

El paradigma competitivo: aspectos fundamentales de la ideología y las prácticas predominantes en economía y gestión

Andrés Guillermo Hernández Martínez*

Recibido: octubre de 2007. Aceptado: noviembre de 2007.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación hace una búsqueda y análisis de los elementos centrales del surgimiento y evolución del paradigma competitivo. El punto de partida de la presentación está en el pensamiento de Darwin, dada la importancia y trascendencia de sus ideas no sólo en el terreno de la biología, sino además en las ciencias sociales. Particularmente, la sociobiología, la economía y la gestión, son discutidas en el transcurso de este texto, mostrando las diferentes formas en que el discurso de la evolución se convirtió en elemento fundamental de cada una de ellas. Los temas centrales abordados son la lucha por la existencia, el concepto de competencia en la economía y la gestión y las implicaciones del modelo competitivo. El trabajo busca entonces ilustrar el paradigma, además de presentar las principales implicaciones que ha tenido para la sociedad a través de las teorías y las prácticas de la economía y la gestión.

Palabras clave: competencia, competitividad, ventaja competitiva, lucha por la existencia, supervivencia del más apto, darwinismo social, darwinismo económico.

ABSTRACT

This work analyzes the fundamental emergence and evolution elements of the competitive paradigm. The point of beginning of the presentation is in Darwin's thought, given the importance and transcendence of his ideas not only in the area of the biology but besides the social sciences. Particularly, the sociobiology, the economy and the management, they are discussed

* Administrador de Empresas, Universidad Nacional de Colombia; magister en Administración, Universidad Nacional de Colombia; estudiante del Doctorado en Ciencias de Gestión Universidad de Rouen, Universidad París XIII-Universidad Nacional de Colombia. Profesor auxiliar de carrera de la Facultad de Administración de la Universidad del Rosario. Correo electrónico: andres.hernandez43@urosario.edu.co

in the course of this text, showing the different forms in which the speech of the evolution turned into fundamental element of each one of them. The work tries to illustrate the paradigm, but in addition to present the principal implications that it has had for the society across the speeches and the practices of the economy and the management.

Key words: *Competition, competitiveness, competitive advantage, struggle for existence, survival of the most suitable, social Darwinism, economic Darwinism.*

INTRODUCCIÓN

La economía y la gestión modernas se han desarrollado a partir del paradigma de la competencia, en cuyo esquema general el problema de la supervivencia se deriva de la capacidad para sobrepasar a los rivales en un contexto de mercado. En el marco de esta idea general, la gestión ha desarrollado las teorías e instrumentos con los que se han gerenciado las organizaciones, desde la Segunda Revolución Industrial hasta nuestros días. Los efectos de la aproximación competitiva son cada vez más claros, tanto en la economía como en la gestión.

El modelo de desarrollo económico fundamentado en el paradigma neoclásico ha mostrado ya su gran capacidad para incrementar la polarización y la desigualdad entre las naciones y entre las empresas en su interior. En el campo de la gestión, la expresión de la obsesión competitiva se ve claramente en las prácticas hostiles entre las organizaciones, que generan también ambientes polarizados, en los cuales las únicas opciones

aparentes están en la falsa dicotomía entre *vencer o morir*.

En este contexto, buena parte de la literatura en gestión —particularmente la anglosajona—, así como de las prácticas gerenciales derivadas de la difusión y enseñanza de estas ideas en las escuelas de administración, se han concentrado en el desarrollo de capacidades para la destrucción del contrario, en un supuesto *campo de batalla*. El objetivo es la ruina total del enemigo (desaparición del mercado) o, por lo menos, el logro de su rendición incondicional (incorporación del vencido en la estructura de negocios del vencedor). Vemos entonces compañías empecinadas en la labor de sacar del juego a sus competidores, en la creación de barreras a los posibles entrantes o en la adquisición sistemática de toda aquella compañía que represente un peligro para su participación en el mercado.

Hoy en día ni las organizaciones públicas escapan a este espectáculo de gladiadores, ya que la dinámica de la privatización (impulsada también por los intereses del modelo impe-

rante) las ha arrastrado a incorporar los elementos —tanto perversos como benéficos— de las prácticas de la gestión privada, a la luz del cada vez más fortalecido discurso de la *nueva gestión pública*. La gestión organizacional se convierte, en este contexto, en responsable principal del desarrollo de capacidades para esta *lucha competitiva*, a la que no escapan siquiera los miembros de la propia organización, quienes dentro de la misma lógica se ven sumergidos en la paranoia del *vencer o morir*, amparada bajo discursos como la *excelencia*, las *competencias* y el *liderazgo*.

LA LUCHA POR LA EXISTENCIA: DEL EVOLUCIONISMO EN BIOLOGÍA AL DARWINISMO SOCIAL

El concepto de lucha por la existencia

Una de las ideas centrales heredadas por las ciencias sociales y económicas del trabajo de Darwin y de otros importantes pensadores es la *lucha por la existencia*. Para Darwin, la expresión incluye la dependencia de un ser con respecto al otro, y además de la vida misma del individuo, incluye su posibilidad para dejar descendencia (Darwin, 1859/1963). En ese trabajo el autor señala que la *lucha por la existencia* deriva de la rapidez con la que tienden a aumentar los se-

res orgánicos, puesto que ya que se producen más individuos de los que pueden sobrevivir —idea heredada del trabajo de Malthus (1798)—, y que se da una lucha por la existencia, ya sea entre individuos de la misma especie o de diferentes especies, que se disputan al acceso a los recursos disponibles. Sin embargo, Darwin señala que esta lucha puede ser entendida también como aquella que emprende el individuo contra las adversidades del medio, como el clima, y no necesaria y exclusivamente contra otras especies.

Para este pensador y juicioso observador de los fenómenos de la zoología y la botánica, la lucha por la existencia y la supervivencia del más apto representaban el mecanismo por el cual la vida se transforma y evoluciona, pero más aún la única vía de todo progreso humano (Hudson, 1909). Si bien el trabajo de Darwin acerca del origen de las especies ha tenido gran influencia en el pensamiento científico, no sólo para la biología, sino para las ciencias sociales, los conceptos fundamentales que de él se derivan se habían gestado previamente.

La idea de la lucha por la existencia estaba presente, como se ha mencionado, en el trabajo de Malthus, que influyó de manera importante el pensamiento de Darwin acerca de la evolución; así mismo, los estudios previos de otros biólogos. Sin em-

bargo, la teoría de la evolución de Darwin es la que genera un mayor reconocimiento histórico frente a los aportes de otros autores, y tal vez por esto tales conceptos se asocian más frecuentemente con él y no con otros pensadores.

Algunos esfuerzos por encontrar los orígenes extracientíficos del concepto llevan a decir que emerge de una matriz de influencias de las tradiciones económicas, políticas, religiosas y científicas que influyeron en la biología de mediados del siglo XIX. La diferencia central entre la teoría de Darwin y las teorías previas en la biología radica en que para él la lucha era un elemento central en la evolución, mientras que no había una relación evidente para sus predecesores (Gale, 1972).

En el caso de la relación con la teoría desarrollada por Malthus, aunque existe un acercamiento, el rol que desempeña la lucha es diferente en las dos teorías. Mientras para el biólogo es un elemento creativo central en la evolución de las especies, para Malthus sólo está relacionado con cambios cuantitativos, efectos perversos de la relación entre el crecimiento de las poblaciones y el de los recursos, pero de ninguna manera representa el origen de cambios cualitativos en los organismos (Gale, 1972).

Selección natural y supervivencia de los más aptos

Más allá de las críticas en el terreno epistemológico que han sido hechas a Darwin, como a muchos otros pensadores, la importancia de su pensamiento está basada en el gran efecto que ha tenido en la concepción de la evolución. El concepto de la *selección natural* o de *supervivencia del más apto*, como principio explicativo de este proceso, era entendido por él como la conservación de las diferencias y variaciones individualmente favorables y la destrucción de las que resultan perjudiciales para la continuidad de una especie (Spencer, 1851).

Esta noción de supervivencia está relacionada con el éxito o con el fracaso de las variaciones producidas en los individuos. Los animales cuyas variaciones les proporcionan características que les permiten adaptarse a los cambios ambientales pueden obtener más comida, ser más saludables y garantizar mejores probabilidades de perpetuar sus caracteres a través de la reproducción. En contraposición, aquellos que sufren variaciones desfavorables y que, en consecuencia, reciben menos comida, resultan menos saludables y, por lo tanto, su características heredables tienden a desaparecer con ellos debido a su menor capacidad de adaptarse a los requerimientos impuestos por el entorno (Bowler, 1976).

Este principio explicativo único de las variaciones en los individuos de una especie es complementado por algunos evolucionistas (Cfr. Beatty, 1984) que sostienen que el concepto de *cambios aleatorios* tiene igual importancia que la *selección natural* en la comprensión de los procesos de evolución. En la teoría de Darwin, las adaptaciones del organismo no aparecen como el resultado a una necesidad reproductiva y de supervivencia de su poseedor. El aumento de la frecuencia de estas nuevas características depende de si ellas sirven a estas necesidades.

Sin embargo, la probabilidad de que una variación particular ocurra en un individuo no se incrementa por el hecho de que esa variación mejore su probabilidad de supervivencia y reproducción. De acuerdo con estos argumentos, es una cuestión de azar que el individuo haya nacido con una variación que incrementa sus posibilidades de supervivencia y reproducción. La selección natural puede ser vista como un proceso aleatorio, pero no completamente indiscriminado, sino sujeto a un criterio particular (*fitness differences*).

A pesar de lo dicho hasta el momento, la discusión sobre el rol que desempeña la selección natural en la evolución es un punto que se trata todavía entre los biólogos de diferentes corrientes. Como señala Neander (1988), el asunto central de tal discu-

sión tiene dos polos argumentativos bien diferenciados:

Por una parte, se encuentran aquellos defensores de la idea según la cual la selección natural cumple un papel esencialmente negativo; opera como un tamiz que permite a los más adaptados pasar a la siguiente generación, pero no puede explicar la creación de nuevas formas de vida, es decir, no puede explicar las propiedades fenotípicas y genotípicas de los individuos (Cummins, 1975; Nagel 1977, y Sober, 1984, citados por Neander, 1988).

Por la otra, una segunda corriente de pensadores opina que el papel de la selección natural es más amplio y tiene una connotación más creativa. El argumento dice que la selección concentra las mezclas genéticas de manera que aumenta la probabilidad de la emergencia de adaptaciones exitosas. En esta perspectiva la selección natural explica de manera parcial las propiedades genotípicas y fenotípicas (Ayala, 1970; Wright, 1976; Neander, 1988).

Darwinismo social

El darwinismo social es uno de los paradigmas utilizados por las ciencias sociales para explicar el cambio social. Puede ser entendido como la aplicación de la teoría de Darwin de la selección natural a la evolución de la sociedad humana, y aunque la

crítica a esta utilización de los conceptos de Darwin fue cercana a sus orígenes, la expresión *darwinismo social* sólo se afianzó hasta los primeros años del siglo XX (Rogers, 1972). Mucho se ha escrito a favor y en contra de la posibilidad y la pertinencia de utilizar los desarrollos conceptuales de la biología en el análisis de los fenómenos sociales humanos.

Igualmente, mucho se ha dicho sobre la posición personal de Darwin alrededor de este asunto y la existencia o no de un vínculo directo entre sus ideas y esta corriente de pensamiento. Esta relación de influencia entre el pensamiento del biólogo y las teorías sociales ha causado gran inquietud en algunos investigadores. La cuestión central radica en la verdadera relación entre lo que el autor dijo y lo que la gente pensó que dijo, dado el alto grado metafórico de sus conceptos (Peckman, 1959). No obstante, resulta innegable la importancia que sus ideas han tenido en la producción de teorías y acciones sociales desde sus inicios hasta nuestros días.

Las ideas de la evolución social son previas al trabajo de Darwin. Incluso algunos autores señalan que una denominación más correcta para esta tendencia de pensamiento sería la de *spencerismo social* (Cfr. Holmes, 2001), dado que las ideas primigenias se encuentran en la obra del pensador inglés Herbert Spencer, en

cuya teoría estaba presente la noción de la *supervivencia del más apto*, que Darwin asimila en su obra con la de *selección natural*.

En el trabajo de Spencer, las decisiones sociales deben estar guiadas por la eficiencia; luego el cambio social se presenta a través de cambios incrementales que resultan de la competencia y la supervivencia de los mejor dotados (Espina, 2005). La perspectiva de Spencer defendía la relación entre el crecimiento de la población y la supervivencia de aquellos seres humanos mejor preparados para enfrentar las dificultades que ello implica. De hecho, para este pensador las características heredadas de los individuos tendrían un mayor valor que las adquiridas, como la educación, en sus posibilidades de supervivencia.

En el mismo sentido, Thomas Huxley, otro importante pensador de la época, compartía también la idea de que el principio de selección natural operaba como fuerza importante del desarrollo social, y defendió los postulados de Darwin frente a sus más fuertes detractores, señalando que su teoría ofrecía un importante esquema de explicación e interpretación (Lucas, 1979).

Darwinismo económico

Como señala De Gaulejac (2005), asistimos hoy a un desplazamiento

en el que la guerra económica ha sustituido a la Guerra Fría. La búsqueda de poder y de utilidades ha puesto a las grandes empresas en batalla. El competidor es considerado el enemigo que se debe derrotar, y para ello, como suele suceder en las guerras, se han flexibilizado los principios morales. Se permite entonces el uso de todos los medios necesarios para conquistar nuevos segmentos del mercado. Estamos ante la lógica del vencer o morir; sólo las organizaciones más fuertes, mejor preparadas, podrán sobrevivir.

La empresa es vista en continua amenaza por un medio hostil, y esta supuesta amenaza externa permite disimular la violencia interna (De Gauleac, 2005). Desde esta perspectiva de la participación de las empresas en los mercados, ha surgido en buena medida la concepción contemporánea de la gestión y de sus herramientas, desarrolladas para enfrentar a estos enemigos potenciales, evitándolos de ser necesario, pero derrotándolos o depredándolos si es posible. La desaparición del adversario es considerada un elemento natural de la lucha por la supervivencia, una consecuencia natural de su incapacidad para establecer su superioridad y con ella garantizar su futuro. Las ideas de la supervivencia del más apto y de la lucha por la existencia son entonces parte esencial de la lógica económica y gestionaaria imperantes.

La competencia ha sido siempre entendida como una ley natural de las interacciones económicas, y la fuente de este comportamiento es la existencia de recursos limitados (Cfr. Hirshleifer, 1978). Estas ideas no eran de ninguna manera ajenas al pensamiento económico. De hecho, ya en 1776, con la publicación de la obra de Adam Smith, la idea de la competencia y de sus ventajas inherentes en el contexto económico había sido claramente expuesta. Su noción de la *mano invisible* se convirtió en una de las metáforas explicativas más importantes del pensamiento económico, al revelar las ventajas del mercado como regulador del funcionamiento y de la evolución de la sociedad. La competencia y el libre mercado muestran, de acuerdo con Smith, cómo el interés individual, el egoísmo, se transforman en un bienestar general cuando las fuerzas operan libremente (Aktouf, 2001).

En el contexto del *laissez-faire*, que la economía neoliberal comparte con los postulados de los liberales clásicos, la opción defendida para las empresas y los países es la de *hacerse competitivos*, que puede ser entendida en una primera instancia como el desarrollo de un conjunto de cualidades que permita sobrepasar el desempeño de los competidores. En el contexto económico, la competitividad es ese atributo mágico que permite la supervivencia. El más competitivo es el *más apto*, y por

ende, aquel que merece *permanecer en el mercado, salir victorioso*.

Todas estas son expresiones que encontramos frecuentemente en la literatura sobre economía internacional y sobre competitividad organizacional. Lo que la biología entendió como evolución en el sentido de Darwin, la economía lo ha entendido como desarrollo. El desarrollo económico tiene entonces como elementos consustanciales la negación que hace el vencedor del vencido, la búsqueda de la quiebra y el abandono del mercado, o la incorporación a la propia estructura de negocio a partir de las adquisiciones empresariales que en muchos casos se dan en un contexto de gran hostilidad.

COMPETENCIA, ECONOMÍA Y GESTIÓN

Las aproximaciones tradicionales

Como señala Stigler (1957), el concepto de competencia no tuvo mucha atención en la economía antes de 1881, aunque resulta fundamental para toda la estructura de la economía clásica y neoclásica. Dentro de la teoría económica, la competencia ha sido entendida de manera general como el opuesto del monopolio; sin embargo, es posible diferenciar dos tendencias en la interpretación del concepto, una que se centra en su carácter de *fuerza* y otra que la ve como un *estado*.

Entonces, desde la primera perspectiva, la competencia es entendida como una “fuerza que al igualar los precios y los costos marginales, asegura la asignación eficiente de los recursos [...] la competencia asegura orden y estabilidad en el mundo económico” (McNulty, 1968: 643). La segunda la ve como un término descriptivo que caracteriza un tipo de situación “ideal” (McNulty, 1968), un estado de las cosas que constituye una abstracción no realista cuya utilidad es meramente analítica.

Con la escuela neoclásica, el concepto de competencia se identifica con la estructura del mercado. La empresa es representada a través de una función de producción que transforma un conjunto de entradas (recursos), en una serie de salidas (unidades de producto). Aquí existe la tendencia a asimilar la competencia con la estructura misma del mercado (McNulty, 1968). La teoría afirma que el sistema de precios es el mecanismo de asignación de recursos dentro del mercado y analiza dos tipos de escenarios básicos: los mercados de competencia perfecta y los de competencia imperfecta, asumiendo que los primeros representan el mejor estado, ya que generan la estructura más eficiente.

El modelo de competencia perfecta es uno de los más representativos aportes neoclásicos a la interpretación de la firma (Cfr. Robinson,

1934). De manera general, el modelo supone que existe una gran cantidad de empresas en el mercado que proveen un conjunto de productos homogéneos. Las firmas toman decisiones racionales (en el sentido económico), así que su meta principal es la maximización de los beneficios. Se asume, además, que todas las firmas tienen información perfecta, lo cual le da al mercado una cualidad de transparencia.

Adicionalmente, se asume que no existen restricciones para la entrada o salida. Las principales consecuencias de este modelo son que (a) ninguna empresa por sí sola está en capacidad de fijar los precios, así que la oferta y la demanda operan libremente para fijar los precios de equilibrio del mercado, y que (b) no hay posibilidades de modificar la curva de demanda, puesto que no existe diferenciación de producto ni posibilidad de influencia en las necesidades del consumidor.

Por otra parte, está el modelo de competencia imperfecta, que estudia los mercados en los cuales no existe competencia perfecta, debido a que al menos un vendedor (o un comprador) es suficientemente grande para influir en el precio de mercado y, por lo tanto, tiene una curva de demanda (o de oferta) de pendiente negativa (Samuelson y Nordhaus, 2002). Esta aproximación incluye tres casos: el monopolio, la competencia mono-

polista y el oligopolio. El monopolio representa el extremo en el que no existe competencia y, por lo tanto, se señala que es la opción menos deseable.

El modelo de competencia monopolista (Chamberlin, 1933) comparte con el de competencia perfecta los supuestos de existencia de varias firmas y varios compradores, la posibilidad de entrar y salir fácilmente del mercado y la intención de las firmas de maximizar los beneficios. La diferencia esencial es que incorpora la posibilidad de diferenciación de los productos. Samuelson y Nordhaus (2002) definen la competencia monopolística como una “estructura de mercado en la que hay muchos vendedores que ofrecen bienes sustitutos cercanos, pero no perfectos. En este tipo de mercado cada empresa puede influir en cierta medida en el precio de su producto”. El modelo de oligopolio supone la existencia de un pequeño número de firmas altamente interdependientes.

Competitividad y ventaja competitiva

En torno al concepto de competitividad, la literatura distingue, por lo menos, cuatro niveles de análisis: la competitividad nacional, la regional, la industrial y la empresarial. En la nacional, una de las definiciones más usadas es la de la Comisión de Estados Unidos para la Competitividad,

que la entiende como la capacidad de un país para producir bienes y servicios que satisfacen la prueba del mercado internacional, mientras que simultáneamente mantiene y expande el ingreso real de sus ciudadanos. La competitividad en el terreno empresarial es entendida como una capacidad para desempeñarse mejor que los competidores y sobrepasarlos en el segmento de mercado en el que coexisten.

Sin embargo, autores como Krugman (1994) y Porter (1991) consideran que no es posible hablar de la competitividad de un país, ya que de acuerdo con el primero, existe una diferencia fundamental entre la línea de flotación de una empresa y la de un país: los países no quiebran, mientras las empresas sí. Porter señala, además, que son las empresas quienes compiten y no los países; por lo tanto, hablar de la competitividad de un país carecería de sentido. De cualquier manera, el concepto ha estado presente en las discusiones y la construcción de la política de comercio exterior de los países capitalistas en el marco del modelo económico imperante. En el caso de la competitividad regional y sectorial, cambia la unidad de análisis, pero se mantiene en esencia una noción similar al caso nacional.

Algunos autores afirman que nos encontramos en un escenario de hipercompetición, es decir, un estado

de competición en el cual existe una rápida escalada en los niveles de competición y una reducción en los períodos de duración de la ventaja competitiva para las firmas (Bogner y Barr, 2000). En este nuevo espacio de competencia se ha reducido de manera importante la tasa de acciones y reacciones entre competidores en diferentes mercados.

Este fenómeno se da particularmente en industrias que se caracterizan por cambios rápidos en factores como la tecnología y la regulación, donde existe facilidad para la entrada y el éxito de nuevos competidores y donde las demandas de los consumidores son ambiguas (Bogner y Barr, 2000). Esta perspectiva de la hipercompetencia tiene varias implicaciones para la gestión de las organizaciones; por ejemplo, se espera que la organización desarrolle la capacidad para adaptarse rápidamente a las variaciones del entorno, además de la rapidez de reacción para responder a las estrategias de los competidores. El gerente debe siempre anticipar el curso de acción de su entorno.

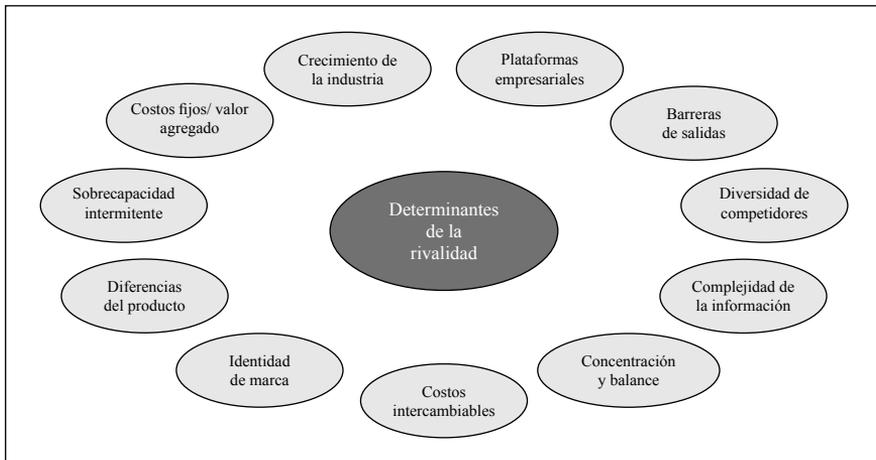
Buena parte de la literatura en el campo de la gestión estratégica se ha centrado en el estudio de los determinantes del llamado desempeño superior de las organizaciones. La hipótesis más defendida es la de que estos resultados provienen del desarrollo de una serie de *ventajas competitivas sostenibles* (Barney, 1997; Grant,

1998; Roberts, 1999). Como consecuencia de la importancia que se le ha otorgado, las empresas hacen grandes esfuerzos por identificar sus posibles fuentes y por desarrollarlas y mantenerlas para mejorar sus posición en los mercados. Para Porter (2001) existen cuatro determinantes para obtener la ventaja competitiva: la cadena de valor, la ventaja en costo, la diferenciación y la tecnología. A partir de ellos y del análisis del atractivo del sector industrial (rivalidad de los competidores, sustitutos, proveedores y compradores) es posible identificar las estrategias genéricas más adecuadas para cada organización.

Grado de rivalidad del sector

Como se muestra en la Figura 1, Porter define un conjunto de variables que afectan el grado de rivalidad en un sector industrial. Por ejemplo, una industria en crecimiento tendrá menor rivalidad que una industria madura en la que no hay crecimiento y, en consecuencia, cualquier incremento en la participación del mercado de uno de los participantes, necesariamente, implica el detrimento de la participación de los demás. De igual manera, una industria en la cual las barreras de salida son elevadas, por ejemplo, cuando la tecnología usada en los procesos es altamente especializada y no tiene gran demanda

Figura 1. Determinantes de la rivalidad en un sector industrial



Fuente: Porter (2001).

en el mercado, los participantes se ven forzados a competir fuertemente por mantenerse en el sector. Si estas barreras no existen, las empresas podrían optar por cambiarse de sector de acuerdo con su conveniencia. Cada uno de los aspectos señalados en el modelo tiene un impacto en el grado de rivalidad del sector. Existen, por lo tanto, sectores que, por sus características en cada uno de estos aspectos, pueden ser de alta rivalidad, y otros en los que los participantes coexisten en el mercado sin la presión constante de sus competidores.

Los nuevos aportes de la economía al concepto de competencia

La perspectiva de la economía neoclásica ha sido predominante en la visión de la *competencia*; sin embargo, otras vertientes del pensamiento económico han aportado conceptos que permiten abordar el estudio de las organizaciones y los mercados con una perspectiva diferente en algunos casos y complementaria en otros. Éste es el caso del llamado *neoinstitucionalismo económico* que, de acuerdo con Kalmanovitz:

... mantiene algunos supuestos del paradigma neoclásico de la economía contemporánea: los procesos de maximización que gobiernan el comportamiento de empresas y agentes, un nivel mínimo de racionalidad del agente individual y el punto de

partida, el individualismo metodológico, aunque dé más importancia a las normas que emiten las instituciones, las que, a fin de cuentas, son construcciones sociales. Y se aleja de ese paradigma en los supuestos psicológicos, en el peso que otorga a los costos de transacción, asociados a su vez a las instituciones que facilitan los intercambios y aseguran o no los derechos de propiedad de los agentes. (2003: 208)

En su artículo “The Nature of the Firm”, Coase (1937) había cuestionado ya la idea prevaleciente en los economistas acerca de que el sistema económico trabaja por sí mismo. Al presentar la noción de *costos de transacción* planteó cómo en algunos casos estos pueden ser reducidos a través de la existencia de las empresas; en otras palabras, las empresas pueden ser sistemas de producción más eficientes que los mercados. Esta visión apoya la perspectiva de las fallas del mercado y abre la posibilidad a la crítica de la competencia como el mecanismo más eficiente para la fijación de los precios. Dentro de su teoría aparece la empresa como actor importante en la disminución de los costos de transacción.

Schumpeter (1983) señala la necesidad de echar por la borda la concepción tradicional de la competencia y deja en un segundo plano la competencia en precios; entonces introduce la importancia de la calidad y de

los esfuerzos de comercialización. Así mismo, se aparta de la visión de medios de producción estáticos y señala que el tipo de competencia que cuenta es aquel en el que aparecen constantemente nuevos artículos, nuevas técnicas, nuevas formas de abastecimiento y nuevos tipos de organización. Su noción de la destrucción creadora contrasta entonces notablemente con el ideal de estabilidad de la economía tradicional.

La competencia es vista como un proceso evolutivo, idea con la que otros autores coinciden, destacando la innovación y el aprendizaje como elementos centrales en la competencia y la evolución. El énfasis de esta teoría se pone en la posibilidad de las firmas de acumular capacidades que resultan valiosas dentro del proceso competitivo. Las innovaciones que generan estas capacidades son lo que en biología evolucionista se entiende como mutaciones (Cfr. Modenski y Ponzanski, 1996). Como puede observarse, la perspectiva evolucionista guarda relación con las ideas del darwinismo y pone el énfasis en los factores adquiridos, que permiten a la organización mantenerse en el largo plazo.

El Discurso competitivo en la empresa: la obsesión por la eficiencia y por el éxito

En su interesante trabajo sobre el modelo competitivo y sus implicaciones, Etkin (1996) señala que para enten-

der el tema de la competencia es necesario distinguir entre la ideología, el discurso y las prácticas cotidianas. La ideología busca la construcción de un conjunto de valores y sentidos en la organización a través de signos, señales, códigos e imágenes; se afirma acerca de lo que se considera *es* la realidad. De acuerdo con Etkin, la ideología puede tener un sentido negativo cuando hay distancia entre el pensar, el decir y el hacer, es decir, cuando detrás del discurso existe una intencionalidad diferente a la que se manifiesta, y que se mantiene oculta pero ejerciendo influencia permanente sobre el devenir de la organización.

La ideología tiene el importante papel de comunicar a los participantes de la organización (a) aquello que se considera existe y es verdadero; (b) aquello que se considera bueno, justo o correcto, y (c) aquello que se considera posible o imposible. Las ideologías son también un mecanismo para mantener los intereses de diferentes actores, para conservar o modificar las estructuras de poder. En ese sentido, tienden a ser sectarias, a reconocer únicamente una parte de la historia (la que les es favorable) y a desdeñar todos aquellos aspectos que pueden resultar contradictorios o paradójicos y, por lo tanto, perjudiciales para sus intereses (Etkin, 1996).

Desde la perspectiva de este autor, el discurso competitivo hace hin-

capié en la lucha para crecer, en la exigencia de una mejora continua, en la consigna de la excelencia y en la calidad total. Así, los temas prioritarios del modelo son el cambio, la supervivencia y el éxito. En la lógica de la *lucha competitiva*, el mecanismo de *selección natural* opera a través de las fuerzas del mercado y las decisiones de los clientes, decidiendo quiénes deben permanecer en el juego (los más aptos) y quiénes deben salir a causa de su ineficiencia o de su incapacidad para satisfacer las demandas.

Este modelo es la expresión del proyecto de sociedad de algunos grupos de poder que al trasladar su lógica a todas las demás esferas de la vida social, legitiman la existencia de la desigualdad. Existe entonces una relación entre los valores empresariales y el contexto sociocultural construido sobre las bases de la democracia liberal, con su visión sobre el individuo y sus libertades. Es claro, además, que para este individuo de la democracia, los retos no son menos dramáticos que los de las empresas: para sobrevivir debe superarse a sí mismo y superar a los demás en la frenética carrera por el éxito.

En este orden de ideas, el éxito empresarial se entiende directamente relacionado con la eficiencia económica; la posibilidad de supervivencia de la firma se reduce a su capacidad para hacer un uso “racional” de los

recursos escasos que están a su disposición. Es entonces deseable dentro del modelo que cada uno de los recursos de la empresa sea “optimizado” en términos de su aporte al conjunto total de las salidas del sistema, entendidas en unidades producidas o de servicio, que por supuesto se traducen en valores monetarios.

Este esfuerzo por la racionalización en el uso de los recursos y el aumento de la productividad es evidente en la historia del discurso administrativo (Cfr. Hernández, Saavedra y Sanabria, 2007) y, aunque éste ha tenido también períodos que tienden a privilegiar discusiones sobre el hombre en la empresa (Cfr. Barley y Kunda, 1996), un análisis minucioso de los temas de discusión alrededor de este aspecto muestra que la preocupación de fondo ha sido el aumento de la productividad del trabajador. El gran interés por estos aspectos es la puerta de entrada para los modelos matemáticos de optimización en el análisis de las diferentes dimensiones de los negocios.

La Praxis competitiva: una mirada a las entrañas del brazo armado de la economía

A partir de diferentes estudios y observaciones de la biología, se han diferenciado de manera general dos tipos de estrategias competitivas. La primera es la de mezclarse, en la cual

los competidores se ignoran mutuamente y sólo interactúan a través del agotamiento de los recursos; los organismos ganadores son aquellos más eficientes para extraer energía y otros *inputs* provenientes del entorno. La segunda estrategia es la de interferencia, en la que se gana y se mantiene el control sobre los recursos contrarrestando o disminuyendo la eficiencia del competidor.

En el extremo de esta estrategia, uno de los competidores se convierte en depredador y el otro en uno de los recursos disponibles del entorno (Hirshleifer, 1978), es decir, uno de los contrincantes pasa de la posición de adversario a la de presa, dependiendo de sus desventajas relativas en el momento del enfrentamiento. Como se ha mencionado, estas nociones han sido trasladadas de manera automática e irreflexiva a las prácticas de gestión; la empresa se ve abocada entonces a la dinámica del enfrentamiento por la obtención de mayores participaciones en el mercado o simplemente por la necesidad de no desaparecer de él dentro del esquema presa-depredador.

Esta visión empresarial ha generado diversas prácticas perversas en el campo de la gerencia de las organizaciones. La primera, y tal vez más obvia, tiene que ver con la relación directa con los competidores y su expresión más extrema es la de la llamada *competencia desleal*, que en la

época del capitalismo manchesteriano incluyó la violencia física como mecanismo común para deshacerse de la engorrosa figura del competidor. Hoy en día, aunque la violencia física con el competidor no resulta por lo menos explícita, las prácticas desleales se mantienen como una opción validada y usada por muchos empresarios, con figuras como las campañas de difamación o las disminuciones de precios que pretenden llevar a la quiebra al *contrincante*.

Por otra parte, la lógica de la supervivencia del más fuerte se expande más allá del enfrentamiento con el competidor hacia los demás actores del entorno. La empresa compete en el mismo sentido que señalaba Darwin, no sólo con los individuos de su misma especie, sino con el entorno supuestamente adverso. Así, como adversarios, han sido vistos y tratados los proveedores, los clientes y los demás actores del entorno. El predominio del interés individual ha implicado que se desconozca la validez del otro en la transacción.

La empresa, y la gerencia como garante de sus intereses, se ocupa de sacar el máximo provecho sin importar en muchos casos si las expectativas de la contraparte se cumplen o no. Es este el caso, por ejemplo, cuando a través de la publicidad se ofrece al cliente más de lo que el producto o servicio puede efectivamente proporcionar. Otra prueba de esta visión se

da cuando las empresas aprovechan posiciones de negociación privilegiadas para, a través de ellas, efectuar transacciones desfavorables para sus clientes o proveedores. Así mismo, esta visión depredadora se refleja en el desconocimiento parcial o sistemático de las expectativas de terceros, como las comunidades afectadas o el medio ambiente natural.

IMPLICACIONES DEL MODELO COMPETITIVO

Primera falacia: la ciencia y la tecnología son moralmente neutras

Es innegable el hecho de que el producto del trabajo científico tiene implicaciones que van mucho más allá de la producción del conocimiento pertinente. Kuhn (1985) reconoció en su análisis sobre la transformación de las ciencias que las explicaciones científicas están asociadas a comunidades científicas específicas que pueden diferir de manera importante en sus apreciaciones y explicaciones de los diferentes fenómenos. Las comunidades científicas son grupos con una gran influencia en el medio social.

Cualquier explicación científica está ligada a un conjunto de elementos subjetivos inherentes a la naturaleza del científico o grupo de científicos que realizan una investigación y, como ha señalado Bourdieu (2000), la ciencia puede ser entendida como

un campo en el cual existen intereses en juego. La producción científica y la idea misma de lo científico no están pues desprovistas de las luchas de poder que se dan en dicho campo. El conocimiento que se acepta como válido está relacionado con las estructuras de poder en el interior de estas comunidades.

Por otra parte, es claro también que la ciencia de la modernidad, a la vez que ha sido la fuente del desarrollo de occidente, también ha sido la cuna de las atrocidades más grandes que como especie hemos podido cometer. El aniquilamiento sistemático de nuestros congéneres a través de la maquinaria de la guerra y la depredación absurda de los recursos naturales por cuenta del aparato productivo han sido posibles en el contexto de este “desarrollo” científico y tecnológico, el cual se ha sustentado en la idea de la “racionalidad” siempre presente y apreciada a nuestras ciencias económicas y de gestión.

La evidencia del paradigma predominante en ambos campos es clara. Las explicaciones neoliberales de la dinámica económica han luchado de manera férrea por mantener su hegemonía en la política económica global a través de los organismos multilaterales y su conjunto de recetas para las llamadas economías en vías de desarrollo. Así mismo, las escuelas de pensamiento administrativo han propendido por una “gestión racio-

nal”, expresada en el paradigma de la competitividad y el eficientismo.

En ninguno de los casos mencionados podemos afirmar que el conocimiento generado es en sí mismo neutro. Frente a todos estos llamados avances, sean en el terreno de la creación de armas de destrucción masiva, de aparatos industriales depredadores o de modelos económicos y de gestión generadores de inequidad, debemos ser conscientes de la trampa de la supuesta asepsia inherente a las teorías. Tanto las relaciones entre los Estados como entre las empresas y entre las personas en el interior de estas tienen una connotación política inherente y, por lo tanto, son escenarios de ejercicio del poder.

Sería un error, en ese sentido, separar la ciencia de la economía, la gestión y la política, principalmente cuando es claro que esta ciencia de la modernidad, que para muchos es en un sentido más estricto una tecnociencia, ha estado ligada a la evolución del aparato productivo, y casi exclusivamente en función de él. Este panorama es el que propicia el llamado a la ciencia con conciencia (Morin, 1984), a la reflexión ética alrededor del problema, no sólo de la construcción del conocimiento, sino del uso que hacemos de él.

En el caso de la economía y la gestión es imperativo preguntarnos si nuestros *constructos* teóricos e instru-

mentales son, en alguna medida, responsables de algunos de los problemas que aquejan a nuestra sociedad. Si esta reflexión tiene una respuesta afirmativa, es claro que es necesario reconstruir nuestras ciencias, en función de un proyecto social transformador, creador de una nueva economía, una nueva gestión, pero más allá de una nueva sociedad. Claro, para tal tarea no basta con transformar la economía y la gestión: se requiere un cambio de pensamiento.

Segunda falacia: la competencia genera desarrollo y equidad

Los defensores del modelo competitivo han argumentado sus bondades como generador de desarrollo y equidad. El primer argumento de base es que la competencia impulsa a las empresas a mejorar su desempeño a través del mejoramiento tecnológico y la optimización del uso de los recursos. Se le atribuye buena parte de la responsabilidad en la generación de conocimiento; por ende, en el mejoramiento de la calidad de vida. Por otra parte, el supuesto de la eficiencia del mercado le otorga la responsabilidad en la distribución del producto del trabajo de la sociedad.

En ese sentido, el modelo sería responsable también de lograr la equidad entre los diferentes actores. Frente al primer argumento, es necesario preguntarse por lo que se entiende como

desarrollo y si la realidad que vive nuestra sociedad puede entenderse dentro de esta perspectiva. En cuanto al segundo argumento, la pregunta es si realmente el modelo competitivo se ha encargado de asegurar la equidad entre los países, las regiones, las empresas y las personas.

Sin embargo, la evidencia en el mundo muestra que una gran parte de la población vive en la pobreza. Las cifras para América Latina (Cfr. Comunidad Económica para América Latina y el Caribe [Cepal], 2007) muestran que el 39,8% de la población se encontraba en estado de pobreza, y 15,4%, en estado de indigencia en el 2005. Para Colombia, en el mismo año, el quintil más rico de la población recibía el 63% del ingreso, mientras que el quintil más pobre sólo el 2,9% (Cepal, 2007). Las estadísticas del Banco Mundial muestran que los 20 países más pobres del mundo son africanos.

En países como Sierra Leona, por ejemplo, para el 2004 el 72% de la población se encontraba en estado de pobreza. Estas cifras dan indicios de la diferencia abismal que puede existir entre la calidad de vida de las personas de diferentes países y de las personas dentro de un mismo país. Es importante tener en cuenta que aunque a lo largo de las últimas décadas se han emprendido grandes esfuerzos por llevar la economía de mercado a todos los rincones del

mundo, todavía los resultados —en términos de mejoramiento de la calidad de vida de las sociedades— no son satisfactorios.

La concentración de la riqueza es clara entre los países y mucho más acentuada dentro de los llamados *países en vías de desarrollo*. Es un elemento diciente que en nuestra sociedad actual, a pesar de los esfuerzos de las últimas décadas por reducir estas brechas, la situación de inequidad no ha mejorado sustancialmente, tampoco la de la pobreza. En los casos en que ha mejorado es difícil asociar estos procesos exclusivamente con el ejercicio de la libre competencia y no a la intervención decidida de los Estados.

Este es un punto que merece un análisis más detallado aunque escapa a la intención de este trabajo. Sin embargo, es importante mencionarlo ya que organismos como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional defienden la tesis de la eficiencia del mercado y responsabilizan de la inequidad a las llamadas *patologías de la influencia de las élites políticas y económicas* y a los *esfuerzos políticos por un control directo de los mercados* (World Bank, 2006). Aunque estos fenómenos existen de hecho en nuestras naciones, vale la pena cuestionarse si la responsabilidad es exclusiva de ellos o si es compartida con los efectos perversos del modelo neoliberal.

Tercera falacia: el ser humano es un recurso, de hecho el más importante

La economía ha entendido tradicionalmente al ser humano como un recurso más dentro de sus modelos, representado a través de la figura del trabajo, que junto con el capital y la tierra, y en algunos casos con la tecnología, hace parte integral de las funciones de producción a través de las cuales se ha representado en estos modelos a la organización. El ser humano es una variable más del modelo, una abstracción, que como cualquiera de los otros elementos se expresa mediante su valor en dinero, como uno de los costos del sistema.

Vertientes más recientes de la llamada *economía de la organización* han explorado otras formas de entender su rol en la dinámica organizacional, a través, por ejemplo, del estudio del problema de los incentivos, con las teorías de la agencia y de los derechos de propiedad (Cfr. Maréchal, 1999). Aunque esta perspectiva va más allá de la visión de *factor de la producción*, comparte con las demás visiones economicistas, el carácter reduccionista y la intencionalidad del incremento de su aporte a la productividad, sin un correlato directo con su bienestar.

En el discurso administrativo, el hombre ha estado, por supuesto, presente y ha sido entendido de manera

análoga a como lo ha hecho la economía. Desde la simplificación extrema del discurso de Taylor (1916/1990) hasta la visión ampliada de MacGregor (1960) con su teoría Y, e incluso más allá de cualquier discusión sobre las necesidades o la motivación (Cfr. Maslow, 1954; Herzberg, 1954), la preocupación, al igual que en la economía, ha sido el aumento del rendimiento del trabajador.

Así, las características intrínsecas del ser humano, sus necesidades y motivaciones han estado en discusión, en la medida en que su comprensión permite desarrollar herramientas gerenciales para el incremento de su productividad, y esta idea se ha mantenido en los discursos modernos como el *empowerment* o la gestión por competencias. El primero con el argumento de que el poder en la organización debe ir hacia el individuo, para que este se apropie de su rol como tomador de decisiones, y el segundo mediante la identificación de los requerimientos de los cargos y el diseño de mecanismos, para reclutar en el mercado o formar dentro de quienes están en la organización un conjunto de características específicas para la optimización de su trabajo.

Ninguna de las aproximaciones mencionadas, que para los fines de este trabajo no pretenden ser exhaustivas, sino ilustrativas, reconoce la humanidad del trabajador al que hacen referencia. Se limitan a su visión meca-

cista de la organización y del hombre. Aunque en el discurso administrativo y gerencial contemporáneo siempre está presente la idea de que “el recurso humano es lo más importante”, en la práctica se le desconoce sistemáticamente y su significado se mutila a través del discurso competitivo de la lucha y de la excelencia.

Estos aspectos han puesto nuevos temas en la agenda de las investigaciones en gestión. Ejemplo de ello son las diferentes discusiones alrededor de lo humano y lo inhumano en las organizaciones (Cfr. Kronfly, Aktouf y Carvajal, 2003; Rojas, 2003), trabajos donde se plantea la necesidad de redefinir el concepto de lo humano organizacional como fundamento esencial para la gestión de las organizaciones hacia el futuro. Resulta paradójico que, aunque cualquier definición de organización social hace hincapié en los individuos que la constituyen, cuando nos trasladamos al terreno de los análisis económicos y administrativos, y más específicamente a las prácticas de gestión, este ser humano se diluye bajo el manto del discurso del racionalismo instrumental.

Cuarta falacia: la gestión es un problema de eficiencia, lo importante son las herramientas

La calidad de la gestión de los directivos empresariales se ha me-

dido tradicionalmente en función de los resultados económicos. Los instrumentos primarios a partir de los cuales se hace esto son los indicadores financieros y económicos que muestran la rentabilidad en diferentes períodos, así como diversos índices de medición de la eficiencia y la productividad. Cuando estos índices son altos, se da por bien cumplida la labor del gestor y de su equipo de trabajo; cuando esto no sucede así, en el mejor de los casos se debe asumir la reprimenda y comprometerse con el mejoramiento para el siguiente período.

En el escenario extremo se identifica a los culpables del hecho y se toman las medidas del caso, que incluyen la posibilidad de la pérdida del trabajo como resultado de la ineficiencia, la ineptitud o la falta de compromiso del directivo o de sus colaboradores. Vencer o morir, la premisa sigue siendo válida en el terreno laboral tanto como en la dinámica interempresarial. El reto para cada individuo es, por supuesto, ser mejor cada día, ser un directivo o un colaborador competitivo, esto es, tener siempre presente que se debe superar al compañero tanto como a sí mismo.

Los diferentes modelos de gestión están pensados en coherencia con estas premisas básicas. El discurso competitivo viene fuertemente respaldado por un arsenal instrumental que le permite utilizar al máximo

sus recursos, optimizar su desempeño. Tenemos entonces modelos de gestión de la calidad, mejoramiento continuo, gestión de la rutina, reingeniería de procesos, teoría de las restricciones, *empowerment*, *downsizing* y *benchmarking*.

Todas estas herramientas están encaminadas a incrementar el desempeño de la organización y sus miembros valiéndose de un paquete cada vez más sofisticado de herramientas matemáticas que permiten realizar cálculos y hacer estadísticas de prácticamente todo lo que existe en la organización. La estadística permite entonces alimentar los sistemas de indicadores que torpemente han sido confundidos con los sistemas de información gerencial. Con este conjunto de “soluciones” se asume que la empresa está en el camino del éxito, es decir, está preparada no sólo para gestionar, sino para mejorar los diferentes aspectos de su misión.

Sin embargo, las herramientas y los modelos han demostrado ser insuficientes para la realidad compleja de las organizaciones contemporáneas. Esto no quiere decir que no tengan utilidad alguna; por supuesto que la tienen. El problema radica en que han sido entendidas como soluciones salvadoras, como escudos protectores contra cualquier embate de la competencia o del entorno, como las antorchas que alumbran el camino oscuro y tortuoso de la *lucha por la*

supervivencia. Por fuera de las preocupaciones de quienes producen y de quienes reproducimos estos modelos e instrumentos, están las consecuencias empresariales y sociales que ellos implican.

Así, para el discurso y la práctica de la gestión, se han dejado de lado problemas como el sacrificio del empleo en aras de la tecnología, la depredación de los ecosistemas para la explotación de los recursos renovables y no renovables, el desplazamiento de comunidades indígenas para la explotación de recursos como el petróleo o el carbón (como sucede en Colombia) y la contaminación ambiental que ha generado tan fuertes impactos en el equilibrio del planeta. Claro, todos estos elementos se ven como simples daños colaterales, porque para quienes están convencidos del paradigma competitivo, es evidente que todos estos son pequeños sacrificios comparados con los incrementos en la eficiencia la productividad y, claro, el desarrollo.

REFERENCIAS

- Acktouf, O. (2001), *La administración entre tradición y renovación*, Cali, Artes Gráficas del Valle.
- (2004), *La estrategia del avestruz. Post-globalización, management y racionalidad económica*, Cali, Universidad del Valle.
- Ayala, F. (1970), “Teleological explanations in evolutionary biolo-

- gy”, en: *Philosophy of Science*, vol. 37, núm. 1, pp. 1-15.
- Barley, S. y Kunda, G. (1996), “Plan y dedicación. Oleadas de las ideologías de control normativa y racional en el discurso administrativo”, en: *Innovar*, núm. 6.
- Barney, J. (1997), *Gaining and sustaining competitive advantage*, Reading (Mass.), Addison-Wesley.
- Beatty, J. (1984), “Chance and natural selection”, en: *Philosophy of Sciences*, vol. 51, núm. 2, pp. 183-211.
- Bogner W. y Parr, P. (2000), “Making sense in hypercompetitive environments. A cognitive explanation for the persistence of high velocity competition”, en: *Organization Science*, vol. 11, núm. 2, pp. 212-216.
- Bourdieu, P. (1997), *Los usos sociales de la ciencia*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- (2000), *Los usos sociales de la ciencia*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Bowler, P. (1976), “Darwin and the concept of struggle”, en: *Journal of the History of Ideas*, October-December, pp. 631-650.
- Chamberlin, E. (1933), *The theory of monopolistic competition*, 6ª. ed., Cambridge, Harvard University Press.
- Coase, R. (1937), “The nature of the firm”, en: *Economica. New Series*, vol. 4, núm. 16, pp. 386-405.
- Comunidad Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (2007), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, s. l.
- Cournot, A. (1929), *Researches into the mathematical principles of the theory of wealth*, New York, Macmillan.
- Darwin, Ch. (1859/1963), *El origen de las especies por la selección natural*, Madrid, Ibéricas, 2 v.
- De Gaulejac, V. (2005), *La société malade de la gestion. Ideologie gestionnaire, puouvoir managérial et harcèlement social*, Paris, Seuil.
- Espina, Á. (2005), “Hacia una sociología evolucionista de la revolución”, en: *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 110, pp. 175-187.
- Etkin, J. (1996), *La empresa competitiva. Grandeza y decadencia*, Santiago, McGraw Hill.
- Gale, B. (1972), “Darwin and the concept of a struggle for existence a study in the extrascientific origins of scientific ideas”, en: *Isis*, vol. 63, núm. 3, pp. 321-344.
- Grant, R. M. (1998), *Contemporary strategy analysis*, Oxford, Blackwell.
- Hernández, A.; Saavedra, J. y Sanabria, M. (2007), “Hacia la construcción del objeto de estudio de la administración. Una visión desde la complejidad”, en: *Revista Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva*

- Granada, vol. 16, núm. 1, pp. 91-112.
- Hertzberg, F. (1954), *Work of the nature of man*, Cleveland, The World of Publishing Company.
- Hirshleifer, J. (1978), "Competition, cooperation and conflict in economics and biology", en: *American Economic Review*, vol. 68, núm. 2, 238-243.
- Holmes, B. (2001), "Herbert Spencer", en: *Perspectivas. Revista Trimestral de Educación Comparada*, vol. 24.
- Hudson, W. H. (1909), *Introduction to the Philosophy of Herbert Spencer*, London, Thoemmes Continuum.
- Kalmanovitz, S. (2003), "El neoinstitucionalismo como escuela", en: *Revista Economía Institucional*, vol. 5, núm. 9, pp. 189-212.
- Kronfly, F.; Aktouf, O. y Carvajal, R. (2003), *El lado inhumano de las organizaciones*, Cali, Artes Gráficas del Valle.
- Krugman, P. (1994), *Economía internacional. Teoría y política*, Madrid, McGraw Hill.
- Kuhn, T. (1985), *La estructura de las revoluciones científicas*, 5ª reimpresión, México, Fondo de Cultura Económica.
- Lucas, J. R. (1979), "Wilberforce and Huxley. A legendary encounter", en: *The Historical Journal*, vol. 22, núm. 2, pp. 313-330.
- Malthus, T. (1798), *An essay on the principle of population*, London, J. Johnson.
- Maréchal, J. (1999), *Éléments d'analyse économique de la firme*, Paris, Presses Universitaires de Rennes.
- Maslow, A. (1954), *Motivation and personality*, New York, Harper and Row.
- McGregor, D. (1960), *The human side of the enterprise*, New York, McGraw Hill.
- McNulty, P. (1968), "Economic theory and the meaning of competition", en: *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, núm. 4, pp. 639-656.
- Modenski, G. y Ponzanski, K. (1996), "Evolutionary paradigms in social sciences", *International Studies Quarterly*, vol. 40, núm. 3, pp. 315-319.
- Morin, E. (1984), *Ciencia con conciencia*, Barcelona, Anthropos.
- Neander K. (1988), "What does natural selection explain? Correction to sober", en: *Philosophy of Sciences*, vol. 55, núm. 3, pp. 422-426.
- Peckman, M. (1959), *The origin of species by Charles Darwin. A variorum text*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- Porter, M. (2001), *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Compañía Editorial Continental.
- Roberts, P. (1999), "Product innovation, product-market competition and persistent profitability in the U.S. pharmaceutical indus-

- try”, en: *Strategic Management Journal*, vol. 20, núm. 7, pp. 655-670.
- Robinson, J. (1934), “What is perfect competition?”, en: *Quarterly Journal of Economics*, vol. 49, núm. 1, pp. 104-120.
- Rogers, J. (1972), “Darwinism and social Darwinism”, en: *Journal of the History of Ideas*, vol. 33, núm. 2, pp. 265-280.
- Rojas W. (2003), *Modernidad e inhumanidad. Lo inhumano en la organización y en el trabajo*, Cali, Artes Gráficas del Valle.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2002), *Economía*, 17ª ed., Madrid, McGraw Hill-Interamericana.
- Schumpeter, J. (1983), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Orbis.
- Smith, A. (1776), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, London, s. e.
- Spencer, H. (1851), *Social statics. The conditions essential to human happiness specified, and the first of them developed*. Londres, Chapman.
- Spencer, H. (1982), “The great political superstition”, en: *The man versus state with six essays on government, society and freedom*, London, Liberty Fund.
- Stigler, G. (1957), “Perfect competition, historically contemplated”, en: *Journal of Political Economy*, vol. 65, núm. 1, pp. 1-17.
- Taylor, F. (1916/1990), *Principios de administración científica*, México, Herrero Hermanos.
- World Bank (2006), *World development report 2006. Equity and development*, Washington.
- Wright, L. (1976), *Teleological explanations*, Berkeley, University of California Press.