precio excede el costo marginal ($p > CMg$), por lo que la elección del consumidor le confiere una renta a uno de ellos, privando al otro de dicha renta. El lector puede preguntarse cómo es que surge dicha renta si la empresa ha determinado el nivel de producción con el objetivo de maximizar beneficios, esto es, fijando $\pi_q = 0$. Pero el cambio de un vendedor a otro por parte del consumidor no es un movimiento sobre la misma función de demanda (que es el base sobre la cual la empresa decide fijar determinado nivel de producción) sino un desplazamiento horizontal en la función de demanda (hacia adentro para la empresa que pierde el cliente y hacia afuera para la empresa que lo gana). El resultado es que la empresa que gana este nuevo cliente es capaz ahora de vender una unidad adicional al precio actual, capturando de esta forma una renta de monto $p - CMg$.

Irónicamente, las condiciones walrasianas idealizadas, que habitualmente se dice garantizan la soberanía del consumidor, no le confieren en realidad ningún poder, mientras que desviaciones del supuesto competitivo (precio igual costo marginal) generan las condiciones para que el consumidor pueda tener poder.

¹¹ Gintis (1989b) desarrolla este caso.

Obviamente, la posición estratégica del consumidor como la de muchos principales en relación con un único agente es diferente a la de un empleador o a la de un prestamista enfrentando muchos empleados o prestatarios potenciales respectivamente. En general, un consumidor individual no podrá ordenarle al productor que mejore la calidad con la expectativa de que este obedezca. Por tanto, el poder del consumidor se encuentra restringido por la limitada capacidad que tienen muchos principales de actuar coordinadamente. Volveré nuevamente a este punto cuando considere el concepto de *poder de mercado*.

Los tres casos para los cuales he analizado el ejercicio de poder – del consumidor sobre el vendedor, del prestamista sobre el prestatario, y del empleador sobre el trabajador- conforman una clase genérica de relaciones de poder que son sustentables en el equilibrio de un sistema de intercambios competitivos voluntarios. En los tres casos, quienes tienen poder están transando con agentes que reciben una renta y que por tanto no son indiferentes entre la transacción actual y la siguiente mejor alternativa. Siendo este el caso, deben existir otros agentes idénticos que enfrenten problemas de racionamiento. Este es el caso de los desempleados, de aquellos excluidos del acceso al crédito o que ven racionada la cantidad de crédito que pueden tomar y de los vendedores que no concretan las ventas deseadas. Para que esta situación caracterice a un equilibrio, debe darse la condición de que los mercados no se vacíen, lo cual como hemos visto sería precisamente el caso. Quienes detentan poder en estos casos son aquellos ubicados en el lado del mercado para el cual en equilibrio el número de transacciones deseadas es menor, o lo que se denomina *el lado corto del mercado*. Cabe notar que el lado corto puede ser tanto del lado de la demanda (el empleador, el consumidor) como del lado de la oferta (el prestamista). Aquellos ubicados en el *lado largo* del mercado serán de dos tipos: quienes transan las cantidades deseadas, y quienes sufren racionamiento (son excluidos o transan cantidades menores a las deseadas).

Para insistir en la relación entre mercados que no se vacían y el ejercicio del poder y basado en los modelos de renovación contingente de los capítulos previos, Gintis y yo nos referimos al poder del consumidor, del prestamista y del empleador como *poder del lado corto*. El poder tal cual lo definimos puede ser ejercido de otras formas, incluso cuando los mercados se vacían. Un ejemplo particularmente ilustrativo es el caso de las tasas óptimas que se pagan por el trabajo (capítulo 8), en

el cual la tasa elimina la renta de empleo ex- ante (por lo que el mercado se vacía, el trabajador es indiferente entre aceptar el trabajo o no hacerlo), sin embargo existe una renta ex-post, dándole al empleador la capacidad de sancionar al trabajador. Una tasa de pago de este tipo representa un caso puro de inversión específica en la transacción por parte del trabajador, y el fundamento del poder del empleador es en este caso un ejemplo del razonamiento de Hart citado anteriormente.

Los tres agentes que ejercen poder en los ejemplos anteriores- el consumidor, el prestamista y el empleador- tienen en común el hecho de que participan con dinero en la transacción- el precio que paga el consumidor por la compra, el préstamo que otorga el prestamista y el salario que ofrece el empleador. En todos los casos, el dinero es intercambiado por un bien o servicio que no puede ser especificado a través de un contrato completo: la calidad del producto, el repago del préstamo y el esfuerzo laboral respectivamente. Este parece ser el fundamento analítico del famoso dicho “el dinero habla por sí solo”, pero la conclusión es equivocada. Cabe recordar que generalmente en las economías comunistas centralmente planificadas se daba el caso de que los bienes durables (y muchos otros bienes de consumo) se vendían por debajo del precio que vaciaba el mercado. El exceso de demanda resultante era asignado a través de un proceso de esperar en fila y por otros medios (Kornai, 1980). En este caso, los productores (vendedores) se ubicaban en el lado corto del mercado mientras que aquellos que participaban con dinero en la transacción se ubicaban en el lado largo, alguno de los cuáles no lograba realizar las transacciones deseadas. La inferior calidad de los bienes de consumo en las economías centralmente planificadas, en comparación a las economías capitalistas, puede ser explicada en parte por el hecho de que los consumidores se ubicaban en el lado largo del mercado en las primeras y en el lado corto en las segundas. O dicho de otra forma, una razón por la cual durante la Guerra Fría los autos Ford eran mejores que sus equivalentes rusos era que los consumidores rusos hacían fila para comprar autos Volgas mientras que en Estados Unidos eran los vendedores de Ford quienes hacían fila para vender autos. Otra razón es que en Estados Unidos los trabajadores también hacían cola para acceder a un empleo en Ford.

En economía, otros usos del término *poder* son habituales. El *poder de compra* es otra palabra para designar la restricción presupuestal (o riqueza), y no implica el

ejercicio de sanciones ni estrategia de interacción alguna.¹² El poder de mercado surge en mercados poco desarrollados en los cuáles un actor puede beneficiarse variando el precio. En el caso estándar de competencia monopolística, se dice que el vendedor detenta poder de mercado. El vendedor se encuentra menos constreñido en la medida que enfrenta una curva de demanda con pendiente negativa y no una función de demanda horizontal, mientras que, a la inversa, el consumidor se encuentra más constreñido en la medida que tiene menos posibilidades de elegir entre distintos productores de bienes sustitutos. Sin embargo, hemos visto que en este caso el consumidor que cambia de un productor a otro le confiere una renta al productor favorecido. (Por esto es que el equipo de vendedores de Ford hacía fila para vender sus autos.) Por ende, si el comprador puede amenazar de forma creíble con salirse de la transacción privando al vendedor de la renta, decimos que el comprador ejerce poder del lado corto del mercado sobre el vendedor. Por tanto, no resulta evidente como reconciliar las nociones usuales de poder – el uso de sanciones para ganar ventaja- con el argumento de que el monopolista tiene poder sobre el consumidor.

Finalmente, puede mencionarse la imprecisa noción de *poder de negociación*, que se asocia generalmente a la participación en el excedente obtenida en el marco de una negociación. Reflejando este uso, se señala que los exponentes usados en el “producto de Nash” para resolver el modelo extendido de negociación de Nash del capítulo 5 reflejan el poder de negociación de las partes. Utilizado de esta forma, el poder de negociación refiere a resultados – cuanta más ventaja uno puede ganar- en vez de referir a un medio particular de obtener dicha ventaja (por ejemplo, amenazando con imponer una sanción). Si el problema de negociación es parte de una interacción actualmente en curso, entonces poder de negociación y poder del lado corto no sólo no guardan relación entre sí sino que incluso se vuelven conceptos opuestos. Por ejemplo, en el equilibrio competitivo del modelo estándar de agente-principal el empleador recibe como retorno el valor de su posición de retirada (la condición de beneficio nulo) mientras que el empleado recibe una renta (v^*-z). Por lo tanto, la perspectiva del poder de negociación diría que el empleado detenta todo el

¹² Una debilidad que presenta la definición de poder de Dahl (ver nota al pie 9) es que el poder de compra es incluido: si yo compro un bien, habrá toda una serie de efectos en la economía que suponen a otras personas haciendo cosas que no harían en otro contexto. Pero decir, por ejemplo, que cuando compro pan estoy ejerciendo poder sobre un productor de trigo desconocido con el cuál no interactúo de forma estratégica, supone expandir demasiado el concepto de poder.

poder de negociación. En cambio, el enfoque del poder como poder del lado corto concluiría que la renta conferida al empleado, en cuanto resultado de una elección compatible con la maximización del beneficio, es lo que explica que el empleador tenga poder sobre el empleado.

Previamente, mencioné las dudas expuestas por Robert Dahl en cuanto a la posibilidad de definir unívocamente el término poder. Aquí se reproduce su planteamiento (Dahl, 1957:201) “ (Una) cosa a la que las personas le atribuyen muchas etiquetas con significados muy similares... probablemente no es una Cosa sino muchas Cosas”. Los diferentes significados de términos como poder de negociación, poder de mercado y poder del lado corto indican que Dahl pudo haber estado en lo cierto.

DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA Y DISTRIBUCIÓN DE CONTRATOS

Hasta el momento, he clasificado a los individuos en empleadores y empleados, prestamistas y prestatarios, sin explicar por qué individuos particulares ocupan estas posiciones. En la siguiente explicación, la idea crucial es que la asignación de personas a estas y otras posiciones económicas es el resultado de la organización individual, teniendo como restricciones la disponibilidad de contratos y los activos que uno posee. Estos activos incluyen no solo la riqueza en su sentido convencional sino también otros atributos generadores de ingreso como ser las habilidades y el estado de salud. Sin embargo, en orden de simplificar voy a restringir mi atención a la riqueza.

El análisis que presento es una adaptación para una economía capitalista moderna del modelo desarrollado por Mukesh Eswaran y Ashock Kotwal (1986). Su trabajo fue motivado por la observación de que en economías agrarias los individuos generalmente asignan su tiempo entre diferentes tipos de contratos, cultivando su propia tierra pero también cultivando la tierra de otro como aparcerero o como asalariado o, incluso, contratando a otras personas para asistirlos en sus tierras. (Precisamente, los estudios econométricos del efecto de distintos tipos de contratos en la productividad citados en el capítulo 8 y 9 hacen uso de este hecho). La combinación de contratos utilizada por cada individuo está relacionada con la

extensión de tierra de la cuál es propietario, como lo sugieren los datos de la misma villa india de capítulos anteriores reseñados en la Tabla 10.1. En Palanpur, quienes son propietarios de mayores extensiones de tierra rara vez trabajan como asalariados (“venden su trabajo”) y generalmente contratan (“compran trabajo”) a otras personas para incrementar su propio trabajo trabajando en su propia tierra. Ninguno es propietario de largas parcelas: más de la mitad de los encuestados es propietario de menos de media acre de tierra (Lanjouw y Stern, 1998:46).

El modelo que aquí presento mostrará que la asignación de tiempo entre los diferentes tipos de contrato disponibles que maximiza la utilidad individual depende del nivel de riqueza individual. Los individuos se agruparán en seis clases que defino como *trabajador asalariado puro*, *productor independiente-trabajador asalariado*, *productor independiente*, *pequeño capitalista*, *capitalista puro* y *capitalista rentista*.

Procurando un mayor realismo del modelo, asumo que los contratos son incompletos en dos sentidos. Primero, si se contrata trabajo, el empleado debe ser supervisado, y (tomando prestado una página de Alchian y Demsetz comentada anteriormente) asumo que el único beneficiario residual (el empleador) puede desempeñarse como supervisor (introducir la complicación de supervisores contratados no agregaría nada al modelo). Para distinguir el trabajo de supervisión del resto utilizo el término *trabajo productivo* para referirme al trabajo que aparece como argumento de la función de producción. Segundo, todos los individuos pueden solicitar préstamos y prestar dinero a la misma tasa de interés, r , pero el máximo préstamo al que puede accederse es determinado por la riqueza individual total (con independencia de su utilización). Al comienzo de cada período, el individuo puede tomar un préstamo para contratar trabajo o arrendar bienes de capital propiedad de otros individuos, pagando los salarios y la renta al inicio del período y repagando el préstamo con certidumbre total al final del período de producción. El individuo también puede arrendar a otros sus propios factores de producción o trabajar como asalariado (recibiendo un salario al comienzo del período).

TABLA 10.1
Propiedad de la tierra y trabajo asalariado en Palanpur

Extensión de tierra en propiedad (en acres)	Contrata trabajo asalariado	Contrata trabajo asalariado y trabaja como asalariado	Trabaja solo como asalariado
Ninguna	0,25	0,21	0,54
≤ 0.47	0,30	0,37	0,33
> 0.47	0,81	0,15	0,04

Los valores indican la proporción de individuos de cada categoría que contratan trabajo asalariado, que trabajan como asalariados o ambos.

La relación entre insumos y el único bien producido es descrita por una función de producción linealmente homogénea $q=f(k,n)$, donde n es el trabajo productivo total (propio y contratado), k es la cantidad utilizada de un bien de capital homogéneo. El producto q es creciente y cóncavo en relación a sus argumentos. El precio del producto es normalizado a uno. Para producir debe desembolsarse un costo de entrada, K (aquellos que no organizan la producción por su cuenta, vendiendo su fuerza de trabajo y arrendando los bienes de capital de los que disponen no incurren en este costo K). El individuo puede dividir su tiempo total (normalizado a uno) en las siguientes proporciones: una destinada al autoempleo, l , otra empleado como asalariado, t , otra supervisando a sus empleados, s , y una última descansando, R . El tiempo dedicado a la supervisión varía en función de la cantidad de trabajo asalariado contratado, L ; esto es, $s=s(L)$ con $s'>0$ y $s''>0$, $s(0)=0$ y $s'(0)<1$. El nivel de supervisión requerido es el suficiente para inducir un nivel de esfuerzo de parte de los trabajadores contratados equivalente al de trabajadores que son beneficiarios residuales de su esfuerzo laboral. Por tanto, el trabajo productivo total es $n=l+L$.

La cantidad de crédito a la que el individuo puede acceder, B , esta constreñida por su nivel de riqueza, medida en unidades de bienes de capital propios, k . Por tanto, tenemos que $B=B(k)$ siendo $B'>0$ y $B(0)=0$ (quienes no disponen de activos no tienen acceso al crédito y el límite de crédito al que se puede acceder es creciente con el nivel de activos). Dado que cada individuo comienza el período con

\underline{k} activos, la elección del arreglo contractual se ve limitada por el límite de crédito al que se puede acceder. Sean w y v el precio del trabajo y de los bienes de capital respectivamente, los cuáles se determinan de manera exógena. Entonces, si el individuo decide producir (lo que supone pagar el costo de entrada, K , y dedicar parte del tiempo de trabajo al proyecto) la restricción de crédito es,

$$B(\underline{k}) \geq w(L-t) + v(k - \underline{k}) + K \quad (10.1)$$

El primer término del lado derecho es el costo salarial de contratar trabajo asalariado (neto de cualquier venta de su trabajo), mientras que el segundo término es el costo de arrendar el uso de bienes de capital adicionales a los que el individuo ya posee. Obviamente, estos dos términos pueden asumir cualquier signo.

La función de utilidad individual (asumiendo neutralidad frente al riesgo) es aditiva en el ingreso y la utilidad del descanso (u ocio): $U = Y + u(R)$ con $u' > 0$ y $u'' < 0$. (Para garantizar que $R > 0$ también asumo que $u'(0)$ es infinito). Si el individuo decide producir, al final del período su utilidad será,

$$\omega_1 = f(k, (l + L)) - (1 + r)\{w(L-t) + v(k - \underline{k}) + K\} + u(R) \quad (10.2)$$

donde el segundo término del lado derecho es el costo (al final del período) de repagar el préstamo solicitado al comienzo del período de producción (la producción se encuentra disponible solo al final del período, y ,por conveniencia, asumo que el consumo y tiempo de ocio se hacen también efectivos al final del período). En cambio, si el individuo trabaja como asalariado y arrienda sus bienes de capital, su utilidad al final del período será,

$$\omega_0 = (1 + r)(wt + v\underline{k}) + u(R) \quad (10.3)$$

donde se incluye el factor de interés debido a que los salarios y las rentas se pagan al comienzo del período, y por tanto pueden generar un retorno durante el período.

Considerando en primer lugar el caso descrito por la ecuación (10.2), el problema de maximización de la utilidad que enfrenta el individuo supone elegir \underline{k} , R ,

t , L y l de forma que se maximice la ecuación (10.2) sujeto a la restricción de crédito (10.1) y la restricción presupuestal-temporal. Utilizando la relación contable

$$l = 1 - s(L) - t - R \quad (10.4)$$

como definición de l (nótese que no es una restricción), podemos expresar la restricción presupuestal-temporal como una restricción de no negatividad respecto al autoempleo, l

$$1 - s(L) - t - R \geq 0 \quad (10.5)$$

Así como también las otras restricciones: $k \geq 0$, $L \geq 0$, y $t \geq 0$.

Por tanto, el individuo maximizará la ecuación (10.2) sujeto a las restricciones (10.1) y (10.5), siendo μ y λ los multiplicadores de Lagrange asociados con las restricciones (10.5) y (10.1) respectivamente. Utilizando la ecuación (10.4) para eliminar l (sustituyendo el lado derecho de la ecuación (10.4) por l en la función de producción) y definiendo L_i como la derivada con respecto a la variable i de la expresión lagrangeana implícita, obtenemos entonces las condiciones de primer orden

$$L_k = f_k - (1 + r + \lambda)v = 0 \quad (10.6)$$

$$L_L = f_n \{1 - s'(L)\} - (1 + r + \lambda)w - \mu s'(L) \leq 0 \quad (10.7)$$

(que se satisface como igualdad si $L > 0$)

$$L_R = -f_n + u'(R) - \mu = 0 \quad (10.8)$$

$$L_t = -f_n + w(1 + r + \lambda) - \mu \leq 0 \quad (10.9)$$

(que se satisface como igualdad si $t > 0$)

Las ecuaciones (10.6) y (10.8) son igualdades porque asumimos que $k > 0$ y $0 < R < 1$.

El ordenamiento de individuos en clases dependerá de qué restricciones se cumplan como igualdad y cuáles como desigualdades. Pero antes de proceder con dicho análisis, vale la pena considerar la interpretación económica de las condiciones de primer orden. La ecuación (10.6) requiere que el producto marginal del bien de capital sea igual a su precio multiplicado por el precio sombra del capital (λ). Dado que se trata del multiplicador de Lagrange para la restricción de crédito, podemos interpretar λ de esta forma, es decir, indicando el incremento marginal de la utilidad asociado a un relajamiento marginal de la restricción de crédito. Cabe notar que si la fuerza de trabajo del individuo se dedica a la producción con los bienes de capital de los cuáles éste es propietario ($l > 0$), la restricción de no-negatividad respecto a l no se satisface como igualdad, por lo que en este caso $\mu = 0$. Entonces la ecuación (10.7), que se satisface como igualdad cuando se contrata trabaja asalariado, requiere que el producto marginal del trabajo (neto de costos de supervisión del trabajo contratado) iguale la tasa de salario multiplicado por uno más el costo de solicitar crédito. Para el caso donde $\mu = 0$, la ecuación (10.8) se transforma en la condición habitual que indica que la productividad marginal del trabajo es igual a la utilidad marginal del ocio. La ecuación (10.9) requiere que si el individuo se encuentra trabajando como asalariado y, simultáneamente, trabaja por su cuenta, el producto marginal del trabajo debe ser igual a la tasa de salario multiplicada por uno más el costo de solicitar crédito. (Cabe recordar que los salarios son pagados al comienzo del período, mientras que el producto marginal se da al final del período).

Este es un problema estándar de Kuhn-Tucker; para valores dados de las variables exógenas v , w , r y \underline{k} , este problema tiene una única solución. Esto significa que variando el nivel de riqueza podemos determinar los contratos en los que los individuos participan. Existen cinco regiones distintas, cada una definida por un rango de valores de riqueza, como se ilustra en la figura 10.1.

Para individuos pobres en términos de su dotación de activos, el costo de entrada de producir por cuenta propia puede ser extremadamente elevado, al extremo de que el uso más rentable de los propios recursos es trabajar como asalariados y arrendar a otros los bienes de capital que disponen. En otros términos, el máximo de la ecuación (10.3) puede exceder el máximo de la ecuación (10.2). Estos individuos son *trabajadores asalariados puros*. Si K es suficientemente pequeño en

relación a \underline{k} , de forma tal que se justifica la producción por cuenta propia, y si \underline{k} es menor que un valor crítico k_1 , el individuo es *al mismo tiempo productor independiente y trabajador asalariado*. Los individuos pertenecientes a esta clase trabajarán como asalariados y simultáneamente utilizarán productivamente sus bienes de capital. La división de tiempo entre estas dos actividades está dada por las condiciones (10.8) y (10.9) con $\mu = 0$. Esto requiere asignar el trabajo de forma tal que los rendimientos marginales de ambos tipos de trabajo se igualen, y también se igualen a la utilidad marginal del ocio: $w(1+r+\lambda) = f_n = u'$.

Cabe notar que para niveles de riqueza en esta región, el hecho de que la función de producción sea homogénea y que los precios de los factores sean exógenos determina la razón entre capital y trabajo productivo que será utilizada, independientemente del nivel de riqueza.¹³ Por lo tanto, cuanto mayor es la riqueza detentada por el individuo, mayor es el tiempo que el individuo trabaja con sus propios bienes de capital y menor es el tiempo que trabaja como asalariado. Por tanto, a medida que \underline{k} se acerca a k_1 , t desciende a 0. El valor crítico de \underline{k} está definido por $f_n = w(1+r+\lambda) = u'(R)$, donde el producto marginal del trabajo es evaluado en ($t = 0$ y $\underline{k} = k_1$), esto es, el valor de \underline{k} para el cual el producto marginal del trabajo es igual a la tasa de salario (multiplicado por uno más el costo de crédito) cuando el individuo asigna todo su trabajo al autoempleo. Mayores niveles de riqueza definen una nueva región. Las regiones relevantes y sus fronteras se resumen en la tabla 10.2.

¹³ El supuesto de homogeneidad (un supuesto más débil - homoteticidad- es suficiente) garantiza que la razón de productos marginales de los dos insumos depende solamente del ratio capital-trabajo.

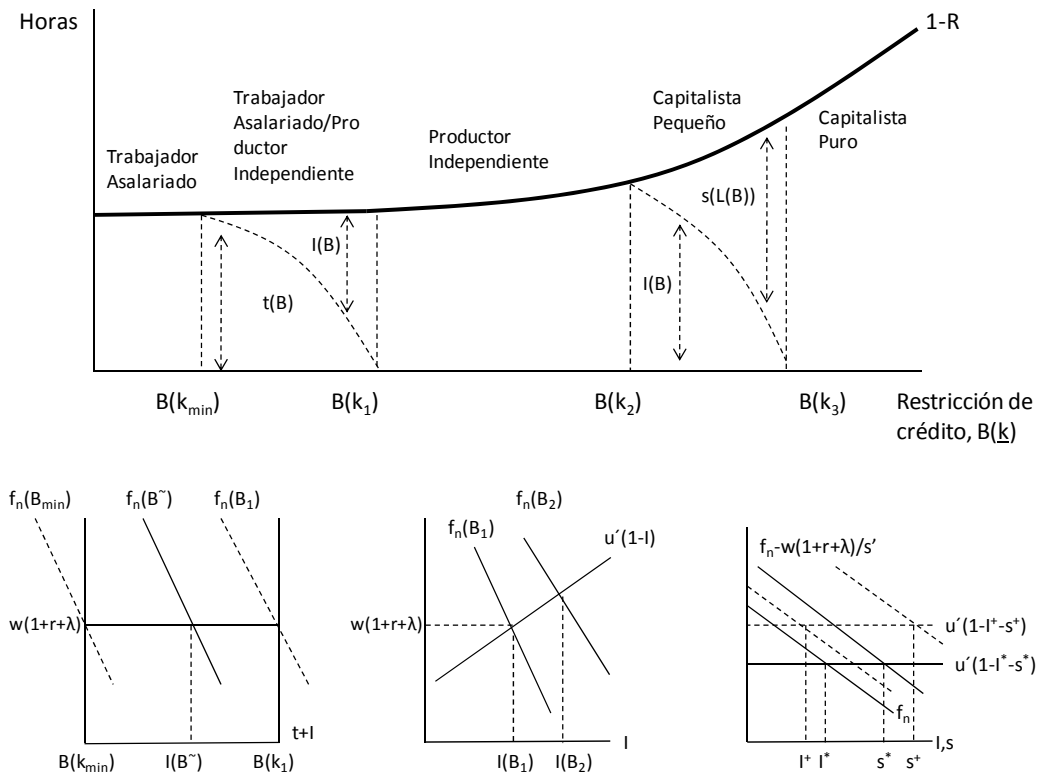


FIGURA 10.1. Las diferencias de riqueza explican las diferentes elecciones contractuales. El panel superior muestra las horas totales trabajadas y la distribución de dichas horas entre trabajo asalariado, autoempleo y supervisión del trabajo de otros para varios niveles de riqueza. El panel ubicado a la izquierda-abajo muestra como diferentes niveles de riqueza afectan la asignación del tiempo entre trabajo asalariado y autoempleo (producción independiente). El panel intermedio muestra la elección de horas de trabajo de un productor independiente. El panel ubicado a la derecha-abajo muestra como un capitalista asigna su tiempo entre trabajo productivo y trabajo de supervisión.

TABLA 10.2
Relaciones de correspondencia entre riqueza y contratos

Posición de clase	Contratos	Nivel de riqueza
Trabajador asalariado puro	$t > 0, l = k = s(L) = 0, \mu > 0, \lambda = 0$	$[0, k_1]$
Trabajador asalariado/Productor independiente	$t > 0, l > 0, k > 0, s(L) = 0, \mu = 0, \lambda > 0$	$[0, k_1]$
Productor independiente	$t = 0, l > 0, k > 0, s(L) = 0, \mu = 0, \lambda > 0$	$(k_1, k_2]$
Capitalista pequeño	$t = 0, l > 0, k > 0, s(L) > 0, \mu = 0, \lambda > 0$	$(k_2, k_3]$
Capitalista puro	$t = l = 0, k > 0, s(L) = 1 - R,$ $\mu > 0, \lambda > 0$	$(k_3, k_4]$
Capitalista financiero o rentista	$t = l = 0, k > 0, s(L) = 1 - R,$ $k < \underline{k}, \mu > 0, \lambda = 0$	$> k_4$

Para $k_1 \leq k < k_2$ el individuo es un *productor independiente*, lo que supone que el individuo no trabaja como asalariado ni contrata a otros trabajadores; el tiempo de trabajo dedicado a la producción está determinado por $f_n = u'$ (porque $l > 0, \mu = 0$). A medida que \underline{k} aumenta, el agente trabaja más (la función de producto marginal del trabajo se desplaza hacia afuera y, por tanto, u' también se incrementa a medida que R se vuelve escaso). Finalmente (en k_2), el mayor producto marginal del trabajo resulta suficiente para compensar los costos de supervisión asociados a la contratación de trabajo asalariado. El costo de emplear una unidad de trabajo es $w(1+r+\lambda) + s'f_n$ (el segundo término tiene en cuenta el hecho de que el trabajo asalariado requiere supervisión s' lo cual desvía parte del tiempo que el empleador dedica a realizar tareas productivas, cuyo costo de oportunidad es igual a f_n). Por tanto, el valor crítico de \underline{k} está definido por $f_n = w(1+r+\lambda) + s'(0)f_n$ o $w(1+r+\lambda) = f_n(1-s'(0))$. Valores de \underline{k} mayores que éste hacen que el producto marginal del trabajo contratado sea mayor al costo de contratar, por lo que se realizan contrataciones (introduciendo un nuevo rango de valores de \underline{k}).

Para $k_2 \leq \underline{k} < k_3$ el agente es un *pequeño capitalista*, realizando trabajo productivo y contratando trabajo y por tanto repartiendo su tiempo entre supervisión, autoempleo y ocio. En este sentido, s , l y R son determinados por $u' = f_n = w(1+r+\lambda)/(1-s')$, donde la primera igualdad determina el nivel óptimo de empleo de trabajo productivo y la segunda, el nivel óptimo de trabajo asalariado que debe contratarse. Cabe notar que la segunda igualdad puede ser rescrita, de forma en que se exprese la condición de que el costo de oportunidad de desviar tiempo de trabajo productivo para supervisar el incremento marginal en el trabajo contratado (esto es $s'f_n$) debe ser igual al producto marginal del trabajo menos el costo de contratar.

$$s'f_n = f_n - w(1+r+\lambda)$$

A medida que \underline{k} aumenta, el producto marginal del trabajo aumenta, lo cual incrementa ambos lados de la ecuación. Pero, proporcionalmente, un incremento de f_n tiene un mayor efecto en el lado derecho de esta expresión (como se muestra con líneas punteadas en el panel situado abajo y a la derecha en la figura 10.1). Por tanto, para un mayor \underline{k} resulta óptimo contratar más trabajo, lo cual (dado $s'' > 0$) incrementa s' y por tanto debe también aumentar u' . De esto se deriva como resultado que el agente dedica menos tiempo directamente a la producción y más tiempo a las actividades de supervisión. En algún punto (cuando \underline{k} alcanza a k_3), $u'(R) = f_n$ para $R = 1 - s$, por lo que el propietario no tiene incentivos a desempeñar trabajo productivo. Para $\underline{k} \geq k_3$ el agente es un *capitalista puro*, desempeñando únicamente trabajo de supervisión.

Existirá un nivel de riqueza para el cual la restricción de crédito no será satisfecha con igualdad. Incrementos adicionales en la riqueza estarán asociados a menores niveles de préstamo y eventualmente al estatus de prestamista neto. Supóngase que el nivel de riqueza al cual el individuo se vuelve prestamista, llamémosle k_4 , excede k_3 . Si $\underline{k} \geq k_4$, el individuo es un *capitalista rentista*, dedicando todo su tiempo de trabajo a supervisar a los trabajadores empleados, utilizando (parte

de) sus bienes de capital y arrendando el resto. En la Tabla 10.2 se resume la correspondencia entre riqueza y posiciones contractuales.

Aunque altamente simple, el análisis anterior permite derivar para cada nivel de riqueza los tipos de contratos en los cuáles un individuo elegirá participar. El mismo análisis brindará entonces una correspondencia entre la distribución de la riqueza y la distribución de roles contractuales en la población. Una sociedad donde unos pocos individuos detentan grandes fortunas mientras la mayoría detenta niveles de riqueza normales determinará una distribución de contratos donde muchos individuos serán auto-empleados. Mientras tanto, una distribución de riqueza altamente concentrada combinada con la existencia de una mayoría de individuos con riqueza nula supondrá una sociedad de trabajadores asalariados con unos pocos capitalistas puros o capitalistas financieros. Obviamente, los cambios en la distribución de la riqueza (y por tanto cambios en la demanda de participación en distintos tipos de contrato) alterarán la tasa de salario, el precio al que se arriendan los bienes de capital, y la tasa de interés, todas variables que asumimos exógenamente dadas en el modelo. Las personas no se agrupan en posiciones contractuales exclusivamente sobre la base de su nivel de riqueza. Las personas difieren en cuanto a su grado de aversión al riesgo, educación, tasa de preferencia temporal y otros atributos personales que influyen sobre este proceso. Así mismo, todos estos atributos están influenciados por el nivel de riqueza propio y de los padres pero también varían independientemente de la riqueza. Por lo tanto, el modelo presentado se encuentra lejos de describir de forma completa el proceso en cuestión.

CLASE: DESIGUALDAD DE RIQUEZA, CONTRATOS INCOMPLETOS Y PODER

La distribución de contratos resumida en la tabla 10.2 proporciona un agrupamiento de individuos en clases discretas como resultado de diferencias continuas en los niveles de riqueza. Mientras que historiadores y otros científicos sociales utilizan habitualmente términos como “clase trabajadora” o “trabajador calificado”, los economistas evitan utilizar dichas categorizaciones. A menudo, las categorizaciones discretas ofrecen menos información en comparación a variables de naturaleza continua como el ingreso y la riqueza, siendo un ejemplo el uso del término “clase

media” para designar a individuos de ingresos medios. Parcialmente por esta razón, el concepto de clase de los economistas clásicos- el cuál fue fundamental no sólo para la economía marxista sino también para Ricardo y Smith, cayó en desuso con el advenimiento del paradigma walrasiano.¹⁴

La teoría contemporánea de contratos incompletos presentada en los capítulos 7 y 8, en conjunto con el concepto de poder introducido en este capítulo, sugieren una teoría de la estructura de clase en la cual las categorías reportan información no capturada por la riqueza u otras variables continuas. Dos aspectos de la estructura de clases resumida en la tabla 10.2 proveen ejemplos. Primero, los miembros de una clase tienen algo más en común que un nivel similar de riqueza: su relación respecto a las otras clases es similar. Por tanto, los trabajadores asalariados interactúan cotidianamente con un empleador y reciben un ingreso bajo la forma de salario. Contrariamente, los productores independientes interactúan con otros exclusivamente en lo relativo a la compra de insumos y la venta de la producción y sus ingresos asumen la forma de ingresos por venta. Segundo, un aspecto de las relaciones de clase es que algunos individuos tienen poder sobre otros. Por tanto, ser un capitalista puro significa ser el jefe de un grupo de empleados, y ser un capitalista financiero puede significar (dependiendo de la naturaleza del contrato) detentar poder del lado corto sobre aquellos a quienes le presta dinero.

Sin el análisis relativo al nivel de riqueza y los contratos realizado previamente, saber simplemente, por ejemplo, que un individuo tenía un nivel de riqueza $k \in (k_3, k_4)$ no resultará informativo respecto a la naturaleza de las relaciones sociales en las cuáles el individuo participará en el transcurso de su vida. Precisamente, lo que el concepto de clase aporta al análisis son las relaciones sociales que caracterizan a posiciones de riqueza particulares y, en especial, el aspecto político de dichas relaciones, esto es, el ejercicio asimétrico del poder. La importancia analítica de los atributos que individuos de una misma clase tienen en común (incluso si sus niveles

¹⁴ Knut Wicksell (1851-1926), contemporáneo de Walras, fue el primero en mostrar que si la función de producción es homogénea de grado 1 (retornos constantes), no existen diferencias analíticas en el enfoque neoclásico entre representar al empleador como el beneficiario residual remunerando a los trabajadores de acuerdo a su productividad marginal, o que sean los trabajadores los beneficiarios residuales, remunerando a los propietarios de capital el producto marginal del capita. Wicksell concluyó: “Igualmente, podríamos haber comenzado considerando a los propios trabajadores como empresarios” Wicksell (1961 [1893]:24-25). En este sentido, fue el precursor de la afirmación de Samuelson de que quien contrata a quien es irrelevante.

de riqueza e ingresos difieren) depende de la pregunta que uno quiera responder. La centralidad del ejercicio del poder en la teoría moderna de la empresa sugiere que el concepto de clase puede iluminar no sólo las preocupaciones habituales de historiadores y sociólogos sino también las de los economistas.

El modelo de contratos incompletos de la estructura de clases de una economía capitalista es resumido en la figura 10.2, en la cual se introduce el mercado de gerentes como otro tipo particular de contratos de renovación contingente. En la figura 10.2, los agentes ubicados del lado corto del mercado (B) tienen poder (\rightarrow) sobre quienes se ubican del lado largo, con quienes realizan transacciones (A), mientras que aquellos ubicados del lado largo y excluidos de las transacciones (C) sufren racionamiento. Los individuos que aparecen como prestamistas y prestatarios exitosos en el mercado de capital aparecen (\downarrow) como propietarios en el mercado de gerentes, mientras que los propietarios y aquellos que lograron asegurar una posición en el mercado de gerentes aparecen como empleadores en el mercado de trabajo. La dimensión política de la estructura de clase descrita en la figura es una “cascada” descendente de poder del lado corto comenzando con los prestamistas ricos que tienen poder sobre los prestatarios que a su vez tienen la suficiente riqueza para asegurarse las transacciones deseadas en dicho mercado. Los ricos y los prestatarios exitosos ejercen poder sobre los gerentes (sobre aquellos que logran emplearse) quienes a su vez en conjunto con los propietarios (en la empresa clásica de Alchian y Demsetz) ejercen poder del lado corto sobre los empleados.

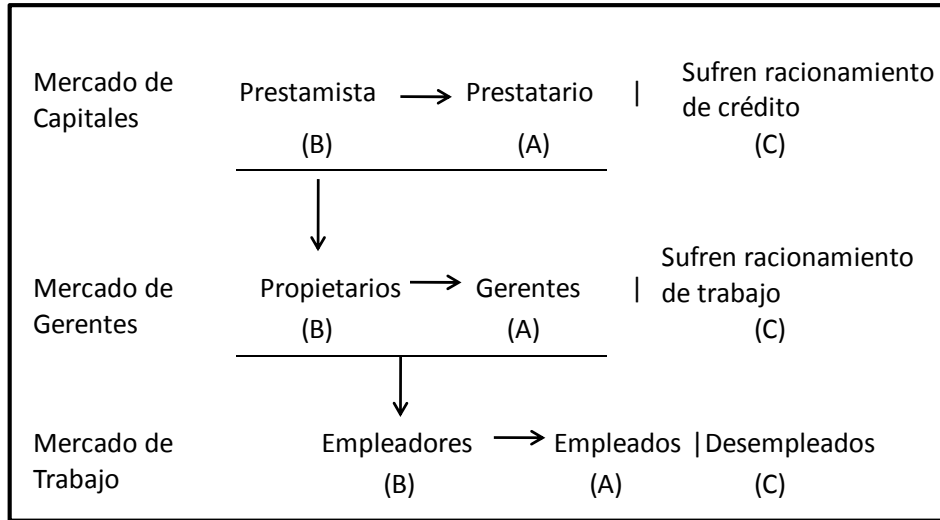


FIGURA 10.2 El modelo de contratos incompletos de la estructura de clases. Los individuos tipo B son principales ubicados del lado corto del mercado que tienen poder sobre los individuos tipo A, con quienes realizan transacciones (los individuos tipo A se ubican en el lado largo del mercado); los individuos tipo C se ubican del lado largo del mercado y sufren racionamiento.

Obviamente, los empleadores pueden ejercitar poder sobre los empleados por otros medios (por ejemplo si el empleado está percibiendo una renta asociada a activos específicos a dicha transacción). Cabe notar que mientras existe una estrecha correspondencia entre riqueza y ejercicio de poder, la riqueza no es necesaria ni suficiente para el ejercicio del poder del lado corto. Los gerentes no requieren ser ricos para ejercer poder sobre los empleados. Los productores independientes en la tabla 10.2 detentan niveles de riqueza significativos y sin embargo no ejercen poder (asumiendo mercados de bienes competitivos que se vacían en equilibrio). También cabe observar que, en contraposición al modelo walrasiano (capítulo 6), la distribución del ingreso no está determinada únicamente por la distribución de la riqueza; el empleado y el desempleado son idénticos y sin embargo tienen ingresos diferentes. Lo mismo puede decirse de quienes logran asegurarse un empleo y de quienes quedan excluidos en el mercado de gerentes, estando ambos ubicados en el lado largo de dicho mercado.

Por tanto, la extensión de la teoría de contratos incompletos, de forma que proporcione un fundamento microeconómico para el concepto de clase, permite clarificar la naturaleza por momentos jerárquica de las relaciones de intercambio

competitivo indicadas por Marx en el epígrafe. Sin embargo, el enfoque de contratos incompletos no reproduce simplemente los viejos conceptos de clase. El modelo desarrollado aquí contrasta fuertemente con lo que puede llamarse una visión orgánica de las clases, de acuerdo a la cual las personas se dice “nacen en” clases y adoptan patrones de comportamiento distintivos de su clase (incluyendo la acción colectiva en defensa de sus intereses de clase), sin proporcionar una explicación de por qué los miembros individuales de la clase actúan de una forma que confirma dicha afirmación. El enfoque también puede ser contrastado con el enfoque de mercados y jerarquías de Oliver Williamson. En vez de concebir a las empresas simplemente como – siguiendo a Robertson- “islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente”, el enfoque de contratos incompletos localiza el ejercicio de poder en la estructura de mercado y no en la estructura de las empresas. La empresa constituye un ámbito importante de ejercicio de poder, pero como se desprende del modelo de mercado de crédito el poder puede ser ejercido en ausencia de empresas o de cualquier otra estructura organizacional. El poder del lado corto es ejercido *en* los mercados, no simplemente fuera de los mercados o a pesar de ellos.

CONCLUSIÓN

El modelo walrasiano de equilibrio general competitivo presentado en el capítulo 6 fue formulado para explicar cómo a partir de intercambios entre agentes con dotaciones iniciales heterogéneas puede derivarse un vector de precios de equilibrio y una asignación final de bienes y utilidades. Los modelos desarrollados aquí fueron contruidos para explicar los mecanismos a través de los cuáles, en una economía competitiva, individuos con diferentes dotaciones iniciales son agrupados en diferentes contratos, y por tanto en diferentes posiciones de clase, diferenciados según el ingreso y según la capacidad para ejercer poder sobre otros. En el modelo de equilibrio competitivo, el intercambio de bienes está gobernado por un único contrato completo y los precios son endógenos. En este capítulo se modeló la coexistencia de distintos tipos de contratos, muchos de ellos de carácter incompleto, sobre la base del supuesto de precios exógenos. Estos enfoques, en vez de representar explicaciones competitivas de un mismo fenómeno, pueden ser mejor conceptualizados como representaciones de una economía capitalista que presentan ventajas relativas según el caso, uno enfatizando los intercambios de mercado de

bienes sujetos a contratación completa y otro enfatizando las interacciones sociales – que no pueden gobernarse a través de contratos completos- entre miembros de diferentes clases. Uno de los desafíos principales es modelar la formación de precios y los intercambios en economías que presentan una variedad de posibles arreglos contractuales y con agrupamiento endógeno de los individuos en las distintas posiciones contractuales. Un modelo de este tipo identificaría equilibrios competitivos de los que simultáneamente se deriva un vector de precios, una estructura política del proceso de intercambio, y una distribución del bienestar individual.

Esta idea, aparentemente novedosa, de que la estructura política de los mercados y de las empresas debería jugar un rol central en el análisis económico no es nueva. La Corte Suprema de Estados Unidos en el caso *Holden vs Hardy* (1898) afirmó la lógica de lo que casi un siglo después sería llamado el modelo de disciplina laboral:

Los propietarios de ... empresas y sus operarios no se encuentran en pie de igualdad, ... sus intereses son, hasta cierto punto, conflictivos. El primero naturalmente desea obtener la mayor cantidad de trabajo posible de sus empleados, mientras que los empleados son a menudo inducidos, por el miedo a ser despedidos, a obedecer regulaciones que, a su juicio, serían perjudiciales para su salud y fortaleza. En otras palabras, el propietario impone las reglas y los trabajadores prácticamente están obligados a obedecerlas.

Sin embargo, muchos economistas consideran que el ejercicio de poder por parte del empleador es ilusorio. Joseph Schumpeter hizo un gran esfuerzo para argumentar este punto: “A primera vista, lo que distingue al trabajo de dirección del resto del trabajo parece ser fundamental”, escribió, pero en realidad la diferencia “no constituye una distinción esencial desde el punto de vista económico.... La conducta del primero está sujeta a las mismas reglas que rigen el resto....y establecer esta regularidad...es una tarea fundamental de la teoría económica” (Schumpeter, 1934:20-21). Un texto importante de microeconomía (Alchian y Allen, 1969:320) puede haber sorprendido a algunos estudiantes con lo siguiente:

Denominar al empleador como el jefe es una costumbre que se deriva del hecho de que el término “jefe” especifica la tarea particular. Uno podría haber llamado “jefe” al empleado porque éste ordena al empleador pagarle una suma específica de dinero a cambio de desempeñar los servicios requeridos. Pero palabras son palabras.

Tengo dudas de que los autores discreparían con la afirmación de la Corte Suprema en cuanto descripción de la realidad. Igual que Samuelson (en el epígrafe) ellos estaban describiendo la lógica del modelo y no un aspecto empírico de la economía. En el enfoque post-walrasiano presentado aquí, el ejemplo de Alchian y Allen luciría algo diferente. Resulta evidente que el empleador simplemente rechazaría cualquier demanda salarial efectuada por el trabajador a menos que se trate de w^* , esto es, el salario que maximiza beneficios. Un atributo interesante de los enfoques post-walrasianos es que pueden incorporar fácilmente (en vez de oscurecer) lo que parece ser un hecho indiscutible de la relación de empleo. Pero el modelo de poder desarrollado aquí es demasiado simple como para constituir la base de algo más que no sea una comprensión preliminar de las relaciones sociales en el lugar de trabajo o de las transacciones en el mercado de crédito. Una debilidad crucial de este modelo es que, buscando capturar la naturaleza esencialmente jerárquica de las relaciones entre clases – la “cascada” descendente de poder en la figura 10.2, no contempla casos en los cuáles el poder es ejercido bilateralmente y no de forma asimétrica.

Señaladas estas limitaciones, el modelo provee un argumento razonable para dudar del viejo dicho, “Los ricos son diferentes de los otros; ellos tienen más dinero”. Efectivamente, la riqueza determina la restricción presupuestal del individuo y por tanto su posibilidad de acceder a mayor cantidad de bienes y servicios. Pero aquellos con la suficiente riqueza para desarrollar sus propios proyectos o acceder al crédito a la tasa de interés vigente disfrutan de algo más que un mayor poder adquisitivo. Estos individuos están al mando de otras personas y no solamente de bienes. El acceso al capital les permite contratar trabajo y ocupar posiciones donde es posible ejercer poder del lado corto en mercados que no se vacían. Thomas Hobbes estaba en lo cierto “Riqueza combinada con generosidad es Poder; porque éste busca amigos y sirvientes” (1968[1651]:150). En efecto, en los tiempos de Hobbes el término “sirviente” hacía referencia a cualquier empleado.