

I. LA PROPUESTA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL *

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el término “nueva economía institucional” tiene un uso muy difundido y se asocia con una inmensa bibliografía. Evidentemente, el adjetivo temporal que adopta el título de este extenso conjunto de teorías y propuestas de la posguerra se propone distinguir la “nueva” de la “vieja” economía institucional de Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Mitchell. El institucionalismo temprano fue de hecho dominante en las facultades de economía de las universidades estadounidenses exactamente después de la Primera Guerra Mundial.¹

No obstante, los exponentes destacados de la “nueva” economía institucional casi no se han referido detenidamente a ese predecesor. Existen dos factores que ayudan a explicar este descuido. El primero es que en la actualidad la historia del pensamiento económico es una subdisciplina muy abandonada, y, no obstante su favorecida ubicación geográfica y lenguaje accesible, existe un

* Publicado originalmente en Geoffrey M. Hodgson. “The Approach of Institutional Economics”, *Journal of Economic Literature*, 36, marzo, 1998, pp. 166-192; traducción Mauricio Grobet, revisión técnica Bruno Gandlgruber y Arturo Lara.

El autor agradece especialmente a Peter Corning, Misashi Morioka, Richard Nelson, John Nightingale, Douglass North, Paul Twomey, y a tres dictaminadores anónimos por sus discusiones, comentarios críticos y otro tipo de ayuda. Agradezco a la Sociedad Japonesa para la Promoción de la Ciencia y a la Comisión Europea, Programa Phare-ACE, su ayuda financiera para la realización de este trabajo.

¹ A lo largo de este ensayo los términos “institucionalismo” y “economía institucional”, cuando no incluyan un objetivo temporal, se refieren al institucionalismo en la tradición de Veblen, Commons y Mitchell.

desconocimiento general del “viejo” institucionalismo estadounidense. La segunda razón es que, desde su declive en Estados Unidos, después de 1930, el “viejo” institucionalismo se dio por perdido reiteradamente y fue desechado por no proporcionar un enfoque sistemático y viable a la teoría económica. Asimismo, circula la concepción equivocada de que el institucionalismo fue esencialmente antiteórico y descriptivo.

Como quiera que sea, las caracterizaciones del “viejo” institucionalismo como puramente descriptivo y antiteórico no soportan un escrutinio riguroso. Particularmente en los textos de Veblen y Commons se hace un fuerte énfasis en la importancia y prioridad del desarrollo teórico y las tareas de explicación. Los institucionalistas tempranos abordaron problemas teóricos decisivos, cualesquiera que hayan sido sus limitaciones.

Veblen (1899, 1919), por ejemplo, fue el primer científico social en intentar desarrollar una teoría de la evolución económica e institucional con base en líneas de argumentación esencialmente darwinianas (Hodgson, 1993). El trabajo de Veblen comparte rasgos comunes sobre el empleo de metáforas evolutivas de la biología con los intentos de economistas muy posteriores, como Armen Alchian (1950), Friedrich Hayek (1988), Kenneth Boulding (1981), y Richard Nelson y Sidney Winter (1982). Además, se reconoce a Commons (1924, 1934) como una influencia importante en, por ejemplo, la economía conductual de Herbert Simon (1979), e incluso en el “nuevo” institucionalismo de Oliver Williamson (1975). Además, los institucionalistas elaboraron varias teorías sobre la fijación de precios en mercados imperfectamente competitivos (Marc Tool, 1991). En muchos otros campos de la economía teórica y aplicada hay indicios de que la influencia de las ideas del “viejo” institucionalismo ha sobrevivido. En efecto, después de la Segunda Guerra Mundial la influencia del institucionalismo persistió por algún tiempo.²

A pesar de eso, hay una pizca de justificación en las ideas que lo desacreditan. Desde Veblen, los “viejos” institucionalistas no se han puesto de acuerdo

² Notablemente, varios institucionalistas o sus compañeros de viaje han sido elegidos desde 1945 como Presidentes de la Asociación Económica Estadounidense (*American Economic Association*): John Kenneth Galbraith, Edwin Witte, Morris Copeland, George Stocking y Kenneth Boulding. Además, los “viejos” institucionalistas Simon Kunznets y Gunnar Myrdal recibieron el premio Nobel en 1971 y 1974, respectivamente. Otras escuelas de pensamiento se parecen al institucionalismo, por ejemplo, gran parte de la economía poskeynesiana de “Cambridge” tuvo una fuerte orientación institucionalista, particularmente el trabajo de Nicholas Kaldor y Joan Robinson. El trabajo más reciente de Robert Boyer, Michel Aglietta y otros miembros de la escuela francesa de la regulación también tiene fuertes afinidades institucionalistas.

acerca de, ya no digamos el desarrollo de la propuesta, sino de un núcleo teórico sistemático. El institucionalismo estadounidense no ha legado un sistema teórico integrado de la estatura o el alcance de los creados por Karl Marx, Alfred Marshall, Léon Walras o Vilfredo Pareto. No pueden discutirse aquí las razones de ese fracaso, salvo apuntar que no fue a causa de la creencia ingenua e insostenible de que la economía puede proceder únicamente con datos y sin teoría alguna. Aunque ciertos institucionalistas pusieron su fe en los datos, todos conservaron cierto grado de convicción sobre la importancia de desarrollar un proyecto teórico.

Las principales razones del fracaso del institucionalismo están en otra parte. En particular, el viejo institucionalismo fue parcialmente invalidado por un efecto combinado provocado por los cambios profundos en las ciencias sociales en el periodo 1910-1940 y el encumbramiento, durante la depresión en la década de los treinta, del tratamiento matemático en la economía neoclásica. La psicología conductista y la filosofía positivista suplantaron a la psicología del instinto y a la filosofía pragmática, sobre las cuales se había edificado el institucionalismo temprano. Con el empleo de técnicas formales, los economistas matemáticos retuvieron la imaginación tanto de los teóricos como de quienes formulaban las políticas. En comparación, el institucionalismo fue considerado menos riguroso técnicamente, y por eso inferior.

No se ha escrito aun una historia adecuada del institucionalismo estadounidense. Este ensayo se propone algo muy diferente; sus principales objetivos son: esbozar la propuesta institucionalista en términos generales, así como abordar y evaluar algunas proposiciones “duras” predominantes en el institucionalismo temprano. Un razonamiento clave de este ensayo es que el “viejo” institucionalismo, basado en el concepto de hábito, ofrece una perspectiva radicalmente diferente de la naturaleza de la mediación humana. Entiende los hábitos y las reglas como necesarios para la acción de las personas. La comprensión del comportamiento humano, dominado por el hábito, no sólo recibe una importante sustentación de la psicología, también es digna de que los economistas la desarrollen y elaboren aun más.

En el enfoque institucional el concepto de hábito se relaciona de manera crucial con el análisis de las instituciones. Este punto tiene implicaciones importantes tanto para el análisis microeconómico como el macroeconómico. En ambos campos se examinan algunas aplicaciones ilustrativas relacionadas con esta propuesta general, y se ofrecen argumentos de por qué es importante tomar en cuenta al hábito en el comportamiento humano. Estas tentativas no descansan en las hipótesis estándar de racionalidad individual. Sin embargo, al tiempo que se esbozan los elementos esenciales de una propuesta institucionalista general, se admite que el institucionalismo requiere un más amplio desarrollo teórico y metodológico.

La estructura de este ensayo es la siguiente. En la primera sección se esboza cómo proceden los economistas institucionales en la práctica. Se advierte que el institucionalismo no intenta construir una teoría general. En cambio, son abordados fenómenos complejos con base en un número limitado de conceptos comunes y herramientas teóricas específicas. En la segunda se definen y elaboran los conceptos centrales de hábito e institución como los elementos teóricos centrales del institucionalismo temprano de Veblen y Commons. En la tercera se muestra cómo el trabajo de la “nueva” veta institucionalista, incluyendo el problema de la “regresión institucional infinita”, apunta hacia la necesaria reformulación del “nuevo” proyecto institucionalista, y hacia la posible convergencia con el pensamiento de los “viejos” institucionalistas. En la cuarta se examinan las circunstancias en las cuales es necesario o conveniente que un agente confíe en los hábitos y las reglas. Los hábitos y las reglas no sólo son ubicuos, sino que normalmente necesitamos confiar en ellos, sea o no posible la optimización (limitada). Las conclusiones cierran el ensayo.³

1. LOS ENFOQUES INSTITUCIONALISTAS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

Las ideas centrales del institucionalismo se ocupan de las instituciones, los hábitos, las reglas y su evolución. Sin embargo, los institucionalistas no intentan construir con base en esas ideas un modelo único, general. Esas ideas, en cambio, facilitan un fuerte impulso hacia enfoques específicos de análisis e históricamente situados. Al respecto, hay afinidad entre el institucionalismo y la biología. La biología evolucionista tiene unas cuantas leyes o principios generales a partir de los cuales el origen y la evolución pueden ser explicados. El análisis de la evolución de un organismo específico requiere datos específicos respecto de ese organismo y su medio ambiente, y explicaciones específicas pertinentes a las especies examinadas. La biología evolucionista exige tanto teorías específicas como generales. En contraste, en física se ha intentado reiteradamente formular la teoría general de todos los fenómenos materiales –la llamada “teoría de todas las cosas” (Jack Cohen e Ian Stewart, 1994)–. La economía institucional se parece más a la biología, por su mayor énfasis en las especificidades, que a la física.

La propuesta institucionalista transita de ideas generales respecto de la mediación humana, las instituciones y la naturaleza evolutiva de los procesos económicos, hacia ideas y teorías específicas relativas a las instituciones económicas

³ Limitaciones de espacio impiden hacer referencias más amplias a esta literatura. Para acceder a un tratamiento enciclopédico de algunos de los temas discutidos aquí, así como a referencias más amplias y discusiones sobre muchos temas pertinentes al institucionalismo, se remite al lector a Hodgson *et al.* (1994).

o tipos de economía. Por consiguiente, hay múltiples niveles y tipos de análisis. No obstante, los diferentes niveles deben vincularse entre sí. Un punto crucial de esta respuesta es que los conceptos de hábito e institución (ambos definidos en la sección 2) contribuyen a establecer el vínculo entre lo particular y lo general.

En contraste, la economía neoclásica transita de manera directa, a partir de un sistema teórico universal respecto de la elección racional y el comportamiento, hacia teorías del precio, el bienestar económico, y así sucesivamente.⁴ Por el contrario, la economía institucional no supone que su concepción de la mediación humana, fundada en los hábitos, es suficiente para transitar hacia la teoría operacional o el análisis; se requieren elementos adicionales. Un institucionalista subrayaría en particular la necesidad de demostrar cómo grupos específicos de hábitos comunes están incrustados en, y son reforzados por, instituciones sociales específicas. De esa manera, el institucionalismo se mueve de lo abstracto a lo concreto. En lugar de modelos teóricos estándares sustentados en individuos racionales dados, el institucionalismo se basa en investigaciones psicológicas, antropológicas y sociológicas sobre el comportamiento de las personas. En efecto, si el institucionalismo tuviera una teoría general, sería una que indicaría cómo desarrollar análisis específicos y diversos sobre fenómenos concretos.

1.1 UN EJEMPLO: LAS TEORÍAS DE FIJACIÓN DEL PRECIO

Examino, como ejemplo, la teoría de la formación de precios. Después de los ataques iconoclastas planificados por Veblen contra el hombre económico racional, los propios institucionalistas estuvieron divididos respecto de si la teoría marshalliana u otras teorías neoclásicas del precio eran aceptables y compatibles con el institucionalismo. Aun cuando los institucionalistas generalmente rechazaron al hombre económico racional, eso no significó necesariamente el abandono de todo el aparato de la teoría marshalliana del precio.⁵

⁴ Es posible definir apropiadamente a la economía neoclásica (término acuñado originalmente por Veblen) como una propuesta que: 1) supone un comportamiento racional maximizador de los agentes, con funciones de preferencias estables y dadas; 2) se centra en estados de equilibrio; y 3) excluye problemas de información crónicos (como la incertidumbre, del tipo explorado por Frank Knight y John Maynard Keynes). Notablemente, algunos avances recientes de la teoría económica moderna –como la teoría del juego– alcanzan los límites de esta definición, e incluso están fuera.

⁵ Advierta que el “neoinstitucionalista” Ronald Coase ha rechazado también las suposiciones de racionalidad estándar, aun cuando trabaja dentro de un sistema claramente marshalliano.

A diferencia de los resultados fijos establecidos con base en la teoría del equilibrio general, los modelos de equilibrio aparentemente parcial podían situarse en un contexto progresivo, evolutivo. Por eso, donde los institucionalistas convinieron, fue en la necesidad de elaborar teorías específicas de fijación de precios que reflejaran las estructuras institucionales y de mercado de la economía moderna. Además, cualquier teoría general de precios asequible necesariamente tendría propiedades explicativas muy limitadas, debido a la variedad de procesos institucionales de formación de precios en el mundo real.

Por eso, en el institucionalismo el fundamento de la teoría del precio es bastante diferente del de otras escuelas de economía. La economía neoclásica depende de los conceptos universales de oferta, demanda y utilidad marginal. Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx dependían de la teoría del valor trabajo. Por contraste, en el institucionalismo los precios son convenciones sociales, que son reforzadas por los hábitos y están incrustadas en instituciones específicas. Esas convenciones son variadas y reflejan diferentes tipos de productos, instituciones, formas de cálculo y procesos de fijación de precios.

Si los precios son convenciones, entonces dependen, en parte, de las ideas y los hábitos. Por tanto, una teoría del precio debe ser, en parte, una teoría de las ideas, las expectativas, los hábitos e instituciones, que implican rutinas y procesos de evaluación. Sin una teoría semejante, no existe una explicación adecuada sobre cómo los individuos calculan o se forman expectativas respecto del futuro.

En la primera mitad del siglo XX los institucionalistas y otros investigadores de esta veta realizaron una gran cantidad de trabajo teórico y empírico sobre el proceso de fijación de precios. En lugar de una teoría general del precio, se intentó elaborar teorías específicas de fijación de precios, cada una relativa a las estructuras de mercado del mundo real y los distintos tipos de organización colectiva. Fue en ese contexto que gran parte del trabajo temprano sobre la fijación oligopólica de precios se abrió camino, incluyendo teorías como las de “diferencial costo-venta” (*mark-up*), “costo controlado” (*administered*) o “costo total” (*full cost*) (Tool, 1991). Al igual que otros economistas, los institucionalistas desean elaborar explicaciones teóricas sobre fenómenos decisivos del mundo real como el precio. No obstante, difieren al subrayar las limitaciones prácticas y explicativas de cualquier posible teoría *general* de precios.

Un enfoque institucionalista de la teoría de la fijación de precios procede, en primer lugar, a examinar a las instituciones en las que los precios se fijan. Son pertinentes todos los aspectos de las instituciones que estén estrechamente ligados con el proceso de formación de precios ¿Cuáles son los costos y cómo se evalúan?, ¿qué rutinas rigen el cálculo de precios?, ¿cuál información es asequible y cuál desconocida?, ¿por medio de cuáles rutinas se obtiene y usa la información?, ¿qué rutinas se emplean para revisar los precios de

conformidad con la experiencia en el mercado?, ¿cuál es la estrategia respecto de la fijación de precios competitivos?, ¿cómo se relaciona esto con la estructura del mercado?

Para tratar esta complejidad se requiere, por supuesto, un proceso de abstracción y simplificación. Como resultado de investigaciones minuciosas, quizá sea posible abstraer algunos procesos claves que rigen la formación de los precios. Uno de los mejores ejemplos de este tipo de propuesta es el trabajo sobre “fijación de precios controlados”, elaborado por Gardiner Means y sus colaboradores (Ware y Means, 1936). Por otra parte, existe una estrecha afinidad institucionalista con la teoría conductual de la empresa (Cyert y March, 1964), y la teoría de recabación de información y formación de redes en los mercados financieros (Baker, 1984). Ninguno de estos estudios supone información o competencia perfecta. El punto de partida es la investigación acerca de cómo se forman realmente los precios en contextos institucionales específicos, seguido de la formulación de una teoría del precio específica para el tipo de institución que se investiga.

El institucionalismo no tiene una teoría general de precios, sino un conjunto de enfoques guía sobre problemas específicos. Eso conduce a la realización de estudios histórica e institucionalmente específicos, que indudablemente tienen más valor operacional que cualquier teoría que lo abarque todo. Lamentablemente los estudios específicos sobre las instituciones de mercado y los procesos de fijación de precios han recibido mucho menos recursos para investigación y reconocimiento que las propuestas sobre equilibrio general y otras sumamente abstractas.

1.2. COMENZAR POR EL HÁBITO: ALGUNOS EJEMPLOS MACROECONÓMICOS

En economía, gran parte de los datos empíricos son compatibles con el predominio de la actividad habitual, aun en el nivel macroeconómico. Considérese por ejemplo la teoría de la función de consumo elaborada por James Duesenberry (1949), rechazada en la actualidad. Esa teoría estuvo fuertemente influenciada por Veblen, y subrayaba el papel del hábito en el comportamiento del consumidor. La teoría de Duesenberry no fue rechazada porque procediera defectuosamente en las pruebas empíricas; de hecho predecía bastante bien. En cambio, fue descartada, en primer lugar, porque no se ajustaba a las suposiciones de la teoría de la elección racional (Francis Green, 1979). La teoría de Duesenberry procedió bajo la suposición de que un nivel establecido de ingreso, sumado a las normas culturales predominantes, conduciría a establecer una pauta habitual en el comportamiento del consumidor. En esta teoría el consumidor actúa imitativa y adaptativamente, y sobre la base de hábitos

inculcados. De manera similar, el principal estudio subsiguiente sobre la demanda agregada del consumidor en Estados Unidos, elaborado por Hendricks Houthakker y Lester Taylor (1966), encontró que una parte importante del gasto del consumidor estaba sujeto a la inercia, es decir, dependía principalmente del consumo precedente.

No viene al caso indicar que todos esos fenómenos pueden ser reconstruidos en un modelo más complejo, donde el hábito sea concebido como un resultado intrincado del comportamiento maximizador de la utilidad. En principio no puede negarse la posibilidad de dicha reconstrucción. El punto es que la evidencia, sola, no confiere primacía teórica al modelo de elección racional (los razonamientos teóricos en contra de la primacía de las suposiciones de racionalidad se formulan más adelante). Además, el principio estándar de parsimonia puede emplearse para apoyar una suposición fundamental sobre la inercia o el hábito humano, no menos que los axiomas estándar de racionalidad.

En general, los economistas institucionales abordan el análisis de los sistemas macroeconómicos mediante el examen de las pautas y regularidades del comportamiento humano, esperando encontrar mucha imitación, inercias, trabas y “causalidad acumulativa”.⁶ De manera importante, las regularidades o la estabilidad en el nivel sistémico puede surgir no a pesar sino a causa de las variaciones en el nivel micro. En sistemas complejos la estabilidad macro puede depender del microcaos (Chiaromonte y Dosi, 1993; Cohen y Stewart, 1994) y las limitaciones sistémicas pueden prevalecer sobre las variaciones micro (Becker, 1962; Gode y Sunder, 1993).

Muy diferente es el enfoque predominante acerca de que es necesario establecer la macroeconomía sobre “sólidos fundamentos micro” –para derivar las regularidades macro de las estabilidades micro–. En contraste, la economía institucional entiende las regularidades en el nivel sistémico en cuanto son reforzadas mediante retroalimentaciones positivas que actúan, en parte, sobre elementos microeconómicos. De ahí que estos últimos no se consideren como dados. La función *institucionalizadora* de las instituciones significa que el orden macroeconómico y la relativa estabilidad son reforzados, junto con la variedad y la diversidad, en el nivel microeconómico. Irónicamente, con el fin de hacer manejable el análisis, al suponer individuos *dados*, los fundamentos micro de la economía ortodoxa tenían habitualmente que asumir que todos y cada uno de los individuos eran *idénticos*. En contraste, el institucionalismo apunta no a una objetividad supraindividual ilegítima, ni a la uniformidad de los agentes

⁶ Veblen fue uno de los primeros en desarrollar el concepto de causalidad acumulativa, que influyó directa e indirectamente en Allyn Young, Gunnar Myrdal, Nicholas Kaldor y otros. Véase Veblen (1919, pp. 70-77, 173-77, 240-43, 370-436) y Hodgson (1993, cap. 9).

individuales, sino a un concepto de orden socioeconómico que se origina en la variedad que existe en el nivel micro.

Los hábitos individuales refuerzan y son reforzados por las instituciones. En este círculo de engranaje recíproco, las instituciones están dotadas de una cualidad estable y estática. Además, las instituciones juegan un papel esencial al proporcionar una estructura cognitiva que permite interpretar los datos sensibles y fijar hábitos intelectuales o rutinas, transformando la información en conocimiento útil. La fuerte influencia de las instituciones en la cognición humana provee cierta estabilidad significativa a los sistemas socioeconómicos, corrigiendo y restringiendo parcialmente las diversas y variables acciones de los agentes.

Con esta línea de argumentación reestablecemos la autonomía relativa de la macroeconomía y la idea de la viabilidad de los agregados. Esto contrasta con los métodos de análisis teórico reduccionistas, que entienden los fenómenos macroeconómicos en cuanto están explicados necesariamente por lo microeconómico. Los institucionalistas tienen aquí una contribución importante. En las décadas de 1920 y 1930, Mitchell y sus colegas de la Agencia Nacional para la Investigación Económica (*National Bureau for Economic Research*) jugaron un papel vital en el procesamiento de la contabilidad del ingreso nacional, e indicaron que los fenómenos macroeconómicos agregados poseían una legitimidad ontológica y empírica. Esta importante incursión contra el reduccionismo abrió espacio a la revolución keynesiana; mediante el desarrollo de la contabilidad del ingreso nacional, el trabajo de Mitchell y sus colegas influyó e inspiró el desarrollo de la macroeconomía de John Maynard Keynes. Por esa razón, existe parcialmente una afinidad estrecha y explícita entre el institucionalismo y lo que definimos frecuentemente como macroeconomía “poskeynesiana”.

El hecho de que las instituciones representen habitualmente una categoría de invariabilidad en largos periodos, y que puedan durar más que los individuos, confiere una razón para ser elegidas como unidad básica sobre los individuos. La mayor parte de las instituciones preceden temporalmente a las personas que se relacionan en ellas. Todos nacemos y nos socializamos dentro de un mundo de instituciones. Al reconocer esto, más que establecer un modelo ahistórico del agente individual, los institucionalistas se centran en las características particulares de instituciones específicas.

No obstante, la alternativa que proponen no es un colectivismo metodológico en el que el comportamiento humano se explique completamente a partir del entorno institucional o cultural. Desde el punto de vista del conjunto, la explicación completa de las partes se ve asediada por problemas de magnitud equivalente a aquella que procede de manera inversa. Al igual que las estructuras no pueden ser explicadas adecuadamente en términos de los individuos, éstos no pueden ser explicados adecuadamente en términos de las estructuras.

El fracaso del proyecto neoclásico respecto de los fundamentos microeconómicos confirma la dificultad para dar forma a la totalidad con base en las partes individuales (Rizvi, 1994). Además, los institucionalistas rechazan la idea de la unidad ontológica original que considera al individuo como dado, libre de instituciones, sobre la cual se apoya el proyecto neoclásico de los fundamentos micro (este asunto se explora más adelante con mayor detalle). Es posible afirmar que el fracaso del proyecto neoclásico apunta a la necesidad de desarrollar una propuesta general muy diferente. En ésta deben existir niveles de análisis tanto micro como macroeconómico, cada uno con cierto grado de autonomía teórica, pero, al mismo tiempo, conectados por medio de vínculos conceptuales y explicaciones correlativas.

El abandono de una propuesta estándar sobre los fundamentos microeconómicos no significa que los institucionalistas estén privados de la capacidad para construir modelos o hacer predicciones. Por el contrario, reiterados estudios –incluyendo los arriba citados– han mostrado cómo los modelos con fuertes elementos de inercia, explicados desde el punto de vista de la persistencia de los hábitos, son buenos mecanismos de predicción en la esfera macroeconómica. Asimismo, es bien conocido en el folklore econométrico que los modelos de predicción ingenuos, basados en extrapolaciones simples del pasado reciente, frecuentemente son mucho mejores mecanismos de predicción del desempeño macroeconómico que los modelos económicos más sofisticados. Los institucionalistas consideran estos resultados como una confirmación de la persistencia del hábito, las trabas y el autoreforzamiento institucionales.

El institucionalismo opera con base en “hechos estilizados” del sistema macroeconómico, e intenta revelar las características estructurales fundamentales de éste que contribuyen a explicarlos. Esto exige hacer, a la vez, análisis cuantitativos y cualitativos. Considérese un ejemplo, el hecho de que el crecimiento productivo de la economía en Estados Unidos en los últimos 40 años, ha sido menor poco más o menos que el de los países del este asiático y otros países competidores. Además, los datos revelan el hecho de que en Estados Unidos la proporción del PIB dedicada a la inversión ha sido relativamente baja. Para el institucionalista el análisis no se detiene en la correlación estadística; la tarea es explicar los límites institucionales y los procesos causales que dan lugar tanto a la baja inversión como al bajo crecimiento productivo.

Examínese una hipótesis tentativa. La separación funcional y cultural entre las instituciones financieras e industriales pudo haber alentado una orientación de las ganancias de inversión hacia el corto plazo. Las escasas conexiones institucionales entre las finanzas y la industria, así como la escasez relativa de personal e intereses compartidos, pudieron permitir al sector financiero concentrarse en maximizar sus ganancias en la inversión de corto plazo y no en la de largo plazo. Además, el relativamente bajo grado de propiedad cruzada

entre las corporaciones industriales, alentó quizá una orientación primaria de las corporaciones hacia mercados financieros y decisiones de inversión de corto plazo. Un primer paso para evaluar esta hipótesis sería corroborar sus suposiciones fundamentales, por ejemplo, examinar los datos de Estados Unidos sobre la distribución de la propiedad compartida, incluyendo la propiedad compartida cruzada entre corporaciones financieras e industriales. Un siguiente paso importante sería, realizar investigaciones similares y comparativas en economías relevantes, con tasas más altas de crecimiento productivo, como Japón. La existencia en otros países de niveles más altos de propiedad corporativa cruzada, de valores y acciones, proporcionaría un fundamento para intentar evaluar todavía más esta hipótesis. Lejos de ser suficiente, sería importante la evidencia econométrica de una correlación estadística significativa entre las variables pertinentes. Más que señalar la simple correlación entre las variables, los institucionalistas subrayan la necesidad de esbozar los vínculos causales reales implicados. De ahí que sea importante explicar los mecanismos causales que vinculan a las estructuras de propiedad compartida con la baja inversión y, a su vez, con las bajas tasas de crecimiento productivo. Las explicaciones causales podrían abarcar muchos factores, incluyendo las culturas nacionales, los sistemas políticos, y así sucesivamente. Sobre esta cuestión los institucionalistas no están casados con ninguna hipótesis o teoría, pero, en general, su propuesta subraya la importancia del análisis institucional comparativo y del examen de un conjunto extenso de factores, en la búsqueda de una explicación causal adecuada.

1.3 LA PROPUESTA INSTITUCIONALISTA: ALGUNAS OBSERVACIONES GENERALES

La propuesta general arriba esbozada puede parecer a algunos bastante obvia, sin que añada algo nuevo. En respuesta a tal observación es posible argumentar varios puntos. Primero, se hace un énfasis relativo en los factores institucionales y culturales, que no existen en la teoría económica neoclásica. Segundo, el análisis es abiertamente interdisciplinario, al reconocer aportaciones provenientes del análisis político, la sociología, la psicología y otras ciencias. Tercero, no se recurre al modelo del agente racional, maximizador de la utilidad. Cuando se involucra una concepción del agente individual, ésta enfatiza el predominio del hábito, a la vez que la posibilidad de la innovación aleatoria. Cuarto, más que como esencia, las técnicas matemáticas y estadísticas son admitidas como servidoras de la economía teórica. Quinto, el análisis no comienza con la construcción de modelos matemáticos, sino con el análisis de hechos estilizados y conjeturas teóricas respecto de los mecanismos causales. Sexto, se hace un amplio uso de material empírico, histórico y comparativo respecto de las instituciones

socioeconómicas. En varios de estos aspectos la economía institucional está en desacuerdo con gran parte de la moderna teoría económica neoclásica.

Sin embargo, esto no debe significar, y no significa, que los institucionalistas se conviertan en meros recolectores de datos. Sin teoría no es posible la comprensión ni la explicación. Veblen y Commons, como fundadores del “viejo” institucionalismo, sabían que la teoría no surge por inducción, a partir de los datos. Todos los análisis empíricos presuponen un conjunto de conceptos y una teoría, implícita o explícita. Por esa razón, comenzar por los datos exige necesariamente una estructura conceptual previa. El institucionalismo intenta proporcionar esa estructura general en términos de un conjunto de guías metateóricas y metodológicas. Entre los institucionalistas no existe un conjunto definitivo, único, de guías, sino varios temas comunes.

Por ejemplo, un problema central es la identificación de lo que es posible llamar “tipos ideales”. Éstos son descripciones abstractas de situaciones, fenómenos o personas, que indican, para propósitos de explicación, las características generales sobre las cuales se centra un investigador; en semejante empresa, es imposible incluir todos los detalles y todas las características, pues los sistemas socioeconómicos son demasiado complejos y están abiertos, en el sentido de que interactúan con su medio externo. Debe haber un proceso de abstracción en el que las estructuras y características esenciales del sistema sean identificadas. El problema crucial es, por supuesto, qué tipo ideal debemos seleccionar para el análisis de un fenómeno dado. La respuesta a esta pregunta exige una metodología que, en cualquier fenómeno dado, pueda distinguir los aspectos generales de los específicos. Al hacer esta distinción, y al emplear material comparativo proveniente de otros sistemas socioeconómicos, es posible construir y elaborar hipótesis en cuanto a las uniones causales clave que se encuentran detrás de los fenómenos observados.

Esta es una descripción demasiado general de los fundamentos metodológicos y metateóricos de la propuesta institucionalista. Limitaciones de espacio impiden una elaboración pormenorizada. Lo que es claro, sin embargo, es que tales cuestiones metodológicas se convirtieron en importantes temas de debate en las décadas de 1980 y 1990, a partir de una verdadera explosión de la literatura en el campo de la metodología económica. Los institucionalistas han hecho contribuciones significativas en este campo y, de ese modo, han jugado un papel importante en el desarrollo de las perspectivas del análisis económico.

1.4 ALGUNOS TEMAS CONTEMPORÁNEOS DE LA TEORÍA INSTITUCIONALISTA

Se ha admitido ya que el institucionalismo carece de una teoría central sistemática. El institucionalismo no busca establecer una teoría general de todas las

cosas, sino establecer un marco de análisis coherente y una metodología funcional. Existe bastante campo de acción, especialmente para el desarrollo de una microeconomía institucionalista. Aunque los institucionalistas del pasado hicieron progresos significativos en el desarrollo de teorías de fijación de precios para mercados imperfectamente competitivos, queda aun un amplio campo de trabajo que es posible realizar. Desde la Segunda Guerra Mundial, estas propuestas alternativas en economía han recibido insignificantes recursos para la investigación. Sin embargo, en otras disciplinas han florecido teorías alternativas sobre el comportamiento del consumidor como, por ejemplo, en el caso de la mercadotecnia (Mason, 1995). Un segmento de esa línea de investigación tiene un fuerte sabor institucionalista, en parte porque reúne aportaciones de la psicología y de otras ciencias sociales. Al desarrollar teorías sobre el comportamiento económico individual, así como de otros tipos, los institucionalistas buscan abrir la posibilidad de un diálogo mucho más vasto y fructífero, más allá de las barreras disciplinarias.

Asimismo, el énfasis institucionalista en el hábito y la rutina se ajusta bien a los modelos evolutivos desarrollados por Nelson y Winter (1982) y sus seguidores. Como el mismo Veblen (1899) indicó, el paradigma evolucionista proporciona el fundamento para abarcar tanto la continuidad como al cambio, la inercia como la innovación. Cuando los agentes intentan llevar a cabo ciertas mejoras, los hábitos o las rutinas pueden adaptarse o “deformarse” lentamente. Además, existe un proceso de selección por medio del cual conservamos e imitamos ciertos hábitos y rutinas, mientras otros caen en desuso. El institucionalismo es congénitamente una “economía evolutiva”. Como todo trabajo en esta veta, éste se orienta hacia el establecimiento de métodos dinámicos en la elaboración de teorías, antes que al equilibrio.

Desde sus inicios, los problemas de la cognición y el aprendizaje han sido temas del institucionalismo. En lugar del supuesto fundamento sustentado en individuos dados, propone la idea de agentes interactivos y parcialmente moldeables, entrelazados recíprocamente en una red de instituciones parcialmente duraderas y autoreforzantes. Se reconoce que la teoría institucionalista está subdesarrollada en esos campos, no obstante, los institucionalistas potencialmente están quizás en una posición teórica relativamente más sólida. A pesar de que en años recientes la economía neoclásica ha abordado el concepto de aprendizaje, en el fondo existen graves problemas en su propuesta, que se sustenta en la suposición de un actor racional. La cuestión clave es qué quiere decir “aprendizaje racional”. ¿Cómo puede afirmarse que los agentes son racionales en todo momento, cuando están en proceso de aprendizaje? Este mismo proceso significa que no se posee toda la información y que la total racionalidad está comprometida o descartada. Además, está implicado mucho más que los datos recibidos o la estimación de probabilidades. El aprendizaje

no es sólo la adquisición de información: es el desarrollo de nuevos medios y métodos de cognición, cálculo y evaluación. Eso significa que los agentes construyen, en el lugar que ocupaban otras concepciones y hábitos de pensamiento, nuevas representaciones del entorno en que operan. En particular, ¿cómo puede ser óptimo el aprendizaje, si los métodos y criterios de “optimización” se aprenden?

Los institucionalistas ofrecen una perspectiva diferente sobre el análisis del aprendizaje al entenderlo, en parte, como un proceso transformador y reestructurador que implica la creación de nuevos hábitos, propensiones y estructuras conceptuales (Veblen, 1919; Murphy, 1994; Plotkin, 1994). Los institucionalistas necesitan capitalizar su ventaja en este campo –conceptual y metodológica *prima facie*– y desarrollar teorías del aprendizaje apropiadas para un mundo con conocimientos intensivos y rápidamente cambiantes.

El resto de este ensayo explora un poco más algunas de las cuestiones metodológicas y teóricas que han sido formuladas. La siguiente sección esboza algunas características teóricas centrales del institucionalismo. La que sigue después aborda el problema del reduccionismo en la teoría económica y demuestra que la explicación neoclásica sobre los fenómenos económicos e institucionales, sustentada en el supuesto de individuos racionales dados, no es tan sólida como frecuentemente se supone. Estos razonamientos dan más crédito a la propuesta institucionalista.

2. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS CENTRALES DE LA TEORÍA INSTITUCIONALISTA

2.1 EL “NUEVO” Y EL “VIEJO” INSTITUCIONALISMO

¿Cuál es la diferencia esencial entre el “nuevo” y el “viejo” institucionalismo? Es difícil responder esta pregunta, dado que entre sus seguidores no existe unanimidad respecto a qué debe incluirse precisamente en la “nueva” variante. No obstante, si nos concentramos en el núcleo teórico común a algunos de los textos “neoinstitucionalistas” más prominentes e influyentes, como los de Douglass North (1981), Richard Posner (1973), Andrew Schotter (1981) y Oliver Williamson (1975), es posible establecer una respuesta. A pesar de sus diferencias analíticas y políticas, hay algunas suposiciones comunes detrás de todos estos trabajos.

El proyecto distintivo “neoinstitucionalista” consiste en el intento de explicar el surgimiento de las instituciones, como la empresa o el Estado, por referencia a un modelo de comportamiento individual racional, investigando las consecuencias imprevistas en términos de las interacciones humanas. Se da por sentado un estado de naturaleza inicial “libre de instituciones”. El movimiento explicativo va de los individuos a las instituciones, considerando a los

individuos como dados. A esta propuesta se le ha denominado frecuentemente “individualismo metodológico”.⁷

De conformidad con estos lineamientos, Carl Menger (1982) entendió hace mucho tiempo la institución del dinero en cuanto procede, de manera no intencional, de las comunicaciones e interacciones establecidas entre los agentes individuales. Cuando las regularidades convenientes empiezan a sobresalir, tiene lugar un proceso circular de autorreforzamiento institucional. Cuando para superar las dificultades del trueque surge el dinero, se elige éste pues es conveniente, y es conveniente porque se elige. Otro ejemplo de la “nueva” literatura institucionalista incluye las convenciones de tránsito (Schotter, 1981; Sugden, 1986); por ejemplo, cuando una mayoría de conductores transita por el lado derecho de la autopista, es claramente racional para todos éstos seguir la misma regla; por tanto, la convención emergente es reforzada e institucionalizada por imitación y el uso eficiente de “toda la información pertinente” (Schotter, 1981, p. 160). Podemos presentar una idea central implicada aquí en términos de un ciclo acción-información, como se muestra en la figura 1.

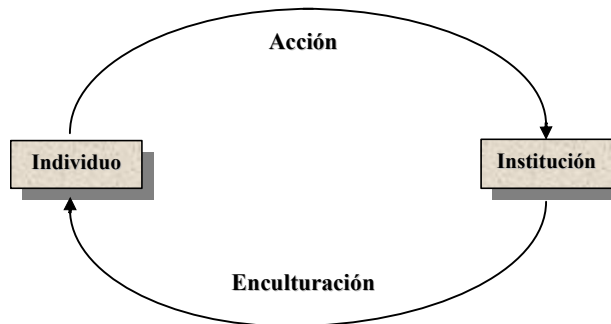


Figura 1
El ciclo institucional

Así como en los textos de Menger es evidente el importante tema central del ciclo acción-información, lo es también en la teoría del desarrollo del capitalismo de North (1981); en el análisis del costo de transacción de la empresa de Williamson (1975); y en el análisis de la teoría del juego de Schotter (1981). No debería negarse el valor de esta idea central.

Sin embargo, a pesar del adjetivo temporal, el “nuevo” institucionalismo está construido sobre la base de ciertas suposiciones antiguas respecto al agente humano, derivadas del individualismo de la Ilustración. En esa tradición, con

⁷ La polémica sobre este tema es demasiado extensa para referirnos a ella aquí. Para su examen y discusión, véase Hodgson (1988).

más de 300 años, una idea fundamental es la noción de que el individuo puede, en cierto sentido, “suponerse en el origen”. En concordancia, en la teoría económica se considera al individuo como la unidad elemental. No se trata en sentido estricto de sustentar si un investigador tiene o no fundamentos para admitir que los individuos –o sus deseos y preferencias– cambian debido a las circunstancias. De hecho, muchos economistas admiten que los individuos pueden cambiar. Lo que es crucial es que los economistas suponen, *para los propósitos de la indagación económica*, que los individuos y sus funciones de preferencia deben considerarse como dados. Así, el criterio delimitante no es el asunto de la maleabilidad individual *per se* sino la voluntad o, de otro modo, considerar esta cuestión como un asunto importante o legítimo para el análisis económico. La afirmación, un lugar común entre los economistas neoclásicos, de que los gustos y las preferencias no son campos de la economía, proviene directamente de la tradición individualista. Asimismo, la concepción de la economía como “la ciencia de la elección” considera como dados al individuo que elige y sus funciones de preferencia. A diferencia del “viejo” institucionalismo, el “nuevo” institucionalismo también se apropia de las presuposiciones individualistas.

Un hilo conductor en la literatura del “viejo” institucionalismo –de Veblen a Commons y Mitchell, de Myrdal a Galbraith– es la idea de que en el análisis económico el individuo no debe considerarse siempre como dado. Los institucionalistas rechazan el uso general de funciones de preferencia dadas para modelar a los individuos. Los individuos interactúan para dar forma a las instituciones, en tanto las condiciones socioeconómicas modelan también los objetivos o preferencias de los individuos. El individuo es tanto el productor como el producto de su circunstancia.⁸

Mediante el criterio anterior es posible distinguir el “nuevo” del “viejo” institucionalismo. A pesar de importantes diferencias teóricas y respecto del establecimiento de ciertas políticas, esta distinción se mantiene entre los campos del nuevo y el viejo institucionalismo.⁹ Con todo, existen dificultades conceptuales en la propuesta “neoinstitucionalista”. Más adelante argumentamos que es un

⁸ A primera vista podría parecer que el trabajo reciente de Becker (1996) “toma en cuenta los gustos”, construyendo un modelo con “preferencias endógenas” en el cual las funciones de utilidad individual contienen argumentos como la “cultura”. Este no es el caso pues supone al principio, todavía, una función de (meta)preferencias concebida inmanentemente para cada individuo; es una “caja negra” inexplorada que aun hay que explicar.

⁹ Notablemente y en contraste con los informes de Richard Langlois (1986) y Malcolm Rutherford (1994) en la categoría del “viejo” institucionalismo. Esta afinidad con el “viejo” institucionalismo la reconocen en la actualidad los mismos Nelson y Winter. Además, algunos de los últimos textos de Hayek (1988) se acercan más al “viejo” institucionalismo; de la misma manera que los trabajos recientes de North (1990).

error conceptual teórico suponer la existencia de individuos dados en un “estado de naturaleza”, libre de instituciones. En concordancia, los avances del “nuevo” institucionalismo muestran signos de admitir cierto fundamento en el “viejo”, o al menos la posibilidad de entablar un diálogo fructífero entre las dos propuestas.

Notablemente, algunos economistas neoclásicos parecen estar trasladándose hacia enfoques donde el individuo no debe considerarse como dado. Joseph Stiglitz (1994, pp. 272-73) ha admitido que “ciertos aspectos de la naturaleza humana son endógenos al sistema [...] la teoría económica tradicional estaba evidentemente equivocada al tratar a los individuos como inmutables”. Un punto principal en la agenda de la economía institucional ha sido incorporar dentro de una teoría sistemática y rigurosa una concepción de la mediación humana más rica, dependiente del contexto.

2.2 MEDIACIÓN Y HÁBITO

Al rechazar el enfoque neoclásico de la teoría económica, con su concepción del individuo maximizador de la utilidad, los fundadores del “viejo” institucionalismo promovieron una concepción alternativa de la mediación humana. Esta fue bien desarrollada en la primera parte del siglo XX, a partir de los influyentes textos de psicólogos del instinto como William James y William McDougall, y de filósofos pragmáticos como Charles Sanders Peirce. En todos estos escritores fue crucial la influencia de la biología darwiniana, y aunque la psicología del instinto fue eclipsada posteriormente por el conductismo (Degler, 1991), hoy en día goza de una rehabilitación (Cosmides y Tooby, 1994a, 1994b; Plotkin, 1994; Reber, 1993).

Siguiendo a destacados psicólogos y filósofos de su tiempo, los institucionalistas tempranos ubicaron al hábito como la base de la acción y la creencia humanas. El hábito puede definirse como una propensión, principalmente no deliberativa y autoactuante, que encaja en una pauta de comportamiento previamente adoptada. Un hábito es una forma de comportamiento no reflexiva, autosustentada, que surge en situaciones reiteradas.

Muchos economistas modernos se han referido al hábito. Sin embargo, los economistas neoclásicos consideran al hábito normalmente como una evocación o accesorio de la elección racional, y por eso explicable en sus términos. Se entiende a los hábitos como el resultado de una primera elección, o como un medio para evitar la deliberación interminable. Así, la racionalidad conserva la primacía explicativa (Becker, 1992; Pollak, 1970).

Los filósofos y psicólogos que influyeron sobre los institucionalistas tempranos trataron el hábito de manera muy diferente. La flecha explicativa corría en

dirección opuesta: en lugar de explicar los hábitos desde el punto de vista de la elección racional, ésta era explicada desde el punto de vista de los hábitos. Además, se vinculó al hábito con el conocimiento y la creencia, entendiendo la esencia de la creencia como el establecimiento del hábito. Todas las ideas, incluyendo las creencias, las preferencias y los métodos racionales de cálculo, fueron consideradas como adaptaciones evolutivas a las circunstancias, establecidas mediante la adquisición de propensiones habituales.

A primera vista ambas propuestas parecen posibles: el hábito puede considerarse como la base de la elección racional, o ésta puede entenderse como procreadora de los hábitos. El hecho de que los economistas exhiban una inclinación habitual a sostener lo último, no debería ocultar la posibilidad de un orden inverso –si el razonamiento de la prioridad de la racionalidad sobre el hábito es en sí mismo simplemente un asunto de hábito, entonces, queda invalidado por ese hecho–. El problema del fallo entre estos dos paradigmas no es tan directo como frecuentemente se supone.

Es como si los institucionalistas y los teóricos de la elección racional se hubiesen trabado en un juego de *Go* que ha durado un siglo. Cada uno ha estado procurando colocar las piezas de un razonamiento en un intrincado intento por abrazar los postulados del otro. Sin embargo, notablemente, destacados defensores del paradigma de la elección racional, como Becker (1962), demostraron que un modo “irracional” de comportamiento, en el que los agentes se rigen por hábito e inercia, es igualmente capaz de predecir la curva descendente de demanda y la actividad de las empresas en busca de ganancias. Becker demostró cómo la curva de demanda del mercado, negativamente inclinada, puede ser resultado del comportamiento habitual. “Es posible decir que los actores se comportan no sólo ‘como si’ fueran racionales, sino también ‘como si’ fueran irracionales. El fragmento principal de evidencia empírica que justifica la primera afirmación puede justificar razonablemente también la segunda” (Becker, 1962, p. 4).

Kenneth Arrow ha aceptado también la posibilidad de una propuesta alternativa basada en el hábito. Después de esbozar un modelo posible del comportamiento humano “no racional” y basado en el hábito, Arrow (1986, p. S386) comentó: “Sin desarrollar el tema, observo simplemente que esta teoría no solamente es una explicación lógicamente completa del comportamiento, sino más poderosa que la teoría estándar, y al menos tan susceptible de ser probada”.

Por tanto, “la exactitud de las predicciones” u otros criterios conocidos para la selección de teorías, no le dan la victoria absoluta a la elección racional. Los razonamientos comunes para considerar a la elección racional como preeminente no tienen tanto peso como se ha supuesto. Esta discusión sobre la primacía explicativa del hábito *versus* la elección racional será explorada de nuevo más adelante. Por ahora existe al menos un argumento, *prima facie*, para examinar el tratamiento distintivo del hábito en el trabajo de los “viejos” institucionalistas.

Para muchos economistas neoclásicos la caracterización del agente impelido por los hábitos es excesivamente determinista pues, al parecer, niega el libre albedrío y la elección.¹⁰ Sin embargo, es posible afirmar que la concepción del agente como un maximizador de la utilidad, basado en funciones de preferencia fijas, niega el libre albedrío y la elección. Un individuo regido por sus preferencias se hace prisionero no sólo de su entorno social sino, además, de su función de utilidad. Es como si fuera un robot programado por sus preferencias. Dentro de semejante mecanismo determinista, los críticos encuentran difícil hallar espacio alguno para la elección real. Como observó en una ocasión James Buchanan (1969, p. 47): “Por su naturaleza, la elección no puede estar predeterminada y seguir siendo elección”.

Al tratar de alcanzar una comprensión más profunda sobre la naturaleza de la mediación humana, estamos abordando un viejo problema filosófico y psicológico sumamente complejo e inadecuadamente resuelto. En algunos de los mejores textos sobre el tema encontramos intentos por conciliar, de un lado, el comportamiento habitual y, del otro, las acciones que tienen un propósito determinado, la elección, la innovación y la creatividad (Polanyi, 1967; Murphy, 1994; Plotkin, 1994). Común a estas perspectivas es la idea de los hábitos como fundamentos del comportamiento aprendido. Por tanto, es tan importante examinar las formas en que adquirimos nuevos hábitos como el reconocimiento de su durabilidad. El doble énfasis es afín al institucionalismo de Veblen, y otros, y conserva en la actualidad su pertinencia teórica.

2.3. DE LOS HÁBITOS A LAS INSTITUCIONES

Una de las definiciones más útiles sobre la institución la planteó el economista institucional Walton Hamilton (1932, p. 84). Entendió una institución como “una manera de pensamiento o acción con cierto predominio y permanencia, incrustada en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo”; ésta permitió el desarrollo de la primera definición de Veblen (1919, p. 239) sobre la institución como “hábitos de pensamiento establecidos, comunes a la generalidad de los hombres”. Notablemente, en el “viejo” institucionalismo el concepto de hábito juega un papel central, tanto en la definición de la institución como en la descripción de la mediación humana.

Aunque, por contraste, en el “nuevo” institucionalismo las definiciones de la institución no incluyen típicamente la noción de hábito, frecuentemente

¹⁰ Advierta que, en contra del error de concepción difundido, Veblen (1899, p. 15; 1914, pp. 31-32; 1919, p. 75; 1934, pp. 80, 175) afirmó reiteradamente que el comportamiento humano tiene un propósito determinado.

comparte con el “viejo” institucionalismo una concepción amplia de la institución, más que una restringida. Las instituciones son consideradas como regularidades generales en el comportamiento social (Schotter, 1981 P. 11) o “las reglas del juego en sociedad o [...] las limitaciones ideadas por los hombres para modelar la interacción humana” (North, 1990, p. 3).

Todas estas definiciones, “viejas” y “nuevas”, lo mismo de institucionalistas “viejos” que de “nuevos”, implican un concepto relativamente amplio. Comprenden no solamente a organizaciones –como las corporaciones, los bancos y las universidades– sino también a entidades sociales integradas y sistemáticas, como el dinero, la lengua y el derecho. El razonamiento que permite formular esta definición amplia de las instituciones es que todas esas entidades tienen las siguientes características comunes:

- Todas las instituciones implican la interacción de los agentes, con retroalimentaciones cruciales de información.
- Todas las instituciones tienen varias características y concepciones, y rutinas comunes.
- Las instituciones sustentan y son sustentadas por concepciones y expectativas compartidas.
- Aunque no son inmutables ni inmortales, las instituciones tienen cualidades relativamente duraderas, autorreforzantes y persistentes.
- Las instituciones incorporan valores y procesos normativos de evaluación. Las instituciones refuerzan especialmente su propia legitimación moral: aquella que perdura se ve a menudo –correcta o incorrectamente– como moralmente justa.

Una definición amplia sobre las instituciones es compatible con la práctica que ha persistido por mucho tiempo en las ciencias sociales. De manera más precisa, las organizaciones pueden definirse como un subconjunto de las instituciones, e implican una coordinación deliberada (Vanberg, 1994), así como principios reconocidos de soberanía y mando. La lengua es un ejemplo de una institución que no es una organización. Una corporación de negocios es una institución y también es una organización. Todas las instituciones y organizaciones exhiben las cinco características enlistadas.

Sin embargo, una diferencia clave entre el “viejo” y el “nuevo” institucionalismo es que en el primero el concepto de hábito es central. Los “viejos” institucionalistas consideran al hábito decisivo en la formación y sustentación de las instituciones. Los hábitos forman parte de las habilidades cognitivas. Las estructuras cognitivas se aprenden e imitan dentro de las estructuras institucionales. El individuo depende de la adquisición de hábitos cognitivos, previamente a la posibilidad de razonar, comunicar, elegir y actuar.

Las destrezas adquiridas se fijan, parcialmente, en hábitos. Cuando los hábitos se vuelven parte común de un grupo o una cultura social, se vuelven rutinas o costumbres (Commons, 1934, p. 45). Las instituciones se forman como complejos, duraderos e integrados, de costumbres y rutinas. Los hábitos y las rutinas preservan así el conocimiento, particularmente el conocimiento tácito relativo a las destrezas, y las instituciones actúan a través del tiempo como su correa de transmisión.

Se considera a las instituciones en cuanto imponen, parcialmente, forma y coherencia social a la actividad humana mediante la continua producción y reproducción de hábitos de pensamiento y acción. Eso implica la creación y propagación de esquemas conceptuales, signos y significaciones aprendidas. Se entiende a las instituciones como parte crucial de los procesos cognitivos por medio de los cuales los agentes perciben los datos sensibles y los hacen significativos. En efecto, se considera a la racionalidad misma como dependiente de los soportes institucionales.

La disponibilidad de herramientas cognitivas comunes, así como las disposiciones congénitas y aprendidas por los individuos, para concordar con otros miembros del mismo grupo, funcionan juntas para modelar las metas y las preferencias de los individuos. Por tanto, los individuos no son considerados como dados. En la economía neoclásica, el aparente acuerdo entre las nociones de individualidad y elección quizás ayudó a ocultar el grado en el que realmente ocurre el conformismo y la imitación, aun en las modernas economías competitivas. Para un “viejo” institucionalista estos efectos son una parte importante del proceso de autorreforzamiento.

Asimismo desde la perspectiva de un “viejo” institucionalista, el ciclo institucional acción-información de la figura 1 se destaca con mayor claridad. La repetición y emulación del comportamiento conducen a la propagación de los hábitos o al surgimiento y reforzamiento de las instituciones. A su vez, las instituciones fomentan y acentúan los comportamientos y los hábitos, y ayudan a transmitirlos a los nuevos miembros del grupo. Debe subrayarse la doble función del hábito: sustenta al comportamiento individual y proporciona al individuo los medios cognitivos con los cuales la información recibida puede ser interpretada y entendida. Esto refuerza nuestra comprensión acerca de las cualidades duraderas y autoreforzantes de las instituciones.

La fuerza de la propuesta del “viejo” institucionalismo consiste en entender el hábito conductual y la estructura institucional en cuanto se entrelazan y refuerzan recíprocamente: ambos aspectos son pertinentes para la descripción completa (Commons, 1934, p. 69). La elección de las instituciones como unidades de análisis no implica necesariamente que el papel del individuo esté sometido al dominio de éstas. Es necesario subrayar por separado la mediación y la estructura, reproduciendo razonamientos similares de la sociología y

la filosofía (Bhaskar, 1979; Giddens, 1984; White, 1992). Los individuos y las instituciones se constituyen recíprocamente. Las instituciones modelan y son modeladas por la acción humana.

Las instituciones son ideas “subjetivas” en las mentes de los agentes, a la vez que estructuras “objetivas” que éstos enfrentan. Los conceptos gemelos de hábito e institución pueden ayudarnos a superar el dilema filosófico entre realismo y subjetivismo en la ciencia social. El actor y la estructura, aunque distintos, están conectados de ese modo en un círculo de interacción e interdependencia recíprocas.

Resumiendo la argumentación, hemos demostrado en esta sección que el reconocimiento general de la importancia de las instituciones y las reglas en la sociedad humana tiene su origen en la economía institucional, en la tradición de Veblen y Commons, no obstante, subrayamos el papel decisivo del hábito. El círculo de interacción entre el actor y la estructura tiene su fundamento en los conceptos vinculados de hábito e institución. La sección 3 añade nuevo crédito a este razonamiento, al examinar algunas dificultades que surgen cuando se rompe el círculo explicativo y se concede al individuo una prioridad ontológica y explicativa injustificadas.

3. EXPLICAR LAS INSTITUCIONES: EL PROBLEMA DE LA REGRESIÓN INSTITUCIONAL INFINITA

En esta sección argumentamos que los intentos por explicar el origen y la sustentación de las instituciones con base en la suposición de individuos dados, tienen fallas e inconsistencias internas. En consecuencia, quizá deban abandonarse los intentos por explicar las instituciones de esa manera. Tenemos la oportunidad de elaborar una propuesta más abierta y evolutiva, evocadora del institucionalismo temprano.

Dos tipos de errores opuestos son posibles. Los “deterministas culturales” ponen demasiado énfasis en la conformación de los individuos por parte de las instituciones;¹¹ estos enfoques “sobresocializados” del comportamiento humano han sido muy criticados (Mark Granovetter, 1985). En el lado opuesto del espectro, la economía neoinstitucional hace un débil énfasis en los procesos de condicionamiento institucional y se centra principalmente en el surgimiento de las instituciones fuera de las interacciones de individuos dados. Esta sección explora los problemas que pueden suscitarse si se subraya exclusivamente ésta última dirección de causalidad.

¹¹ Rutherford (1994, pp. 40-41) advierte cómo el propio institucionalismo estadounidense se trasladó hacia el determinismo cultural y el colectivismo metodológico en el periodo posterior a 1940. Ese énfasis unilateral no existía en el institucionalismo temprano de Veblen y Commons.

El proyecto “neoinstitucionalista” característico ha sido identificado como el intento por explicar la existencia de las instituciones en referencia a cierto modelo de comportamiento individual, y sobre la base de un “estado de naturaleza” inicial libre de instituciones. El procedimiento consiste en comenzar por individuos dados y proceder a explicar las instituciones.

Hemos admitido que, sobre la base de la suposición de individuos racionales dados, han cobrado impulso cuantiosos análisis heurísticos acerca del desarrollo de las instituciones y las convenciones. El problema principal que abordamos aquí es el estado incompleto del programa de investigación, en su intento por establecer una teoría general del surgimiento y la evolución de las instituciones. Al final de esta sección abordamos algunos enfoques tentativos y “evolutivos” para dar solución a este problema.

3.1. PROBLEMAS INTERNOS DE LAS EXPLICACIONES BASADAS EN INDIVIDUOS DADOS

Alexander Field (1979, 1984) ha formulado un problema clave del nuevo proyecto institucionalista que intenta explicar el surgimiento de las instituciones únicamente en términos de individuos racionales dados. Al tratar de explicar el origen de las instituciones humanas con base en individuos dados, la nueva economía institucional ha supuesto una estructura social que gobierna su interacción. En cualquier “estado de naturaleza” original hipotético, desde el cual se considere que han surgido las instituciones, están supuestas varias reglas y normas culturales y sociales; ningún “experimento de pensamiento” que implique un “estado de naturaleza” libre de instituciones se ha postulado sin éstas.

Por ejemplo, representantes de la teoría de juegos, como Schotter (1981), “dan por sentado” al individuo como agente que maximiza inequívocamente su utilidad esperada. Sin embargo, al tratar de explicar el origen de las instituciones mediante la teoría de juegos, Field (1984) observa que ciertas normas y reglas inevitablemente deben suponerse al comienzo. No puede haber juegos sin reglas previas, y por eso la teoría de los juegos nunca puede explicar las reglas elementales mismas. Aun en una secuencia de juegos repetidos, o de juegos respecto de otros juegos (imbricados), al principio, al menos, debe suponerse un juego o meta-juego con una estructura y resultados. Cualquier intento parecido de tratar a la historia en términos de juegos secuenciales o imbricados conducirá a un problema de regresión infinita; aun en juegos respecto de juegos respecto de juegos, a la enésima potencia hay todavía al menos un juego precedente que debe ser explicado.

Otro ejemplo: la teoría de Williamson sobre los costos de transacción de la empresa toma al mercado como su estado original de naturaleza. En un fragmento célebre escribe: “en el comienzo había mercados” (Williamson, 1975, p. 20);

este punto de partida es característico de su propuesta. Desde ese contexto original, algunos individuos perseveran para crear empresas y jerarquías; éstas perduran si absorben costos de transacción más bajos.

Sin embargo, el mercado mismo es una institución. El mercado implica normas sociales, costumbres, relaciones de intercambio instituidas y redes de información –en ocasiones conscientemente organizadas– que deben ser explicadas (Dosi, 1988; Hodgson, 1988). En sí mismos, el mercado y las relaciones de intercambio involucran reglas complejas. En particular, la misma institución de la propiedad privada exige explicación. Los mercados no son una causa primera, libre de instituciones. Como si se tratara de la búsqueda del estado de naturaleza original, libre de instituciones, previo a la propiedad y a los mercados, Williamson (1983) razona que la propiedad privada puede surgir mediante un “ordenamiento privado”, es decir, mediante transacciones de individuo a individuo, sin legislación o interferencia del Estado.

El problema de la posibilidad de la propiedad y el contrato, sin que el Estado juegue papel alguno, se discute en la teoría jurídica. No obstante, existe otra objeción fundamental a la idea de intentar sustentar las explicaciones de la propiedad y las instituciones únicamente en los individuos. Aun si el Estado estuviera ausente, los individuos dependerían de las costumbres, las normas y, más rigurosamente, de la institución de la lengua, con el fin de interactuar. La comunicación interpersonal, esencial en todas las explicaciones del surgimiento institucional, depende de reglas y normas lingüísticas y de otra clase. El concepto compartido de propiedad individual requiere de algunos medios de comunicación, que emplean conceptos y normas comunes, antes y después de que pueda establecerse el reconocimiento explícito o implícito de los derechos de propiedad. Aun si el Estado puede estar ausente de estos procesos, se requieren algunas instituciones previas.¹² Antes de que pueda elegir, un individuo requiere de una estructura conceptual para darle sentido al mundo.¹³ De manera

¹² Es tema de continuo debate si puede surgir un acuerdo común y la coacción legal práctica respecto de la propiedad sin la existencia de un Estado. El razonamiento clásico del “viejo” institucionalismo respecto de que el Estado fue históricamente necesario con el fin de instituir los mercados de dinero, tierra y trabajo, se encuentra en Karl Polanyi (1994). A pesar de su famoso argumento respecto de la evolución del dinero a partir de las interacciones individuales, incluso Menger (1936) reconoció que el Estado puede ser necesario para conservar la integridad de la unidad monetaria.

¹³ En el innovador trabajo de Young-Back Choi (1993) esto da lugar a un problema. Éste considera al individuo como “la unidad básica de análisis”, aun cuando desarrolla una teoría de las convenciones y las instituciones (p. 5). Así, Choi (pp. 32-39) obliga a que este individuo elija de alguna manera el “paradigma” conceptual con el cual le da sentido al mundo incierto en el que está situado. La pregunta sin responder

más general, considerando el ciclo acción-información de la figura 1, en la argumentación “neoinstitucionalista” la recepción de “información” exige un paradigma o una estructura cognitiva para procesar y darle sentido a esa información. Además, nuestra interacción con otros exige el empleo de la institución de la lengua. No podemos entender el mundo sin conceptos y no podemos comunicarnos sin alguna forma de lenguaje. Sin la previa institucionalización de los individuos no puede completarse el ciclo acción-información. Como afirman los “viejos” institucionalistas, la transmisión de información de la institución al individuo es imposible sin un proceso coextensivo de enculturación, en el cual el individuo aprende el significado y valor de los datos sensibles comunicados. La flecha “información” del lado derecho de la figura, implica *siempre y necesariamente* ese proceso de enculturación. La información no puede ser recibida a menos que el individuo, en cierta medida, haya sido enculturado mediante un compromiso previo con las instituciones.¹⁴ La comunicación exige un individuo institucionalizado.

En la “vieja” economía institucional la cognición y el hábito ocupan un lugar central. Se hace énfasis en el conocimiento y el aprendizaje. Hay también una insistencia en que no es posible la percepción de la información sin hábitos de pensamiento previos que la doten de significado. Sin tales hábitos los agentes no pueden percibir o hacer uso de los datos que reciben sus sentidos. De esa manera, los hábitos tienen un papel cognitivo crucial: “Todos los hechos de observación son vistos necesariamente a la luz de los hábitos de pensamiento del observador” (Veblen, 1914, p. 53). Los hábitos se adquieren mediante la imbricación en las instituciones.

Por eso el proyecto central “neoinstitucionalista” de explicar el surgimiento de las instituciones sólo a partir de los individuos es erróneo. El problema identificado aquí sobre la regresión infinita, invalida cualquier afirmación “neoinstitucionalista” acerca de que el surgimiento de las instituciones puede

es é sobre qué base ese individuo ha “elegido adoptar” (p. 39) un paradigma en lugar de otro? Seguramente esa misma elección requiere un marco conceptual o paradigma, y normas y criterios de juicio para dar algún sentido a la situación en la que se hace la elección. La elección del paradigma mismo requiere un paradigma. Tenemos nuevamente un problema de regresión infinita.

¹⁴ Esto da lugar a la pregunta de cómo un recién nacido puede adquirir información. Nuestra incapacidad para aprender sin marcos conceptuales previos significa –como razonaron hace mucho tiempo James y Plotkin (1994)– que gran parte de nuestra capacidad inicial para aprender debe heredarse genética e instintivamente. A los ojos de la psicología moderna, la adopción del concepto de instinto por parte de Veblen no es tan anticuada como solía parecer.

empezar con alguna clase de conjunto original de individuos (racionales), libre de instituciones, en el cual supuestamente no hay regla o institución que deba ser explicada. En el mínimo absoluto, los razonamientos “neoinstitucionalistas” sobre el desarrollo de las instituciones dependen de la comunicación interpersonal de la información. Y la comunicación de la información requiere de conceptos compartidos, convenciones, reglas, rutinas y normas. Éstos, a su vez, tienen que ser explicados.

3.2. ¿QUÉ FUE PRIMERO: EL HUEVO O LA GALLINA?

Lo que aquí se debate es la posibilidad de valernos de individuos dados como punto de partida en la explicación de un conjunto original libre de instituciones. No es posible comprender cómo se construyen las instituciones sin ver a los individuos incrustados en una cultura compuesta por muchas instituciones interactuantes. Las instituciones no sólo limitan, también ejercen influencia sobre los individuos. Por tanto, si hay influencias institucionales sobre los individuos y sus objetivos, luego, éstas merecen explicación. A su vez, la explicación de aquéllas puede darse desde el punto de vista de otros individuos con propósitos determinados. Pero ¿dónde debería detenerse el análisis? Los objetivos de un individuo pueden explicarse parcialmente con base en las instituciones pertinentes, la cultura y así sucesivamente. Éstas, a su vez, se explicarían parcialmente en términos de los individuos. Pero esos objetivos y acciones individuales podrían luego explicarse parcialmente a partir de factores culturales e institucionales, y así sucesivamente de manera indefinida.

Estamos enredados en una evidente regresión infinita, similar al acertijo “¿qué fue primero: el huevo o la gallina?” Semejante análisis jamás alcanza un punto final. Sencillamente, es arbitrario detenerse en un punto de la explicación y afirmar que “todo es reducible a los individuos”, tanto como afirmar que “todo es social e institucional”. La clave es que en esa regresión infinita, ni los factores individuales ni los institucionales tienen primacía explicativa completa. Así, la idea de que todas las explicaciones tienen finalmente que darse solamente en términos de los individuos (o las instituciones), carece de fundamento.

De esa manera, hay un círculo interminable de determinación. Con todo, eso no significa que las instituciones y los individuos tengan un estatus explicativo y ontológico equivalente. Evidentemente, tienen distintas características; sus mecanismos de reproducción y procreación son muy diferentes. Los individuos tienen propósitos determinados, en tanto que las instituciones no, al menos no en el mismo sentido. A su vez, las instituciones tienen lapsos de vida distintos a los de los individuos; en ocasiones resisten el paso de los individuos que están en su seno. De manera crucial, cada individuo nace dentro de, y está

modelado por, un mundo de instituciones preexistentes, aun si éstas fueron erigidas por otros y son factibles de ser reemplazadas.

Hemos visto cómo el proyecto “neoinstitucionalista” tropieza con dificultades para explicar el surgimiento de las instituciones sobre la base de suponer individuos dados, particularmente con respecto a la concepción del estado inicial, del que se supone surgen las instituciones. Eso no significa que toda la investigación “neoinstitucionalista” carezca de valor; más bien indica que el punto de partida de las instituciones no puede estar libre de ellas: el proyecto principal tiene que ser reformulado, como parte de un análisis teórico más vasto sobre las instituciones. El proyecto reformulado subrayaría la evolución parcial de las instituciones a partir de otras instituciones, más que de un hipotético “estado de naturaleza” libre de éstas. Lo que se necesita es una teoría del proceso, la evolución y el aprendizaje de las instituciones, y no una que proceda de un “estado de naturaleza” original, libre de éstas, que es tanto artificial como insostenible.

3.3 HACIA EXPLICACIONES EVOLUTIVAS DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

En algunos casos el carácter “estático comparativo” de las explicaciones “neoinstitucionalistas” es evidente. Sin embargo, desde los primeros años de la década de 1980, una de las razones del surgimiento del pensamiento “evolucionista” en la economía fue el intento por romper con las limitaciones de ese modo de explicación, con sus dos puntos terminales fijos. Puesto que no hay solución al problema del huevo o la gallina, la pregunta tiene que ser modificada. La pregunta no debe ser “¿qué fue primero?” sino, “¿qué procesos explican el desarrollo de ambos?” Esto implica hacer un movimiento fuera de lo estático comparativo, hacia una estructura de análisis más evolutiva y abierta. Algunos movimientos en esta dirección, propuestos por dos “neoinstitucionalistas” destacados, han conducido a establecer un punto de convergencia con las ideas evolutivas y abiertas de los “viejos” institucionalistas. Esto es patente en los últimos trabajos de Hayek (1988) y los textos recientes de North (1990).

Las explicaciones evolutivas abarcan la búsqueda de “una teoría del proceso del cambio consecutivo, autocontinuado o autopropagante, y sin término final” (Veblen, 1919, p. 37). Abandonar el intento por explicar todas las instituciones en términos de individuos dados, no significa forzosamente el abandono de la explicación teórica. En cambio, los orígenes y el desarrollo de las organizaciones e instituciones se entienden como un proceso evolutivo. Actualmente existe una cantidad considerable de trabajos que prosiguen en esa línea y hacen un extenso uso de metáforas evolutivas tomadas de la biología.

4. LA NECESIDAD DE LOS HÁBITOS Y LAS REGLAS

En esta sección se amplía el razonamiento, mostrando cómo los individuos racionales dependen de los hábitos y las reglas. La idea predominante del individuo maximizador de la utilidad ha permitido a los economistas ignorar los procedimientos y las reglas que los agentes emplean, consciente o inconscientemente. La mayor parte de las explicaciones sobre el comportamiento, incluyendo las conductas impelidas y las habituales, aparentemente pueden estar contenidas en el sistema de maximización de la utilidad. En consecuencia, en gran parte ignoran la explicación psicológica subyacente y las de otro tipo. Se piensa que la suposición abarcadora del agente “racional” es suficiente.

No obstante, el debate tiene que ver con la primacía explicativa del hábito sobre la concepción abarcadora del comportamiento racional. Empezamos planteando una pregunta: ¿bajo qué circunstancias para un agente es necesario o conveniente confiar en los hábitos o las reglas?¹⁵ Se dejan de lado los problemas sobre cómo se reproducen y transmiten los hábitos y las reglas en la sociedad, para centrarnos en la decisión que da lugar a su uso. Se argumenta que incluso la optimización requiere el despliegue de reglas, por ese motivo la economía neoclásica no puede legítimamente ignorar estas cuestiones. Esto indica que un análisis detallado sobre la evolución de los hábitos y las reglas específicas debería instalarse en el centro de la economía y la teoría social, incluyendo la racionalidad pecuniaria de los agentes en una economía de mercado.

Las reglas son pautas condicionales o incondicionales del pensamiento y la conducta que los agentes pueden adoptar, consciente o inconscientemente. Las reglas tienen generalmente la forma: *en circunstancias X, haz Y*. Los hábitos pueden tener una cualidad diferente: el seguimiento de las reglas puede ser consciente y deliberativo, mientras que, por lo regular, la acción habitual no se examina. Las reglas no tienen por necesidad una cualidad autoactuante o autónoma pero, evidentemente, por aplicación reiterada, una regla puede convertirse en hábito. Con frecuencia es más fácil romper una regla que modificar un hábito, pues la conciencia de nuestros propios hábitos a menudo es incompleta; éstos tienen un carácter autoactuante y se establecen en áreas subliminales de nuestro sistema nervioso. Sin embargo, los hábitos siguen teniendo la misma forma general: *en circunstancias X, sigue la acción Y*.

Un problema conocido en constante controversia se refiere a la medida en que las técnicas de optimización son aplicables en situaciones de decisión en el mundo real. Gran parte de la economía moderna tiene su fundamento sobre el supuesto de que son aplicables. Si se abandonan los supuestos de información perfecta, habitualmente se plantea que la incertidumbre y los problemas

¹⁵ Para el tratamiento en profundidad de este problema, véase Hodgson(1997).

complejos de decisión pueden resolverse utilizando las probabilidades. Contra este planteamiento diversos críticos han razonado que una proporción significativa de los problemas complejos de decisión no son manejables a partir de técnicas probabilísticas u otras técnicas de optimización (Veblen, 1919; Keynes, 1937; Simon, 1957, 1979).

4.1 OPTIMIZACIÓN Y REGLAS

A pesar de eso, hemos de hacer a un lado esta bien conocida controversia para concentrarnos en una categoría (grande o pequeña) de situaciones de decisión en la que puede ser posible la optimización (limitada). Considérense los problemas de optimización matemática y sus soluciones. Los procedimientos de programación lineal y cálculo diferencial, por ejemplo, emplean métodos de optimización con reglas estrictas. Los procedimientos de optimización implican siempre reglas: es decir, las reglas de la computación y la optimización.¹⁶

Sin embargo, las estimaciones convencionales descuidan en ocasiones la necesidad de reglas para alcanzar los óptimos. Un motivo de esto es que los procesos de optimización frecuentemente se confunden con los resultados óptimos. Sin embargo, la enunciación de las condiciones de equilibrio no es lo mismo que las especificaciones algorítmicas u otros procedimientos requeridos para conseguir el equilibrio: el resultado no es lo mismo que el proceso. Otro motivo del descuido es la creencia difundida de que la optimización implica elección, y que seguir la regla la confirma. Por el contrario, como se afirmó antes, la optimización mecánica excluye la genuina elección.

¹⁶ Notablemente, Vanberg (1994) ha indicado que la elección racional y el comportamiento que sigue las reglas son incompatibles. Afirma que es inherentemente incompatible hablar de una “elección racional que sigue las reglas” o de una “elección racional entre reglas”. Para Vanberg, la esencia de seguir una regla es ser parcialmente insensible a las particularidades cambiantes de cada situación de elección. Eso contrasta con el concepto de elección, donde se juzga que un individuo está libre de ese “comportamiento *preprogramado*”. Sin embargo, primero, la cualidad de ser insensible a las particularidades cambiantes no es una característica universal del comportamiento que sigue la regla. Hay reglas condicionales que discriminan entre diferentes condiciones del entorno y apuntan a resultados diferentes en circunstancias distintas. Segundo, la misma idea de *cálculo* racional, como se demuestra más adelante, depende de reglas computacionales. Vanberg tampoco ha reconocido que la optimización rigurosa deba excluir necesariamente la elección. Como apuntamos antes, un maximizador de utilidad es esencialmente una máquina de satisfacción del gusto. Si la elección significa la posibilidad de actuar de otra manera, entonces no puede estar predeterminada por funciones de preferencia o reglas.

Todos los procedimientos explícitos de optimización implican reglas. Eso plantea el problema secundario, pero importante, de establecer su origen. Notablemente, la optimización misma no puede proporcionar una explicación completa sobre el origen de las reglas o de la adopción del comportamiento impelido por las reglas. Como toda optimización implica reglas intrínsecas, la idea de explicar todas las reglas con base en los comportamientos optimizadores de los agentes implica un razonamiento circular y es, por tanto, un error de concepción. De ahí que persista la pregunta “¿de dónde provienen las reglas originales?”; *que no puede ser respondida completamente desde el punto de vista de la optimización.*

Es necesario examinar otras explicaciones acerca de su génesis, al menos para complementar el argumento de la optimización. En busca de esa “causa primera” estamos obligados a examinar, además de la optimización, otras explicaciones respecto de la confianza del individuo en las reglas. Existe también el caso del optimizador intuitivo con habilidades implícitas. Aunque pueden no ser codificables, las habilidades están incrustadas en hábitos que tienen la misma forma general: *en circunstancias X, haz Y.* Del mismo modo, la formación de esos hábitos no puede ser explicada sólo con base en la optimización, sin referencia a otras reglas, hábitos o instintos que les dieron origen. Esa confianza original en los hábitos o las reglas limita el alcance de la optimización racional. La racionalidad depende siempre, en cuanto soportes, de hábitos o reglas previas (Hodgson, 1988). De ahí que la optimización, por sí sola, nunca podrá suministrar la explicación completa sobre el comportamiento humano y las instituciones que algunos teóricos parecen afanarse en buscar. La explicación que ofrece la ciencia social exige más que esa poderosa idea central; es posible razonar que debemos confiar en especificaciones sobre el comportamiento más complejas, contingentes y multifacéticas.

En consecuencia, los economistas neoclásicos podrían ser considerados como un caso especial y restringido (en grado sumo) de la “vieja” economía institucional, la cual admitía la ubicuidad de los hábitos y las reglas. En contraste con la imagen de miopes recopiladores de datos y antiteóricos, los institucionalistas tienen el potencial para alcanzar un nivel más alto de generalidad teórica. Winter (1971) ha afirmado que la economía neoclásica es un caso especial de la economía conductual. Además, podemos concluir que tanto la economía conductual como la neoclásica son casos especiales de la economía institucional. En sus fundamentos la economía institucional tiene mayor generalidad y contiene a la economía neoclásica como caso especial.

4.2 LA UBICUIDAD DE LOS HÁBITOS Y LAS REGLAS

Al examinar los tipos de situación de decisión o procedimiento distintos de la optimización, como la toma de decisión en un contexto de complejidad o

incertidumbre, hemos subrayado la importancia que tienen los hábitos y las reglas. En particular, Ronald Heiner (1983) ha demostrado cómo en tales situaciones los individuos se ven obligados a confiar en procedimientos y reglas de decisión relativamente sencillos. Existen razonamientos sólidos y establecidos que indican que, en situaciones de incertidumbre radical, los individuos deben confiar en “convenciones” o “reglas empíricas” (Keynes, 1937; Simon, 1957).

El diestro despliegue de reglas debe incorporar también hábitos adquiridos. Incluso las empresas y los individuos que de alguna manera intentan optimizar, emplean hábitos. Como apuntó el “viejo” economista institucional John Maurice Clark (1918, p. 26), “sólo mediante la ayuda del hábito, el principio de utilidad marginal se aproxima a la vida real”. Un principio institucionalista indica que el hábito tiene primacía ontológica y explicativa sobre la elección racional. De nuevo, esto implica un mayor nivel de generalidad en el núcleo de la propuesta institucionalista.¹⁷ En la práctica, el agente humano no puede ser una “calculadora relámpago” (Veblen, 1919, p. 73), que encuentra el óptimo rápida, fácil e inexplicablemente, de la misma manera que podemos localizar el punto más bajo de una curva U en un sencillo diagrama de un libro de texto. Incluso con información dada e inequívoca, los problemas complejos de optimización normalmente implican dificultades, no sólo de especificación sino de computabilidad. Los sistemas inteligentes artificiales, aun en entornos moderadamente complejos, requieren procedimientos de configuración “heredados” para estructurar la información recibida (Zenon, Pylyshyn, 1986).

4.3 EVOLUCIÓN Y LOS LÍMITES DE LA RACIONALIDAD

Notablemente, las tendencias recientes de la psicología evolucionista (Cosmides y Tooby, 1994a, 1994b; Plotkin, 1994; Reber, 1993) apoyan fuertemente la “vieja” idea institucionalista de la primacía de los hábitos. El razonamiento clave en esta disciplina es que: los postulados respecto del carácter racional del cerebro humano deben dar una explicación sobre su evolución, de acuerdo con principios establecidos por la biología evolucionista.

Lo que puede calificarse como el Principio de Explicación Evolutiva, exige que en las ciencias sociales cualquier hipótesis conductual sea susceptible de

¹⁷ Clark (1918, p. 25) también escribió: “un buen hedonista dejaría de calcular cuando le parece que implica más problema del que vale la pena”. De ahí que el concepto de comportamiento de “satisfacción” (optimización en circunstancias de racionalidad limitada, N. del T.) planteado por Simon, encuentre un claro precedente en el trabajo de un “viejo” economista institucional.

explicación según los lineamientos evolucionistas darwinianos.¹⁸ Sin embargo, el trabajo empírico y teórico de los modernos psicólogos evolucionistas indica que es muy improbable que la racionalidad total surja por medio de la evolución, aun en los organismos altamente inteligentes. En otras palabras, la hipótesis común del actor racional no satisface el Principio de Explicación Evolutiva.

En el enfoque evolutivo de la inteligencia se admite que el conocimiento tácito y el aprendizaje implícito de tipo habitual son ubicuos, incluso en los animales superiores, lo que incluye a los seres humanos. Eso se debe a que los niveles más altos de deliberación y conciencia son recientes en la escena evolutiva, e indudablemente vinieron después del desarrollo de los mecanismos básicos de cognición y aprendizaje en los organismos. Si ese es el caso, muchos de nuestros evolucionados procesos cognitivos deben tener capacidad para proceder debajo del nivel completo de deliberación y conciencia.

Cosmides y Tooby (1994a) han postulado que la mente está llena de circuitos funcionalmente específicos. Eso contrasta con lo que definen como el “Modelo estándar de la ciencia social”, en el que la mente alberga procesos cognitivos generales –como “el razonamiento”, “la inducción” y “el aprendizaje”–, los cuales son “independientes del contexto”, de “dominio general” o “libres de contexto”. Estos autores demuestran que es difícil conciliar este enfoque abstracto y general de la mente con la biología evolutiva moderna, y dan evidencia experimental para sustentar su argumento.

Un razonamiento clave consiste en establecer que las técnicas de optimización, para todo propósito, son difíciles de construir y utilizar. Primero, lo que se considera como comportamiento adaptativo, o (cuasi) comportamiento óptimo, difiere notablemente de situación a situación. Segundo: “la explosión combinatoria entorpece, siquiera moderadamente, los sistemas de dominio general cuando tropiezan con la complejidad del mundo real. Como al agregar nuevas dimensiones a un espacio de problemas la generalidad aumenta, ya que una nueva rama apunta a un árbol de decisión, la carga computacional se multiplica con dramática rapidez” (Cosmides y Tooby, 1994a, p. 56). La generalización de esos mecanismos, para todo propósito, mina su desempeño: “cuando el entorno es imprevisible, el mecanismo lo será también. Los mecanismos de dominio específico no están limitados de esa manera. Pueden construirse para llenar los espacios cuando falta o es difícil obtener evidencia perceptual” (p. 57) Por tanto: “La mente es más parecida a una navaja suiza que a un cuchillo que sirve para cualquier cosa” (p. 60).

¹⁸ Sin darle un nombre, Veblen (1934, pp. 79-80) empleó abiertamente este principio en sus exposiciones sobre los orígenes de los hábitos, del comportamiento que tiene un propósito determinado, y así sucesivamente.

En términos evolutivos, el tiempo no “implanta la lógica en los hombres”. Cosmides y Tooby ofrecieron evidencia de que, por lo general, los seres humanos tienen deficiencias para resolver problemas generales, lógicos. Sin embargo, cuando esos problemas se reformulan en términos de interacciones sociales, aumenta notablemente nuestra habilidad para resolverlos, a pesar de que la estructura lógica del problema no haya cambiado. Esa es una clara evidencia del desarrollo específico del cerebro, más que de la habilidad para resolver problemas lógicos generales.¹⁹

Las teorías del comportamiento humano deben ser compatibles con nuestra comprensión sobre los orígenes evolutivos: “El cerebro humano no cayó del cielo como un artefacto inescrutable de origen desconocido, y no existe una razón sensata para estudiarlo ignorando los procesos causales que lo configuraron” (Cosmides y Tooby, 1994a, p. 68). Aplicado a los economistas, este principio establece que la suposición predominante acerca de “que el comportamiento racional es el estado de naturaleza que no requiere explicación” (Cosmides y Tooby, 1994b, p. 327), es insostenible. Si el comportamiento racional se da por supuesto, entonces, su evolución debe ser explicada.

La reintroducción de los conceptos de hábito e instinto en una teoría del comportamiento humano contribuye a establecer el fundamento sobre el cual es posible construir una teoría de las instituciones. Hemos mostrado cómo la fundamentación de semejante teoría en la idea del individuo racional dado es desafortunada, a la vez que insostenible en términos evolutivos actuales. La introducción del hábito y el instinto hacen posible la coherencia entre los niveles de análisis socioeconómico y biótico, y establece un vínculo importante entre el ámbito socioeconómico y el natural. El ciclo institucional acción-información no está suspendido en el vacío: tiene un fundamento biótico.

Eso no significa que las explicaciones de los fenómenos socioeconómicos tengan que darse en términos biológicos. La realidad socioeconómica tiene propiedades emergentes que contravienen semejante reducción. Son niveles diferentes de análisis pero, al final, las proposiciones en un nivel tienen que ser compatibles con las del otro. Esa es una razón fundamental del por qué la economía tiene que tomar en cuenta a la biología evolucionista (Hodgson, 1993).

¹⁹ Significativamente, Plotkin ha apartado la psicología evolucionista del reduccionismo genético. Afirma que el comportamiento inteligente “no puede ser explicado de manera reduccionista, a partir de la genética o la genética y el desarrollo” (Plotkin, 1994, p. 176).

CONCLUSIONES

Las instituciones no sólo limitan e influyen en los individuos. En conjunto con nuestro entorno natural y nuestra herencia biótica, como seres sociales estamos *constituidos* por instituciones. Éstas son proporcionadas por la historia y constituyen nuestra carne y sangre socioeconómica. Esa proposición debe cohabitar con la noción, más generalmente aceptada e igualmente válida, de que los individuos, conciente o inconscientemente, forman y transforman las instituciones.

Se ha indicado con anterioridad que el fracaso del proyecto de los microfundamentos proporciona al institucionalismo una oportunidad significativa. Su punto central de atención en las instituciones, como entidades duraderas y habitualmente autoreforzantes, proporciona un conveniente vínculo micro-macro. Entender el papel del individuo en relación con las instituciones es centrarse en el aspecto micro. Interpretar a las instituciones como una constante socialmente construida –o propiedad emergente– representa una base para reflexionar sobre las dinámicas macroeconómicas y el comportamiento individual. Por consiguiente, los “viejos” institucionalistas y los economistas neoclásicos tienen mucho que aprender unos de otros.

Con todo, algunos desconocen a quienes rechazan el paradigma del actor racional, como si estuvieran fuera de “la economía” y los remiten a “la sociología”. Como consecuencia, esos vigilantes de la “corrección económica” tienen que enfrentar dos problemas graves. Primero, economistas conspicuos como Smith, Ricardo, Marx, Keynes, Hayek, Simon y Coase, todos, fracasaron al tratar de incorporar en sus textos la imagen estándar del “hombre económico racional”, y expresaron dudas profundas sobre su comportamiento. Segundo, tienen que enfrentar también el problema de que gran parte de la “sociología” ha adoptado en la actualidad la elección racional (por ejemplo, James Coleman, 1990).

Entre los economistas del siglo XX, la práctica predominante ha sido analizar el objeto de estudio definido no con base en el análisis de un objeto real –la economía– sino en términos de un enfoque único y un conjunto de suposiciones centrales. Si el objeto de estudio se define de esa manera, entonces el pluralismo teórico es imposible dentro de la economía: estamos comprometidos con un tipo particular de teoría o enfoque. Sin embargo, en otras disciplinas la ciencia es definida normalmente como el estudio de un aspecto particular de la realidad objetiva: la física trata de la naturaleza y las propiedades de la materia y la energía; la biología, de los seres vivos; la psicología, de la psique; y así sucesivamente. Es con base en su deseo de estudiar y comprender la economía del mundo real que los “viejos” institucionalistas pueden reclamar el título de *economistas*.

De hecho, la frontera que por consenso ha perdurado entre la economía y la sociología, prevaleciente en los últimos 60 años aproximadamente, está siendo violada por ambos lados. La línea de demarcación definida por “la ciencia de

la elección racional” está perdiendo su legitimidad y la alternativa más razonable es intentar redefinir una vez más a la economía como la disciplina intelectual que se ocupa del estudio de los sistemas económicos. En otras palabras, debería definirse, como otras ciencias, desde el punto de vista de su objeto de análisis más que a partir de un conjunto de doctrinas previas.

Puede conjeturarse que el desvanecimiento de las fronteras predominantes entre las ciencias sociales en el siglo XX, presagia una gran crisis secular en estas disciplinas intelectuales. Blanco de críticos heterodoxos por mucho tiempo, en años recientes, cada vez más, el hombre económico racional ha sido puesto a prueba por la economía neoclásica, en parte debido a los progresos de la teoría del juego. Economistas destacados como Frank Hahn (1991), han sugerido que una de las respuestas fundamentales a la crisis creciente será la deconstrucción del actor racional que ha regido a la economía por mucho tiempo. La actitud optimizadora será reconocida como el caso especial de un conjunto más grande de posibles formas de comportamiento, y se exigirá en todas ellas dar explicaciones viables sobre su origen y evolución.

Es amplia la consideración de la biología como la ciencia del siglo XXI. Siguiendo esa dirección –y para hacer nuevas conjeturas–, los preceptos vinculantes y fundamentales de las renovadas ciencias sociales serán los principios mismos de la evolución, y éstas obtendrán gran inspiración en la metodología y propuestas planteadas por Darwin. Habrá que dar un enorme salto en el tiempo y revalorar las controversias evolucionistas de la década de 1890 y los primeros años de la década de 1900 –y el mundo intelectual de Peirce, James, Veblen y Commons– para descubrir que mucho de lo que queremos decir se ha dicho antes. Sólo entonces podremos leer los trabajos de los “viejos” institucionalistas y apreciar plenamente sus logros.

BIBLIOGRAFIA

ALCHIAN, ARMEN A.

(1950), "Uncertainty, Evolution and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, 58(2), junio, pp. 211-21.

ARROW, KENNETH J.

(1986), "Rationality of Self and Others in an Economic System", *Journal of Business*, 59(4), octubre, pp. 385-99; reimpresso en Robin M. Hogarth y Melvin W. Reder (eds.). *Rational Choice: the Contrast Between Economics and Psychology* (Chicago and London: University of Chicago Press), pp. 201-15.

BAKER, WYNE E.

(1984), "The Social Structure of a National Securities Market", *American Journal of Sociology*, 89(4), enero, pp. 775-811.

BECKER, GARY S.

(1962), "Irrational Behavior and Economic Theory", *Journal of Political Economy* 70(1), febrero, pp. 1-13.

(1992), "Habits, Addictions, and Traditions", *Kyklos*, 45(3), pp. 327-45.

(1996). *Accounting for Tastes* (Cambridge, MA: Harvard University Press).

BHASKAR, ROY

(1979), *The Possibility of Naturalism: A Philosophical Critique of the Contemporary Human Sciences* (Brighton: Harvester).

BOULDING, KENNETH

(1981), *Evolutionary Economics* (Beverly Hills, CA: Sage Publications).

BUCHANAN, JAMES M.

(1969), "Is Economics the Science of Choice?", en Erich Streissler *et al.* (eds.). *Roads to Freedom: Essays in Honor of Friedrich A. Von Hayek* (London: Routledge y Kegan Paul), pp. 47-64.

CHIAROMONTE, FRANCESCA y DOSI, GIOVANNI

(1993), "Heterogeneity, Competition, and Macroeconomic Dynamics", *Structural Change and Economic Dynamics*, 4(1), junio, pp. 39-63.

CHOI, YOUNG BACK

(1993), *Paradigms and Conventions: Uncertainty, Decision Making, and Entrepreneurship* (Ann Arbor: University of Michigan Press).

CLARK, JOHN MAURICE

(1918), "Economics and Modern Psychology", Parts I and II, *Journal of Political Economy*, 26(1-2), enero-febrero, pp. 1-30, 136-66; reimpresso en John Maurice Clark (1967) *Preface to Social Economics* (New York: Augustus Kelley), pp. 92-169.

COHEN, JACK y STEWART, IAN

(1994), *The Collapse of Chaos: Discovering Simplicity in a Complex World* (London and New York: Viking).

COLEMAN, JAMES S.

(1990), *Foundations of Social Theory* (Cambridge, MA: Harvard University Press).

- COMMONS, JOHN R.
(1924), *The Legal Foundations of Capitalism* (New York: Macmillan).
(1934), *Institutional Economics: Its place in Political Economy* (New York: Macmillan).
- COSMIDES, LEDA y TOOBY, JOHN
(1994a), "Beyond Intuition and Instinct Blindness: Toward an Evolutionarily Rigorous Cognitive Science", *Cognition*, 50(1-3), abril-junio, pp. 41-77.
(1994b), "Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand", *American Economic Review*, 84(2), mayo, pp. 377-32.
- CYERT, RICHARD M. y MARCH, JAMES G.
(1963), *A Behavioral Theory of the Firm* (Eaglewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall).
- DEGLER, CARL N.
(1991), *In Search of Human Nature: The Decline and Revival of Darwinism in American Social Thought* (Oxford and New York: Oxford University Press).
- DOSI GIOVANNI
(1988), "Institutions and Markets in a Dynamic World", *Manchester School of Economics and Social Studies*, 56(2), junio, pp. 119-46.
- DUESENBERY, JAMES S.
(1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge MA: Harvard University Press).
- FIELD, ALEXANDER J.
(1979), "On the Explanation of Rules Using Rational Choice Models", *Journal of Economic Issues*, 13(1), marzo, pp. 49-72.
(1984), "Microeconomics, Norms, and Rationality", *Economic Development and Cultural Change*, 32(4), julio, pp.683-711.
- GIDDENS, ANTHONY
(1984), *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration* (Cambridge: Polity Press).
- GODE, DHANANJAY K. y SUNDER, SHYAM
(1993), "Allocative Efficiency of Markets with Zero-Intelligence Traders: Markets as a Partial Substitute for Individual Rationality", *Journal of Political Economy*, 101(1), febrero, pp. 119-37.
- GRANOVETTER, MARK
(1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3), noviembre, pp. 481-510.
- GREEN, FRANCIS.
(1979), "The Consumption Function: A Study of a Failure in Positive Economics", en Francis Green y Petter Nore (ed.). *Issues in Political Economy: A Critical Approach* (London: Macmillan), pp. 33-60.
- HAHN, FRANK H.
(1991), "The Next Hundred Years", *Economic Journal*, 101(404), enero, pp. 47-50.

HAMILTON, WALTON H.

(1932), "Institution", en Edwin R. A. Seligman y Alvin Johnson (ed.). *Encyclopaedia of the Social Sciences*, vol. 8 (New York: Macmillan), pp. 84-89.

HAYEK, FRIEDRICH A. VON

(1988), "The Fatal Conceit: The Errors of Socialism", en W. W. Bartley III (ed.). *The Collected Works of Friedrich August Hayek*, vol. 1 (London: Routledge).

HEINER, RONALD A.

(1983), "The Origin of Predictable Behavior", *American Economic Review*, 73(4), diciembre, pp. 560-95.

HODGSON, GEOFFREY M.

(1988), *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics* (Cambridge: Polity Press; Philadelphia: University of Pennsylvania Press).

(1993), *Economics and Evolution: Bringing Life back into Economics*. (Cambridge: Polity Press; Ann Arbor, MI: University of Michigan Press).

(1997), "The Ubiquity of Habits and Rules", *Cambridge Journal of Economics*, 21(6), noviembre, pp. 663-84.

HODGSON, GEOFFREY M.; SAMUELS, WARREN J. y TOOL, MARC R. (eds.)

(1994), *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* (Aldershot: Edward Elgar).

HOUTHAKKER, HENDRICKS S. y TAYLOR LESTER D.

(1966), *Consumer Demand in the United States 1929-1970: Analyses and Projections* (Cambridge, MA: Harvard University Press).

KEYNES, JOHN MAYNARD

(1937), "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, 51(1), febrero, pp. 209-23; reeditado en Keynes, John Maynard (1973). *The Collected Writings of John Maynard Keynes, XIV. The General Theory and After: Part II: Defense and Development*. (London: Macmillan), pp. 109-23.

LANGLOIS, RICHARD N. (ed.)

(1986), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics* (Cambridge and New York: Cambridge University Press).

MASON, ROGER

(1995), "Interpersonal Effects on Consumer Demand in Economic Theory and Marketing Thought, 1890-1950", *Journal of Economic Issues*, 29(3), septiembre, pp. 871-81.

MENGER, CARL

(1892), "On the Origins of Money", *Economic Journal*, 2(2), junio, pp. 239-55.

(1936), "Geld", en *The Collected Works of Carl Menger. IV. Schriften über Geldtheorie and Währungspolitik* (London: London School of Economics), pp. 1-116.

MURPHY, JAMES B.

(1994), "The Kinds of Order in Society", en Philip Mirowski (ed.). *Natural Images in Economic Thought: Markets Read in Tooth and Claw* (Cambridge and New York: Cambridge University Press), pp. 536-82.

- NELSON, RICHARD R. y WINTER, SIDNEY G.
(1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- NORTH, DOUGLASS C.
(1981), *Structure and Change in Economic History* (New York: Norton).
(1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press).
- PLOTKIN, HENRY C.
(1994), *Darwin Machines and the Nature of Knowledge: Concerning Adaptations, Instinct, and the Evolution of Intelligence* (Harmondsworth: Penguin).
- POLANYI, KARL
(1944), *The Great Transformation* (New York: Rinehart).
- POLANYI, MICHAEL
(1966), *The Tacit Dimension* (London: Routledge and Kegan Paul).
- POLLAK, ROBERT A.
(1970), "Habit Formation and Dynamic Demand Functions", *Journal of Political Economy*, 78(4), julio-agosto, pp. 745-63.
- PYLYSHYN, ZENON W. (ed.)
(1986), *The Robot's Dilemma: The Frame Problem in Artificial Intelligence* (Norwood, New Jersey: Ablex).
- POSNER, RICHARD A.
(1973), *Economic Analysis of Law* (Boston Little: Brown).
- REBER, ARTHUR S.
(1993), *Implicit Learning and Tacit Knowledge: An Essay on the Cognitive Unconscious* (Oxford: Oxford University Press).
- RIZVI, S. ABU TURAB
(1994), "The Microfoundations Project in General Equilibrium Theory", *Cambridge Journal of Economics*, 18(4), agosto, pp. 357-77.
- RUTHERFORD, MALCOLM C.
(1994), *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism* (Cambridge and New York: Cambridge University Press).
- SCHOTTER, ANDREW
(1981), *The Economic Theory of Social Institutions* (Cambridge and New York: Cambridge University Press).
- SIMON, HERBERT A.
(1957), *Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting* (New York: Wiley).
(1979), "Rational Decision Making in Business Organizations", *American Economic Review*, 69(4), septiembre, pp. 493-513.
- STIGLITZ, JOSEPH E.
(1994), *Whiter Socialism?* (Cambridge, MA: MIT Press).
- SUGDEN, ROBERT.
(1986), *The Economics of Rights, Cooperation, and Welfare* (Oxford: Blackwell).

TOOL, MARC R.

(1991), "Contributions to an Institutional Theory of Price Determination", en Geoffrey M. Hodgson and Ernesto Screpanti (eds.). *Rethinking Economics: Markets, Technology and Economic Evolution* (Aldershot: Edward Elgar), pp. 19-39.

VANBERG, VIKTOR J.

(1994), *Rules and Choice in Economics* (London: Routledge).

VEBLEN, THORSTEIN B.

(1899), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions* (New York: Macmillan).

(1914), *The Instinct of Workmanship, and the State of the Industrial Arts* (New York: Augustus Kelley).

(1919), *The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays* (New York: Huebsch).

(1934), *Essays on our Changing Order*, León Ardzrooni (ed.) (New York: The Viking Press).

WARE, CAROLINE F. y MEANS, GARDINER C.

(1936), *The Modern Economy in Action* (New York: Harcourt Brace).

WHITE, HARRISON C.

(1992), *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action* (Princeton: Princeton University Press).

WILLIAMSON, OLIVER E.

(1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Anti-trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization* (New York: Free Press).

(1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", *American Economic Review*, 74(3), septiembre, pp. 519-40.

WINTER, SIDNEY G., JR.

(1971), "Satisficing, Selection and the Innovating Remnant", *Quarterly Journal of Economics*, 85(2), mayo, pp. 237-61.