

JAMES GARDNER MARCH

(1928 - 2018)

Nació en Cleveland, Ohio, Estados Unidos.

Estudió ciencia política en la universidad Yale.

Enseñó en el Instituto Carnegie de Tecnología, en la universidad de California (Irvine) y en Stanford.

¿Por qué los economistas nos acordamos de March? Porque junto a Richard Michael Cyert, en 1963, publicó Una teoría conductista de la empresa.

La obra es considerada un clásico, según el número de veces que fue citada” (Cyert, en Blaug, 1999).

Será considerada un clásico, pero de ninguna manera integra la denominada corriente principal del análisis económico. No supe de la existencia de Cyert y March (1963), ni en la UCA ni en Harvard, sino cuando preparé la biografía del primero de los nombrados, quien viviera entre 1921 y 1998.

Cyert afirmó: “inicialmente me interesé por la teoría del oligopolio. En particular, por conocer qué regularidades podían ser descubiertas utilizando técnicas estadísticas... Mi primer trabajo testeó la hipótesis de que los oligopolistas aumentaban sus precios en la porción ascendente del ciclo, pero no los reducían durante la descendente. Al tratar de desarrollar modelos para explicar el comportamiento oligopolístico, se me ocurrió que había que saber más sobre las variables internas que afectaban la toma de decisiones empresaria... Lo cual generó Cyert y March (1963)” (Cyert, en Blaug, 1999).

Cyert “fue uno de los padres del enfoque económico basado en el estudio del comportamiento (behavioral economics)... En Cyert y March (1963) planteó una teoría

alrededor de una concepción política de los objetivos de la administración, un concepto de las expectativas basado en la racionalidad acotada, una concepción adaptativa en materia de reglas y aspiraciones, y un conjunto de ideas acerca de cómo interactuaban estos factores en la decisión empresarial... La teoría depende de 4 conceptos principales: cuasi-resolución de los conflictos, evitar la incertidumbre, búsqueda de los problemas y aprendizaje organizacional... En la idea organizacional de Cyert, las firmas aplican reglas del pulgar, rutinas, y procedimientos estandarizados... Las organizaciones aprenden. Por consiguiente, las teorías de la firma deben prestarle atención a los procesos por los cuales cambian las expectativas y las aspiraciones, así como a sus efectos sobre las firmas individuales y el conjunto de firmas... La relación entre los objetivos de la organización y los intereses de los subgrupos e individuos que la componen, está siendo continuamente negociada y renegociada... La economía de los costos de transacción fue desarrollada en buena medida por Oliver Williamson, un alumno de Cyert” (Augier y March, 2002).

Augier, M. y March, J. G. (2002): The economics of choice, change and organization. Essays in memory of Richard M. Cyert, Edward Elgar.

Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.

Cyert, R. M. y March, J. G. (1963): A behavioral theory of the firm, Prentice hall.