

LAS INSTITUCIONES Y LA TEORÍA DE LA INEXISTENCIA DEL MERCADO DE TRABAJO (TIMT): DIFERENTES PERSPECTIVAS, CONCLUSIONES SIMILARES.



Henio Millán Valenzuela¹

Resumen

La TIMT constituye una aportación significativa al pensamiento económico, que obliga a repensar los paradigmas predominantes. Sin embargo, su argumentación enfrenta el problema del oportunismo laboral, que impide la maximización de la tasa de ganancia, pieza clave de la demostración de la inexistencia del mercado laboral. Por otro lado, el neoinstitucionalismo considera que las empresas se constituyen como jerarquías, en buena parte, para minimizar tal oportunismo y su efecto sobre la tasa de ganancias; al hacerlo, convierten las relaciones laborales en transacciones ajenas al mercado. Por esta vía se llega a la misma conclusión que la TIMT: la inexistencia del mercado de trabajo.

Palabras claves: Inexistencia del Mercado de trabajo. Teoría. Instituciones.

Abstract: TIMT (Non-existence of Market Labor Theory) is a meaningful contribution to economic thought. Nevertheless, its argumentation faces the problem of labor opportunism that hampers profit rate maximization, key piece of the proof of non-existence of labor market. In the other side, neo-institutionalism considers firms are organized as hierarchies to minimize such opportunism and its effect on profit rate; on doing so, they turn labor relationships into non-market transactions. In this way, it reached the same conclusion of TIMT: the non-existence of labor market.

Key words: Labor market non-existence. Theory. Institutions

JEL: B52

La Teoría de la Inexistencia de Trabajo (Noriega, 2001) es una aporte novedoso al pensamiento económico, no sólo porque desmonta la creencia neoclásica de que la esfera laboral se puede expresar mediante la interacción de las funciones de

demanda y oferta de trabajo, sino también - y quizás, sobre todo - porque es capaz de devolver a esa esfera el lugar nuclear que ocupó, en el visiones clásicas de Ricardo y Marx, la distribución del ingreso, a la hora de escrutar los fundamentos más relevantes del sistema capitalista. Y hablar de distribución del ingreso es hablar de estructuras de poder y de marcos institucionales que las crean y las preservan. El reparto del ingreso nacional responde a la partición de la riqueza; y ésta, a la distribución del poder. El corolario: el funcionamiento de cualquier economía depende de lo sucede fuera de ella; de lo que acontece en el mundo de la política y de las relaciones sociales que la estructuran. Esta es la idea que, en el fondo, vincula la Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo (TIMT) con la propuesta central del neoinstitucionalismo (North, 1984; Acemoglu y Robinson, 2012).

Pero mientras la TIMT se detiene ahí - en señalar la exogeneidad del salario como variable distributiva, en virtud de la inexistencia de un precio que conforme y articule las funciones de oferta y demanda de trabajo -, el neoinstitucionalismo otorga un papel determinante al carácter moderno o premoderno de las sociedades que anima los intercambios económicos. Y por esta vía resalta la importancia de los vínculos personales en estas transacciones. A la manera clásica, la TIMT supone que la dimensión capital-trabajo es esencialmente una relación entre clases sociales, exenta de lazos personales y mediada por relaciones estrictamente contractuales. Es una sociedad moderna, en su sentido más puro. En este esquema, no cabe otro tipo de vinculación que el de la confrontación de intereses entre ambos conglomerados sociales. No existe espacio para la cooperación voluntaria y, por tanto, para la cohesión social sin medios coercitivos. Es esta visión la que cimenta su desarrollo analítico, fincado en la concepción de los clásicos de que la ganancia es invariablemente un excedente, y no - como pretenden los neoclásicos - el costo por uso del capital. Si a ello

¹ Investigador de El Colegio Mexiquense; hmillan@comq.edu.mx

se agrega el supuesto de racionalidad ilimitada, que conduce a sustituir la masa de beneficios por la tasa de ganancia en los ejercicios de maximización², la derivación de la inexistencia del mercado laboral adquiere una connotación axiomática. Para el neoinstitucionalismo, en cambio, la relación entre patrones y obreros no sólo es índole clasista, sino también de carácter personal. En este sentido, el mundo de la empresa - y en general, de la economía y de la sociedad - entrevera los aspectos modernos, predominantes en la dinámica capitalista, con dosis variables de premodernidad. Cuando tales dosis son excesivas y los lazos patronales gobiernan la mecánica económica, el resultado es una sociedad subdesarrollada con fuertes tintes patrimonialistas, en la que la extracción de rentas - igual que en el caso de Ricardo (1817/1998) - acaba por ahogar las actividades productivas. La novedad, sin embargo, es que sin esos componentes ninguna sociedad moderna puede funcionar, en la medida en que son indispensables para la cohesión social y la cooperación, así como para la reducción de los costos de transacción; es decir, para los soportes de toda actividad productiva. Esto es especialmente cierto cuando tanto el Estado como el mercado fallan en la tarea de garantizarlas.

El objetivo de estas líneas es demostrar que el énfasis en la dimensión personal de las relaciones obrero-patronales conduce a la misma conclusión de la TIMT: la inexistencia del mercado de trabajo; pero por rutas distintas que pueden enriquecer esta visión analítica, especialmente en tres áreas que - quizás por mi ignorancia - me parecen problemáticas o insuficientemente explicadas.

La primera de ellas es la confianza absoluta que deposita en la intervención estatal, sin reparar no sólo en las fallas del Estado, sino en las probabilidades de que éste despliegue prácticas depredatorias (North, 1984). La segunda es la dualidad de la teoría valor: congruente con la identificación entre ganancia y excedente, la TIMT postula al trabajo como única fuente de valor, en su abordaje de la lógica del productor. Por eso, los únicos costos que incorpora son los laborales.

²Según el Teorema de la Superioridad del propio Noriega (2001), es más racional maximizar tasa de ganancia que maximizar la masa de ganancias

Sin embargo, el examen del comportamiento del consumidor reposa en la teoría neoclásica del valor, que ubica a la utilidad marginal - y por tanto, a la combinación de escasez y utilidad - como pivote de sus argumentos y conclusiones. Llegar a la inexistencia del mercado trabajo por vías neoinstitucionalistas representa un vía exenta de estas ambigüedades, en la medida de que no es necesaria una teoría del valor. Por último, está el problema que acarrea el supuesto de combinar rendimientos marginales decrecientes y competencia perfecta, en ausencia de un factor fijo de producción. Asumir la ganancia como excedente demanda una teoría del valor-trabajo; por tal razón la función de producción de la TIMT incorpora a la fuerza laboral como único factor de producción. No obstante, a este factor se le atribuyen rendimientos decrecientes, porque sin ellos no es posible postular, simultáneamente, un mercado perfectamente competitivo. Esto acarrea, al menos, tres dificultades analíticas: a) ¿cómo pueden registrarse rendimientos marginales decrecientes, si no existe un factor fijo de producción?; b) cuando existe un solo factor, los rendimientos marginales son iguales a los rendimientos a escala. Si la competencia perfecta demanda que éstos sean constantes, pues de lo contrario la declinación permanente en los costos medios conducirá a estructuras con poder de mercado (Varian, 2006), ¿cómo puede sostenerse la vigencia de rendimientos marginales decrecientes del trabajo cuando, al mismo tiempo, se mantiene la competencia perfecta con un solo factor productivo?

Y, por último, el tratamiento de la ganancia como producto excedente implica que el salario real nunca iguala a la productividad marginal del trabajo. Sin embargo, si existen rendimientos decrecientes, también debe de existir un volumen de empleo en el que tal discrepancia desaparezca. A menos que el nivel de ventas al que se asocia implique el desarrollo de habilidades que desplacen continuamente la función de producción. La TIMT no explora esta posibilidad. Antes bien, desaprovecha la oportunidad que le brinda el resultado de que la optimización la tasa de ganancia se verifique ahí donde el producto medio es máximo - y por tanto, igual al producto marginal -, para abandonar el supuesto de competencia per-

-fecta o, alternativamente, apostar por un concepto de competencia más clásico, fincado exclusivamente en la igualación de las tasas de ganancias. En su versión de costos de transacción (Williamson, 1989), el neoinstitucionalismo concluye que ese poder de mercado es inevitable, aún cuando se parta de condiciones perfectas de competencia, cuando están involucrados cierto grado de especificidad de los activos y vínculos personales entre las empresas. Entonces son posibles los rendimientos marginales constantes, condición necesaria para que el excedente de la productividad marginal sobre los salarios sea permanente, si se aspira a que sea la tasa - y no la masa - de ganancias el objetivo de los afanes maximizadores. Con la intención de esclarecer el papel de las relaciones personales, la primera sección de este ensayo se dedica a explorar las diferencias entre sociedades modernas y premodernas. La idea central es que aquéllas han enfrentado desde siempre el problema de la cooperación y la cohesión social, mientras que estas últimas articulan vínculos personales que las garantizan. En la segunda se argumenta que las soluciones que la modernidad ha propuesto para resolver ese problema - el Estado y el Mercado - son intrínsecamente fallidas; por ello son indispensables ciertas dosis de premodernidad. La tercera aborda la esfera laboral para concluir que tales dosis imposibilitan la existencia del mercado de trabajo, en la medida en que la organización en la que este factor despliega sus capacidades sólo es posible en jerarquías; es decir, en un no-mercado. La última, como es costumbre, propone algunas conclusiones.

I. Comunidades y sociedades.

Partamos de la definición clásica de instituciones que nos propone North:

"Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico". (North, 1993:13)

Si las instituciones son reglas del juego de una sociedad que informan las interacciones humanas, ¿de qué tipo de interacción estamos hablando, cuando nos referimos al mundo laboral? La respues-

ta es importante porque nos suministra el marco más general, pero también el más sustancial, de las relaciones de trabajo. Estos componentes no pueden ser soslayados porque, al final, acaban por imponerse a las distintas modalidades que eventualmente pueden adoptar ese tipo de intercambio humano.

La tradición sociológica suele identificar dos tipos de convivencia colectiva, que representan rasgos distintivos, efectivamente profundos: la comunitaria y la societal. El fundamento de la primera es un actor colectivo: la familia. De ella, se derivarán a el clan, la tribu y, en general, las comunidades que, por serlo, comulgan valores, creencias y reglas destinadas a preservar la unidad de la colectividad y, por esta vía, la cooperación entre sus miembros. En la medida en que representan una extrapolación del hogar, las comunidades se rigen por fuerte vínculos personales, que emulan en el terreno simbólico los lazos de parentesco y, por tanto, de lealtad, obligación, confianza y reciprocidad que permean el seno familiar. Igual que en este último, lo colectivo supedita siempre lo particular; los individuos no existen como entidad política, por dos razones sustantivas: a) la polis se configura para atender los asuntos colectivos y no los particulares; y b) no hay espacio para la diferenciación individual, en la medida en que cualquier desviación de las reglas (las instituciones) y de las conductas que éstas incentivan es castigada con medios que van desde la burla hasta la violencia (Boix, 2015). Se trata, como en la familia tradicional, de una colectividad altamente disciplinaria. Y como tal, jerárquica y autoritaria. Ambos rasgos reproducen en la esfera social y simbólica el lugar que en la familia ocupa el padre y, en menor medida, la madre: los vigilantes del orden y de la supervivencia del conglomerado.

La importancia de los lazos personales y el hecho de que éstos son, en fondo, extrapolaciones de los vínculos de parentesco, determina que las comunidades se guíen por motivaciones extra-interesadas cuando articulan las relaciones entre sus miembros. Se trata de lo que Durkheim (1964) llamó "solidaridad mecánica", para expresar que la cooperación y la cohesión social se dan por descontadas. Pero también que el interés particular y el general se encuentra plenamente identificados.

Ello conduce a la fusión de lo público y lo privado, así como a la ausencia de una separación entre individuo y ciudadano. Cuando surge la concentración de los medios de violencia, las comunidades degeneran hacia prácticas rentistas, cimentadas en los privilegios (derechos que no son extensibles a los demás), como bien ejemplifica la experiencia feudal, en la que los vínculos personales continúan conservando su lugar central en la convivencia y el orden sociales, pero existe una clara diferenciación entre lazos personales cercanos y alejados del poder (la nobleza y los siervos), que determina el flujo de obligaciones, de lealtades y la circulación de favores. En este caso, las prácticas rentistas se aprovechan de la fusión público-privado para desplegar actitudes patrimonialistas en la esfera pública. Es el origen de la corrupción política y de la propensión a favorecer a parientes y amigos en los cargos públicos, con independencia de sus méritos.

El soslayo de los méritos no es fruto del rentismo, sino de su origen comunitario. De la misma forma que en una familia el trato hacia los hijos tiende a ser igualitario, sin importar sus habilidades y los esfuerzos contributivos, en las comunidades el mérito carece de importancia como elemento de justicia distributiva. Antes bien, ésta se guía por repartos equitativos, en los que el bienestar es determinado por el producto medio familiar y, por extensión, comunal (Lewis, 1954/1963).

En este escenario, la premisa moderna de posibilitar de que los individuos sean "arquitectos de su propio destino" se vuelve imposible. No puede existir movilidad social: donde se nace se muere (el noble muere noble; y el siervo, como tal). La inmovilidad social no sólo es fruto de diferenciación individual y de la exclusión del mérito como constructor de proyectos biográficos; también refleja el carácter "natural" de la organización colectiva, porque ésta - como la familia - es asumida como la forma natural de convivencia. Por tanto, son impensables las revoluciones y los intentos para transformarla hacia un ideal determinado.

Esta tradición sociológica recorre el pensamiento que va de Aristóteles hasta Hegel. Contra ella emprendieron sus lanzas los contractualistas de los

siglos XVII (Hobbes, 1651/1982) y XVIII (Rousseau, 1762/1976). En lugar de comunidades, estos autores fijaron su vista en las sociedades: asociaciones articuladas por pactos sociales voluntarios, que reflejaban el surgimiento de la era moderna, apuntado por el Renacimiento, la Reforma protestante y por el declive de la servidumbre (Evans, 2006). A diferencia de las comunidades, el fundamento de las sociedades no es un actor colectivo, sino el individuo. Cualquier constructo social obedece a sus intereses; en particular, al propósito de conformar un arreglo colectivo que posibilite la libertad para escoger y desarrollar - mediante la activación de las capacidades personales - los proyectos de vida que los individuos consideran dignos de ser vividos. En este sentido, tanto la sociedad como el Estado son dispositivos no sólo subordinados a ese interés particular, sino artificios que pueden ser modelados en términos de un ideal predeterminado. Así surge la utopía, y con ella, la revolución. La colectividad ha abandonado su carácter natural.

A la hora de explicar el origen y el fundamento de la sociedad, el pensamiento contractualista comparte una misma estructura analítica: un estado de la naturaleza, en el que los individuos viven de forma aislada y atomizada, y del cual emergen la sociedad civil y el Estado, a causa de la voluntad de los individuos de establecer un pacto social en el que se cede el derecho a autogobernarse a cambio de orden y seguridad, garantizados por el Estado. El estado de la naturaleza puede ser conflictivo (Hobbes) o pacífico (Locke o Rousseau), pero siempre desemboca en una asociación voluntaria y organizada (la sociedad) y en un Estado, encargado de velar por las condiciones que permiten la promoción de los intereses de los individuales (el derecho a la felicidad).

El caso de Hobbes es, a mi juicio, el más interesante; porque a pesar del carácter incuestionable que le atribuye a la autoridad del Leviatán, refleja de manera más nítida este espíritu liberal. Para él, el estado de la naturaleza se distingue por su conflictividad: refleja una lucha perpetua en la que el "hombre es el lobo del hombre". Se trata de una Lucha, porque los individuos se guían por su propio interés (placer y dolor), sin reparar en el de los demás, que se defienden y actúan en el mismo sentido. Es perpetua, porque son iguales en capa-

idades (la razón es la cosa mejor repartida del mundo, decía Descartes, guía filosófica de Hobbes). En este escenario, la vida es solitaria, nauseabunda y miserable (cita no textual), porque el tiempo dedicado a la defensa y a la seguridad personal es sustraído a las actividades productivas. En resumen, el estado natural no refleja más que el mercado competitivo, en ausencia de poder político y, por extensión, de instituciones que lo regulen e impongan límites a la competencia (Macpherson, 1962/2005). La función primordial del Estado es reparar esta deficiencia y, así, promover el interés individual.

En contraste con las comunidades, las sociedades registran un perfil claramente individualista que determina que los vínculos entre los individuos se articulen fundamentalmente por el interés. Este puede ser directo, si se persigue obtener un beneficio de la cooperación de los demás; o indirecto, si de esta prosecución derivan tratos personales colaterales. Pensemos en dos estudiantes de licenciatura que forjan una amistad en las aulas. La relación fue posible por el interés de conseguir un título universitario. Si ambos se reúnen para estudiar conjuntamente, con el objetivo de mejorar sus notas, se establece un vínculo interesado, en el que cada uno cumple una función determinada en el ejercicio de cooperación. Se trata de la solidaridad orgánica de Durkheim.

Sin embargo, el vínculo dista mucho de ser perdurable: la probabilidad que se diluya con el tiempo, una vez que ambos hayan concluido sus actividades académicas, es muy alta. A esto llama Bauman (2005) el "Amor Líquido", que revela no sólo la fragilidad de los vínculos humanos de la modernidad, sino también el problema central de toda sociedad moderna: la cohesión social es gestionada por el interés individual, pero en virtud de esta característica no está garantizada.

Los hombres son libres y la igualdad (al menos la jurídica) prevalece entre ellos, en contraste con el carácter jerárquico y autoritario de las comunidades. El mérito se instala como único justificante de las desigualdades sociales y de la prosperidad personal. Por tal razón, la justicia distributiva se rige por el esfuerzo contributivo; es decir, por

la productividad marginal, como lo proponen los neoclásicos e, incluso, Marx (1875/1970), en su corrección al programa socialista de Gotha, referida a la necesidad de reservar una parte de esa productividad para gastos administrativos e inversión. La entronización del mérito detona un criterio de justicia social cimentado en la igualdad de oportunidades, que liga el bienestar al esfuerzo y que sustituye a su antecesor comunitario: igualdad de resultados. El paso entre ambos constituyó el leit motiv de la Ilustración y de la Revolución Francesa.

La ubicación de mérito - y por tanto, del esfuerzo - en el centro de la justicia social constituye el dispositivo clave para afianzar la idea de individuos forjadores de su propio destino y, por tanto, con capacidad de apropiación de su propio proyecto de vida personal. Supone y refuerza el concepto de libertad.

Y por esta vía, se abre la puerta para la diferenciación individual (proceso de individuación), en el sentido de que las personas son libres para distinguirse de la colectividad y de separarse de todas aquellas creencias e instituciones no consignadas en la ley, escrita - por otro lado - para subordinar lo colectivo a lo individual.

La contraparte de la individuación es la separación de lo público y privado, así como el desdoblamiento de la persona en individuo y ciudadano. En ello reside la dualidad de la sociedad moderna: en contra de lo que generalmente se piensa, las modalidades premodernas no desaparecen por completo; son desterradas del ámbito público (estatal y no estatal), en el sentido de que las relaciones contractuales e institucionales sustituyen a los lazos personales, a la hora de realizar intercambios económicos, sociales y económicos con los otros miembros de la sociedad.

Pero la esfera privada se sitúa al margen de toda injerencia pública: en lo privado queda todavía espacio para el desarrollo y prevalencia de los lazos personales (la familia y los amigos). En este sentido, el ideal de la sociedad moderna no postula la desaparición de la premodernidad privada, sino su separación de la esfera pública, sea esta de naturaleza estatal o no estatal. Esta conclusión será importante al abordar las relaciones laborales.

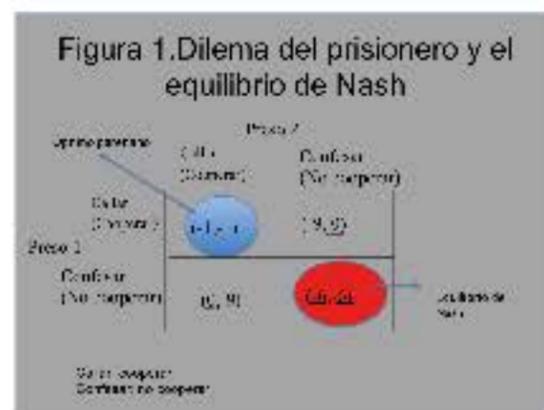
La conclusión más importante que se puede extraer de la caracterización de estos dos tipos de convivencia humana, es que, mientras las comunidades (premodernas) garantizan la cooperación y la cohesión social, las sociedades modernas encaran siempre el reto de conseguir las e incorporarlas a la mecánica social, en virtud de que la prosecución del interés personal, de manera atomística e impersonal, vuelve irracional todo intento de cooperación. Esta es la principal lección del Dilema del Prisionero. Con el propósito de demostrar el efecto de los dos tipos en la cooperación conviene recordar este ejercicio y, después, modificarlo en función de las instituciones que derivan de la prevalencia de los lazos personales.

Como es sabido, el Dilema presenta una situación en la que dos delincuentes han sido encarcelados por la policía, después de cometer un delito grave y otro de índole menor. De la primera transgresión carece de pruebas y espera una confesión; la segunda está plenamente comprobada. Ubicados en celdas separadas (que emulan la sociedad atomística), la autoridades les proponen el siguiente trato: si confiesan, sin que su compañero lo haga, el premio será la libertad inmediata; el pago será cero años de cárcel. Pero si ambos acceden a esta propuesta y confiesan el delito, la penalidad será seis años (-6) para cada uno. En el primer caso, el que calla cuando su cómplice confiesa es penado con una dosis adicional de tres años por obstruir la justicia, para sumar un total de 9 años de prisión (-9). En cambio, si los presos optan por cooperar entre sí y, por tanto, por callar, la policía no podrá enjuiciarlos más que el por delito menor, que amerita sólo un año de cárcel.

Las preferencias de los dos prisioneros son ordenadas de la siguiente manera:

Preferencias	Pagos
Yo confieso; otro calla	0
Ambos callan	-1
Ambos confiesan	-6
Yo callo, el otro confiesa	-9

Traducido en un juego estático, con información completa y no repetido, este ordenamiento permite encontrar fácilmente el equilibrio de Nash:

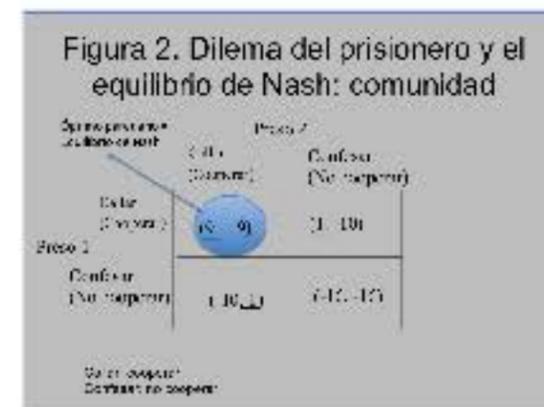


Como se puede apreciar, el resultado es un equilibrio de Nash representado por la combinación de estrategias "no cooperar-no cooperar", que claramente revela un sub-óptimo paretiano. La clave es que en este tipo de sociedad atomística (escenificada por dos presos separados) y auto-interesada (cada individuo persigue su propio interés, sin importar el daño a los demás) la estrategia no cooperativa es dominante: es preferida, con independencia de lo que actuación de los demás. Refleja la sociedad moderna en el estado de la naturaleza de Hobbes y, por la misma razón, el mercado sin intervención estatal. El equilibrio exhibe las fallas del mercado, en el sentido de que en ausencia de esa intervención, el mecanismo mercantil es incapaz de generar óptimos paretianos, que sólo son posibles bajo un esquema no competitivo (cooperar-cooperar). En la medida en que es un juego no repetido, insinúa la ausencia de lo que es propio de comunidades premodernas: continuidad en el trato y en los intercambios humanos. En principio, entre los presos prevalece una relación típica de las sociedades modernas: asociación en la empresa delincencial, en la que la cooperación sólo es posible cuando existe coincidencia de intereses. Esta los convierte en socios, no en amigos o parientes. En el momento en que los intereses individuales se contraponen, tal identificación se convierte en confrontación, y la cooperación desemboca en competencia. En este escenario, la cohesión social es imposible; antes bien, el corolario es la disolución y la ruptura del tejido social.

En las sociedades premodernas sucede lo contrario. Para ilustrar esta conclusión, modifiquemos el dilema mediante un nuevo contexto institucional: los prisioneros son padre e hijo y, por tanto, se rigen por las reglas de una comunidad tejida con lazos personales; en el extremo, de parentesco. El primer efecto es una mutación en el ordenamiento de preferencias. Supongamos que cada año de cárcel equivale a una unidad de utilidad (desutilidad) y que, además, la satisfacción de demostrar lealtad recibe un pago de 10 unidades, mientras que la deslealtad provoca una insatisfacción de -10 de la misma medida. En ambos casos, se suman a las penalidades que impone la autoridad. Las preferencias, entonces, están ordenadas de la siguiente manera:

Preferencias	Pagos
Yo callo, el otro confiesa	1
Ambos callan	9
Ambos confiesan	-16
Yo confieso, el otro calla	-10

Al traducirlas al mismo juego que el anterior, el resultado arroja un equilibrio de Nash que es un óptimo paretiano, producto de la combinación de estrategias "cooperar-cooperar":



Ahora la estrategia cooperativa es dominante y, por la misma razón, la cooperación y la cohesión sociales están garantizadas. Adicionalmente, por tratarse de un equilibrio, el resultado es permanente: nadie tiene incentivos para cambiar,

porque cualquier desviación de la conducta cooperativa conduce a una pérdida de la satisfacción y el bienestar individual. La cooperación deviene una práctica social de naturaleza estructural.

II. Cohesión social: fallas de Estado

El dilema del prisionero, al representar el estado de la naturaleza, demuestra lo que ya Hobbes intuía cuando redactó el Leviatán: las fallas del mercado para resolver el problema central de toda sociedad moderna: la incapacidad para suscitar, en su dinámica cotidiana, la cooperación y la cohesión. Pero fue el mismo Hobbes quien propuso la solución: el Estado. De esta idea han abrevado tanto el pensamiento keynesiano como - en general - los abogados del Estado de Bienestar. Al mercado sin instituciones y completamente desregulado se propuso otro que varía en sus grados de regulación y e injerencia estatales. En su versión clásica, se sintetiza como "Estado gendarme", que activa y se encarga de preservar las instituciones de seguridad, con el fin de que la competencia irrefrenable del mercado, que distingue al estado de la naturaleza, no rebase los límites de la seguridad personal y de la propiedad privada. Cuando Smith (1776/1958) nos advierte que no es la bondad del panadero la que pone el pan en nuestra mesa, sino la búsqueda de su propio interés, supone que nosotros no vamos a asaltar la panadería, ni que el panadero tomará con violencia nuestro dinero. En realidad, da por descontado que existe alineación de intereses que permiten la cooperación; pero ésta se finca en esos límites impuestos por las instituciones a este particular intercambio humano entre dinero y mercancía. La visión keynesiana impulsa más allá la injerencia estatal, pero sigue restringida al manejo de la demanda agregada mediante medidas fiscales anticíclicas: nunca postula políticas sectoriales dirigidas que alteren la composición estructural de la economía, como sí lo harán las teorías del desarrollo, desde el Big Push de Rosenstein -Rodan (1943) hasta las propuestas de la Cepal. En el Estado de bienestar europeo - especialmente, el escandinavo -, la solución estatal al problema de la cooperación alcanza su máxima expresión y sus más deseables frutos (Esping-Andersen, 1990); y en el bloque Soviético, su más clara degeneración.

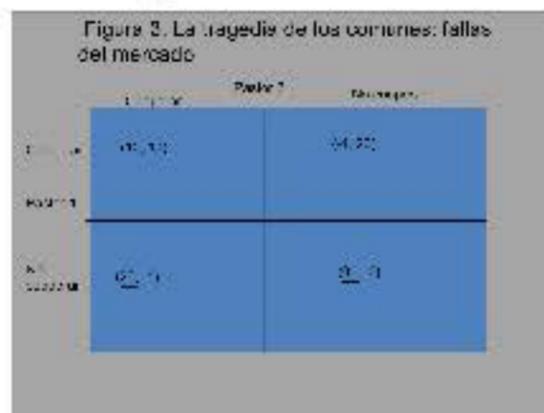
La sociedad moderna propone la injerencia estatal al problema inherente de la falta de cohesión social y de cooperación, que arrastra la dinámica pura de los intercambios humanos regidos por el interés individual y la mecánica mercantil. En el fondo, es una solución institucional. A esta solución le ha llamado Ostrom (1993) la solución hobbessiana. Usemos, con pequeñas modificaciones³, sus propios argumentos para demostrar cómo opera este remedio sobre la cooperación, mediante una versión - también famosa - del dilema del prisionero: la tragedia de los comunes.

La narrativa de este juego nos cuenta sobre una sociedad de pastores que poseen en común un bien semipúblico (no existe exclusividad), que consiste en un predio, al que puede acceder cualquiera que desee llevar sus ovejas. La sociedad es representada - como en el caso de los prisioneros - por dos pastores. El predio, por su parte, está sujeto al deterioro ecológico si se rebasa cierto número de ovejas. Llamemos a este límite L^* . De esta forma, la estrategia cooperativa consiste en preservar el predio de esta tragedia, mientras que la no cooperativa reside en pastorear cualquier cantidad de animales, sin importar la depredación del lote. De esta forma, la primera estrategia se expresa como $L_i = L^* - L_j$, si $(L_j \leq \frac{L^*}{2})$; es decir, tanto si el otro pastor coopera $L_j \geq \frac{L^*}{2}$. La combinación de estrategias distintas conduce a que el cooperador abandone el pastoreo, en su afán de conservar a toda costa el campo y ante el incentivo del depredador de proseguir con su conducta, hasta apoderarse de todo el terreno, pues conoce la estrategia cooperadora del primero. (De esta forma, se introduce un ingrediente adicional al dilema del prisionero: el abuso de confianza, que será retomado al revisar las relaciones laborales). En este caso, se incurrirá en un pago de -1, a causa de los costos fijos, aun cuando no exista producción. Si ambos pastores cooperan, el pago será de 10, correspondiente a un número de ovejas equivalente a $\frac{L^*}{2}$. En caso de deterioro predial, la utilidad será nula (cero).

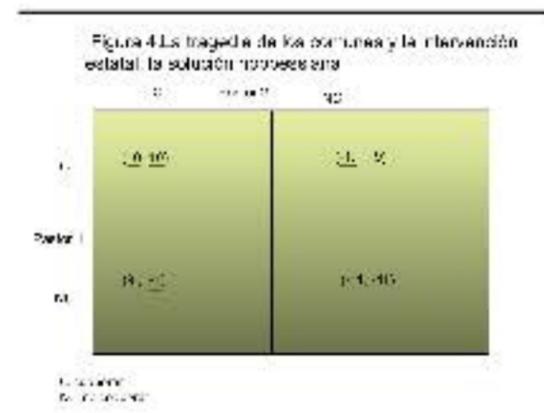
El juego se presenta en la siguiente figura. Como se puede apreciar, el resultado es un equilibrio de Nash que arroja - de nuevo - un subóptimo pare-

³Ostrom presenta la tragedia de los comunes como un juego dinámico; aquí se muestra como un juego estático. Además, en el ejemplo se presentan pagos distintos, con la finalidad de omitir el efecto de los rendimientos decrecientes.

tiano, en el que - además - el campo termina en el deterioro ecológico.



Invoquemos, entonces, la solución hobbessiana y hagamos que el Estado intervenga a través de una ley (institución) que castiga con 11 unidades a quien se niegue a cooperar, es decir, a quien viole el tope máximo de ovejas permitido: $\frac{L^*}{2}$. Los cambios en los pagos y, por tanto en los incentivos, conducen a un resultado totalmente diferente, como lo muestra la siguiente figura:



Ahora la intervención estatal produjo lo que el mercado no puede suscitar: la cooperación y la cohesión social, de la cuales deriva una sociedad que goza de la optimalidad de Pareto. No sólo nadie puede mejorar sin empeorar a alguien más, sino que también cualquier cambio individual deteriora su propio bienestar. La estrategia cooperativa, como en el caso de las comunidades, se ha vuelto dominante.

La clave de esta eficacia subyace en los supuestos sobre la naturaleza del Estado. En primer lugar, se trata de un agente externo desinteresado, en el sentido de que sólo lo motiva el bienestar colec-

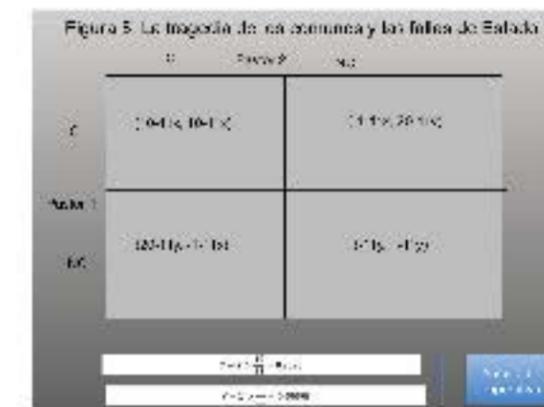
tivo: la burocracia es neutral al estilo weberiano, y los políticos, sin otro interés que responder a la colectividad. Es decir, no hay problemas de agente-principal, en el que el primero no tiene ni persigue sus propios objetivos: los políticos actúan siempre en nombre y en beneficio de la ciudadanía (el principal); los inspectores (agentes del Estado) no se corrompen al encarar al pastor no cooperativo, ni se usa el monopolio de los medios de coerción para expoliar a la población (por ejemplo, la policía delinque sistemáticamente, en lugar de propiciar seguridad pública).

Y aquí es donde el neoinstitucionalismo recuerda sus objeciones: la élite política tiene objetivos propios, que rara vez coinciden con los de la sociedad. Cuando esto sucede, emprende instituciones que promueven esos objetivos y que, simultáneamente, incentivan la democracia, el desarrollo y el bienestar social. Cuando no es así, el Estado no sólo es el monopolio de la violencia legítima, como proponía Weber (1922/1969), sino un monopolista discriminador (North, 1984) que se afina en los grupos privilegiados y no privilegiados, en virtud de que de tal distinción depende la extracción de rentas necesarias para el impulso de sus objetivos políticos. Es decir, se vuelve un Estado depredador.

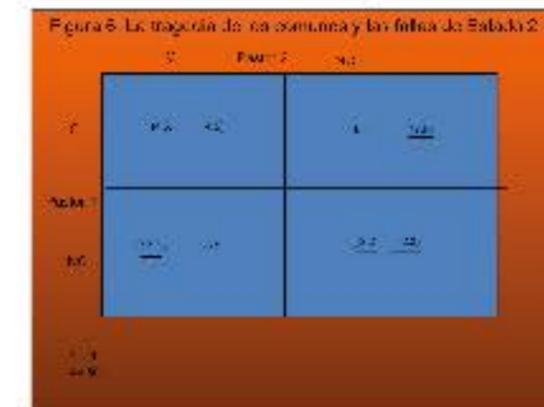
En segundo término, aún si suponemos la neutralidad del Estado y que éste no enfrenta problemas de agencia, la efectividad de la solución hobbessiana descansa en atribuir a esta entidad grandes capacidades: capacidad de monitoreo total (sabe perfectamente cuando un pastor transgrede la norma); capacidad técnica (puede estimar el monto de la multa necesario para desactivar la conducta delictiva) y, por último, es capaz de castigar al culpable sin problemas de corrupción de los agentes encargados de la vigilancia o de ejecutar la sanción.

La relajación de cada uno de estos supuestos puede conducir a resultados distintos a los que se espera de la intervención estatal y, en su lugar, perpetuar la tendencia no cooperativa de las sociedades modernas, incluso en situaciones más graves que las que pretende remediar. Tomemos sólo una de ellas y abramos la posibilidad de que el Estado y sus agentes se puedan equivocar o corromper. Llamemos "x" a la probabilidad de que, en el juego de la tra-

gedia de los comunes, se castigue a un inocente (el pastor cooperativo), mientras que "y" es la probabilidad de que el culpable (el pastor no cooperativo) no quede impune, ya sea por incapacidad del Estado o por corrupción de sus personeros. El juego queda planteado de la siguiente manera:



La solución cooperativa depende de que la diferencia entre la probabilidades de castigar a un culpable y a un inocente sean mayores a 0.9090, como la misma gráfica muestra⁴. Para cualquier valor de "y" inferior a esta cota es claro que la primera desigualdad no se cumple y, por tanto, no habrá cooperación universal; si se ubica entre el rango [0.0909, 0.9090], sólo uno de los individuos estará dispuesto a cooperar; y, por último, si el valor es menor al límite inferior, nadie estará dispuesto a hacerlo. Supongamos un nivel alto de impunidad, de tal forma que y=0.2 y, por otro lado, x=0.5; es decir, escasa pericia estatal para castigar a los culpables y una alta propensión a castigar a inocentes. La diferencia entre ambas no se satisface ni primera ni la segunda desigualdad (y-x=0.2-0.5=-0.3). El juego se transforma radicalmente, al aplicar estos valores:



⁴El cumplimiento de la desigualdad implica que la diferencia debe ser mayor a 0.09090 y, además, a 0.9090. La primera es condición necesaria; la segunda, suficiente.

Como se puede apreciar, la intervención estatal no solamente ha fallado para activar la cooperación, sino que el equilibrio de Nash es, de nuevo, un subóptimo paretiano, conformado por las dos estrategias no cooperativas. Además, esta injerencia llevó a la sociedad a una situación en la que el bienestar es peor a la que la que pretendía remediar: en el esquema inicial, los pastores gozan de pagos nulos (0,0), mientras que en ésta son negativos (-2.2, -2.2): el Estado significa costos, sin lograr el beneficio esperado. Este resultado se debe no sólo a los impuestos para sufragar sus actividades, sino también a su ineficiencia o la corrupción de sus agentes.

En conclusión, el Estado también falla; por tanto, la invocación a su injerencia debe de considerar seriamente su capacidad, honestidad y la efectiva respuesta de los gobernantes hacia los gobernados; es decir, la combinación del grado de democratización y de capacidad estatal (Tilly, 2010). Sin un grado aceptable en cualquiera de estas dos dimensiones, es muy probable que la intervención estatal sea fallida. La TIMT omite este aspecto significativo.

III. Inexistencia del mercado de trabajo: mercados y jerarquías.

La esfera del trabajo asalariado es, en el fondo, un ámbito en el que se despliegan relaciones de cooperación. Estas pueden ser conflictivas o armónicas, pero los contratos que las amparan, sean formales o informales, siempre anidan la expectativa de que dos tipos de agentes, los obreros y los patrones, colaborarán. Y el neoinstitucionalismo (NI), nos dice North, tiene como tema central la cooperación humana:

“Este estudio ofrece el esbozo de una teoría de las instituciones y del cambio institucional [.....] La atención central recae en el problema de la colaboración humana, específicamente en la colaboración que permite a las economías captar las ventajas y ganancias del comercio que fueron la clave de La riqueza de las naciones de Adam Smith” (North, 1993:7)

Por tal razón, se ha insistido tanto en la cooperación en las secciones anteriores, a la luz de lo que - creo - es el punto de partida de esta corrien-

te de pensamiento: ante el fracaso del mercado, el Estado puede suscitarla, pero nada garantiza que tenga éxito en esta tarea. Es necesario un ingrediente adicional para activarla y, desde la trinchera académica, para estudiarla apropiadamente: las instituciones informales, ligadas a los vínculos personales de origen comunitario, pero inevitables en el mundo moderno, incluida la esfera laboral.

A diferencia del pensamiento neoclásico y de la TIMT, que se enfocan en las decisiones, el NI erige a la transacción como unidad de análisis (Williamson, 1989). Y las transacciones pueden ser de dos tipos: de mercado y de no-mercado. Las de mercado son instantáneas e impersonales: cuando alguien se detiene en un estancillo a comprar un cigarrillo, paga y le dan el paquete. Aquí termina la transacción. Además, al comprador no le interesa quién es el vendedor, ni a éste quién es la persona que entrega el dinero. No existe - ni es necesario que exista - confianza: los objetos del intercambio, que hacen posible la transacción, están a la vista.

En cambio, si a una empresa de neumáticos se le solicita que invierta en instalaciones cercanas a una empresa automotriz, a fin de operar como su proveedora y de reducir los costos de transporte del insumo, necesita asegurarse que la fabricante de autos establezca una relación duradera y, sobre todo, que no usará la ventaja que le confiere el hecho de que su proveedora haya invertido grandes cantidades de dinero para realizar la tarea encomendada; es decir, para que no aproveche la especificidad de los activos para desplegar actitudes oportunistas (Williamson, 1989). En este caso, se necesita que la transacción sea de no-mercado: personal y duradera. Personal, para suscitar confianza contra el oportunismo; duradera, para asegurar la redención de la inversión en el largo plazo.

La solución legalista de los contratos perfectos resulta poco eficiente, al menos por dos razones: la incertidumbre y los costos de transacción asociados. La primera deriva de la racionalidad limitada de los agentes (Simon, 1979) y

y del oportunismo; los segundos, de los costos de especificación —demasiados detallados—, de negociación; y de la inflexibilidad, que puede dificultar la adopción de nuevos acuerdos cuando el contrato original no acertó completamente en la tarea de eliminar las “fricciones” en las fases de la transacción (Williamson, 1989).

Por tal motivo, el capitalismo se organiza mediante dos grandes tipos de instituciones: mercados y jerarquías (Williamson, 1989 y 1991). En los mercados, valga la redundancia, se acuerdan y ejecutan las transacciones de mercado, mediante la coordinación que, un escenario de competencia perfecta, posibilitan los precios relativos. En ellos, prevalece la horizontalidad de los agentes; la dispersión del poder, resultado de la atomización, y el problema central es gobernanza: la coordinación cuando el poder está descentralizado. Por contraste, en las jerarquías fluyen las transacciones de no-mercado y, por tanto, administran las dimensiones personales y temporales (duración) que las caracterizan. En la medida de que el problema central es la gobernabilidad (“gobernación”) orientada a economizar costos de transacción (Williamson, 1989: 27), las jerarquías se constituyen como estructuras para ejercer el poder de forma vertical, bajo una cadena de mando y obediencia. Es decir, mientras en los mercados la atención está centrada en la gobernanza, entendida de cómo la coordinación de acciones cuando el poder está descentralizado, en las jerarquías se orienta hacia la gobernabilidad: mandar y obedecer.

El Estado es una jerarquía; pero también lo son las empresas:

“...Una característica común de la nueva línea de investigación es que el concepto de empresa como función de producción se ve sustituido (o incrementado) por el concepto de la empresa como estructura de gobernación” (Williamson, 1989:26).

Desde el famoso artículo de Coase (1937), sabemos que las empresas se constituyen con el propósito de economizar costos de transacción mediante la internalización de una buena parte de sus operaciones. Las relaciones de trabajo no

son la excepción; es más, constituyen el ejemplo más conspicuo de esta incorporación hacia la interior de las organizaciones económicas. Las transacciones de que involucran la contratación de trabajo son típicamente de no-mercado: son personales y duraderas. Los patrones inspeccionan los currícula vitae de los solicitantes, con la finalidad de escrutar su honestidad y seriedad, pero - sobre todo - para explorar el grado de compatibilidad entre el puesto a ocupar y las capacidades de los solicitantes de empleo. Una vez contratado, se establece una relación personal entre el empleado y el patrón o con sus jefes inmediatos, de la cual puede derivar - o no - una relación de confianza, que se afianza precisamente por el trato continuado entre ambos. En este sentido, las relaciones laborales no son transacciones de mercado y, por ello, no es posible que exista un mercado de trabajo.

En segundo término, tales vínculos se desarrollan en organizaciones regidas por instituciones jerárquicas, distintas a las que gobiernan el mercado. Si el propósito de las instituciones económicas es economizar costos de transacción, y tal tarea se efectúa de forma más eficiente mediante la cooperación que con la competencia, existe una razón potente para que los empresarios desplacen las transacciones de mercado por las de no mercado y, por tanto, desplieguen buena parte de sus actividades, no en los mercados, sino en las jerarquías que representan sus empresas. Pero tal desplazamiento tiene sentido sólo si en estas últimas estructuras la cadena de mando-obediencia se cumple y las instrucciones son satisfactoriamente cumplidas. El mercado es un escenario en el que esto es poco probable que suceda, especialmente si nos referimos a la esfera laboral. De existir, ¿cómo sería el mercado laboral? Lo podemos imaginar: a las seis de la mañana un empresario (o un reclutador) se dirige al atrio de la catedral metropolitana, donde esperan un gran número de trabajadores. Ahí se va a encontrar con otros reclutadores y empieza la pugna por la cantidad de trabajo y el salario correspondiente. Una vez contratados, los trabajadores laboran hasta que termina su jornada; y al día siguiente y los que siguen, el proceso se repite. Los costos que tal procedimiento implica pueden ser altos o bajos, pero siempre superiores a los que derivan

de reclutar por tiempos más prolongados: se asegura la disponibilidad de mano de obra; se ahorra el costo de transporte y traslado, así como el tiempo de negociación y, más importante, se minimiza el riesgo de oportunismo laboral, que emerge del desconocimiento personal del trabajador - honestidad y aptitud laboral -, así como de los fuertes incentivos que éste encara para desarrollarlo ante la alta probabilidad de que el trato con la empresa no sea continuado.

Si no existe el mercado de trabajo, ¿qué es lo que compra un empresario y qué es lo que vende un trabajador, en el momento de la contratación? No es el trabajo (Ricardo) ni la fuerza de trabajo (Marx); tampoco el servicio de este factor (neoclásicos): lo que compra el patrón es la facultad de emitir instrucciones y esperar que éstas sean obedecidas; es decir, la cadena mando-obediencia, que es típica de las instituciones jerárquicas. En eso consiste, en esencia, el contrato laboral, sea de naturaleza formal o informal. Equivale al establecimiento y especificación de un derecho de propiedad, en la que el activo no es la persona - como en la esclavitud - ni un servicio determinado, sino la obediencia. Se adquiere el derecho a usarla; a obtener un beneficio por tal utilización y a modificar su naturaleza, al posibilitar la asignación del trabajador a una gama limitada y "razonable" de actividades.

La visión legalista del contrato, como no dice Williamson (1989) supone que, una vez establecidos y especificados los derechos de propiedad, el seguimiento de las instrucciones asegura la consecución de los objetivos de toda organización jerárquica, incluido eso que llamamos empresa. Sin embargo, tal transición es mucho más complicada, en virtud de dos supuestos conductuales, propios de la economía institucional de los costos de transacción: el oportunismo y la racionalidad limitada. Con independencia de los altos costos asociados a la perfecta especificación contractual de los derechos de propiedad, la racionalidad limitada de los empleadores no puede atajar completamente el oportunismo laboral. Las empresas han ensayado la supervisión laboral permanente, pero este remedio adolece de las mismas fallas que el Estado: ¿quién vigila a los vigilantes? La cadena ascendente de supervisores implica eslabones que aumentan los costos de transacción y siempre está sujeta a fallas típicas de capacidad de monitoreo, co-

rrupción y de agencia, similares a las del Estado y, en general, a las que involucran la intervención coercitiva en los procesos de cooperación. Si el seguimiento de las instrucciones es clave para que los derechos de propiedad se traduzcan en los beneficios esperados y la supervisión es insuficiente para acortar la distancia entre conductas la conducta laborales actual y esperada, es preciso introducir ingredientes adicionales que acorten el riesgo del comportamiento oportunista. Este ingrediente es la activación de mecanismos laborales cooperativos, fincados en vínculos personales y duraderos. Más que en los costos de transacción asociados a la contratación del mercado, ahí reside la internalización de las relaciones obrero-patronales en el seno jerárquico de la empresa. Por tal razón, la esfera laboral se desenvuelve en un mundo de las jerarquías, y no en el del mercado, como supone la economía neoclásica. La coincidencia entre la TIMT y el NI es evidente, en esta dimensión.

La discrepancia reside en la argumentación. Ya se ha anotado que el NI arriba a la misma conclusión por la ruta de las dificultades de la cooperación y la distinción entre jerarquías y mercados. Pero también por el papel de los vínculos personales en la consecución de la cooperación. Antes de desarrollar este último aspecto, conviene preguntarnos por qué es tan importante el oportunismo laboral para la actividad empresarial si, como se ha insinuado, es el principal motivo para trasladar las transacciones laborales al interior de la empresa y para albergarlas bajo el manto de la jerarquía.

La respuesta consiste en sus efectos sobre la tasa de ganancia. La TIMT considera que basta maximizar este indicador en el nivel de producción donde el producto medio alcanza su valor más alto, para que el productor optimice su función. Para los neoclásicos, tal estado de satisfacción se logra cuando se maximiza la masa de ganancias. Sin embargo, en ambos casos ahí es donde pueden comenzar los problemas, si el oportunismo laboral entra en escena. Vemos el siguiente modelo, que se ha retomado de un texto anterior (Millán, 2012):

A la manera de la TIMT, consideremos una función de producción en la que el trabajo es el úni-

co factor de producción y las empresas incurren solamente en costos laborales. La tasa de ganancia puede ser expresada de la misma manera que en este enfoque:

$$g = \frac{PY}{LW} - 1 \quad (1)$$

Donde P es el precio; Y, la cantidad; L, el número de trabajadores; W, la tasa de salario; y g, la tasa de ganancia.

Introduzcamos dos supuestos realistas: a) el producto generado es proporcional al tiempo de trabajo efectivamente empleado en la producción (el tiempo trabajado (l_T)); y b) el costo laboral (WL) es una función del número de trabajadores, con independencia de que, durante su estancia en el lugar de trabajo, trabajen o no. Entonces, el primer supuesto implica que:

$$Y = \alpha l_T$$

Por su parte, sea l el tiempo de trabajo que es proporcional al número hombres empleados:

$$l = \beta L$$

Entonces, el costo laboral puede ser expresado de la siguiente manera:

$$WL = W \left(\frac{l}{\beta} \right) \quad (2)$$

Sustituyendo estas dos ecuaciones en la ecuación (1), obtenemos la tasa de ganancia en función del tiempo de trabajo efectivamente laborado:

$$g = \frac{P \alpha l_T}{\frac{W l}{\beta}} - 1 = \frac{P \alpha \beta}{W} * \frac{l_T}{l} \quad (3)$$

A su vez, el tiempo de trabajo pagado (suma total del número de horas contratadas) puede ser dividido en el tiempo efectivamente trabajado y el que los obreros dedican al comportamiento oportunista: ocio durante la jornada laboral: l_0 :

$$l = l_T + l_0 \quad (4)$$

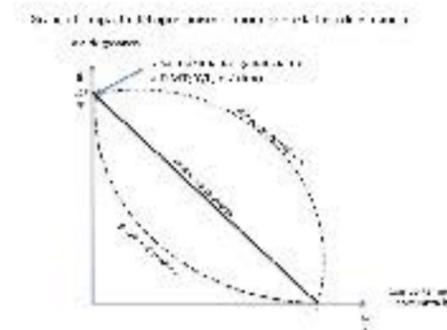
De esta forma, la proporción de la jornada laboral que efectivamente se trabaja se puede expresar de la siguiente forma:

$$\frac{l_T}{l} = 1 - \left(\frac{l_0}{l} \right) \quad (5)$$

Al sustituir esta expresión en la ecuación (3), obtenemos la influencia del oportunismo laboral en la tasa de ganancia:

$$g = \frac{\alpha \beta P}{W} \left[1 - \left(\frac{l_0}{l} \right) \right] \quad (6)$$

Como se puede apreciar, a medida que aumenta la proporción de ocio durante la jornada laboral $\frac{l_0}{l}$, la tasa de ganancia disminuye. Esta relación es más nítida si graficamos la ecuación (6), utilizando la pendiente y la ordenada al origen: si el salario real es constante, se tratará de una recta; si no, de una curva, en la que la velocidad del descenso de la tasa de ganancia depende de si ese salario es creciente o decreciente:



Las conclusiones son claras: un mayor oportunismo laboral abate la tasa de ganancia con independencia de la trayectoria de los salarios. A este efecto obedece la preocupación, en el terreno analítico, del NI; y en el práctico, de los empresarios. Pero también, esto tiene consecuencias para los fundamentos de la TIMT. El paso decisivo para postular que no existen funciones de demanda y de oferta de trabajo ligadas al salario real es la maximización de la tasa de ganancias, en lugar de la masa de este excedente. La ecuación y la gráfica anteriores nos dicen que eso es posible sólo bajo el supuesto de ausencia total de oportu-

nismo laboral: cuando este es cero, la tasa de ganancia y el producto medio son máximos. Por tanto, sólo cuando las instituciones trabajan óptimamente se puede lograr tal maximización. Pensar que esto siempre sucede o soslayar las instituciones es el error permanente del pensamiento neoclásico, que comparte la propia TIMT, a pesar de su animadversión hacia este enfoque. Lo más grave es que basta una pequeñísima dosis de oportunismo laboral para que la maximización de la tasa de ganancia no sea posible. Entonces, el paso clave para la demostración de la inexistencia del mercado de trabajo se debilita seriamente. Por tal razón, el NI ha decidido abandonar las conductas maximizadoras y optar, en su lugar, por la racionalidad limitada, que describe mejor la complejidad de las organizaciones empresariales:

“El imperativo de la organización que surge en tales circunstancias es éste (sic): organizar las transacciones para economizar la racionalidad limitada al mismo tiempo que las protege contra los peligros del oportunismo. Tal enunciado apoya una concepción diferente y más amplia del problema económico que el imperativo: ¡A maximizar beneficios!” (Williamson, 1989: 42. Subrayado del autor.)

Sólo me resta abordar la función de los vínculos personales en la tarea de generar la cooperación laboral y, por este conducto, reducir las dosis de oportunismo. Es decir, del mecanismo que las empresas activan al internalizar la esfera laboral y desterrarla del mercado. El marco analítico más apropiado es el que nos ofrece Axelrod (1996). La pregunta detonante de su texto inquiriere sobre las condiciones en las que surge la cooperación en un mundo de egoístas no sometidos a una autoridad central, si — como predice el dilema del prisionero — lo racional es no cooperar (Axelrod: 1996:16). El interrogante cobra especial significado a la luz de la incapacidad del Estado y de las cadenas de mando-obediencia de las jerarquías para garantizar la cooperación.

La primera condición - necesaria, pero no suficiente - es que la estrategia no cooperativa deje de ser dominante y, por tanto, la decisión de cooperar - o no - tome en cuenta lo que hacen los demás. Esto se logra cuando se permite que el futuro influya en el presente. Para que esto suceda,

es preciso que el juego, además de ser repetido, sea indefinido: ningún jugador sabe cuando va a terminar. La repetición del dilema y la indefinición del número de interacciones simula el trato personal duradero; es decir, la existencia de una transacción de no mercado. La internalización de la esfera laboral propicia ambos atributos: la relación obrero-patrón (o con jefes delegados) es repetida y, cuando es sujeta a contratos temporalmente indeterminados, indefinida. Esto, en cambio, no puede ocurrir en un “mercado de trabajo”, ya sea por obra o tiempo especificado.

Pero, además, es necesario que la influencia del porvenir sobre el presente sea grande. Esta refleja la probabilidad de encontrarnos en el futuro con alguien con el que se ha interactuado; pero también, la de que castigue o premie, según se haya defecionado o cooperado. Cuando esta probabilidad - que Axelrod denomina W: el factor de descuento de los pagos posteriores - es alta, la opción no cooperativa deja de ser dominante y se vuelve estratégica, en el sentido de que su selección dependerá de las acciones de los demás.

Entre ellas destaca la reciprocidad: la segunda condición para que surja la cooperación (aunque nada garantiza su permanencia). Tal conclusión emerge del éxito que tuvo la estrategia “Toma y Dada” (Tit for Tat) en dos torneos en los que se jugó el dilema del prisionero. En ambos, resultó ganadora. Sus características son las siguientes: a) es decente, en el sentido que invariablemente inicia la partida cooperando; b) es vindicativa: premia o castiga de forma inmediata la cooperación o la defeción; en esto consiste la reciprocidad; c) es indulgente, en el sentido de que olvida rápidamente las ofensas, de tal manera que si alguien responde con la no cooperación, pero en la siguiente jugada cambia, continúa cooperando; y, d) es clara: todo mundo sabe qué esperar de ella desde el inicio de la partida.

El triunfo de “Toma y Dada” (TD) arroja lecciones sobre la intención que encierra la internalización de las relaciones laborales. En primer lugar, puede constituirse en una “estrategia mutante”, que es aquella que es obedecida por

una persona cuando el resto de los miembros de una colectividad practican otras diferentes. La condición para que “invada” a las demás es que obtenga remuneraciones más altas que el individuo típico de la congregación. Que es precisamente lo que hace TD, al ser invariablemente la triunfadora. Las empresas propician este tipo de conducta mediante privilegios (sueldos mayores, premios, bonos, distinciones) a los empleados cooperativos. Su difusión es vital para propiciar “efectos demostración” en los demás, mediante anuncios como el “el empleado de mes”, los convivios extralaborales, que pretenden profundizar - ahora en el terreno informal - la intensidad de los vínculos personales y, por esta vía, el factor W.

Axelrod demuestra, por otro lado, que cuando este factor es grande, TD se vuelve una estrategia colectivamente estable: no puede ser invadida por las demás. Es decir, una vez instalada la cooperación mediante el esquema de trato privilegiado hacia empleados con escaso o nulo grado de oportunismo, la apuesta patronal se finca en que tal actitud invada a los demás, y en que, mediante la acentuación de los vínculos personales, permanezca inmune a los elementos no cooperativos.

En el fondo, entonces, la internalización de la esfera laboral pretende recuperar los dispositivos comunitarios que llevan a la cooperación: confianza y reciprocidad. Ambos derivan del trato duradero y personalizado; del sentimiento de pertenencia, plasmado en la ignorancia del final de la interacción laboral, y de privilegios administrados, pero no perennes. No siempre lo logra, porque tales dispositivos se despliegan en un ámbito más amplio: el de la modernidad. Pero el intento es inevitable; y por tal razón, los mercados laborales son imposibles.

Conclusiones.

Me parece que cuatro son las conclusiones destacables. En primer término, la inexistencia del mercado de trabajo se puede demostrar tanto por la ruta neoinstitucionalista como por la argumentación de la TIMT. En segundo, ésta encara algunos problemas de coherencia, que son fácilmente remediabiles: la postulación simultánea de los supuestos de: a) rendimientos

marginales decrecientes del único factor de producción (el trabajo); b) competencia perfecta (rendimientos a escala constantes); y c) concepción de la ganancia como excedente. La solución más pertinente es abandonar los rendimientos marginales decrecientes y/o la adopción de un criterio de competencia más laxo, fincado en la igualación de las tasas de ganancia, tal y como lo hizo el pensamiento clásico, si no quiere optar por estructuras oligopólicas. Ello permitirá conservar el supuesto alusivo al trabajo excedente.

Sin embargo - y en tercer término -, existe otro problema que no es de fácil solución: cualquier dosis de oportunismo laboral anula las posibilidades de maximización de la tasa de ganancia, que constituye la pieza clave de la demostración de la inexistencia del mercado de trabajo, a cargo de la TIMT. Mi sugerencia es que se adopte explícitamente el supuesto de que las instituciones - informales - funcionan eficientemente para prevenir cualquier acto oportunista, pero que tal hecho supone una integración adecuada de elementos de premodernidad en la modernidad.

Por último, aceptar que si tal supuesto no se cumple, las empresas se organizan como jerarquías para desplegar, en el terreno laboral, estrategias cooperativas orientadas a la minimización del oportunismo; pero que tal emprendimiento conduce, inevitablemente, a crear y cultivar transacciones de no mercado (duraderas y personalizadas); es decir, a la no existencia del mercado de trabajo.

En la medida en que la visión neoinstitucionalista coincide - aunque por otras vías argumentativas - con la TIMT en la no existencia del mercado de trabajo, esta coincidencia se extiende a sus recomendaciones de política, fincadas en la expansión de la demanda efectiva y del salario real. Sólo agregaría una adicional, que linda en el terreno político-sociológico: la preservación de los vínculos comunales ante los embates de la modernidad. Este es un activo, que bien administrado, puede potenciar la eficiencia empresarial, sin que constituya un obstáculo para el desarrollo y para la propia modernidad.

Bibliografía

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012). *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publisher

Axelrod, Robert (1996). *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Universidad

Bauman, Zigmunt. (2005). *Amor Líquido. Acerca de la fragilidad de los vínculos humanos*. México: FCE

Boix, Carles (2015). *Political Order and Inequality*. New York: Cambridge University Press

Coase, R.H. (1937), *The Nature of the Firm*, *Economica*, New Series, Vol 4, No 16, Nov., pp.386-405

Durkheim, Emile (1964) *The Division of Labor in Society*. Nueva York, Free Press

Esping-Andersen, Gosta. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press, 248

Evans, Mary (2006). *A Short History of Society. The Making of Modern World*. London: McGraw-Hill

Hobbes, Thomas (1651/1982). *Leviatán. La materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. Bogotá: Editorial Skla.

Lewis, Arthur W. (1954/1963): "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo" en Agarwala, A.N. y Singh S.P. (1963): *La economía del subdesarrollo*. Madrid: Tecnos

Macpherson, C. (1962/2005). *La teoría política del individualismo posesivo*. Madrid: Trotta

Marx, Carlos (1875/1970) "Crítica al programa de Gotha". *Obras escogidas*. Moscú: Editorial Progreso.

Millán, Henio (2012). *Política y desarrollo. Las instituciones en sociedades heterogéneas*. Zinacantepec, México. El Colegio Mexiquense

Noriega, Fernando (2001). *Macroeconomía para el desarrollo. Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*. México: McGraw-Hill

North, Douglas (1984). *Estructura y cambio en la historia económica*. Madrid: Alianza

North, Douglas (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE
Ostrom, E. (1993). *Gobernando los comunes*. México FCE

Rosenstein-Rodan, Paul N. 1(943). *The Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe*. *The Economic Journal* Vol.53, pp.202-211

Ricardo, D (1817/1998). *Principios de economía política y tributación*, México, FCE

Rodriguez, Octavio (1980). *Teoría del subdesarrollo de la Cepal*. México: Siglo XXI

Rousseau, Jean Jaques (1762/1976). *El Contrato Social*. México: Porrúa.

Simon, Herbert (1979). *El comportamiento administrativo*. Buenos Aires: Aguilar

Smith, Adam (1776/1958). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México: FCE

Tilly, Charles (2010) *Democracia*. Madrid: Akal
Varian, Hal (2006). *Microeconomía intermedia*. Barcelona: Antoni Bosch.

Weber, Max (1922/1969). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica

Williamson, O.E. (1989) *Instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Williamson, Oliver.(1991). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México: Fondo de Cultura Económica