

«Las instituciones y los resultados macroeconómicos (a corto plazo)*»

Este artículo revisa el porqué del creciente interés por las instituciones. El autor mantiene que la explicación de este interés es el reconocimiento de cómo las instituciones afectan a los resultados económicos. Esta idea se basa en que muchas interrelaciones económicas toman la forma de uno u otro de los tres juegos «clásicos» (el dilema del prisionero, el juego de coordinación y el chicken) y el resultado de estos juegos (y, de aquí, los resultados económicos) está influido por el marco institucional de estas interrelaciones. El artículo proporciona un ejemplo detallado de este argumento a través de una revisión de la literatura que relaciona los resultados en el desempleo con las instituciones que determinan los salarios en los países de la OCDE.

Artikulu honek erakundeei buruzko interes gero eta handiagoaren zergatia berrikusten du. Autorearen arabera, interes horren arrazoia erakundeek ekonomi emaitzetan eragina dutelako baieztapenean datza. Ideia horrek ekonomi harreman askok hiru joku «klasikoetatik» (espetxeratuaren dilema, koordinazio jokua eta *chicken*) baten edo bestearen egitura hartzen dutela du oinarrian eta joku horien emaitza (eta, hortik, ekonomi emaitzak) harreman horien erakunde markoaren eraginpean dago. Artikuluak argudio horren adibide zehatza ematen du, langabeziaren emaitzak OCDEko herrialdeetan soldatak ezartzen dituzten erakundeekin lotzen dituen literatuaren berrikusketa baten bidez.

This paper reviews the growing interest in institutions. It argues that the explanation for this interest is a fresh awareness of how institutions affect economic performance. This connection arises because many economic interactions take the form of one or other of three «classic» games (prisoners' dilemma, coordination and chicken) and the outcome in these games (and hence performance of the economy) is influenced by the institutional context of these interactions. The paper provides a detailed illustration of this argument with a survey of the literature which relates unemployment performances to the institutions of wage setting in OECD countries.

(*) Traducción del original «*Institutions and (Short-Run) Macroeconomic Performance*», publicado en *Journal of Economic Surveys*, Vol. 8, N.º 1, pp. 35-56.

- 1. Introducción**
 - 2. El interés actual en las instituciones y los resultados económicos**
 - 3. Instituciones y desempleo: corporativismo y fijación centralizada de salarios**
 - 4. Corporativismo, centralización y Nairu: la evidencia**
 - 5. Resumen y conclusiones**
- Referencias bibliográficas**

Palabras clave: Instituciones, desempleo, salarios, resultados económicos, teoría de juegos.
Nº de clasificación JEL: C7, E24, J20, J30.

1. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, todo el mundo parece hablar sobre las instituciones. Los marxistas de la Escuela de la Regulación Francesa y de la Escuela Norteamericana de la Estructura Social de la Acumulación están prestándoles una atención mucho mayor (véase Aglietta, 1979, Lipietz, 1987, y Bowles, Gordon y Weiskopf, 1983). Del mismo modo, los principales representantes de la principal corriente económica están dándose cuenta de que la economía neoclásica tiene que ser complementada con las instituciones, en algunas ocasiones por derecho propio y en otras como el conducto mediante el

cual la historia afecta al presente (véase Hahn, 1987 y North, 1990). Además, o entre ambas, la investigación nekeynesiana es tan «sensible a las instituciones» como siempre (véase Cornwall, 1990) y existe un renacimiento de la escuela institucional en sí misma (véase Hodgson, 1988, y ROPE, 1989).

En este artículo se revisa el porqué del creciente interés por las instituciones. Se mantiene que el interés surge a causa del reconocimiento de cómo las instituciones afectan a los resultados económicos. Este reconocimiento tiene su origen en los últimos desarrollos teóricos y coyunturales. El apartado 2 resume algunos de los desarrollos teóricos de la principal corriente económica. La línea argumental utilizada es que ha habido una creciente toma de conciencia de que muchas de las interacciones económicas toman la forma de uno u otro de los tres

¹ Mi agradecimiento a Robin Cubbitt, Grahame Thompson, Stuart Sayer y a dos evaluadores por sus valiosos comentarios a una versión preliminar de este trabajo. Esta investigación fue financiada en parte por el ESRC con la beca R 000 23 2269 para el Proyecto sobre los Fundamentos de la Elección Racional.

juegos «clásicos» (el dilema del prisionero, el juego de coordinación y el *chicken*) y de que las instituciones, a menudo, afectan a los resultados de estos juegos y, con ello, a los resultados económicos observados.

Los apartados 3 y 4 proporcionan una ilustración detallada de estos razonamientos mediante la revisión de la literatura teórica y empírica que relaciona el comportamiento del desempleo con la presencia de instituciones centralizadas y corporativas que negocian los salarios.

Una de las influencias coyunturales responsable de resaltar el papel de las instituciones es la diversidad de resultados económicos de las economías capitalistas, lo cual se analizará en los apartados 3 y 4. Otra es el colapso de las instituciones de planificación centralizada. La receta institucional común de «derechos de propiedad capitalistas y mercados» para la Europa del Este y la antigua Unión Soviética parece, en conjunto, demasiado simple ya que ha habido una extraordinaria diversidad de resultados en economías que incorporan ambos ingredientes. Se requiere un asesoramiento institucional más detallado que este y ello presupone una mayor comprensión de las instituciones. Este artículo no es más que un gesto en esa dirección. Sin embargo, presenta una forma sencilla de plantear porqué las instituciones importan teóricamente, lo que ayuda a sistematizar una literatura creciente sobre la contribución institucional más detallada en un área clave de la economía, el mercado laboral.

2. EL INTERÉS ACTUAL EN LAS INSTITUCIONES Y LOS RESULTADOS ECONÓMICOS

2.1. ¿Qué son las instituciones?

En este análisis, se consideran como instituciones cualquier regla compartida o

conjunto de reglas que guían el comportamiento individual complementando el cálculo convencional de maximización de la «utilidad». Las instituciones formales, como el sistema legal, las empresas, los clubes, los sindicatos, etc., nos vienen inmediatamente a la cabeza puesto que tienen normas escritas que se espera que los miembros de la sociedad o la organización observen. Pero también existen muchas instituciones informales en el sentido de que poseen reglas de comportamiento no escritas. Por ejemplo, dentro de cualquier organización o grupo existen normalmente formas de hacer las cosas (lo que «se debe y no se debe» hacer) las cuales no tienen nada que ver con la constitución de la organización pero ayudan a definir qué implica pertenecer a la misma (véase Giddens, 1979).

Estas normas informales de conducta no son con frecuencia reconocidas, pero no son por ello menos reales. Son como las reglas de gramática: normalmente reconocemos o sabemos explícitamente pocas de estas reglas pero, a pesar de ello, demostramos cada día un conocimiento tácito de muchas de ellas al utilizar el lenguaje. A menudo, se les conoce como la cultura de una organización o grupo (véase, por ejemplo, Casson, 1991 y Douglas 1986). La razón es fácil de ver. La cultura, en el sentido que le dan los antropólogos, se refiere al conjunto de creencias compartidas (desde lo mundano a lo cósmico) dentro de un grupo. Son las creencias las que guían el comportamiento en este caso más que cualquier norma escrita, pero es el hecho de que sean compartidas lo que da a las prácticas derivadas una calidad regular y cuasinormativa para el grupo.

La existencia de instituciones definidas de esta manera es aceptada por la

mayoría y es suficiente para comenzar con el análisis².

2.2. ¿Por qué interesan las instituciones?: la dimensión creciente de los fallos del mercado

Para hacer una parodia ligera, el tratamiento usual de un libro de texto de las instituciones y los resultados económicos se centra en el contraste de la posibilidad de «fallos del mercado» bajo las variantes competitiva, monopolística y de competencia imperfecta del mercado. Este punto de vista resulta restringido debido a que, por un lado, la elección institucional atañe sólo a los tipos de mercado y, por otro lado, el análisis de las razones de los fallos en este contexto es limitado, habitualmente se centra en el monopolio como una fuente de fallos por definición, en los problemas generados por las economías de escala en los mercados competitivos y en los distintos incentivos para innovar bajo cada una de las diferentes estructuras de mercado.

El análisis se amplía ahora en ambos aspectos. En primer lugar, hay un

² Sin embargo, probablemente resulte útil advertir acerca de una controversia metodológica individualista oculta sobre si tal comportamiento normativizado puede ser reducido al modelo de acción instrumentalmente racional de la corriente principal (véase Hodgson, 1988, y Levine, Sober y Ohlin Wright, 1987). La he evitado deliberadamente adoptando una aproximación pragmática. Parece evidente en sí mismo que el seguimiento de unas reglas es a veces el producto de un cálculo instrumentalmente racional, como por ejemplo cuando alguien se une a un club de golf. Resulta de igual modo evidente que existen ocasiones en las que el seguimiento de las normas no puede ser trazado (incluso aunque pudiesen ser reformuladas racionalmente, lo cual es la clave de la disputa metodológica) mediante cálculo alguno, como así ocurre con muchas de las instituciones informales (la más obvia, el uso de las reglas gramaticales). De este modo, de ahora en adelante, puedo disponerlo pragmáticamente de las dos formas, tratando a las instituciones como un artefacto o como un artificio, y abandonar la disquisición teórica para otro día (véase Hargreaves Heap, 1989).

creciente reconocimiento de otras fuentes de fallos del mercado (que, de una forma más genérica, podríamos denominar fallos económicos) que tienen poco o nada que ver con la elección de la estructura de mercado. En segundo lugar, existe una apreciación creciente del modo en que las instituciones no mercantiles influyen en la posible incidencia de estos otros tipos de «fallos del mercado/económicos». Un ejemplo que incluye ambos aspectos es la literatura sobre el coste de transacción (véase Williamson, 1975, 1985). En este caso, por ejemplo, la atención se centra en los problemas de agencia que, a menudo, parecen surgir tanto en estructuras de mercado competitivas como de competencia imperfecta y que pueden ser más o menos solucionados a través de la introducción adecuada de instituciones no mercantiles (es decir, una empresa o, en realidad, una cultura en algunas de las aportaciones recientes, véase Casson, 1991).

La literatura que se interesa por las instituciones con este nuevo enfoque se puede dividir de una forma útil en tres, según el juego que mejor describa la naturaleza de la interacción donde el fallo pueda aparecer. Esto es útil ya que el tipo de fallo y la influencia institucional concreta sobre los resultados varía con cada juego. En los tres subapartados siguientes se resume el fallo potencial y la influencia institucional en cada juego; se revisa brevemente porqué estos juegos se perciben cada vez más como el centro de una parte importante de la actividad económica.

2.3. Interacciones del tipo dilema del prisionero (el problema del polizón o free rider)

Las interacciones del tipo dilema del prisionero tienen la característica peculiar

de que existe para cada jugador una estrategia dominante de deserción, la cual produce un resultado Pareto subóptimo: el originado con la elección por parte de cada jugador de la estrategia de deserción. En principio, existe un resultado Pareto superior que se encuentra disponible cuando se coopera, pero es inalcanzable a menos que cada agente pueda confiar en que el otro no va a perseguir su propio interés despiadadamente desertando cuando uno coopera.

Estos problemas de confianza parecen ser omnipresentes (véase Gambetta, 1988, para una revisión). Por ejemplo, se encuentran en el fondo de la literatura de agencia; y variantes del mismo dilema, tales como el problema del polizón o usuario gratuito, constituyen el problema de los bienes públicos. Según esto, parece razonable relacionar los resultados económicos con la capacidad para proporcionar confianza, ya que la presencia de ésta facilitará un resultado cooperativo Pareto superior (véase en Olson, 1982, para un razonamiento específico en este sentido; y véase Gale, 1982 y Laidler, 1990, para un análisis de la confianza y naturaleza de bienes públicos de las instituciones monetarias que liga a éstas con los resultados económicos puesto que el dinero actúa como un sustituto de la adquisición de información y de la elaboración de planes completos). De hecho, se podría suponer de forma plausible que la solución al problema de confianza es especialmente importante en lo que se refiere al crecimiento puesto que la productividad se ve afectada por la extensión de la división del trabajo y que, cuando ésta aumenta, también lo hace el número de intercambios en los que pueden surgir problemas de confianza (véase North, 1990; y para un análisis más profundo de la confianza y los resultados, véase

Soskice, 1991). Por supuesto, con las denominadas «nuevas teorías del crecimiento», esta relación es mucho más que una conjetura. El punto crucial de su análisis se centra en la existencia de externalidades en la adquisición de capital y de capital humano (véase Romer, 1986). Cuando estas externalidades generan interacciones similares al dilema del prisionero/problema del polizón, aquellas economías que mejor logran superar el problema son las que tienen las mayores tasas de crecimiento de capital, de capital humano y, por tanto, de producción.

Una forma obvia de evitar el resultado Pareto inferior es firmar un contrato que obligue a las partes a adoptar la solución cooperativa, lo cual pone de relieve inmediatamente la existencia de un papel institucional ya que presupone mecanismos coercitivos para el cumplimiento del contrato. Esto, junto con una profunda concienciación sobre los problemas de confianza, podría explicar el creciente interés por las instituciones. Sin embargo, con la excepción de un área importante, la necesidad de instituciones coercitivas es lo que menos interés ha despertado en la actualidad³. Mas bien, ha sido la comprensión de que puede ser difícil redactar los mencionados contratos la responsable de que haya surgido este interés⁴. Existen al menos

³ La importante excepción es la literatura sobre la inconsistencia temporal de las políticas monetarias óptimas (véase Kydland y Prescott, 1977). En efecto, los juegos de política monetaria en esta literatura incluyen parte de un dilema del prisionero, una forma de evitar el nivel Pareto inferior de inflación, que resulta del equilibrio de Nash en este juego, se halla en la línea de una solución por medio de un contrato. implica un contrato constitucional para crear un banco central independiente.

⁴ Alternativamente, esta comprensión puede ser ligada a la revolución que ha ocurrido en la economía de la información a lo largo de los últimos 20 años (véase Stiglitz, 1985 para una revisión de la literatura). De una forma u otra, esta revolución ha hecho que el supuesto de información perfecta que los libros de texto sostienen acerca de las interacciones en el mercado parezca, en

tres formas mediante las cuales las instituciones adquieren un nuevo significado.

La primera, se centra en la forma en que la institución de los derechos de propiedad afecta a la incidencia de los problemas de confianza. Así, se alega en ciertos casos que los derechos de propiedad deberían ser diseñados, en la medida de lo posible, para que el agente al que se le otorgan los ingresos residuales sea el único cuyas acciones influyan en el tamaño de los ingresos mencionados (véase Bowles y Gintis, 1988; y para una variante sobre la idea general, Weitzman, 1984). Dicho diseño, evitará o mitigará el problema de incompatibilidad de incentivos que, de otro modo, podría surgir entre principales y agentes (véase Stiglitz, 1987, y Posner, 1977, para una extensión general de la idea de la interpretación legal de los derechos y las responsabilidades bajo la ley común).

Otra contribución institucional surge gracias a las nuevas posibilidades que se abren cuando el juego se repite. Nuestros conocimientos sobre este tema son ahora mucho más claros (como resultado, por ejemplo, del trabajo de Axelrod, 1984, y Kreps, Milgrom, Roberts y Wilson, 1982). Sabemos que la repetición indefinida (e infinita) puede permitir que los individuos, en realidad, se vean obligados a cumplir sus propios acuerdos a través del desarrollo de estrategias adecuadas de castigo como «si tú haces esto, te encontrarás con esto otro». También sabemos que es útil en las repeticiones finitas si existen algunas personas que de

forma natural odian hacer trampas (o, al menos, la gente cree que existen tales personas) debido a que, incluso entonces, los tramposos pueden encontrar racional forjarse una reputación de honestos en sus acuerdos no haciendo trampas. Además, sabemos, gracias a varios de los teoremas de tradición oral (*Folk theorems*), que la repetición no garantiza la consecución de una solución cooperativa o de una forma de solución cooperativa puesto que habitualmente existen equilibrios múltiples (véase Rasmusen, 1989). Por lo tanto, la selección de un equilibrio en lugar de otro debe depender de otras cosas además de los elementos que definen el juego (ya que estos elementos conducen a la multiplicidad) y un candidato obvio a ser esas «otras cosas» serían las instituciones (véase el apartado 2.4 para un análisis pormenorizado). De hecho, en algunos casos la existencia institucional de estrategias de castigo concretas es evidente, por ejemplo, en las empresas con un sistema de promoción interna o en los clubes y asociaciones profesionales, donde tener «una buena posición» depende del comportamiento pasado (véase Axelrod, 1984).

Por último, están las ventajas que se derivan de una cultura (las instituciones en el sentido informal) de cooperación y confianza. La idea central es bastante simple: no existe ningún problema de confianza si la gente valora la honestidad por encima de su propio interés ya que, en ese caso, una vez pactado un acuerdo, éste se mantendrá voluntariamente. El argumento puede parecer simple pero está atrayendo cada vez más atención, especialmente en la literatura sobre dirección, donde el caso de las corporaciones japonesas (organizadas de un modo, en apariencia, muy diferente al modelo típico norteamericano) ha sugerido

retrospectiva, completamente engañoso. En su lugar, sabemos por los resultados de los modelos de riesgo moral y selección adversa que, cuando la información se inyecta y se mantiene asimétricamente, puede ser muy difícil redactar un contrato que cubra eficientemente la gran cantidad de intercambios que pueden ocurrir en el mercado.

que una predisposición cultural general hacia la confianza puede ser de suma importancia (véase Peters y Waterman, 1982, Casson, 1991 y Hargreaves Heap, 1991, donde se podrán encontrar desarrollos de este razonamiento)⁵.

2.4. Juegos de coordinación

En los juegos de coordinación existe más de un equilibrio de Nash en estrategias puras (por ejemplo, podríamos encontrarnos en la estación o en el cine) y, a menudo, algunos de estos equilibrios dominan en el sentido de Pareto a otros (la estación podría estar más cerca de ambos que el cine). La conexión potencial entre la selección de un equilibrio en dichos juegos y los resultados económicos es, por lo tanto, evidente ya que las economías que seleccionan un equilibrio de Nash Pareto superior serán más prósperas.

La cada vez mayor presencia de equilibrios múltiples en el análisis económico es la que nos ha alertado acerca de esta influencia sobre los resultados económicos debido a que la selección de un equilibrio en lugar de otro a menudo supone resolver un juego de coordinación. Esto se hace más patente en muchos de los modelos recientes donde existen equilibrios de expectativas racionales múltiples. Normalmente, en estos casos existen varias expectativas, cualquiera de las cuales demostrará ser una expectativa racional si es esperada por *todos* los agentes y actúa sobre *todos* ellos, y cualquiera de ellas probará no ser racional si se mantiene aisladamente. En

⁵ En la medida en que un fuerte sentido de identidad de grupo se consigue a través de la relación frecuente entre los mismos individuos, entonces una cultura de confianza puede relacionarse con la observación anterior respecto a la repetición.

tales circunstancias, la clave para formar una expectativa racional con éxito es la coordinación de tu elección de expectativas con la de los restantes agentes de la economía.

La conexión entre la selección de un equilibrio y los resultados económicos es también evidente en muchos de estos ejemplos de equilibrios múltiples. Por ejemplo, existe un tipo de modelos en los cuales la multiplicidad es endémica puesto que el nivel actual de precios de equilibrio depende de su valor futuro esperado. Esta estructura recursiva genera el potencial para la multiplicidad debido a que cualquiera de los muchos precios puede ser un precio de equilibrio con tal de que sea esperado el precio adecuado para el período siguiente y, con esta estructura, esta expectativa puede hacerse racional mediante una expectativa de precios adecuada para el período posterior al siguiente, etc. Los ejemplos incluyen modelos de generaciones solapadas con el nivel general de precios (véase Azariadis, 1980) y con la fijación de precios de activos financieros concretos (véase Blanchard y Watson, 1982). En ambos ejemplos, los diferentes equilibrios pueden tener propiedades de bienestar muy distintas (véase Geanakoplos, 1987) y, por ello, la selección afectará a los resultados económicos⁶.

⁶ Otros ejemplos de juegos de coordinación, que se relacionan directamente con el desempleo, incluyen el trabajo de Cooper y John, 1988, que será analizado en el apartado 3.1, o el de Diamond, 1980. El punto esencial de este último procede de la idea de que los individuos especializados en la producción para el comercio decidirán cuánto producir dependiendo de la posibilidad de encontrar otros individuos con los que comerciar y que esta posibilidad, a su vez, dependerá de cuánto produzcan los primeros. De esta manera, son concebibles al menos dos resultados. Uno en el que cada individuo decide producir una pequeña cantidad de su bien porque cada uno espera tener pocas oportunidades de comerciar y esta creencia está, a su vez, garantizada por las reducidas cantidades de producto que cada individuo produce y coloca en el mercado. El otro sería que los

Asimismo a menudo se sostiene que el éxito de una innovación tecnológica concreta en una carrera de tecnología puede depender no sólo de los méritos intrínsecos de una tecnología sino también del número de personas que la adopten. Esto es evidente en aquellos casos en los que la tecnología crea un estándar de fabricación como, por ejemplo, IBM en el sector informático o VHS en la reproducción de vídeo; las razones no son difíciles de encontrar. Con frecuencia, existen efectos de aprendizaje mediante la práctica, rendimientos crecientes a escala, etc. (véase Dosi *et al.*, 1988 y Arthur, 1989). En estas circunstancias, se paga por adoptar lo que los otros adoptan, esto implica la existencia de un juego de coordinación que debe ser resuelto por los agentes de la economía y, como existen un gran número de soluciones potenciales, no puede existir ninguna garantía de que sea elegida la mejor tecnología. De hecho, David (1985) proporciona un útil antídoto contra cualquier presunción panglosiana de que las fuerzas de la evolución conducirán con el tiempo a la mejor solución con un ejemplo donde la coordinación se produjo (y parece fuertemente afianzada) alrededor de una tecnología «inferior»: es el convenio casi universal de letras QWERTY en los teclados y máquinas de escribir.

Dado el creciente interés por los juegos de coordinación, lo que resta por explicar es la relación entre la selección del equilibrio y las instituciones. En términos generales, el nexo se deriva de la forma en que las instituciones han sido definidas. Recordemos que las instituciones son las guías de acción que complementan el modelo principal de

individuos produjesen una gran cantidad porque creen que habrá buenas oportunidades de negocio y estas creencias están, a su vez, garantizadas por el hecho de que cada individuo produce y lleva al mercado una gran cantidad de su bien.

cálculo instrumental. Esto es precisamente lo que se necesita cuando existen equilibrios múltiples. Estos tienen lugar bajo el supuesto de que los individuos son instrumentalmente racionales (y lo que, algunas veces, se considera como su derivado, que ellos desean realizar expectativas racionales). Por tanto, esto requiere la introducción de alguna otra guía de acción para explicar la selección del equilibrio. Además, el aspecto compartido de la definición de las reglas institucionales resulta crítico puesto que no tendré ninguna ayuda, excepto de forma puramente aleatoria, para seleccionar el equilibrio que todos los demás seleccionan si yo utilizo alguna regla idiosincrática para dirigir mi acción⁷.

2.5. Juegos de negociación (o *chicken*)

Los juegos del gallina (¿quién será el primero en acobardarse?) son juegos de conflicto con equilibrios múltiples (por ejemplo, hay 100\$ sobre la mesa, ambos reclamamos 60\$, habrá un equilibrio si uno de nosotros cede y acepta los 40\$ restantes). Al igual que antes, las instituciones tienen su función en la selección del equilibrio (y, por lo tanto, no se repetirá parte del razonamiento). Lo que diferencia a estos juegos es la forma en que el carácter de las instituciones

⁷ Sobre los detalles de este tipo de influencia institucional se tienen pocos conocimientos. Existen algunos puntos bastante obvios sobre la coordinación y la centralización de la toma de decisiones que pospondré hasta el análisis sobre las decisiones de fijación de salarios. Además, existen líneas prometedoras de investigación, relacionadas con los sesgos, sobre la forma en que las instituciones procesan la nueva información. Son potencialmente útiles puesto que nos indican algo sobre cómo las instituciones existentes responden a los nuevos planteamientos. La teoría cultural de Douglas es una de estas aproximaciones (véase Douglas y Wildavsky, 1982, para una aplicación en el aseguramiento de riesgos), Shah y Stiglitz (1985) ofrecen otra que contrasta la tendencia relativa de las jerarquías y las poliarquías a cometer diferentes tipos de errores.

responsables de la selección del equilibrio afecta a los resultados. La influencia no surge, como en el caso anterior, porque un equilibrio domine en el sentido de Pareto a otro —ya que los equilibrios en estos juegos no pueden ser clasificados mediante el criterio de Pareto. En su lugar, la conexión con los resultados aparece debido a que la selección puede estimular y requerir un comportamiento de más o menos persecución de rentas.

La idea que subyace tras «la persecución de rentas» y su relación con los resultados económicos es bastante simple⁸. Los individuos podrían ganarse la vida o bien produciendo algo e intercambiándolo o bien realizando algo que aumente su poder de negociación sobre la distribución de la tarta. El primer tipo de actividad aumenta el tamaño de la tarta y potencialmente expande las oportunidades de los otros a través del intercambio, mientras que el segundo no añade nada a la tarta y reduce las opciones de los demás, puesto que cualquier ganancia en la distribución se realizará a costa de los otros. La idea general es simplemente que una economía funciona mejor en la medida en que posee gente comprometida con el primer tipo de actividad en lugar de con el segundo.

Esto es claramente significativo en los casos en que los gobiernos crean monopolios que fomentan el que los individuos inviertan recursos en la adquisición de la titularidad del monopolio (véase Tullock, 1987). Pero también es relevante en los casos en los que las interacciones toman la forma de un juego

del gallina puesto que los diferentes equilibrios favorecen a partes distintas y, por lo tanto, las partes siempre estarán tentadas a invertir recursos en asegurarse un equilibrio que les favorezca personalmente. De esta manera, las instituciones afectan a los resultados económicos de una forma distinta, debido a que su selección de un equilibrio en los juegos del gallina puede estimular y requerir el uso de más o menos recursos en actividades no productivas de persecución de rentas.

La función de las instituciones en este sentido está más ampliamente reconocida en la actualidad. Un ejemplo dentro de la corriente principal de la economía lo ofrece North (1990), otros se encuentran en las escuelas de la Regulación Marxista y de la Estructura Social de la Acumulación. En realidad, existe una explicación teórica más profunda para este desarrollo: la teoría tradicional de la distribución de la renta parece hoy en día trastocada, a consecuencia de ello los economistas de la corriente principal tendrán que estar más dispuestos que nunca a reconocer el conflicto potencial en este área.

La razón de las dudas tradicionales es doble. La primera es el (re)descubrimiento del problema de los equilibrios competitivos múltiples. Por supuesto, la unicidad en la teoría neoclásica del equilibrio general siempre supuso unas condiciones de suficiencia bastante «poco realistas», pero de algún modo, sorprendentemente, esto no pareció nunca preocupar profundamente a nadie (ni en los debates sobre la distribución de la renta ni en los de ningún otro tipo). Sin embargo, como ya se hizo notar en el apartado 2.4, los equilibrios múltiples han empezado a despertar una gran preocupación general en la literatura actual y esta multiplicidad trae consigo una variedad considerable en las distribuciones de la renta. Esto ocurre

⁸ Esta idea ha apuntalado la distinción clásica entre trabajo productivo y no productivo (véase Smith, 1776 y Marx, 1905-1910) y se ha utilizado en muchos análisis modernos sobre crecimiento (como, por ejemplo, en el análisis de cómo contribuyen los gastos militares al crecimiento económico, véase Smith, 1987).

incluso en modelos competitivos muy simples en los que todos los agentes son idénticos en todos los aspectos excepto en que cada uno pertenece a una de las dos o más generaciones supuestas en el modelo (véase por ejemplo, Grandmont, 1985, Geanakoplos y Polemarchakis, 1986). Por lo tanto, sin una teoría de selección de equilibrio, no existe una teoría general de la distribución de la renta concreta para las economías competitivas.

Por supuesto, hubo siempre quienes dentro de la corriente principal recelaron de la relevancia de los modelos competitivos y, por ello, la aparición del problema de la multiplicidad no les habría preocupado. Para ellos, la teoría de juegos proporcionaba el modelo de relación individual y la teoría de la negociación cubría la cuestión de la distribución de la renta. De esta manera, en la medida en que la teoría de la negociación produjese una única solución, la corriente principal poseía las cualidades de una teoría de la distribución de la renta. Desgraciadamente, de una forma u otra, la solución de Nash única y tradicional de los juegos de negociación ha empezado a tambalearse. La aproximación original de Nash (1953) fue axiomática y nunca quedó completamente claro lo que podría tener que ver con la negociación real. Por supuesto, si los negociadores racionales suscribiesen los axiomas, entonces la relación estaría clara. Sin embargo, esto parece imposible ya que varios de los axiomas van más allá de lo que se podría considerar el supuesto de racionalidad instrumental y el conocimiento común de dicha racionalidad (los supuestos habituales de la teoría de juegos). A pesar de ello, durante varios años todo esto no pareció ser motivo de preocupación debido a que varios de los procesos de negociación, cuando se modelaban como juegos no

cooperativos, producían el mismo resultado (o una versión aproximada) que la solución de Nash (por ejemplo, la aproximación de Zeuthen-Harsanyi, véase Harsanyi, 1987 y la de Rubinstein, 1982). Sin embargo, en la actualidad estos resultados parecen menos seguros.

En primer lugar, el concepto de Nash (o su relacionado equilibrio perfecto) para los juegos no cooperativos (no confundirlo con su solución para los juegos de negociación) ha sido objeto de un ataque cada vez mayor y la mayoría de los teóricos de juegos parecen sentirse mucho menos seguros con los resultados que dependen de estos conceptos de equilibrio que antes (véase Binmore, 1990, para un análisis de algunos de estos temas)⁹. En segundo lugar, y aceptando por ahora estos conceptos de equilibrio, su aplicación a los juegos de negociación ha pasado a estar bajo una inspección cada vez más detallada y escéptica (véase Varoufakis, 1991 y Sugden, 1990). El escepticismo se centra en si la racionalidad y el supuesto del conocimiento general de la misma expresarán realmente el resultado de algo parecido a la antigua solución de Nash para los problemas de negociación. En particular, se ha alegado que, bajo un estudio detallado, siempre se introduce de forma clandestina algo más en el análisis de los juegos no cooperativos para conseguir un resultado único en el juego de negociación y ese «algo más» no tiene realmente una relación obvia con los supuestos de racionalidad instrumental

⁹ Los teóricos de juegos parecen decantarse cada vez más por las soluciones basadas en el concepto de racionalidad (véase Bernheim, 1984, Pierce, 1984 y Aumann, 1987); esto exacerba el problema de los equilibrios múltiples debido a que, a menudo, admite más, nunca menos, equilibrios con el concepto de solución de Nash. Además, en los juegos con una estructura dinámica, el uso de la inducción hacia atrás en la construcción de equilibrios perfectos se contempla cada vez con mayor escepticismo (véase Binmore, 1990 y Pettit y Sugden, 1989).

y conocimiento generalizado de la teoría de juegos tradicional. Aquí se puede apreciar fácilmente el origen general de la sospecha. En el fondo, cada juego de negociación tiene un juego del gallina anidado en él en alguna parte; y parece ser una conclusión ineludible el que la teoría de juegos no ofrece una solución única a este juego.

3. INSTITUCIONES Y DESEMPLEO: CORPORATIVISMO Y FIJACIÓN CENTRALIZADA DE SALARIOS

Existe una creciente literatura teórica y empírica centrada en cómo la fijación de salarios corporativa o centralizada afecta a los niveles de desempleo en los diferentes países miembros de la OCDE. Este apartado revisa los principales argumentos teóricos de esa literatura, mostrando cómo con frecuencia están relacionados con la presencia de uno u otro de los tres juegos presentados en el apartado 2. Inevitablemente, la literatura empírica y teórica están interrelacionadas y, por tanto, son inevitables ciertas referencias a la literatura empírica. No obstante, la principal revisión empírica se concentra en el último apartado del trabajo y se refiere a la cuestión específica y controvertida de cómo la fijación centralizada de los salarios y las instituciones corporativas afectan a la NAIRU (tasa de desempleo que no acelera la inflación).

Aunque este trabajo trata sobre las nuevas formas en que se están considerando las instituciones, sería grosero no hacer notar que también existe un interés muy reciente por la influencia más «tradicional» de las instituciones en los mercados de trabajo. En particular, el interés «tradicional» sobre cómo las diferentes estructuras de mercado afectan a los resultados económicos se traduce, en los mercados de trabajo, en una

preocupación por el papel de los sindicatos¹⁰. El interés acerca de esta cuestión en el Reino Unido ha aumentado a causa de los sucesivos cambios ocurridos en la legislación sobre sindicatos desde 1979. Este no es el lugar para intentar una revisión de esta literatura (Metcalf, 1989, Wadhwani, 1990, Stewart, 1990 y Gregg y Machín, 1992 son algunas de las últimas contribuciones). Pero existe un hallazgo que merece la pena mencionar puesto que a él se refiere el análisis del apartado 3.2: a saber, los cambios en el grado de competencia en los mercados de productos parecen tener una influencia significativa sobre la fijación de los salarios en los sectores sindicalizados. Finalmente, la otra institución tradicional que debería mencionarse para completar el análisis es el sistema de prestaciones de desempleo (véase Layard, Nickell y Jackman, 1991, para una revisión y una exposición basada en la evidencia en los países de la OCDE de que el sistema es especialmente importante por lo que respecta a que su diseño afecta a las cifras de desempleados de larga duración).

3.1. Desviaciones del desempleo de la NAIRU: la rigidez de precios y salarios como un fallo de coordinación

Cuando existen perturbaciones en la demanda nominal, el desempleo se desviará de la NAIRU si los salarios nominales y los precios son rígidos. Una

¹⁰ Contrastemos ambos puntos de vista. No se trata sólo de que el origen del interés sea diferente sino que la influencia de las instituciones, tal y como aquí se consideran, opera con respecto a una dimensión distinta de la economía. Por ejemplo, el punto central sobre las instituciones de fijación centralizada y corporativa de salarios consideradas en esta revisión no es quién fija los salarios (si los sindicatos los establecen o en qué grado, como ocurre en la literatura «tradicional»), sino que son las instituciones que crean vínculos entre los diferentes fijadores de salarios y entre la fijación de salarios en general y otras cuestiones de la economía.

parte importante de la literatura macroeconómica reciente neokeynesiana asocia tal rigidez a los «fallos de coordinación», esto es, la selección de un equilibrio Pareto inferior en un *juego de coordinación* (véase Cooper y John, 1988 y Hargreaves Heap, 1992 para un análisis más detallado).

El razonamiento se basa en dos aspectos (se pueden encontrar los detalles completos en Rotemberg, 1982 o Blanchard y Kiyotaki, 1987). En primer lugar, se destaca que cuando los agentes fijan los salarios y los precios (tal y como hacen bajo las condiciones de competencia imperfecta) entonces las pérdidas de «utilidad» o beneficios percibidas por cada individuo por el desajuste de salarios y precios a, digamos, una perturbación de demanda deflacionaria son una magnitud de segundo orden basada en la diferencia entre la ratio actual precio/salario real y la óptima. En segundo lugar, el precio/salario óptimo depende positivamente de si los otros agentes ajustan sus precios (por ejemplo, debido a que cuando los trabajadores ajustan sus salarios nominales a la baja, las curvas de costes caen y, por lo tanto, también lo hace su precio óptimo). De esta manera, la ganancia por el ajuste para un agente individual típico puede ser bastante reducida si los otros agentes no se ajustan, mientras que la ganancia aumenta con el número de agentes en la economía que ajustan sus precios/salarios. Ahora supondremos que existen unos pequeños «costes derivados del cambio de precio» (*menu costs*) asociados al ajuste precio/salarios en la economía, que se encuentran entre la pequeña ganancia cuando los otros no ajustan y las mayores ganancias que se producen por el ajuste cuando los restantes también lo hacen. Habrá dos equilibrios de expectativas racionales para dicha economía. Uno donde todos los agentes esperan que nadie ajuste el

precio y, por tanto, cada uno decida no ajustarlo debido a que las ganancias serían menores que los costes, construyendo de esta manera la expectativa racional; y otro donde todos esperan que los demás se ajusten y, por lo tanto, cada uno decida ajustar ya que las ganancias sobrepasarán a los costes, construyendo de esta manera la expectativa racional.

De este modo, tras una perturbación deflacionaria, los agentes están jugando a un juego de *coordinación* con dos equilibrios posibles: uno, donde todos ajustan precios y salarios a la baja y otro donde ninguno cambia el precio. No sólo los agentes necesitarán alguna forma de coordinar las decisiones sobre uno de los dos equilibrios, sino que resulta evidente que todos estarán mejor si seleccionan aquél donde todos ajustan ya que esto elimina la aparición de desempleo en respuesta a la perturbación de demanda. La ventaja de una fijación centralizada de precios y salarios en estas circunstancias es que convierte la selección de un equilibrio en un asunto de elección colectiva que, de esta forma, permite alcanzar el resultado Pareto superior; existe cierta evidencia para confirmar esto (véase Alogoskoufis y Manning, 1988)¹¹.

3.3. Determinantes de la NAIRU: la centralización y la superación de los dilemas del prisionero

Muchos de los argumentos que relacionan la NAIRU con el grado de

¹¹ La conexión entre centralización y flexibilidad de precios es incluso más clara en aquellas explicaciones de rigidez nominal que se basan en una fijación escalonada de salarios y precios (véase Taylor, 1979 y Blanchard, 1983). La cuestión es que, en ausencia de un mecanismo de coordinación, los sistemas descentralizados bien pueden generar cambios escalonados y no sincronizados de precios y salarios como un mecanismo generador de información (véase Ball y Cecchetti, 1988) y este escalonamiento es una fuente de ajuste gradual de salarios y precios.

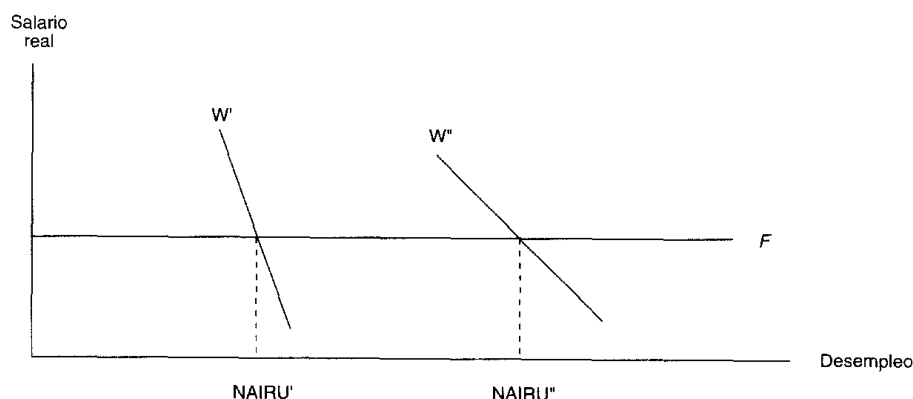
centralización se pueden demostrar mediante un modelo sencillo en el cual una hipótesis normal de fijación de costes establece lo que es el salario real factible (F) para la economía y donde la NAIRU se determina por cualquier nivel de desempleo que genere este objetivo de salario real en las negociaciones salariales (véase Carlin y Soskice, 1990). En este modelo, la NAIRU depende críticamente de cómo se ve afectado el objetivo de salario real por el nivel de desempleo. Por ejemplo, el Gráfico n.º 1 muestra dos de estas funciones de salario real (W' y W'') y sus valores asociados de la NAIRU.

Una afirmación de esta literatura es que la mayor centralización en la fijación de salarios produce una curva como W' , mientras que la más descentralizada genera una curva como W'' , de esta manera, los sistemas centralizados tienen unas tasas de desempleo menores que los descentralizados. Esta afirmación se basa en varias consideraciones.

La primera de ellas es que existe un *dilema del prisionero/problema del polizón* asociado a la fijación descentralizada de salarios que hace que los sindicatos/

trabajadores bajo este sistema persigan unos salarios reales más elevados que sus compañeros bajo un sistema centralizado para cualquier nivel de desempleo. El origen del problema en el caso descentralizado es una externalidad que surge debido a que el coste percibido por los agentes por la pérdida de trabajo de un trabajador es menor que el coste social verdadero. Bajo la descentralización, el coste percibido es la diferencia entre el salario del trabajo actual y alguna combinación del subsidio de desempleo y del salario en otro sitio (donde la combinación depende de las oportunidades que el individuo tiene de conseguir un trabajo en otra parte). Mientras tanto, a nivel nacional bajo un sistema centralizado, el coste aparente de no emplear a un trabajador más es el verdadero coste social: esto es, el salario. La cuestión es que a nivel nacional no existe una prestación por desempleo que compense ya que todos los trabajadores con empleo deben pagar más impuestos para financiar la prestación percibida por un trabajador desempleado más. Del mismo modo, tampoco existe ninguna perspectiva alternativa de empleo

Gráfico n.º 1. Salarios reales objetivo y NAIRU



«en otra parte» de la economía ya que no existe «otra parte» cuando la negociación se realiza a nivel nacional. No debe sorprendernos, entonces, que exista más empleo bajo un sistema de negociación nacional que bajo un sistema descentralizado puesto que los costes del desempleo parecen mucho menores a este último nivel.

Para exponer la idea de una manera un poco más formal (y para preparar el terreno para el siguiente apartado), consideremos un modelo simple de negociación salarial donde los trabajadores o el sindicato fijan el salario maximizando la renta (I) de sus miembros (L):

$$I = \{wN + (L-N)(uB - [1-u]w')\} / p \quad [1]$$

donde N es el nivel de empleo de los miembros de la(s) empresa(s) en las cuales se está realizando la negociación, w es el salario nominal en ésta(s), u es la tasa de desempleo, B es la prestación en caso de desempleo, w' es el salario en otra parte dentro de la economía y p es el nivel general de precios. He supuesto que la alternativa al empleo es el desempleo o el empleo en otra parte, donde la probabilidad de cada uno depende de la tasa de desempleo agregada. Resulta útil destacar que, como L no es una variable de decisión, la maximización de I es equivalente a maximizar $wN - (uB + [1-u]w')N$ y que esto es lo mismo que el problema estándar del monopolista en el que los costes marginales son constantes (en este contexto, iguales al coste de oportunidad del empleo en la empresa, llamémosle:

$$C = (uB + (1-u)w')$$

Recordemos la propiedad de todos conocida del coste marginal constante de los monopolistas según la cual ellos fijan el precio proporcional al coste, donde el grado de proporcionalidad depende

inversamente de la elasticidad de la demanda. Por eso, en este contexto, tendremos:

$$w/p = [a/(a+1)] \cdot C/p \quad [2]$$

donde a es la elasticidad de la demanda de trabajo. De aquí, el resultado *ceteris paribus* de que deberíamos esperar salarios más bajos bajo un sistema centralizado puesto que las prestaciones percibidas por desempleo (C) para cualquier nivel de desempleo agregado son menores que bajo un sistema de negociación de salarios descentralizado (véase, por ejemplo, Layard, Nickell y Jackman, 1991)¹².

La cláusula *ceteris paribus* para este argumento se aplica a la elasticidad de la demanda de trabajo y ésto conduce directamente a otra consideración. Bajo el supuesto de fijación de precios al coste medio aumentado, la elasticidad de la demanda de trabajo depende de la elasticidad de la demanda de productos respecto al precio (véase Gregg y Machin, 1992 y otras referencias en el apartado 3 sobre la evidencia de la influencia del mercado de productos); Calmfors y Driffill (1988) defienden que la

¹² Otro tipo de *dilema del prisionero* puede funcionar a nivel descentralizado cuando los trabajadores están preocupados por los salarios relativos (véase también Cornwall, 1990 y Soskice, 1990). En general, en el modelo presentado, esta preocupación respecto a los salarios relativos se puede representar como una razón adicional por la que los salarios en otras partes, w', tienen un efecto directo sobre la negociación salarial a un nivel descentralizado. Bajo una negociación centralizada no existe posibilidad de alcanzar (o temer por) un salario que salte de esta manera ya que todos los salarios se fijan en un momento en el tiempo. Por ello, la centralización suprime la externalidad: w' no tiene ningún efecto sobre la negociación salarial porque no hay salarios en otras partes que se muevan de forma diferente al propio, esto produce a su vez el mismo resultado de que los salarios tienden a ser menores bajo la centralización. Existe una ulterior relación con el problema de la indeterminación en los *juegos de negociación* debido a que parece hacerse mucho más sensible cierta preocupación por los salarios relativos y por el fenómeno de demandas con salto en los salarios cuando existe una indeterminación por lo que a la distribución de la renta se refiere.

relación entre la elasticidad respecto al precio y el grado de centralización es una curva con forma de U. Esta relación es alta cuando el grado de centralización es bajo y cuando la centralización es elevada, pero será más baja para niveles intermedios de centralización. El punto central de este razonamiento es que la elasticidad de la demanda entre grupos amplios de productos es menor que dentro de un grupo de productos (es decir, somos más sensibles a cambios en el precio relativo entre un Ford y un VW que a variaciones entre alimentos y automóviles). Para la mayoría de la gente esto parece bastante convincente y ello explica porque la elasticidad de la demanda desciende cuando nos movemos en el espectro negociador desde niveles descentralizados hacia niveles intermedios porque la negociación tiene lugar progresivamente a nivel de la gama de un producto más que a nivel de un producto en particular. Más allá de un cierto punto, sin embargo, desaparece cualquier influencia. Con una centralización suficiente, un cambio en los precios afecta a la demanda no sólo a través de un efecto sobre los precios relativos sino también a través de su efecto sobre el nivel de precios absolutos. Por supuesto, a nivel de una completa centralización el efecto de los precios relativos se deja a las sustituciones internacionales y los efectos de los precios absolutos sobre la demanda agregada dominarán y ayudarán a restaurar la percepción de una elevada elasticidad de la demanda de trabajo. En efecto, la centralización ayuda, en este caso, eliminando la interrelación dilema del prisionero/problema del polizón que aparece bajo modelos descentralizados debido a que las empresas individuales ignoran el efecto de la externalidad que los cambios individuales de precios tienen sobre el nivel agregado de los mismos.

Existen una gran variedad de aportaciones a la investigación de Calmfors y Driffill. Por ejemplo, Soskice (1990) ha indicado que la política gubernamental afecta al grado de sustitución internacional. Concretamente, la política del Bundesbank alemán con una apreciación del tipo de cambio en respuesta a la inflación fue la que contribuyó a la percepción de una elevada elasticidad de la demanda y, con ello, su relativa moderación salarial. Driffill (1985) también vincula la relación negativa percibida por los sindicatos entre empleo y salario real a la política gubernamental, aunque de una forma ligeramente diferente, y Cubitt (1992) presenta un modelo que relaciona las instituciones de fijación de salarios con las que definen la política monetaria¹³.

En una línea diferente, Layard, Nickell y Jackman (1991) han puesto en duda que las elasticidades realmente varíen mucho entre los niveles bajo e intermedio de centralización una vez que se reconoce que cada grupo de productos para una economía abierta pertenece al mercado mundial de ese grupo, por lo que siempre existen una cantidad de sustitutos extranjeros del producto nacional. Además, existen argumentos más amplios como el de Heitger (1987) que dirige su atención hacia las ganancias de eficiencia generadas al permitir que precios y salarios se muevan libremente bajo acuerdos descentralizados. Estos se multiplican con rapidez ya que existen muchas influencias institucionales potenciales sobre la productividad y, de aquí, sobre la ubicación de la función F

¹³ Los comentarios entre paréntesis pueden obviarse fácilmente, pero quizá sea éste un momento apropiado para dar más detalles sobre esta referencia al debate de las normas de política, haciendo notar que existe una creciente dimensión empírica de esta literatura sobre cómo las instituciones monetarias afectan a los resultados en desempleo e inflación, véase Guilli, Masciandaro y Tabellini (1991).

(véase el análisis del crecimiento en los apartados 2.3 y 2.4); algunos de ellos se desarrollan en el próximo apartado cuando se relacionan con la institución corporativa.

3.4. **El corporativismo y la desaparición de los dilemas del prisionero y la resolución eficiente de las indeterminaciones de negociación**

La mayoría de los autores tiene una idea clara de lo que supone la centralización de la fijación de precios y salarios, al menos en teoría. Esto incluye a instituciones que permitan alguna forma de coordinación en la fijación de los precios y salarios entre diferentes empresas. Corporativismo es un término más ambiguo (véase Goldthorpe, 1984 y Calmfors y Driffill, 1988). No obstante, la mayoría de los autores están de acuerdo en que se refiere a instituciones que permiten la coordinación en la fijación de precios y salarios y que tienen, al menos, dos capacidades más. La primera es la habilidad de relacionar diferentes asuntos (por ejemplo, la fijación de precios y salarios puede discutirse al mismo tiempo que el gasto público en educación, formación, I + D, bienestar, etc.). La segunda es su capacidad para conseguir un consenso sobre la distribución de la renta. Los beneficios de estas dos características se relacionan directamente con la aparición del *dilema del prisionero* y la indeterminación en los *juegos de negociación*.

Por ejemplo, Soskice (1990) y Glyn y Rowthorn (1988) indican que los sistemas descentralizados de fijación de salarios obtienen probablemente resultados por debajo del óptimo debido a que siempre

existe un incentivo para la empresa, bajo un sistema descentralizado de fijación de salarios, de responder ante la falta de mano de obra especializada robando trabajadores de otras partes. En efecto, existe una externalidad asociada a la educación y la formación que produce, bajo un sistema descentralizado de fijación de salarios, una provisión insuficiente de formación y una subida inflacionaria y escalonada de los salarios. Por supuesto, la fijación de salarios centralizada eliminaría los efectos inflacionarios del aumento generalizado de salarios cuando cada empresa tratase de robar trabajadores a las otras. Pero lo que realmente se requiere para contrarrestar la externalidad es un vínculo corporativo entre los deseos de los empresarios de pagar por los conocimientos especializados y la provisión nacional de educación y formación.

Del mismo modo, es la indeterminación en los *juegos de negociación* la que sostiene la reivindicación corporativa de que se ha de crear un consenso sobre la distribución de la renta ya que, de otro modo, los resultados económicos probablemente se verán perjudicados por el conflicto. Esta afirmación resulta más clara cuando se demuestra que el consenso reduce las huelgas (véase Cameron, 1984, y otras aportaciones como Goldthorpe, 1984, Bruno y Sachs, 1985, y Heitger, 1987) puesto que las huelgas son el perfecto ejemplo de cómo los recursos se desperdician en actividades no productivas, perseguidoras de rentas, cuando no existe un acuerdo sobre la distribución de la renta. Pero existen muchos otros modos potenciales en los que la falta de acuerdo puede perjudicar a los resultados económicos. Por ejemplo, Henley y Tsakalotos (1991) afirman que, cuando no existe consenso, la inversión es baja y especialmente sensible a movimientos en la rentabilidad.

La posibilidad de conseguir el consenso bajo el corporativismo parece, a menudo, relacionada con la capacidad para vincular áreas y cuestiones. Por ejemplo, Soskice (1990 y 1991) sugiere que el grado de empuje salarial depende, en parte, del punto hasta el cual la naturaleza de la empresa permite una perspectiva a largo plazo que pueda mantenerse por las partes en una negociación salarial (es decir, en términos de teoría de juegos, el punto hasta el cual el juego se repite). Esto es importante por varias razones (véanse en el apartado 2.2 las nuevas posibilidades bajo repetición). Una razón fundamental es que la perspectiva a largo plazo crea la posibilidad de acordar una moderación salarial a corto plazo a cambio de un crecimiento salarial a largo plazo: la moderación salarial a corto plazo es una forma de invertir en la empresa ahora y los rendimientos de esta inversión revertirán en forma de salarios más altos después. Lancaster (1973) proporciona una primera representación en el campo de la teoría de juegos de este intercambio salarios/inversión y, de una forma muy interesante, se centra en un elemento del tipo *dilema del prisionero* ya que la empresa tiene la tentación de despedir al trabajador en el largo plazo en lugar de recompensarle con un salario mayor, esto disuade al trabajador de aceptar la moderación salarial incluso aunque tanto el empresario como el trabajador encuentran esto inferior a la opción «salarios bajos ahora/salarios altos después» (véase también Grout, 1984, y Hoel, 1990). Por supuesto, los trabajadores pueden no querer hacer semejante intercambio, pero el punto central es que, a menos que exista cierta garantía de seguridad en el empleo dentro de la empresa donde se lleva a cabo la negociación, esta alternativa no puede ni siquiera plantearse.

Una ventaja potencial del corporativismo es que puede hacer posible que acuerdos de esta clase se formalicen entre empleadores y trabajadores bajo los auspicios del gobierno (lo equivalente a una solución mediante contrato). Pero la capacidad de las instituciones corporativas de actuar en varios frentes es quizá más significativa debido a que, a menudo, se afirma que una perspectiva a largo plazo (a través de la garantía de la repetición) requiere cambios no sólo en el mercado de trabajo sino también en los mercados financieros. Por ejemplo, Aoki (1990) nos recuerda que los trabajadores no sólo deben «confiar» en que los directivos no les van a despedir después, sino que también deben «confiar» en que los directivos harán las inversiones acertadas puesto que el empleo también puede verse amenazado por una quiebra o una venta de la empresa. En este contexto, las instituciones de los mercados de capitales pasan a ser importantes puesto que es poco probable que los trabajadores tengan la capacidad necesaria para juzgar la sensatez de las decisiones de inversión. En otras palabras, el funcionamiento de los mercados financieros resulta vital y puede que necesite ser dirigido, puesto que estos mercados pueden suscribir o no la repetición del juego salarios/inversión y esto es crucial para la generación de una perspectiva a largo plazo.

En efecto, Aoki (1990) conjetura que los típicos mercados de capital dominados por acciones de Norteamérica (y el Reino Unido) pueden no proporcionar el control detallado diario de las decisiones corporativas que existe en mercados de capital más basados en los bancos (como ocurre en Japón). El contraste está entre sistemas financieros que estimulan la regeneración interna de las empresas que cometen errores y un sistema basado

en eliminación de las empresas que fracasan. Las consecuencias para las decisiones del mercado de trabajo sobre la negociación intertemporal de los salarios y la adquisición de unas habilidades concretas por parte del capital humano parecen muy importantes puesto que un control adecuado proporciona una garantía a los trabajadores de una relación a largo plazo (la repetición del juego), la cual no existe cuando los mercados de capitales funcionan a través de adquisiciones de empresas y quiebras.

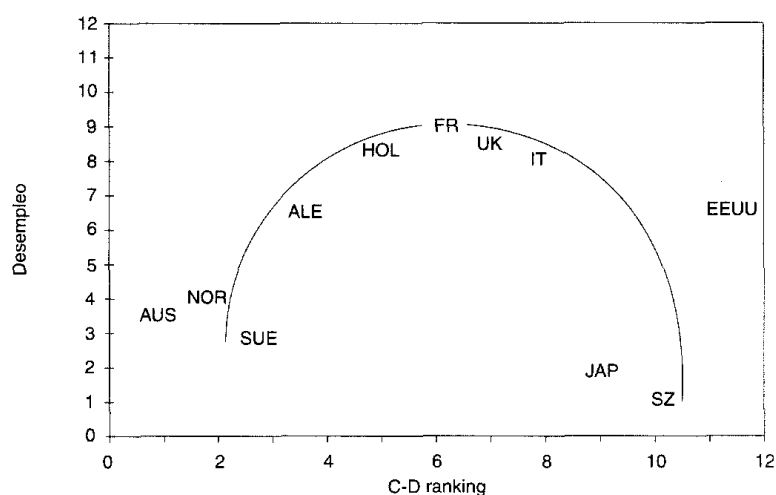
4. CORPORATIVISMO, CENTRALIZACIÓN Y NAIRU: LA EVIDENCIA

El trabajo aplicado sobre corporativismo/centralización (de aquí en adelante CC) y desempleo se divide en dos grupos. Uno adopta una aproximación reducida y examina la influencia de CC sobre los niveles (y/o cambios) de desempleo (e inflación) (por ejemplo, McCallum, 1983, Bruno y Sachs, 1985,

Calmfors y Driffill 1988, Freeman, 1988, y Soskice, 1990). El otro adopta una aproximación estructural y analiza la influencia de CC en las ecuaciones de precios y salarios de cada país (véase Bean *et al.*, 1986, Newell y Symons, 1987, Alogoskoufis y Manning, 1988, y Layard, Nickell y Jackman, 1991). La literatura se puede también dividir según la forma en que se mida el CC. McCallum (1983) y Freeman (1988) usan indicadores de resultados «objetivos», como la dispersión salarial y las huelgas, mientras que otros utilizan indicadores «subjetivos» basados en el estudio de las instituciones reales y de las prácticas de fijación de precios y salarios y/o en índices de indicadores objetivos donde las ponderaciones son subjetivas (habitualmente son versiones del índice de corporativismo de Crouch (1985)).

Ambas aproximaciones son complementarias en dos sentidos: una proporciona una visión general y la otra los mecanismos concretos y las dos sugieren que el CC es importante en los países pertenecientes a la OCDE. Sin

Gráfico n.º 2. Desempleo e índice (C-D) de Caimfors-Driffill



Fuente: Soskice (1990).

embargo, existe un enfrentamiento importante en la literatura: acerca de si la relación entre centralización y los resultados sobre el desempleo es monótona. El argumento teórico de Caimfors y Driffill (1988) en favor de una relación con forma de joroba ya ha sido analizado: proporcionan evidencia para apoyarlo, como la de Freeman (1988). Reproduzco de Soskice (1990) en el Gráfico n.º 2 una representación gráfica de la evidencia en forma reducida en favor de la relación con forma de joroba para el período 1985-89. El desempleo medio para este período se representa sobre el eje vertical y la medida de centralización en la negociación salarial de Caimfors y Driffill aparece sobre el eje horizontal. Los valores bajos para el índice C-D indican una alta centralización y, basándose en esta relación, parece que podría haber cierto mérito en la dirección de las últimas políticas del mercado de trabajo en el Reino Unido (es decir, la tendencia hacia la descentralización, ya que parece tan sencillo ir en esa dirección como en la otra para alcanzar niveles de desempleo menores). Sin embargo, Soskice (1990) sostiene que la clasificación C-D de centralización se centra de forma engañosa en el nivel en el que tiene lugar la negociación salarial (esto es, planta, empresa, industria, etc.) y, de este modo, ignora a las instituciones de coordinación informal, especialmente entre los empresarios. Construye un índice revisado basado en un análisis detallado del proceso de negociación salarial. Esto tiene el efecto de desplazar a Japón y a Suiza a un lugar completamente diferente, justo por debajo del eje formado por Austria y Suecia, con una estimación revisada de centralización entre 1 y 2. Con este ajuste la forma de joroba desaparece, la monotonía se recupera y la política británica de descentralización comienza a parecer disparatada.

¿Cómo decidirse entre las dos versiones del índice de centralización? Resulta tentador echarle la culpa al uso de eso denominado indicadores «subjetivos». Después de todo, es probable que se encuentren en las instituciones y prácticas de un país aquellas características que uno busca y lo que uno busca puede depender, naturalmente en gran medida, de la predisposición teórica que uno tenga. Consecuentemente la forma de resolver el dilema puede ser la de utilizar indicadores «objetivos». Pero, las cosas no son tan sencillas ya que con los denominados indicadores «objetivos» aparece el mismo problema, aunque en un estadio diferente, puesto que las causas de, digamos, una dispersión salarial variable están siempre abiertas a la interpretación y no pueden asociarse tan sólo al grado de centralización. Esto se debe a que estamos tratando con un problema interpretativo que es común a todo trabajo empírico. Afortunadamente, sin embargo, la evidencia empírica respecto a las ecuaciones estructurales parece discriminar bastante mejor entre las hipótesis.

Se puede encontrar un conjunto amplio de ecuaciones estructurales estimadas en Layard, Nickell y Jackman (1991). A partir de este conjunto, por ejemplo, intentan explicar las diferentes pendientes de la función W en los países miembros de la OCDE (analizan la pendiente porque quieren explicar los cambios en el desempleo causados por perturbaciones en la oferta, como las del precio del petróleo, que cambian la función F). No son capaces de encontrar ninguna evidencia de una relación con forma de joroba, mientras que resultan significativos varios índices monótonos de centralización y coordinación (véase Layard, Nickell y Jackman (1991) p. 418). Puesto que una hipótesis debiera ajustarse a la evidencia tanto en la forma

reducida como en la estructural, por el momento, parece que el límite está en la relación monótona.

5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los mercados pueden fallar por múltiples razones. Este artículo se ha centrado en tres grandes fuentes posibles de fallos que se deben a que muchas de las interacciones económicas toman la forma de dilemas del prisionero, juegos de coordinación y juegos de negociación. Con las interacciones del tipo dilema del prisionero, los posibles fallos aparecen debido a que el uso de la estrategia dominante produce resultados de incumplimiento de forma colectiva. Con los juegos de coordinación, existe el posible problema de seleccionar un equilibrio Pareto inferior. Por último, con los juegos de negociación no existe una solución evidente en sí misma o «natural» y esto puede hacer que la gente utilice los recursos en la persecución de una porción de la tarta en lugar de en la producción de una tarta mayor.

La unión existente entre la solución de estos problemas y las instituciones (como las empresas, el sistema legal, las

prácticas del sector financiero, etc.) ha sido bosquejada en términos generales e ilustrada en más detalle con una revisión de la literatura que se preocupa por cómo las instituciones centralizadas y corporativas del mercado de trabajo afectan a los resultados macroeconómicos en lo que al desempleo se refiere. La evidencia empírica es muy clara con respecto al grado de centralización y coordinación informal en las instituciones fijadoras de salarios, apoyando la conjetura teórica de que una mayor coordinación mejora los resultados en el desempleo.

Por supuesto, queda más por decir sobre la influencia institucional en los mercados laborales además de lo referente al grado de centralización y coordinación en la fijación de salarios (por ejemplo, está la función desempeñada por los sindicatos, véase el apartado 3). Aún queda mucho por investigar sobre cómo afectan determinadas instituciones a los resultados en otras áreas de la economía o sobre cómo se ajustan las diferentes instituciones. Pero, al menos, existen signos estimulantes de que las instituciones están en los proyectos de investigación de muchos economistas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M (1979): *A theory of capitalist regulation: the US experience*. London: NLB.
- AOKI, Masahiko (1990): «Toward an economic model of the Japanese firm». *Journal of Economic Literature*, XXVIII, 1-27.
- AUMANN, Robert (1987): «Correlated equilibrium as an expression of Bayesian rationality». *Econometrica*, 55, 1-18.
- ARTHUR, Brian (1989): «Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events». *Economic Journal*, 99, 116-31.
- AXELROD, Robert (1984): *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- AZARIADIS, Costas (1981): «Self-fulfilling prophecies». *Journal of Economic Theory*, 25, 380-96.
- BALL, Laurence y CECCHETTI, Stephen (1988): «Imperfect information and price stickiness». *American Economic Review*, 78, 999-1018.
- BEAN, C, LAYARD, Richard y NICKELL, Stephen (1986): «The rise in unemployment: a multicountry study». *Economica*, 53, S1-S22.
- BERNHEIM, D (1984): «Rationalizable strategic behaviour». *Econometrica*, 52, 1007-28.
- BINMORE, Ken (1990): *The Foundations of Game Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- BLANCHARD, Olivier (1983): «Price asynchronization and price level inertia», En R. Dornbusch and M. Simonsen (eds) *Inflation, Debt and Indexation*. Cambridge Mass: MIT Press.
- BLANCHARD, Olivier y KIYOTAKI, Nobuhiro (1987): «Monopolistic competition and the effects of aggregate demand». *American Economic Review*, 77, 647-66.
- BLANCHARD, Olivier y WATSON, Michael (1982): «Bubbles, rational expectations and financial markets». In P. Wachtel (de.) *Crises in the Economic and Financial Structure*. Lexington, Mass: Lexington Books.
- BOWLES, Samuel y GINTIS, Herbert (1988): «Contested exchange: political economy and modern economic theory». *American Economic Review*, 78.
- BOWLES, Samuel, GORDON, David y WEISKOPF, Thomas (1983): *Beyond the waste-land; a democratic alternative to economic decline*. London: Verso.
- BRUNO, Michael y SACHS, Jeffrey (1985): *Economics of Worldwide Stagflation*. Oxford. Basil Blackwell.
- CALMFORS, Lars y DRIFFILL, John (1988): «Centralisation of wage bargaining and economic performance». *Economic Policy*, 6, 13-61.
- CAMERON, D. (1984): «Social Democracy, cooperation, labour quiescence and the representation of economic interest in advanced capitalist society». In Goldthorpe (1984).
- CARLIN, Wendy y SOSKICE, David (1990): *Macroeconomics and the Wage Bargain*. Oxford: Oxford University Press.
- CASSON, Mark (1991): *The Economics of Business Culture: Game Theory, Transactions Costs and Economic Performance*. Oxford: Clarendon Press.
- COOPER, Russell y JOHN, Andrew (1988): «Coordinating coordination failures in Keynesian models». *Quarterly Journal of Economics*, 53, 441-63.
- CORNWALL, John (1990): *The Theory of Economic Breakdown*. Oxford: Basil Blackwell.
- CUBITT, Robin (1992): «Monetary policy games and private sector precommitment». *Oxford Economic Papers* (forthcoming).
- CROUCH, Colin (1985): «The conditions for trade union restraint». En L. Lindberg and C. Maier (eds) *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*. Washington: Brookings Institute.
- DAVID, Paul (1985): «Clio and the economics of QWERTY». *American Economic Review*, 75, 332-7.
- DIAMOND, P. (1982): «Aggregate demand management in search equilibrium». *Journal of Political Economy*, XC, 881-94.
- DOSI, G., FREEMAN, O, NELSON, R., SILVERBERG, G. Y SOETE, L (Eds.) (1988): *Technical change and economic theory*. London: Pinter.
- DOUGLAS, Mary (1986): *How institutions think*. Syracuse University Press.
- DOUGLAS, Mary y WILDAVSKY, Aaron (1982): *Risk and Culture*. Berkeley: University of California Press.
- DRIFFILL, John (1986): «Macroeconomic stabilisation policy and trade union behaviour as a repeated game». *Scandinavian Journal of Economics*, 87, 300-26.
- FREEMAN, Richard (1988): «Labour market institutions and economic performance». *Economic Policy*, 6, 63-78.

- GALE, Douglas (1982): *Money in equilibrium*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GAMBETTA, Diego (1988): *Trust*. Oxford: Basil blackwell.
- GEANAKOPOLOS, J. (1987): «Overlapping generations models of general equilibrium». In *The New Palgrave: A dictionary of Economics* edited J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, volume 3. London: Macmillan.
- GEANAKOPOLOS, J. y POLEMARCHAKIS, H. (1986): «Walrasian indeterminacy and Keynesian macroeconomics». *Review of Economic Studies*, 53, 755-79.
- GIDDENS, A. (1979): *Central Problems in Social Theory* London: Macmillan.
- GLYN, Andrew y ROWTHORN, Bob (1988): «West European unemployment: corporatism and structural change». *American Economic Review*, 78, 194-9.
- GOLDTHORPE, John (1984): *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*. Oxford: Clarendon Press.
- GRANDMONT, Jean-Michael (1985): «On endogenous competitive business cycles». *Econometrica*, 53, 995-1045.
- GREGG, Paul y MACHIN, Stephen (1992): «Unions, the demise of the closed shop and wage growth in the 1980s». *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 54, 53-71.
- GRILLI, Vittorio, MASCIANDARO, Donato y TABELLINI, Guido (1991): «Political and monetary institutions and public financial policies in the industrial countries», *Economic Policy*, 13, 342-92.
- GROUT, P. (1984): «Investment and wages in the absence of binding contracts: a Nash bargaining approach». *Econometrica*, 52, 449-60.
- HAHN, Frank (1987): «Information, dynamics and equilibrium». *Scottish Journal of Political Economy*, 34, 321-34.
- HARGREAVES HEAP, Shaun (1989): *Rationality in Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- HARGREAVES HEAP, Shaun (1991): «Enterprise, information and entrepreneurship in economics». In S. Hargreaves Heap and A. Ross (eds.) *Understanding the Enterprise Culture: Themes in the work of Mary Douglas*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- HARGREAVES HEAP, Shaun (1992): *The new Keynesian Macroeconomics: Time, Belief and Social Interdependence*. Aldershot: Edward Elgar.
- HARSANYI, John (1987): «Bargaining». *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, edited J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, volume 1. London: Macmillan.
- HEITGER, Bernhard (1987): «Corporatism, technological gaps, and growth in OECD countries». *Weltwirtschaftliches Archiv*, 123, 463-73.
- HENLEY, Andrew y TSAKALOTOS, Euclid (1991): «Corporatism, profit squeeze and investment», *Cambridge Journal of Economics*, forthcoming.
- HODGSON, Geoffrey (1988): *Economics and Institutions*. Oxford: Polity.
- HOEL, Michael (1990): «Local versus central wage bargaining with endogenous investments». *Scandinavian Journal of Economics*, 92, 453-69.
- KREPS, David, MILGROM, Paul, ROBERTS, John y WILSON, Robert (1982): «Rational cooperation in the finitely repeated prisoners' dilemma». *Journal of Economic Theory*, 27, 245-52.
- KYDLAND, Finn y PRESCOTT, Edward (1977): «Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans», *Journal of Political Economy*, 85, 473-91.
- LAIDLER, David (1990): *Taking money seriously*. London: Philip Allan.
- LANCASTER, K. (1973): «The dynamic inefficiency of capitalism». *Journal of Political Economy*, 81, 1092-109.
- LAYARD, Richard, NICKELL, Stephen y JACKMAN, Richard: *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford: Oxford University Press.
- LEVINE, A., SOBER, E. y OLIN WRIGHT, E. (1987): «Marxism and methodological individualism». *New Left Review*, 162, 67-84.
- LIPIETZ, Alain (1987): *Mirages and Miracles*. London: NLB.
- MARX, Karl (1905-10): *Theories of Surplus Value*. Moscow: Progress Publishers (1963).
- MCALLUM, J. (1983): «Inflation and social consensus in the seventies». *Economic Journal*, 93, 748-805.
- METCALF, David (1989): «Water notes dry up: the impact of the Donovan reform proposals and Thatcherism at work on labour productivity in British manufacturing». *British Journal of Industrial Relations*, 27, 1 -31.
- NASH, John (1953): «Two person cooperative games». *Econometrica*, 21, 156-62.
- NEWELL, A. y SYMONS, J. (1987): «Corporatism, laissez-faire and the rise of unemployment». *European Economic Review*, 31, 567-601.
- NORTH, Douglass (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- OLSON, Mancur (1982): *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- PEARCE, D. (1984): «Rationalizable strategic behaviour and the problem of perfection». *Econometrica*, 52, 1029-50.
- PETERS, T. y WATERMAN, R. (1982): *In Search of Excellence*. London: Routledge and Kegan Paul.
- PETTIT, P. y SUGDEN, R. (1982): «The backward induction paradox». *The Journal of Philosophy*, 86, 169-82.
- POSNER, Richard (1977): *Economic Analysis of the Law*. Boston: Little Brown.
- RASMUSSEN, E. (1989): *Games and Information*. Oxford: Basil Blackwell.
- ROMER, Paul (1986): «Increasing returns and long-run growth». *Journal of Political Economy*, 94, 1002-37.
- ROPE (1989): *Review of Political Economy*, 1, special issue on Institutionalism.
- RUBINSTEIN, A. (1982): «Perfect equilibrium in a bargaining model». *Econometrica*, 53, 1151-1172.
- SAH, Raaj y STIGLITZ, Joseph (1986): «The architecture of economic systems: hierarchies and polyarchies». *American Economic Review*, 76, 716-27.
- SMITH, Adam (1976): *The Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press (1976).
- SMITH, Ron (1987): «Military expenditure». En J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.) *The New Palgrave*, 3, 463-5.
- SOSKICE, David (1990): «Wage determination: the changing role of institutions in advanced industrialised countries». *Oxford Review of Economic Policy*, 6(4), 36-61.
- SOSKICE, David (1991): «Institutional infrastructure for international competitiveness». *Economics for the New Europe* edited A. Atkinson and R. Brunetta. London: Macmillan.
- STEWART, MARK (1990). «Union wage differentials, product market influences and the division of rents». *Economic Journal*, 97, 140-56.
- STIGLITZ, Josep (1985): «Information and economic analysis: a perspective». *Economic Journal*, Conference, 21-41.
- STIGLITZ, Joseph (1987): «Principal and agent». En J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.) *The New Palgrave*, 3, 966-71.
- SUGDEN, Robert (1990): «Convention, creativity and conflict». En D. Varoufakis and D. Young (eds.) *Conflict in Economics*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- TAYLOR, John (1979): «Staggered wage setting in a macro model». *American Economic Review*, 69, 108-113.
- TULLOCK, Gordon (1987): «Rent seeking». En J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.) *The New Palgrave*, 4, 147-9.
- VAROUFAKIS, Yanis (1991): *Rational Conflict*. Oxford: Basil Blackwell.
- WADHWANI, Sushil (1990): «The effects of unions on productivity growth, investment and employment: a report on some recent work». *British Journal of Industrial Relations*, 28, 371-85.
- WEITZMAN, M. (1984): *The Share Economy*. Cambridge: Harvard University Press.
- WILLIAMSON, Oliver (1975): *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.