

X.46.
158488213

P.3.1/9.2.96

EFICIENCIA TÉCNICA Y EFICIENCIA INSTITUCIONAL: INSTRUMENTOS PARA UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE ENTORNOS ECONÓMICOS.

Luis Palma Martos,
Departamento de Teoría Económica y Economía Política,
Universidad de Sevilla

ENCUENTRO DE
**ECONOMIA
PUBLICA**



Departamento de Teoría Económica y Economía Política
Universidad de Sevilla
Sevilla 9, 10 de febrero de 1995

1. INTRODUCCION. CINCO TEMAS INICIALES.
El presente trabajo se enmarca para el análisis de la relación entre el desarrollo económico y el desarrollo tecnológico. La delimitación de la particular estructura de los derechos de propiedad que caracterizan el entorno y en última instancia propician la aparición de innovaciones tecnológicas que estas...

PRIMERA. El desarrollo tecnológico ha sido la más importante fuente de crecimiento económico a lo largo de la historia. (McKyr, 1993) No obstante, y aunque puede resultar paradójico, el desarrollo económico del cambio tecnológico ha sido lento, hasta relativamente pocos años, en lo que se refiere a la dinámica magnitud de la Teoría Económica.

PONENCIA

Eficiencia técnica y eficiencia institucional: instrumentos para un análisis comparativo de entornos económicos.

Luis PALMA MARTOS

Departamento de Teoría Económica y Economía Política. Universidad de Sevilla.

SEGUNDA. Los países que han alcanzado los más altos niveles de desarrollo económico se caracterizan por la existencia de una evidencia empírica que muestra una correlación entre la configuración del entorno económico y la generación y difusión de innovaciones tecnológicas. En estos países se observa el surgimiento de entornos económicos que favorecen el proceso de innovación tecnológica.

QUINTA. Superado el problema de la asignación del conjunto de derechos de propiedad en las economías de libre mercado surge el problema de diseñar estructuras institucionales participativas integradas en los procesos...

336.1
ENC
ENC

FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD DE SEVILLA
BIBLIOTECA

DONACION

164/46

EFICIENCIA TECNICA Y EFICIENCIA INSTITUCIONAL: INSTRUMENTOS PARA UN ANALISIS COMPARATIVO DE ENTORNOS ECONOMICOS.

Luis Palma Martos.

Departamento de Teoría Económica y Economía Política.
Universidad de Sevilla.

1. INTRODUCCION. CINCO REFLEXIONES INICIALES.

El presente trabajo esboza un marco para el análisis de la relación entre el entorno económico y el desarrollo tecnológico. La delineación de una particular estructura de los derechos de propiedad va a caracterizar al entorno y en última instancia a propiciar la aparición de innovaciones y el crecimiento económico que éstas favorecen.

Vamos a comenzar planteando cinco reflexiones para concretar el proceso lógico del análisis.

PRIMERA. El desarrollo tecnológico ha sido la más importante fuente de crecimiento económico a lo largo de la historia. (Mokyr, 1993) No obstante, y aunque puede resultar paradójico, el análisis económico del cambio tecnológico ha sido el gran ausente, hasta relativamente pocos años, en lo que Baumol llama, "la dinámica magnífica de la Teoría Económica".

SEGUNDA. Los países que han alcanzado los más altos niveles de desarrollo, lo han hecho resolviendo sus problemas económicos en entornos o sistemas caracterizados por la existencia de libre mercado. La evidencia empírica muestra una correlación entre la configuración del entorno económico y la generación y difusión de innovaciones tecnológicas. Se concluye que en entornos donde prima la libertad económica se ve favorecido el proceso de innovación y desarrollo tecnológicos.

TERCERA. A pesar de lo favorecedor del contexto de economías de libre mercado, aparece como necesaria una cierta intervención de los poderes públicos al objeto de potenciar los niveles de desarrollo tecnológico, con lo que se propicia una estructura institucional que atenúa en cierta medida de la actuación libre del mercado.

CUARTA. Es la delineación de un conjunto de derechos de propiedad que configure adecuadamente la estructura institucional del sistema una pieza clave para propiciar el necesario equilibrio entre poder de mercado y competencia para favorecer la innovación tecnológica.

QUINTA. Superado el problema de delineación del conjunto de derechos de propiedad en las economías de libre mercado surge el problema de diseñar estructuras institucionales participativas integradas en los procesos

de evaluación de los impactos producidos por el desarrollo tecnológico. Este nuevo elemento supone también una atenuación del poder de mercado y una "democratización" de las decisiones técnico-económicas.

2. CARACTERIZACION DEL ENTORNO ECONOMICO.

En el punto anterior hemos afirmado que la naturaleza del entorno económico puede llegar a ser determinante para el surgimiento de procesos innovadores y el subsiguiente crecimiento que conllevan. Nos detendremos ahora en puntualizar los principios que caracterizan a un entorno económico, y lo vamos a hacer centrándonos en las restricciones que configuran el sistema cuando los agentes tratan de tomar decisiones: la tecnología y el conjunto o estructura de derechos de propiedad. (Gravelle y Rees, 1992, p.10)

La restricción tecnológica es producto de leyes físicas, que determinan el volumen máximo de producción que podría alcanzarse con un conjunto finito de recursos. Los derechos de propiedad constituyen las reglas, ya sean formales o legales, o meras costumbres informales, que especifican lo que los individuos pueden hacer con los recursos y la producción que de éstos se deriva. En definitiva, el conjunto de derechos de propiedad define cuales de las decisiones económicas tecnológicamente factibles entran dentro de lo permitido y cuales no.

La estructura institucional de un sistema económico puede caracterizarse por el conjunto de derechos de propiedad con el que esté asociada. Dos aspectos relevantes deben ser destacados. La mayor o menor descentralización en lo que respecta a los procesos de recabar información y posterior toma de decisiones, y la propiedad privada o pública de los factores y la producción. Si bien es prácticamente imposible encontrar modelos puros y extremos, puede decirse que las economías con un mayor grado de desarrollo cuentan con un elevado grado de descentralización informativa y decisional y con la institución de la propiedad privada como ejes fundamentales de la actividad económica.

3. EFICIENCIA TECNICA Y EFICIENCIA INSTITUCIONAL.

3.1. UN ESQUEMA GENERAL DE ANÁLISIS EN ECONOMÍAS DE MERCADO.

Vamos a partir de la existencia de un sistema económico configurado como Economía de Libre Mercado. En el

esquema que se presenta se muestran los elementos que interactúan en el sistema; se hace hincapié en relacionar los aspectos conceptuales y los institucionales, lo que permite poner de manifiesto algunas contradicciones que sustentan el difícil equilibrio del sistema. (Ver figura 1)

Consideramos que desde el Estado se busca la optimización de una función de Bienestar Social, para lo que es necesario alcanzar el mayor grado de eficiencia posible. Es preciso atender dos campos, relevantes, en esta búsqueda de la eficiencia tanto productiva como asignativa.

El contar con un stock de conocimiento científico útil en continuo desarrollo es fundamental para alcanzar una creciente eficiencia productiva. Impulsar el desarrollo tecnológico supone favorecer el conocimiento científico y favorecer la consecución del objetivo de maximización del bienestar social planteado.

La eficiencia asignativa se vincula a sistemas de mercado con estructuras competitivas, de tal modo que defender la competencia en el mercado es favorecer la asignación eficiente de los recursos y contribuir por tanto al objetivo señalado.

Alcanzar un nivel de desarrollo tecnológico adecuado y un grado de competencia satisfactorio, no es algo que se consiga con la facilidad con que cabe plantear sus bondades. En ambas esferas es necesaria una intervención reguladora del Estado para orientar el comportamiento de los agentes en la dirección adecuada a los intereses sociales, no siempre en sintonía con los individuales.

No vamos a profundizar en los aspectos de la Economía del Cambio Tecnológico relacionados con el origen y difusión de las innovaciones. No obstante, si atendemos a las investigaciones realizadas entorno a la relación entre cambio tecnológico y estructuras de mercado, debemos señalar la presencia de un cierto poder de mercado en los sectores con un mayor dinamismo tecnológico (Kamien y Schwartz, 1982; Palma, 1989). Previamente a estos trabajos, vinculados a la Economía Industrial, Arrow (1962) había justificado la intervención del Estado en este campo por la especial naturaleza del output del proceso de investigación y desarrollo tecnológicos. Esta clásica justificación de Arrow ha sido discutida y en cierto modo superada por la teoría estructural de Dosi (1984. Véase Molero, 1990). La legislación sobre patentes es un recurrente instrumento de intervención para dotar a los agentes que han realizado un esfuerzo importante de un cierto poder de mercado que les permita recuperar sus inversiones y obtener un excedente que estimule el esfuerzo innovador.

SISTEMA CONFIGURADO COMO ECONOMIA DE LIBRE MERCADO

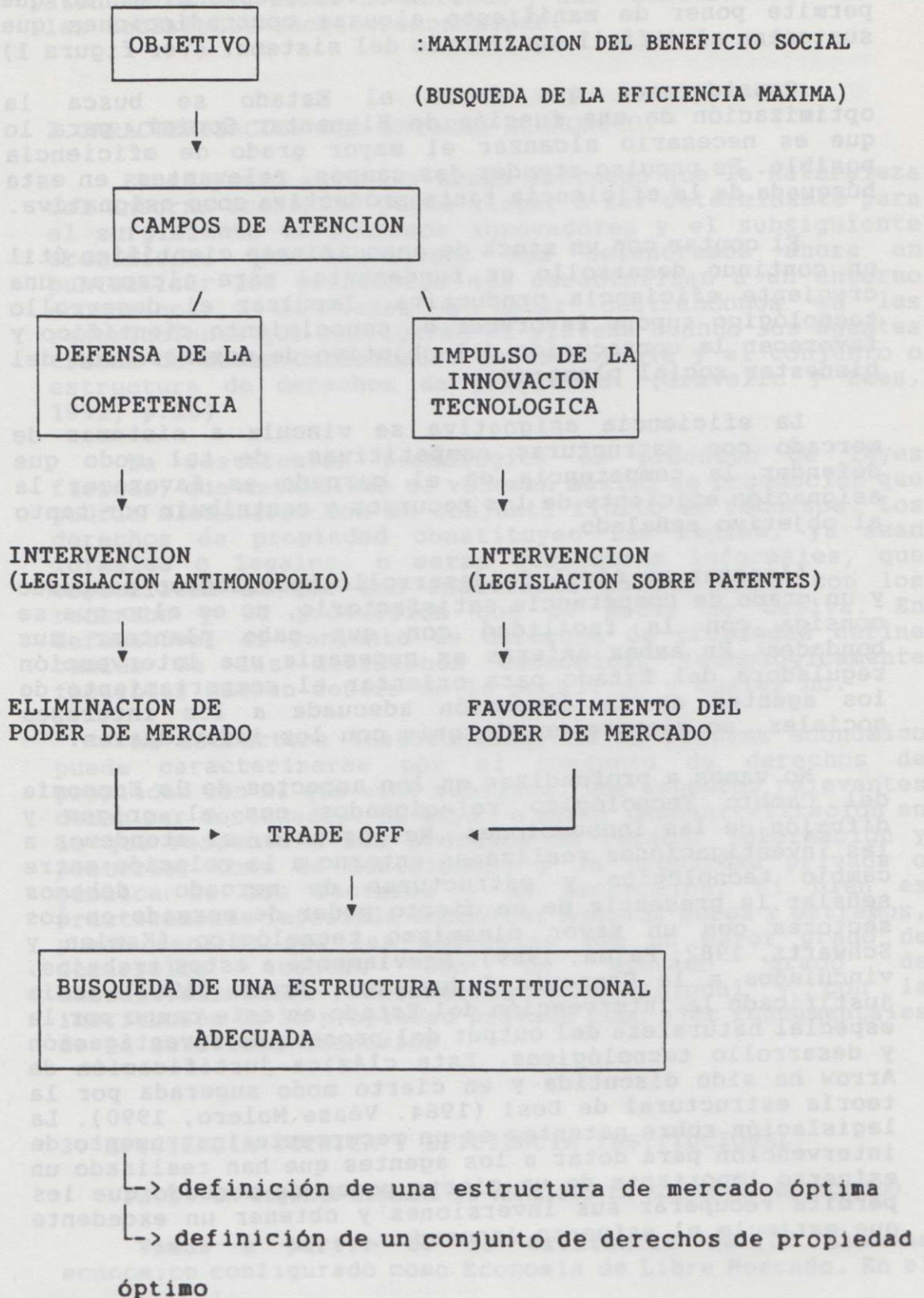


FIGURA 1. Elaboración propia.

El análisis económico de la política de defensa de la competencia, nos ha enseñado instrumentos y claves de actuación en los mercados para propiciar en ellos las prácticas competitivas. No obstante, conscientes de que determinadas prácticas empresariales favorecen aspectos fundamentales de la actividad económica, se promulgan normas que eximen de la legislación antimonopolio a diversas categorías de acuerdos. Entre estas exenciones figuran los acuerdos entre empresas para llevar a cabo proyectos conjuntos de I+D. (Palma y Cantero, 1992)

Vemos por tanto que la intervención del Estado en la búsqueda de la mayor eficiencia, tanto productiva como asignativa, puede llegar a tener efectos contradictorios, en cuanto a definir el nivel de poder de mercado adecuado a los objetivos que se plantean.

Se trata de configurar una estructura institucional adecuada, lo que exige definir una estructura de mercado satisfactoria, compatible con un conjunto de derechos de propiedad que no limite los incentivos de los agentes a realizar esfuerzos socialmente deseables, pero que entrañan una manifiesta incertidumbre y un alto riesgo.

3.2. CRÍTICA A LA TEORÍA NEOCLÁSICA Y ENFOQUE DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD.

Al plantear el análisis de la eficiencia de las instituciones, cabe preguntarse si es suficiente con que nos centremos en la eficiencia productiva. Abundando en la misma línea argumental planteada más arriba, Pejovich (1989) señala que un análisis que sólo contemple los aspectos técnicos sería insuficiente y poco clarificador de la realidad del sistema.

La teoría económica de tradición neoclásica presenta deficiencias relevantes si tratamos de utilizarla para explicar la actuación económica de estructuras institucionales alternativas. Tres tipos de factores limitan el alcance de la teoría neoclásica en este análisis.

a) La función de producción neoclásica considera como únicos costes relevantes los llamados propiamente costes de producción. Olvida los costes necesarios para llevar a cabo los intercambios, los llamados de transacción. Estos costes pueden resultar significativos y están directamente relacionados con la estructura organizacional. (North y Wallis, 1988; Pejovich, 1989)

b) En segundo lugar, el énfasis neoclásico se centra

en los efectos de los derechos de propiedad privada sobre los recursos. El conjunto de elección y las restricciones se suponen dadas, mientras que los efectos de las instituciones alternativas son claramente ignorados.

c) Por último, aunque el análisis económico neoclásico reconoce el importante papel jugado por la innovación, su visión de la empresa como unidad de análisis y lo restrictivo de su paradigma maximizador, acabaron por relegarla a un papel exógeno. La innovación es ajena a la empresa; una vez que la innovación se introduce en el sistema, se produce un reajuste en el conjunto de elección.

El enfoque de los derechos de propiedad, de aplicación a múltiples aspectos económicos, conceptualiza a la empresa como un conjunto de contratos entre los factores de producción. Esta visión de la empresa no sólo ha mejorado la comprensión general del proceso económico, sino también el conocimiento acerca de la generación y difusión de las innovaciones.

Un conjunto de instituciones puede ser superior a otro, no porque sea más eficiente desde el punto de vista técnico, si consideramos el paradigma maximizador, sino porque alienta el flujo de innovaciones al propiciar una expansión del conjunto de oportunidades. (Pejovich, 1989). (Sin apartarnos del análisis neoclásico de las estructuras de mercado podemos ver una disyuntiva entre eficiencia técnica y ampliación del conjunto de posibilidades de elección en el tradicional modelo de competencia monopolista con su característico exceso de capacidad).

Schumpeter nos ofrece, como en tantos aspectos relacionados con el análisis de la innovación, una definición de progreso económico, vinculada a la relación instituciones-innovación. En la "Teoría del desenvolvimiento económico" (1976), nos dice Schumpeter que el hecho del progreso económico se reduce al problema de encontrar un conjunto de instituciones que maximicen el flujo de innovación.

Se trata pues de configurar una estructura institucional, en base al diseño de un conjunto de derechos de propiedad, que impulse el flujo de innovaciones y el progreso.

4. UN MARCO INSTITUCIONAL FAVORABLE A LA APARICION DE INNOVADORES: DERECHOS DE PROPIEDAD PRIVADA Y SUS LIMITACIONES.

Vamos a considerar como sujeto clave al empresario innovador. Nos gustaría matizar lo anterior puesto que ya el propio Shumpeter descargó de la responsabilidad de la innovación al empresario innovador individual, característico de su primer modelo, asociado a la "Teoría del desenvolvimiento económico", y en un segundo modelo, procedente de "Capitalismo, Socialismo y Democracia", plantea un proceso más institucionalizado, también más burocratizado, en el que cabría hablar de un tejido empresarial innovador, en el que la figura del empresario juega un papel de menor relevancia (Phillips, 1971).

Matizaciones aparte, la literatura sigue dando protagonismo al empresario que es capaz de asumir el alto riesgo derivado de los procesos de innovación y percibir una relación entre el uso del conocimiento y el producto que demanda el mercado. (Pejovich, 1989)

Si consideramos que el empresario innovador es el llamado a introducir las innovaciones en el sistema y por ende a impulsar el progreso económico, un sistema institucional eficiente debería ser capaz de impulsar la aparición de estos agentes. Un paso importante en esta dirección es aumentar el número de personas con derecho a innovar.

4.1. LIBERTAD DE INNOVAR.

Tres importantes factores determinan al grupo de personas con derecho o libertad para innovar. En primer lugar el derecho a elegir el tipo de empresa que considere más conveniente; en segundo, el derecho a adquirir los recursos que estime oportunos para el proyecto empresarial; y en tercer lugar, el derecho a utilizar estos recursos. En una economía de mercado de propiedad privada se reconocen todos los derechos enunciados, y esto significa que no establece restricciones a la libertad de innovar.

No obstante en los países capitalistas el derecho de propiedad se ha visto limitado, lo que ha interferido el derecho del propietario al uso exclusivo de un activo o a su transferibilidad. Tres ejemplos podrían ser: las leyes de cogestión en Alemania, la implantación de licencias para llevar a cabo determinado tipo de actividades, o la regulación de los productos farmacéuticos (Brunner, 1987, pp.41-42. En Pejovich, 1987). Sin negar los posibles beneficios de la regulación, en general puede afirmarse que la atenuación de los derechos de propiedad privada de los recursos restringe la libertad de innovar.

En un sistema de economía planificada típico como era la Unión Soviética, la toma de decisiones era algo exclusivo de los miembros de la que podríamos llamar "élite reguladora". Este grupo de líderes controlaba la formación de nuevas empresas y la asignación y uso de los recursos. El sistema de penalización-recompensa creaba incentivos para trabajar en pos de los objetivos económicos y políticos de los líderes. De este modo la actividad económica se configuraba en función de cual fuera la percepción acerca de las necesidades políticas y económicas que tuvieran los componentes de este grupo regulador, con un claro objetivo de perpetuarse en el poder.

4.2. INNOVACIÓN VERSUS RUTINA.

El conjunto de oportunidades de la empresa define transacciones, identificando los costes asociados a las elecciones. Además de los bienes y servicios corrientes el conjunto de elección incluye todas las restantes dimensiones de la empresa que tengan valor. El empresario se mueve a lo largo de la frontera de producción intercambiando un lote de bienes por otro. El conjunto de elecciones tiene dos importantes características: el riesgo asociado con cada alternativa en el conjunto es conocido y todos los resultados tienen precedentes (Pejovich, 1989).

El efecto inmediato de una innovación tecnológica es expandir el conjunto de elecciones de la empresa al introducir una novedad en el sistema. La incertidumbre asociada, significa que la innovación puede tener consecuencias no buscadas y por lo tanto un resultado impredecible.

4.2.1. APROPIABILIDAD DE LOS BENEFICIOS RESULTANTES DE LA INNOVACIÓN.

Una importante transacción se da pues, entre actividades de innovación y "rutina", en el conjunto de elección. El flujo de innovaciones va a depender en buena medida del derecho del innovador a apropiarse de los beneficios. La cuestión está en determinar el efecto de conjuntos de derechos de propiedad alternativos sobre la apropiabilidad de los beneficios.

Una innovación exitosa proporciona beneficios superiores a los obtenidos con el conjunto de recursos utilizados por el innovador antes de introducir la innovación. En la economía de libre mercado el innovador puede apropiarse el beneficio futuro esperado de su inversión; en el caso del propietario, participando directamente en el reparto de los beneficios y mediante el aumento del valor capitalizado de la empresa en el mercado; si el innovador es un directivo no propietario, este podría

era algo lite ción sos. ivos s y idad la icas con

apropiarse de los beneficios de la innovación en el mercado de directivos, donde su exitosa actividad se presenta como una variable determinante de su renta futura.

Una innovación exitosa proporciona una posición de monopolio temporal, creando un gap entre la tecnología punta y la tecnología media. Este gap tecnológico es un fenómeno que se produce tanto interempresas como intraempresa (Pejovich, 1989). En realidad, si todas las empresas fueran capaces de adoptar rápidamente las nuevas tecnologías, los incentivos al desarrollo de nuevos productos y nuevos procesos se verían claramente perjudicados. En general la imitación de una innovación exitosa requiere un esfuerzo importante tanto en tiempo como en recursos; así, la duración esperada del retraso en la imitación afecta a la elección del empresario entre inversiones rutinarias e innovadoras (Nelson, 1981).

4.2.2. EFICIENCIA EN EL MERCADO DE CAPITALES.

La existencia de mercados eficientes de capitales, en los que se dilucide el control de la propiedad de las empresas es un factor determinante para favorecer la actividad innovadora (Jensen y Ruback, 1983). La amenaza de una absorción hostil tiene un claro y definido efecto sobre los directivos; eleva el coste de elegir inversiones rutinarias. La inversión innovadora, la búsqueda continua de nuevas oportunidades de inversión, se convierten en necesidad de supervivencia, aunque supongan la aceptación del riesgo y la incertidumbre que llevan asociados (Pejovich, 1989).

4.2.3. PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

Este importante experimento social tiene su principal marco de acción en Alemania. La Ley de Cogestión de 1976 es de aplicación a todas las empresas con más de 2000 empleados. El consejo de administración se compone de doce miembros, seis en representación de los trabajadores y otros seis en representación de los accionistas. El director del consejo, cuyo voto es de calidad, es nombrado por los accionistas. La ley, al modificar las relaciones predominantes entre propietarios, directivos y trabajadores, ha afectado a la situación de los poderes de decisión, la apropiabilidad de las recompensas y la relación entre el riesgo asumido y los costes soportados.

La cogestión limita el derecho de propiedad, al conceder a los trabajadores una voz en la gestión de los recursos propiedad de los accionistas. Estos tienen un horizonte temporal radicalmente distinto al de los trabajadores, cuyo horizonte se circunscribe a su tiempo de

vinculación contractual con la empresa. Sólo durante este tiempo los trabajadores tienen la posibilidad de capturar beneficios; por contra los accionistas tienen un horizonte ilimitado, en el que se produce el proceso de capitalización.

Los trabajadores tienen un claro incentivo para preferir decisiones cuyas previsiones sean la obtención de elevadas ganancias anuales en un periodo de tiempo limitado, frente a políticas maximizadoras del valor de la empresa (largo plazo). Es decir, los trabajadores tienen incentivos para impulsar las invenciones rutinarias. La evidencia sugiere que la limitación de los derechos de propiedad privados ha elevado los costes de innovación. Los efectos de la participación de los trabajadores sobre los rendimientos de la empresa, en un análisis de corte transversal tanto nacional como internacional puede verse en Benelli (1984).

4.2.4. EL CASO DE LA ECONOMÍA SOVIÉTICA.

En la Unión Soviética, la propiedad estatal de los activos productivos, ha tenido como consecuencia que la asignación y uso de los recursos sirviera a fines políticos (Pejovich, 1989). Formalmente el directivo era libre e incluso alentado a proponer una innovación tecnológica a sus superiores burocráticos. Sin embargo existía un abismo manifiesto entre el derecho a formular sugerencias y el derecho a realizarlas.

En la nomenclatura los incentivos para innovar faltaban por al menos dos razones: en primer lugar, las decisiones de innovar no eran individuales; se planteaban y revisaban por una maraña de comités. En segundo lugar, un individuo que creyese en una innovación específica, se percataba de que el coste de impulsarla a través de la burocracia era demasiado alto. Si la innovación tenía éxito los beneficios eran compartidos con sus superiores, quienes lo culparían en exclusiva de un posible fracaso.

Con las estructuras institucionales de la Unión Soviética, los planificadores no tenían incentivos y los directivos no tenían derecho a la innovación. No obstante, aunque no claramente observables, los incentivos a innovar de los directivos parecen importantes (Furubotn y Pejovich, 1974; Pejovich, 1989). La estabilidad, promoción y bienestar del directivo estaban claramente relacionados con los resultados de la empresa. Para asegurar éstos y dadas las deficiencias del sistema de distribución de factores de producción, los directivos consideraban que una fuente de seguridad era la posesión de un almacén de factores clandestino; éste constituía para el directivo una fuente de seguridad dentro del sistema; el directivo creaba su

propio conjunto de posibilidades de elección. El origen de este conjunto estaba en la diferencia entre la función de producción verdadera y la aprobada en el plan, con su correspondiente cuota de producción.

El trade-off del directivo se establecía entre una renta adicional (bonificaciones y promociones asociadas a una producción mayor que la cuota asignada) y la seguridad (asociada a incrementar el volumen de inputs de su almacén clandestino). La capacidad del directivo para crear y preservar el conjunto de elección determinaba su éxito o fracaso. No obstante, cada vez que el directivo sobrepasaba su cuota de producción, y era importante para él hacerlo, el Estado revisaba la función de producción de la empresa. De ese modo, a medida que el tiempo pasaba, las funciones de producción verdadera y aprobada en el plan tendían a converger.

Una forma de preservar la diferencia entre las dos funciones de producción era elevar la productividad de la empresa y ocultar el cambio al Estado. Por lo tanto, el directivo tenía fuertes incentivos para innovar, si se considera que estaba en su mano decidir el ritmo al que debían revelarse las innovaciones. Esta realidad determinaba el tipo de innovaciones a llevar a cabo. En opinión de Pejovich (1989), el directivo soviético debía ser un innovador exitoso, puesto que después de jugar el mismo juego durante sesenta años, todavía era capaz de cubrir sus cuotas de producción.

4.3. CAPACIDAD PARA INNOVAR.

La libertad formal para adquirir y utilizar recursos no es lo mismo que estar dotado del poder real para conseguirlos. En un sistema de economía de mercado con propiedad privada, los mercados de capitales ajustan la demanda y la oferta de activos financieros a unos precios que reflejan acuerdos contractuales sobre diversos aspectos, incluidos los riesgos inherentes. La capacidad de conseguir un activo en dichos mercados depende de que el comprador esté dotado de los recursos suficientes para satisfacer el precio y el vendedor detente sobre el activo los derechos que desea transferir. En este entorno económico, los mercados de capitales no representan pues, una limitación para innovar.

La capacidad de una empresa capitalista para innovar se ve limitada con mayor probabilidad por su estructura organizativa y su tamaño. Aunque la relación entre tamaño de la empresa y el surgimiento de innovaciones presenta evidencias contradictorias. Parece evidente que cuanto mayor sea la empresa y mayor el número de personas que deban dar su aprobación al proyecto, más costoso será llevar a cabo

la innovación. Nótese que asociamos un mayor tamaño empresarial a una mayor complejidad organizativa, algo que parece responder a la realidad (Freeman, 1975; pp.199 y ss.).

Un factor clave al que debe enfrentarse el equipo directivo de una firma exitosa (y por tanto en crecimiento) en una economía capitalista, es cómo preservar la flexibilidad, creatividad y adaptabilidad a medida que la empresa ve aumentar su tamaño y su vigor inicial comienza a ceder en el proceso de maduración (Pejovich, 1989; Haggerty, 1979. pp.9-10).

La posesión de derechos de propiedad y la libertad de intercambio determinan una estructura institucional que permite innovar a las nuevas empresas y a las maduras les ofrece la oportunidad de renovarse.

Aquellos que al analizar los efectos de la competencia en la economía de mercado ponen el acento en los fallos de éste, se enfrentan con el problema de desarrollar un conjunto de instituciones que a la vez que resuelven los fallos del mercado no incidan de forma negativa en la eficiencia económica. Estas políticas redistributivas han supuesto una cierta limitación de los derechos de propiedad, lo que predeciblemente afectará negativamente al flujo de innovaciones (ver epígrafe 3).

4.3.1. COGESTION Y CAPACIDAD INNOVADORA.

Si volvemos al caso de la cogestión alemana, vemos que la burocratización que origina en la estructura organizacional de la empresa supone un incremento en el coste de la innovación. Los procesos de elección de directores son largos (aproximadamente cincuenta semanas) y suponen un coste económico importante. Las discusiones en el consejo de administración no son la libre expresión e intercambio de ideas o juicios. Los representantes de los accionistas y de los trabajadores defienden unos intereses claramente delimitados.

Los trabajadores saben que no pueden reclamar el valor capitalizado de los activos y por tanto la maximización de éstos no es en modo alguno un objetivo para ellos; sin embargo lo es obstaculizar innovaciones en esa línea. La consecuencia final es una elevación en el coste de capital que compense los menores rendimientos que obtendrán los accionistas y poseedores de bonos, y por tanto una reducción en la capacidad innovadora (Pejovich, 1982).

4.3.2. LAS REFORMAS SOVIETICAS PARA FAVORECER LA CAPACIDAD INNOVADORA.

La capacidad innovadora en la Unión Soviética se limitaba a los innovadores cuyos proyectos habían sido aprobados por los planificadores económicos. En las condiciones de la economía soviética el directivo no necesitaba crear una demanda ni competir con sus rivales; resultaba más fácil someterse a una cómoda rutina.

Abrir la economía a las innovaciones tecnológicas era uno de los objetivos fundamentales de la Perestroika. Para ello se trató de relacionar las recompensas de los directivos con la rentabilidad de la empresa. El directivo debería tener suficiente poder para llevar a cabo proyectos rentables. En concreto, los derechos de propiedad predominantes sobre los bienes de capital tendrían que cambiar (Pejovich, 1989).

El directivo soviético podía utilizar tan sólo los bienes de capital asignados a su empresa para lograr o incluso sobrepasar los objetivos de producción. Ya fuese a través de una exitosa, aunque clandestina función de producción, ya a través de conexiones políticas, muchos directivos poseían un exceso de capacidad relativo, dados sus objetivos y sus verdaderas funciones de producción.

Al relacionar las recompensas del directivo con la rentabilidad de la empresa (definida como el ratio entre los beneficios y el valor contable del stock de capital), las reformas propuestas trataban de cambiar las reglas del juego. En este caso, vemos como la acumulación de reservas de activos de capital era costoso de mantener por parte de la empresa. Pero para que el énfasis en la rentabilidad planteado por las reformas tuviese algún reflejo operativo, era preciso que se concedieran a los directivos, algunos derechos de propiedad relativos al control de la calidad y la cantidad de las nuevas inversiones.

5. INTEGRACION DE LA INNOVACION TECNOLOGICA EN EL SISTEMA ECONOMICO Y DERECHOS DE PROPIEDAD.

La introducción de innovaciones no mejora necesariamente el bienestar social. Es preciso que la innovación sea inicialmente aceptada por la sociedad e integrada en el sistema económico, asignando los oportunos recursos para su producción. La cuestión que se plantea es cómo y porqué diferentes estructuras de derechos de propiedad pueden afectar a la integración de las innovaciones en el sistema económico. Buscaremos una respuesta en las líneas que siguen.

5.1. INTEGRACIÓN EN LA ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO.

En una economía de libre mercado y propiedad privada, la evaluación la realizan los diferentes agentes económicos en los mercados. La descentralización de la información y de las decisiones, así como la libertad de contratación, incorporan los juicios individuales sobre la novedad en términos de precios relativos, los cuales nos dicen si la novedad ha pasado a enriquecer el conjunto de oportunidades sociales; citando a Albert (1987, p.69):

"El poder del consumidor...no consiste en dar órdenes para la solución de problemas en la esfera de la producción, sino en el control de las soluciones adoptadas por los empresarios y en influenciar indirectamente las futuras actividades en la esfera de la producción, aceptando o rechazando esas soluciones".

Nelson (1981) y Nelson y Winter (1982) han identificado dos vehículos, competencia y búsqueda de conocimiento, a través de los cuales una innovación exitosa es integrada en el sistema.

El argumento relativo a la competencia es el siguiente. En una economía de propiedad privada, los beneficios, fruto de un cierto poder monopolista son una llamada de atención a los recursos, al reflejar una situación rentable. Se produce un intento de entrada a la industria (las barreras de entrada juegan aquí un importante papel) y al final, las nuevas empresas se van uniendo a las ya establecidas para competir con la empresa innovadora. La entrada de recursos a la industria no cesará hasta que los beneficios extraordinarios desaparezcan.

El argumento de la búsqueda de conocimiento sugiere que la difusión de la innovación también ocurre a través del crecimiento de las empresas, que pueden proteger su tecnología, al menos de forma temporal (p.e. mediante una patente) frente a sus rivales. La difusión de la innovación se produce por medio del crecimiento del capital y de la cuota de mercado de la empresa innovadora. Este mecanismo para la difusión de la nueva tecnología alienta a la empresa innovadora así como a sus rivales a inventir en nuevo conocimiento (I+D). Las empresas exitosas se ven recompensadas con un poder de monopolio temporal, el cual se verá finalmente erosionado por las inversiones de los competidores en I+D.

5.2. LA INTEGRACIÓN EN UN SISTEMA DE PLANIFICACIÓN CENTRAL. EL CASO DE LA UNIÓN SOVIÉTICA.

La ausencia de derechos de propiedad privada, mercados competitivos y precios relativos, dificulta sobremanera discernir el proceso a través del cual la innovación se difundía en el sistema económico soviético. Podemos señalar dos factores importantes para el ajuste en la organización de recursos en pos de una innovación exitosa (Pejovich, 1989).

El primer factor viene definido por la existencia de lo que Pejovich llama "Neofeudal courts" (que podemos traducir como corte neofeudal). El sistema soviético, dada su centralización a la hora de tomar decisiones concentraba el poder en un número limitado de personas situadas en la escala jerárquica más alta de la estructura del partido. Puede considerarse que estos individuos estaban al margen de las normas y leyes de aplicación al resto de ciudadanos. Actuaban promoviendo a sus hombres de confianza hacia posiciones importantes en el partido y en el gobierno. La "corte" quedaba organizada alrededor del individuo en mejor situación en la estructura jerárquica. En palabras de Kowalski (1987, p.187):

"La información, el intercambio y la toma de decisiones seguían normalmente canales a través de esta corte, marginando la organización institucional oficial de la vida pública, creando inexplicables redes de decisión".

Una implicación crucial de la existencia de esta estructura neofeudal es que los intereses de los directivos soviéticos no descansaban en la naturaleza de las decisiones asignativas, sino en quién tomaba esas decisiones. El directivo buscaba el "ajuste" asignativo en los planes económicos a través de los grupos neofeudales en lugar de hacerlo a través de los canales reglamentados. En definitiva, el argumento apunta a posibles respuestas de la economía soviética a la innovación tecnológica, que son, en términos relativos, menos burocráticas.

El segundo factor que juega un importante papel en el ajuste del proceso de asignación de recursos para la innovación es la corrupción. Era, sin duda una consecuencia predecible de la falta de bienes de consumo, bienes intermedios y materias primas. Pejovich (1989) piensa incluso que en el entorno soviético la corrupción fue un poderoso y tal vez necesario instrumento para la corrección de los errores que los planificadores cometían.

6. CAMBIO TECNOLÓGICO Y EFICIENCIA SOCIAL: LAS REFORMAS INSTITUCIONALES EN LA ECONOMÍA DE MERCADO.

Hemos podido leer en las páginas anteriores que los países que organizan su vida económica a través de sistemas económicos de dirección central o planificada sufren un significativo atraso tecnológico con respecto a países occidentales, de economía de mercado (descentralizada y de propiedad privada). Se ha achacado este retraso, y la dificultad de los países de dirección central para una rápida introducción y difusión de innovaciones, a factores de tipo institucional, relacionados en su mayor parte con el conjunto de derechos de propiedad vigente en estos países. Se proponía como una condición necesaria para ir mitigando esta brecha tecnológica una reforma de la estructura de los derechos de propiedad, que como vimos se incorporaba al inacabable proceso de reformas en estos países (Schroeder, 1989).

En las economías occidentales el cambio tecnológico ha jugado un papel crucial en el desarrollo económico y social, no siendo posible entender el mundo actual sin considerar la existencia de nuevas tecnologías, básicas para la vida del hombre sobre la tierra. No obstante la opinión política occidental a partir de los años sesenta evoluciona hacia un mayor escepticismo con respecto a la ciencia y una mayor hostilidad respecto a la tecnología. (López Cerezo, 1993. Pág. 10.)

Los aspectos negativos del desarrollo tecnológico se han radicalizado, se ha alcanzado una mayor conciencia del entorno y por lo tanto surge una redefinición de la política tecnológica y de la tecnología. Curiosamente se plantean reformas institucionales que propicien la participación pública en el diseño e implementación de la política tecnológica. Se busca una mayor "democratización" de la tecnología a la búsqueda de la conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible. Se trata de romper la tendencia al aislamiento social que han seguido los procesos de innovación y desarrollo tecnológico.

Aún considerando la necesidad de la participación pública en el diseño y la gestión de la política tecnológica, debemos reconocer la existencia de importantes obstáculos. (Burns y Veberhorst; 1988 pp. 50-51. En López Cerezo, 1993). Citemos entre otros, el analfabetismo científico-técnico de la mayoría de los ciudadanos y de sus representantes políticos. En este sentido el derecho a participar se relaciona con la falta de capacidad real para hacerlo. Otro obstáculo está en la tecnificación interesada de problemas, o elementos para enjuiciar y decidir acerca de controversias tecnológicas o medioambientales. Todavía habría que añadir la falta de participación en las primeras

etapas de estas controversias y la ausencia de alternativas claras para las políticas o programas que se plantean.

Quizá los puntos que requieran mayor consideración son la tecnificación de los problemas -reforzando la consideración del proceso de innovación como caja negra- (Rosenberg, N. 1993, 1994) y la realidad de someter al consenso democrático tan sólo el output del proceso.

Esta dimensión social del cambio tecnológico se ha plasmado en el movimiento de evaluación de tecnologías y análisis de impacto ambiental de los años 60 y la institucionalización administrativa de ese movimiento en la creación de oficinas de evaluación de riesgo y tecnologías, desde los años 70. No obstante, estos avances no han conseguido abrir la citada caja negra hacia el exterior (Shrader-Frechette, 1985, p.1). Un concepto de evaluación de tecnologías y las fases que deben seguirse en este proceso puede verse en López Cerezo (1993).

En la práctica la experiencia ha sido decepcionante, en buena medida por el carácter fuertemente economicista de tales evaluaciones y su utilización, como instrumento de legitimación política. Tomemos las palabras críticas de López Cerezo (1993):

"Un estudio socialmente satisfactorio de problemas tecnológicos no puede restringirse al lenguaje tradicional del análisis coste-beneficio, un análisis donde no se cuestiona el valor de la excelencia técnica o el rendimiento económico como medida de una buena política social. Reducirlo todo a consideraciones económicas... es ocultar juicios de valor y presuposiciones metodológicas tras el glamour de las cifras de un análisis aparentemente objetivo."

La crítica llega incluso a la teoría económica que considera los costes medioambientales, vía externalidades. Gordon y Suzuki van incluso más allá al calificar de "retrógrada" la propuesta de integrar el medio ambiente en la economía, argumentan que:

"... La economía es realmente un subconjunto del mundo natural. Así es la economía lo que ha de adecuarse al medio ambiente y no al contrario." (Gordon y Suzuki, 1992. En Kleves, 1992. Pp. 33-34)

Estamos en un terreno donde es imposible sustraerse a la realización de juicios de valor. La objetividad es un supuesto difícil de sostener. En las que podemos llamar propuestas integradoras, se trata de establecer una

metodología evaluativa "que incluya el análisis de cómo cierta práctica resuelve o es previsible que resuelva determinado problema en un sistema de interrelaciones sociales donde los grupos involucrados se distinguen por sus diferentes intereses: ingenieros que ponen en práctica la tecnología en cuestión; profesionales contratados para evaluar impactos; industrias que pueden obtener un beneficio económico; obreros que pueden obtener un beneficio laboral; políticos que eventualmente obtienen una rentabilidad electoral; grupos poblacionales de impacto directo e indirecto". (López Cerezo, 1993).

Otros países (Alemania, Suecia o Gran Bretaña) se han sumado a la creación de oficinas de evaluación, siguiendo el ejemplo estadounidense de 1972. Estas oficinas tienen como misión el asesoramiento a las autoridades sobre la idoneidad de políticas sociales y medioambientales. El establecimiento de las oficinas ha conseguido el alejamiento de su control por parte del ejecutivo (ministerios o agencias del gobierno), al adscribir las a comisiones parlamentarias. No obstante hay que señalar su falta de capacidad para desempeñar un control social real del cambio tecnológico. (Lopez Cerezo, 1993).

Existe, pues, un conflicto institucional, puesto que las estructuras sociales en los órdenes académico, político y educativo no acaban de incorporar el nuevo sentido de la ciencia-tecnología en el fin de siglo. Tampoco ligan la práctica democrática en la gestación y difusión, a través de la participación pública.

7. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS.

Resulta interesante comprobar, cómo, aunque por razones muy distintas, es la esfera institucional, la principal barrera, el principal obstáculo, que deben vencer tanto el sistema de Economía centralizada como el sistema de Economía de mercado para favorecer la incorporación de tecnologías aceptables y aceptadas socialmente.

Hemos visto que en el caso de las economías centralizadas las soluciones venían de una reestructuración institucional del sistema de derechos de propiedad que propiciara la percepción de los beneficios de la innovación por parte del innovador. El problema se circunscribe a la esfera empresarial como fuente principal de las innovaciones.

En las economías de mercado la cuestión a debate supone un salto cualitativamente enorme con respecto a la planteada en las economías centralizadas. Existen

mecanismos que permiten a los innovadores recuperar con creces el esfuerzo, por tanto la que podemos llamar rentabilidad privada de la innovación está institucionalmente garantizada. No sucede lo mismo con la rentabilidad social. En las economías de dirección central prima el interés social sobre el privado, aunque este interés social se definía por vías no democráticas, si entendemos el término en el sentido de participación. En la Economía de mercado el interés social se alcanza vía interés privado, si bien pueden entrar en conflicto (fallos del mercado, por ejemplo). Y es esta disyunción la que se manifiesta en el ámbito del cambio tecnológico. Se plantea el problema social de no estar satisfecha esta sociedad con la definición y gestión del desarrollo tecnológico; se encuentra alejada de las esferas de decisión y el output del sistema no consigue ser aceptado satisfactoriamente en la sociedad a la que va destinado. Es preciso en este caso una profundización democrática vía participación para disipar este alejamiento entre la percepción pública y privada de los efectos del cambio tecnológico. (Ver figura 2)

La superación de obstáculos que dificultan la participación pública en el diseño, puesta en práctica y evaluación de políticas tecnológicas supone una condición necesaria para la adecuada gestión del cambio tecnológico. Tres frentes de acción se vislumbran como necesarios para lograr este objetivo:

a) En el ámbito académico, se trata de promover la comprensión del fenómeno científico-tecnológico. La caduca concepción actual de la ciencia y la tecnología puede tener una alternativa más realista. Para ello se han desarrollado los estudios STS (Science, Technology and Society). Pero este frente académico no debe limitarse a una mejor comprensión teórica de la naturaleza social de la ciencia; debe, según López Cerezo (1993), contribuir también al desarrollo de un instrumento evaluativo que permita un control mejor del cambio tecnológico; es decir una metodología crítica e interdisciplinar que haga posible una optimización de los impactos socialmente positivos de las nuevas tecnologías, así como una interacción menos problemática entre tecnología, naturaleza y sociedad.

b) En el frente de acción política se trata de articular cauces institucionales de participación en la gestión del cambio tecnológico.

MAXIMA RENTABILIDAD SOCIAL

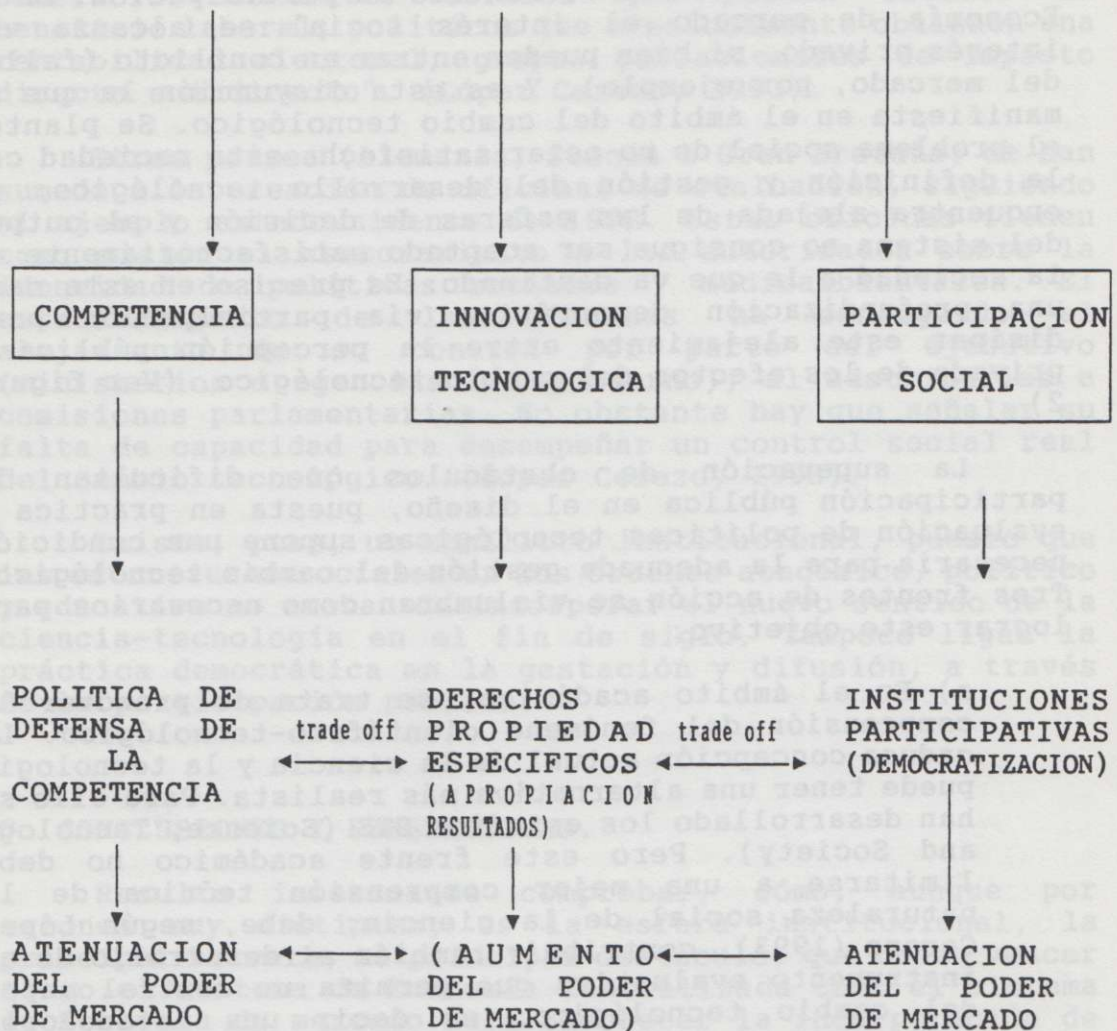


FIGURA 2. Elaboración propia.

c) La preservación de la democracia ante el ritmo trepidante del cambio tecnológico, requiere además de los esfuerzos señalados en los dos puntos anteriores, un esfuerzo muy serio en el ámbito de la educación y la formación pública. Es necesario construir una imagen más humana de la tecnología para evitar que se extienda un cierto sentimiento de tecnofobia. Hay que destacar las luces del cambio tecnológico aunque en ocasiones resulte imposible encubrir las sombras. Un

camino interesante en esta línea sería la consideración en los estudios superiores de programas STS que complementen la formación de ingenieros o humanistas. Puede plantearse incluso graduar en estudios STS (McGin 1991).

El objetivo es superar la escisión señalada por C.P. Snow (1959) en la vida intelectual y práctica de occidente entre la cultura humanística y la científico-técnica, que rige aun en la actualidad. En palabras de López Cerezo (1993): de clara inspiración en Rosenberg:

"La única garantía eficaz contra perniciosas tecnofobias y tecnofilias es abrir la caja negra de la ciencia-tecnología a la comprensión y participación de la sociedad".

BIBLIOGRAFIA

- * Albert, H. (1987). "Is socialism Inevitable" en Pejovich, S. (Ed.) (1987). Pp. 55-88.
- * Arrow, K (1962): "Economic welfare and the allocation of resources for invention"; en National Bureau of Economic Research: THE RATE AND DIRECTION INVENTIVE ACTIVITY. Princeton University Press.
- * Benelli, G. et al. (1984): "Labor Participation in Private Business Policy-making decisions". Seminar on Analysis and Ideology. Interlaken.
- * Brunner, k. (1987): "The Limits of Economic Policy". En Pejovich (1987) pp. 33-54.
- * Burns, T.R. y Veberhorst, R. (1988): CREATIVE DEMOCRACY: SYSTEMATIC CONFLICT RESOLUTION AND POLICY MAKING IN A WORLD OF HIGH SCIENCE AND TECHNOLOGY. Praeger. Nueva York.
- * Dosi, G. (1984): TECHNICAL CHANGE AND INDUSTRIAL TRANSFORMATION. McMillan. Londres.
- * Freeman, L. (1975): LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INNOVACIÓN INDUSTRIAL. Alianza Editorial. Madrid.
- * Furubotn, E. y Pejovich, S.: "The Soviet Manager and Innovation: a Behavioral model of the Soviet firm" en Furubotn, E. y Pejovich, S. (Ed.) (1974). Pp. 203-16.
- * Furubotn, E. y Pejovich, S. (Ed.) (1974): THE ECONOMICS OF PROPERTY RIGHTS. Ballinger Publishing Co. Cambridge Mass.
- * Gordon, A. y Suzark, D. (1992): IT'S A MATTER OF SURVIVAL. Harvard University Press.
- * Gravelle, H. y Rees, R (1992): MICROECONOMICS (2a Ed.). Longman. New York.
- * Haggerty, P. (1979): THE CORPORATION AND THE INDIVIDUAL. University of Dallas. Dallas.
- * Jensen, M. y Ruback, R. (1983): "The market for Corporate Control". JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS n011.

- * Kamien, M. y Schwartz, N. (1982): MARKET STRUCTURE AND INNOVATION, Cambridge University Press. Londres.
- * Kevles, D. (1992): "Some like it hot". THE NEW YORK REVIEW OF BOOKS. March 26. Pp. 31-38.
- * Kowalski, J. (1987): "Rational Expectations in Centrally Planned Economies" en Pejovich, S. (Ed.) (1974). Pp. 175-208.
- * López Cerezo, J.A. (1993): "Tecnología en Democracia". ARBOR CXLN, 571 julio. Pp. 9-35.
- * McGinn, R.E. (1991): SCIENCE TECHNOLOGY AND SOCIETY. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- * Molero, J. (1990): "Economía e innovación (hacia una teoría estructural del cambio técnico)". ECONOMÍA INDUSTRIAL n°275 sep-oct. Pp. 39-54.
- * Nelson, R. (1981): "Research on productivity, Growth and Productivity differences: Dead Ends and New Departures". JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE 19. Septiembre. Pp. 1029-64.
- * Nelson, R. y Winter, S. (1982) AN EVOLUTIONARY THEORY OF ECONOMIC CHANGE. Cambridge. Harvard University Press.
- * North, D.E. y Wallis, J. (1988): "Institutional change and Technical change in American Economic Growth: A transaction cost Approach" Working paper. Center in Political Economy. Washington University. Diciembre.
- * Palma Martos, L. (1989): TEORIA ECONOMICA, INNOVACION TECNOLOGICA Y ESTRUCTURA DE MERCADO. Editorial de la Universidad de Sevilla. Tesis doctorales en microficha n°17. Sevilla.
- * Palma, L. y Cantero, J. (1992): "Exención de los acuerdos en materia de I+D como quiebra del principio de libre competencia: una reflexión sobre su justificación económica". EL SISTEMA ECONOMICO EN LA CONSTITUCION ESPAÑOLA XV Jornadas de estudio. Dirección General del Servicio Jurídico del Estado. Ministerio de Justicia. Pp. 387-405.
- * Pejovich, S. (1982): "Codetermination in the West: the case of germany". Heritage Foundation Lecture. Series n°10. Washington D.C.
- * Pejovich, S. (1987) (Ed).: SOCIALISM: INSTITUCIONAL, PHILOSOPHICAL, AND ECONOMIC ISSUES. Boston-Kluwer Academic Publishers.
- * Pejovich, S. (1989): "Liberty, Property Rights, and Innovation in Eastern Europe". CATO JOURNAL vol. 9 n°1. Spring-Summer. Pp. 57-71.
- * Phillips, A. (1971): TECHNOLOGY AND MARKET STRUCTURE: A STUDY OF THE AIRCRAFT INDUSTRY. Lexington Books. Lexington.
- * Rosenberg, N. (1993): DENTRO DE LA CAJA NEGRA: TECNOLOGÍA Y ECONOMÍA.
- * Rosenberg, N. (1994): EXPLORING THE BLACK BOX (TECHNOLOGY, ECONOMICS, AND HISTORY). Cambridge University Press.
- * Schroeder, G.E. (1989): "The implementation and integration of innovation in soviet-type economies". CATO JOURNAL, vol.9, n°1 (Spring-Summer). Pp. 35-55.

- * Schumpeter, J.A. (1975): TEORÍA DEL DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO. Fondo de Cultura Económico. 4ª reimpresión. México.
- * Schumpeter, J.A. (1984): CAPITALISMO, SOCIALISMO Y DEMOCRACIA. Editorial Folio. Barcelona
- * Shrader-Frechette, K. (1985): SCIENCE POLICY, ETHICS, AND ECONOMIC METHODOLOGY. Reidel, Dordrecht.
- * Snow, C.P. (1959)(1964): LAS DOS CULTURAS Y UN SEGUNDO ENFOQUE. Alianza Ed. Madrid, 1977.



ABSTRACT

El presente documento pretende identificar aquellos puntos clave que han de tenerse en cuenta a la hora de definir una estrategia anticorrupción que sea eficaz. Para ello se plantea la necesidad de una metodología que permita a los investigadores económicos e identifique los factores que influyen en las decisiones que incluye un programa de investigación y desarrollo de programas de prevención y sanción de la corrupción. Con lo que se pretende establecer un marco de referencia y se podrá definir el carácter de una estrategia anticorrupción exitosa.

1. INTRODUCCIÓN

Una de las principales dificultades con la que se encuentra el investigador de un problema de carácter económico, en el momento de la puesta en marcha de un programa de investigación que lo desarrolla, es la ausencia de los conocimientos relativos al tema y la escasa información de los métodos que se emplean para el estudio de los problemas económicos.

En el campo de la corrupción, sólo es necesario realizar un estudio de la corrupción para abordar el estudio de la corrupción. En la década de los sesenta se comenzó a estudiar la corrupción en los países en desarrollo, que se caracterizó por la diversidad de paradigmas y la falta de consenso en los métodos de estudio y, finalmente, escasa información sobre la corrupción en las sociedades.

Por otro lado, es evidente que el problema de la corrupción ha atraído un mayor interés entre los investigadores. Interés que se refleja en el número de publicaciones que instituciones políticas y no gubernamentales, en el ánimo de atender los reclamos de los ciudadanos y demás agentes económicos. Y, por qué no decirlo, interés de la propia economía por intentar analizar y eliminar los factores que pueden poner en grave riesgo sistemas políticos y económicos.

En este orden de las cosas el que desgraciadamente se ha producido en nuestro país, al igual que en muchos otros, en el último tiempo, la creciente aparición de casos de corrupción, de naturaleza económica, ha desencadenado un agrio debate en la política económica. De hecho, el período que abarca desde la etapa previa a las elecciones nacionales celebradas en nuestro país hasta el