

Las Instituciones y el Cambio Técnico*

Por Armando Yance Pérez**

Un área de particular importancia en el sistema social lo constituyen las instituciones y su tejido de inter-relaciones. Siguiendo a Parsons (1967), "las instituciones son aquellas pautas que definen lo esencial de la conducta legítimamente esperada de las personas, en cuanto éstas desempeñan roles estructuralmente importantes en el sistema social".

De ahí que su internalización sea vital para el equilibrio social, y en la medida en que ellas comportan expectativas, formas conductuales que se espera se produzcan a nivel de una masa crítica, se define "el trazado estructural dominante del sistema pertinente de relaciones sociales concretas" (Parsons, Talcott 1967. Subrayado en la fuente).

La particularidad de lo relevante de las instituciones como formas iterativas de restricción que aseguran el consenso esperado, reside en que cuando ellas son sometidas al cambio se genera una "tensión" esencial. Este efecto deriva tanto de su naturaleza formal como informal (North, Douglas 1991).

Es de interés señalar que en las instituciones, al ser un vínculo en el presente entre el pasado y el futuro, sus cambios o modificaciones introducen elementos de in-

certidumbre.

Sin embargo, los agentes sujetos activos o pasivos del cambio minimizarán sus expectativas y defensas emocionales, en la medida justa en que puedan apreciar que se está dando lugar a cambios institucionales constructivos, entendiendo por éstos aquellas nuevas oportunidades que tienen una dimensión significativa en las alternativas que se asumen y que hacen proclives a los individuos a sentimientos de seguridad, credibilidad y confianza.

Pero cuando los cambios en el entorno institucional tocan el "interés creado", la tensión se incrementa y se evidencia la rigidez del sistema por cuanto ello "constituye la parte más conspicua del comportamiento que aparece en los grupos particulares que se resisten al cambio" (Parsons, 1967). Esta característica es ajena a la legitimación de un comportamiento que implica "adaptación a los valores y circunstancias sociales" (Supe-lano Albert 1992).

Por consiguiente, si las formas iterativas del pensar y la conducta no se modifican mediando la estructura axiológica de los individuos, no es posible afirmar que ha habido una transformación institucional. Lo anterior nos sugiere que una cultura del cambio técnico y la innovación sólo puede fungir cuando la necesidad de ella ha sido internalizada como factor generatriz esencial del crecimiento, el desarrollo y el bienestar.

El carácter de su radicalidad descansa en acentuar la tensión esencial y los conflictos

* Este artículo forma parte de un estudio más amplio que para el Departamento de investigaciones socioeconómicas (DIS) de la C.U.C. realiza el investigador Armando Yance Pérez.

** Investigador DIS

que afectan "los cimientos institucionales subyacentes" a una sociedad. Esto, entonces, exige de los individuos que la forman una planeación del proceso de innovación y cambio técnico que permita modificar, acentuar o eliminar aquellas partes institucionales insertas que los constriñen.

Así, hay que tomar aquellos factores de control con el objetivo de modificar los términos institucionales, sin que ello implique el quedarse en simples emisiones de normatividad jurídica toda vez que es lo *mimético* el núcleo de la vida de las instituciones y "el simple reordenamiento jurídico, formal, no sustituye unas reglas de comportamiento por otras" (Supelano, 1992).

En este orden de ideas, se requiere impulsar aquellas formas de pensar, proceder y conductas, tanto de naturaleza política como económica, que inducen a crear las condiciones propicias conducentes a mayores niveles de productividad.

Y es aquí donde entra la firma, porque la productividad es el resultado fundamental de su dinámica tecnológica —aunque no se reduce a ello—.

Pero, obsérvese que tecnología no es sinónimo de crecimiento económico. Es posible que esta ausencia de convergencia radique en la falta de coherencia "entre el marco socioinstitucional y las exigencias de la ola de cambio (técnico)" (Pérez, Carlota 1992), en que se encuentra y actúa la firma.

Es este marco precisamente el que permite a las firmas de una nación dar el "salto cuántico" en la frontera de sus posibilidades de innovación —como a las naciones en su curva de transformación, por supuesto— logrando mejores niveles de posicionamiento y eficiencia en los exigentes mercados internacionales, pero que también se puede

convertir en factor generador de crisis como parece ser en el caso de Suecia (Ramana, Ramaswaymy 1994).

Es claro entonces que la tecnología es un recurso usado al interior de la firma, pero al tiempo es producido por ella y sus decisiones acerca de ella son decisiones que, si bien están influidas por el mercado —una de las instituciones más fundamentales, conjuntamente con el Estado, si no la más fundamental del capitalismo (Williamson, Oliver 1989)— no están subordinadas al mecanismo de éste.

Son elecciones administrativas que se dan al interior y en el corazón de la estructura organizacional de la corporación moderna (Coase, Ronald 1992). No se desea significar que el mercado no importe, más bien que es insuficiente y en el final refleja los procesos de elección y decisión.

Naturalmente esta forma institucional no puede ser sustituida en la difusión de las innovaciones y el desarrollo de sus potencialidades, si bien manifiesta en su propia dinámica competitiva cómo "cada nueva ola (tecnológica) modifica radicalmente la frontera óptima práctica y cambia el modelo de gestión y las reglas de sentido común para el logro de la máxima eficiencia" (Pérez, 1992).

Para la historia de los países de reciente industrialización, PRI, se puede constatar que el cambio tecnológico se encuentra en el corazón de los procesos productivos de sus firmas; particularmente constituye el núcleo de sus procesos industriales.

Una mirada atenta a esta evidencia histórica permite observar que la adaptación tecnológica ha sido básica en orden alcanzar los estándares mínimos en términos de diseño y calidad de productos. Sin embargo, al

parecer no necesariamente es una etapa que haya de cumplir para desplazar hacia afuera la curva de transformación y tornar a la industria más competitiva en un horizonte temporal cada vez más móvil.

Esta misma evidencia histórica conduce a concebir que para asimilar, usar y crear tecnología es necesario "tradición científica, desarrollo institucional científico-técnico, en torno organizacional, capital humano base, etc." (Yance A. 1994). Puesto de otra manera, se requiere partir de ciertas condiciones iniciales, de estar en posesión de un cierto potencial técnico el cual necesita ser expandido, y así, de este modo, se podrían generar procesos de aprendizaje que en el largo plazo conducen a ventajas dinámicas, lo cual está en la base del "alcanzar y sobrepasar" tipificado en la historia de Japón (Katz, J. 1990).

Dentro de esta consideración es preciso no olvidar que el proceso de desarrollo, contexto en el cual se generan las "prácticas óptimas" de aprendizaje, es altamente selectivo de acciones alternativas y no puede ser dejado a las fuerzas ciegas y sesgadas del mercado.

Nuevamente, el progreso técnico debe llegar a ser una forma de comportamiento internalizada por la sociedad vía una cultura de la innovación.

Si las nuevas generaciones no llegan a adoptar los nuevos modos de pensar y actuar que exige el paradigma técnico-emergente, que sustituye procedimientos rutinarios basados en formas patrimoniales y "consideraciones de poder y prestigio, de fuerza y fraude" (Street, J. 1991), el proceso de desarrollo será un proceso abortado y no "una revolución completa de los patrones de vida y un cambio fundamental del poder y de la posición

relativos de los diversos grupos de población..." (Kuznets. Citado por Street, 1991).

BIBLIOGRAFIA

Coase, Ronald. 1992. "The Institutional Structure of Production". American Economic

Review, September, Vol. 82, No. 4, Pages 713-719.

North, Douglas. 1991. "Institutions", Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, Number 1-Winter Pages 97-112.

Parsons, Talcott. 1967. "El problema del cambio institucional controlado". En Parsons, Talcott "Ensayos de Teoría Sociológica". Paidós Buenos Aires.

Pérez, Carlota. 1992. "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los Países en Desarrollo". El Trimestre Económico, Vol. LIX (I), México, enero-marzo, número 233.

Ramana, Ramaswamy. 1994 "The Structural Crisis in the Swedish Economy: Role of Labor Markets" Una síntesis en IMF Survey, March 21.

Street, James. 1991. "La Teoría Institucionalista del desarrollo". En Coyuntura Agropecuaria No. 32, cuarto trimestre.

Supelano Alberto. 1992 "El Revolucion de las Instituciones". La República 31 de Mayo p. 5A.

Williamson, Oliver. 1989. "Las instituciones económicas del capitalismo". Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

Yance Armando, 1994, "Cambio Técnico, Empresa y Desarrollo". Próximo a ser publicado en Ensayos de Economía de la Universidad del Atlántico.