

La concepción de las instituciones en la economía contemporánea

*Bruno Gndlgruber**

Introducción

Las instituciones como contratos, rutinas o hábitos crean patrones de comportamiento compartidos al fundamentar percepciones y decisiones individuales, orientando a los actores en sus actividades de acuerdo con diversos contextos. La acción individual se incrusta en las estructuras institucionales del entorno que, a su vez, se transforman con esta acción. Así, las instituciones son categorías fundamentales del análisis económico, no solamente por su importancia en el comportamiento individual, sino también por su contribución en la construcción de los principales esquemas de coordinación de las economías modernas como las empresas o los mercados. Cada sociedad se caracteriza por un conjunto de arreglos institucionales específicos que pueden fomentar, pero también frenar los procesos que sustentan la creación de riqueza y bienestar.

La consideración explícita de instituciones extiende significativamente el alcance de la teoría económica en ámbitos de análisis importantes, por ejemplo, la coordinación y organización de las actividades de los actores económicos; el papel de los incentivos en las decisiones individuales y colectivas; la recepción y el procesamiento estructurado y asimétrico de información; el conocimiento, la innovación y el aprendizaje como fundamentos para el cambio continuo de las econo-

* Coordinador de Estudios y Proyectos de la Coordinación General de Planeación de la Rectoría General de la UAM (brunog@correo.uam.mx).

mías; la formación contextualizada de mercados y de economías de mercado; la influencia de marcos legales, regulativos y normativos sobre el desempeño económico; etc.

El reconocimiento de la importancia de arreglos institucionales para la economía como ciencia se refleja en el otorgamiento del Premio Nobel a investigadores que exploran campos nuevos en la teoría económica, como la economía de la información (Joseph Stiglitz, George Akerlof), la economía experimental y psicológica (Vernon Smith, Daniel Kahnemann) y sobre todo la propia economía institucional (Ronald Coase, Douglass North). Las obras de estos autores muestran que los arreglos institucionales son sustanciales para la toma de decisiones y la coordinación, particularmente en situaciones de competencia limitada, donde el mecanismo de mercado no garantiza la asignación eficiente de los recursos y la compatibilidad general de las actividades económicas.

El interés para incluir a las instituciones como elementos centrales del análisis económico se ha renovado recientemente. La búsqueda por su definición, concepción e integración es parte de la polémica actual en la teoría económica y está tomando diferentes caminos. En el debate entre los diferentes enfoques de la economía institucional se observa la diversidad y complejidad de este proceso. Todos estos enfoques incorporan a las instituciones como elementos centrales en sus indagaciones, superando así las negligencias que existían anteriormente.

Para arrojar luz sobre este interés renovado, el artículo se propone en su primer apartado, considerar las razones específicas de esta negligencia; el segundo es una revisión breve de los antecedentes del análisis de las instituciones en la teoría económica. Posteriormente, en la tercera sección se comparan las corrientes más importantes de la economía institucional contemporánea con sus diferentes formas de conceptualización. Se consideran tres enfoques centrales que poseen intersecciones y desacuerdos entre sí, sin embargo representan los esquemas de análisis que ilustran de manera ejemplar las diferentes concepciones de las instituciones: la nueva economía institucional (NEI), la economía evolutiva (EE) y el nuevo institucionalismo económico (NIE).

1. Negligencia de las instituciones en la teoría económica

Aun cuando en la actualidad se reconoce que las instituciones influyen en el desempeño de una economía, su estudio específico, de acuerdo a la forma como lo desarrolla la economía institucional, estaba prácticamente ausente de los programas de investigación de la ciencia económica. Esta situación se encuentra presente desde el desvanecimiento del institucionalismo estadounidense original en los años

cuarenta hasta los ochenta cuando surge la NEI. En efecto, para muchos economistas neoclásicos el marco institucional todavía es un factor exógeno para el funcionamiento del mercado y la economía, por ende no es parte del objeto de estudio de la economía.

Las justificaciones de esta posición se manifiestan en diversas formas, ya sea en la exclusión de la temática de la agenda de la economía (acotamiento rígido del objeto de estudio); argumentando que las instituciones son inherentes a los procesos de mercado y no requieren ser estudiadas de manera particular, o porque se forman con la misma eficiencia que caracteriza todos los procesos de mercado (eficiencia institucional), sosteniendo que la organización inherente de mercados libres genera los marcos institucionales adecuados (auto-organización de los mercados), que las instituciones se eligen racionalmente como otros bienes (elección institucional), o que se manifiestan y estudian exclusivamente en forma de precios (precios como instituciones). Al revisarlas, se denotarán sus limitaciones desde el punto de vista de la economía institucional.

En parte, la negligencia de las instituciones es una consecuencia del desarrollo general de la economía como ciencia. Debido al acotamiento rígido del objeto de estudio, a problemas específicos de decisión y a la elección de individuos instrumentalmente racionales, la economía neoclásica ha desarrollado una metodología y un conjunto de herramientas para el análisis funcional de precios como factores determinantes de tendencias inherentes hacia equilibrios intertemporales, y ha relegado el análisis de las instituciones a la sociología, que ha aceptado el reto con actitud recíproca. La división cada vez más tajante de la agenda de investigación de las ciencias sociales entre la economía y la sociología, a partir de los años veinte del siglo pasado, prácticamente ha dejado ambos campos sin articulación interdisciplinaria.¹ El institucionalismo estadounidense original, como una corriente de la teoría económica que ha buscado la integración de las ciencias sociales, ha sido rechazado, como “no económico”, “meramente empírico”, “ateórico” o “superficial”, críticas que carecen de fundamento sólido dadas las contribuciones que ha hecho el institucionalismo estadounidense a la teoría económica.²

Pero, ¿cómo se explica el comportamiento de actores en una teoría del intercambio, cómo es la teoría económica en ausencia de instituciones y cómo son las principales figuras para la interacción social en las ciencias sociales? ¿Cómo se

¹ Es sintomática la definición paradigmática de la economía por parte de Lionel Robbins, basada en los problemas de escasez para agentes que ordenan sus opciones y eligen racionalmente. Leriche *et al.* (1996).

² Rutherford (2001), Hodgson (1998).

justifica la omisión del estudio de las instituciones teóricamente? La economía neoclásica ha dado respuestas inherentes a su modelo explicativo para justificar la exclusión de fenómenos como instituciones. Con base en los supuestos de racionalidad y comportamiento de la economía neoclásica, la coordinación de las actividades se resuelve aparentemente sin la necesidad de instituciones. Los *homini oeconomici* filtran y analizan la información relevante, planean y deciden sobre las acciones más útiles y redituables, las llevan a cabo en el mercado sin problemas (graves) de información, de análisis y de ejecución. Cada individuo tiene la capacidad de tomar las decisiones adecuadas en aislamiento completo y sin enfrentarse a problemas para ejecutarlas en el mercado; todos los participantes en los intercambios saben perfectamente qué implicaciones tiene su actuar y cómo van a reaccionar los demás actores a sus intervenciones.

Las instituciones que son necesarias para la interacción se forman y adecuan automáticamente, “funcionan” perfectamente al guiar a los agentes de acuerdo con las reglas del mercado competitivo. En este sentido, se puede hablar de un supuesto implícito de eficiencia institucional, que también se podría interpretar como supuesto de existencia universal de un conjunto específico de instituciones de mercado que facilitan la formación de precios de equilibrio;³ en las palabras de Arrow:⁴ “El mercado se explica en sí como una institución social que opera de acuerdo con reglas muy concretas entendidas por todos.” Sin este conjunto de arreglos institucionales o “reglas muy concretas” la aplicación de los modelos no sería posible. Reglas que además deben ser comprendidas, aceptadas, aplicadas, reforzadas y defendidas. De esta manera, la teoría neoclásica presupone la existencia de instituciones que guían al mercado, pero cuya formación y papel específico nunca se aclaran. En contraste con otros autores, muchas de las dificultades en los procesos de toma de decisión —en donde las instituciones tienen mayor importancia, como por ejemplo situaciones de incertidumbre— se excluyen, y las acciones sobre las que se decide se pueden ejecutar aparentemente sin mayores fricciones.⁵

Reconocer la importancia de las instituciones desde una perspectiva teórica de competencia significa a fin de cuentas ver a las instituciones también como mecanismos de mercado. Algunos economistas han argumentado que la organización inherente de mercados libres genera los marcos institucionales adecuados, en términos de marcos que facilitan la optimización y la generación de precios de

³ Pasinetti (1994: 36).

⁴ Arrow (1998: 40) (traducción propia).

⁵ Para el tema de la incertidumbre sigue siendo fundamental el texto de Knight (1947).

equilibrio. Desde el punto de vista de regímenes libres o liberales, la autoorganización de los mercados garantiza el tipo de órdenes espontáneos a surgir, como respuestas inmediatas a las necesidades de los individuos para contar con entornos dentro de los cuales puedan desenvolver sus intereses particulares, entornos lo suficientemente estables para llevar a cabo sus cálculos respectivos, y al mismo tiempo, lo suficientemente flexibles para enfrentar modificaciones necesarias.⁶ La formación de las instituciones que acompañan este proceso se concibe también como eficiente. No se puede negar *per se* la existencia de procesos que fomentan libremente el establecimiento de eficiencia o de mercados eficientes, pero son parte de entornos culturales concretos y como tales, son una parte importante de la agenda de investigación de la economía institucional. De hecho, en publicaciones recientes se reconsidera la obra tardía de Friedrich von Hayek y su influencia en la economía institucional, más allá de sus implicaciones políticas.⁷

La idea neoclásica de una selección eficiente de estructuras institucionales óptimas se puede también pensar por medio de la competencia entre arreglos institucionales en el mercado, donde las instituciones solamente se forman si son útiles para los actores; si deciden concretamente crearlas para apoyar su búsqueda de utilidades y ganancias en la maximización. Así, los actores eligen entre diferentes arreglos institucionales. Los principios de la elección racional aplican a la “elección institucional”.⁸ Según Priddat:

[...] la definición racional de la vigencia de las reglas de arreglos institucionales se basa en la circunstancia simple de que los sujetos de decisión aceptan voluntaria e independientemente la vigencia de la regla o deciden aceptarla.⁹

Son varios los problemas de esta simple ampliación del programa de investigación estándar de la economía acerca de la racionalidad. ¿Porqué un actor racional en términos neoclásicos, “elegiría” una institución o regla que finalmente lo limita en sus opciones de elección? ¿Porqué “elegir” de manera racional una regla que posteriormente limita las preferencias? Aceptar una regla es la decisión por un conjunto de alternativas vinculada al arreglo institucional sin la posibilidad de elegir las alternativas excluidas.¹⁰ El análisis de las instituciones, desde esta

⁶ Analizado por autores de la Escuela Austriaca y de corrientes vinculadas, como Friedrich von Hayek.

⁷ Witt (2001).

⁸ Priddat (1996).

⁹ Priddat (1996: 12).

¹⁰ Priddat (1996: 12).

perspectiva, encuentra severas limitaciones si éstas se reducen a un elemento de los procesos de optimización de estándares.

Otra justificación de la negligencia de las instituciones en la teoría neoclásica es su sustitución por “cuasi-instituciones”. ¿Qué sustituye a las instituciones en un modelo basado en el individualismo metodológico que aísla a los actores completamente de su entorno? En analogía a una de las definiciones más aceptadas de las instituciones, los precios son las únicas instituciones de mercado que están contempladas en la teoría económica. Douglass North define las instituciones como “[...] las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”.¹¹ Así entendido, la economía neoclásica conoce como instituciones exclusivamente precios en diferentes formas, dado que son el único elemento de interacción entre los actores económicos al darles señales sobre los cuales basan sus cálculos, decisiones y acciones.¹²

Los precios garantizan los ajustes al equilibrio general –o a equilibrios locales– por medio de la deducción de reglas de demanda y oferta. Sin embargo, la formación de los precios y la coordinación de las actividades, con base en precios, se explica exclusivamente como resultado de cálculos individuales en ausencia de relaciones entre los actores y desconociendo las condiciones bajo las que se llevan a cabo la toma de decisiones y las transacciones en el mercado. Implícitamente el mercado y los precios se comportan como institucionales, pero en el mundo del individualismo metodológico, los únicos modelos que explican la interacción entre los agentes en la formación de los precios y la competencia tienen que recurrir a figuras tan abstractas y limitadas como la de un subastador imaginario que fija los precios.¹⁴ En la microeconomía, basada en la teoría de juegos, se ha ampliado la idea de los precios como instituciones y se considera que determinan las opciones o reglas que los actores tienen a su disposición, definiendo la reacción de los demás actores al comportamiento individual.¹⁵

¹¹ North (1995: 13).

¹² En particular la teoría del equilibrio general competitivo y todos sus derivados.

¹³ Arrow (1998: 40).

¹⁴ El famoso modelo social de la competencia perfecta de León Walras.

¹⁵ Según Kreps (1995: 1) el “[...] marco institucional, [...] describe qué alternativas tienen a su alcance los actores individuales y qué resultados obtienen en función de las acciones de los otros actores, tradicionalmente el mecanismo de los precios en mercados impersonales y el tipo de análisis requerido para modelar cómo las diversas conductas de los actores se agregarán dentro de un marco dado, tradicionalmente el análisis del equilibrio”.

Los precios cumplen así la función de instituciones, pero no se estudian como tales. Este campo se está explorando en la actualidad con mayor rigor y con diversas aplicaciones.¹⁶ En contraste, economistas de las corrientes institucionales han enfatizado reiteradamente la debilidad de explicación de la teoría neoclásica, especialmente en situaciones en las que los supuestos básicos de comportamiento no se cumplen o lo hacen de manera limitada. Incluso la formación de los precios y la generación de situaciones de equilibrio quedan difusos al no dar una explicación más amplia de las instituciones:

[...] El concepto de un equilibrio perfectamente competitivo, basado en transacciones anónimas entre un número grande de agentes libremente capaces de disponer de sus recursos es [...] bastante inadecuado para la tarea de comprender cómo el equilibrio se logra o se restablece siguiendo cambios en datos fundamentales. La falla teórica imponente es no explicar cómo los individuos forman convicciones confiables como base para la acción. Precios actuales no contienen la información adecuada y expectativas de precios futuros no se pueden evocar de manera arbitraria: tienen que basarse racionalmente en evidencia adecuada, y la posibilidad de tal evidencia depende de las propiedades generadoras de información y diseminadoras del conjunto prevaleciente de instituciones de mercado.¹⁷

Desde la perspectiva de la economía institucional las instituciones no son los medios perfectos, no perceptibles, que se forman de manera eficiente para llevar a cabo las relaciones de mercado que conducen al equilibrio, sino elementos constitutivos para la existencia del mercado en sí y, en buena parte, responsables por su funcionamiento de acuerdo con reglas de competencia, normas sociales, prácticas de aprendizaje, entre otros arreglos institucionales.

Las instituciones, sobre todo si se entienden como mecanismos abstractos de interacción o si se reducen a precios, no necesariamente garantizan o ni siquiera permiten la coordinación de las actividades. El conjunto de instituciones que facilita la competencia y la asignación real no surge automáticamente. Los procesos de formación y transformación de marcos institucionales son procesos complejos de largo plazo, son una parte significativa de la comprensión de las particularidades de las economías y de sus diferentes desempeños. Al no contar con herramientas analíticas adecuadas para estudiar las instituciones, prevalece

¹⁶ Aoki (2001).

¹⁷ Metcalfe (1994: 239) en una revisión general de la obra de Richardson (traducción propia).

una ceguera institucional que incluye instituciones tan trascendentales como la firma o el mismo mercado.¹⁸

En la actualidad no existe un consenso claro entre las diferentes corrientes de la economía institucional sobre los efectos de una (re-) incorporación de las instituciones a los programas de investigación de la teoría económica. Mientras algunos sostienen que los programas de investigación de la teoría económica ortodoxa o neoclásica son lo suficientemente flexibles como para extenderlos al análisis institucional sin violar sus supuestos básicos, y que la negligencia de las instituciones en el pasado ha sido un problema transitorio de “enfoque”, otros sostienen que un análisis adecuado de las instituciones requiere de una reformulación de tales programas, que implica un rompimiento con principios fundamentales de la teoría económica como se conoce –o se enseña– hoy en día.

Antes de ampliar la comparación entre las diferentes propuestas alternativas, es conveniente recordar brevemente los principales enfoques de la economía institucional y su genealogía.

2. Antecedentes del pensamiento económico-institucional contemporáneo

Las teorías económicas que las instituciones incluyen en su programa de investigación se distinguen por desarrollar enfoques que reconocen la interdependencia de fenómenos económicos, sociales, políticos y culturales en contextos históricos específicos. Desde la consolidación de la economía como ciencia a finales del siglo XVIII, varios de los enfoques más trascendentales de la economía como la economía clásica,¹⁹ la economía marxista,²⁰ la escuela histórica alemana y la austriaca se ocuparon ampliamente del análisis de las instituciones, tanto de los marcos institucionales como de su importancia para la economía como elemento central.²¹ De esta manera se pueden considerar como antecedentes de la economía institucional contemporáneo. (Véase la Gráfica 1).

¹⁸ Firmas y mercados no se analizan, o no se analizan como instituciones, Hodgson (2001: 248 ss).

¹⁹ North y Thomas (1973), Loasby (2001), Pasinetti (1994).

²⁰ Hodgson (2001), Hodgson y Samuels (1994).

²¹ La escuela histórica alemana es la tradición teórica que domina la ciencia y la política económica en Alemania y buena parte del resto de Europa desde mediados del siglo XIX hasta la década de los treinta del siglo XX, posteriormente cae en un olvido que solamente se compara –posiblemente por razones similares– con el institucionalismo americano. Entre sus representantes, seguidores y alumnos destacan Roscher, Schmoller, Weber y Schumpeter. (Hodgson, 2002).

“Economía institucional” es un nombre genérico que subsume todos los enfoques de la teoría económica que presentan explícitamente las instituciones como elementos claves para la economía; engloba diferentes teorías y enfoques teóricos que se acercan de diversas formas a la temática, entre los más representativos son el institucionalismo estadounidense original (IEO), el institucionalismo estadounidense de posguerra y el institucionalismo europeo de posguerra.

El primero –también llamado “vieja” economía institucional para contrastarlo con la “nueva” economía institucional– fue el paradigma central de la ciencia económica en los EUA en la época de entreguerras representado por la obra de Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons²² y, posteriormente, de Clarence Ayres, al crearse los fundamentos metodológicos y teóricos para un análisis de la economía, cuyo elemento central eran las instituciones entendidas como reglas, hábitos y costumbres antes que organizaciones privadas y públicas.²³

Dentro del IEO se pueden identificar dos grandes programas de investigación.²⁴ El primero se basa en dos dicotomías fundamentales; una entre los aspectos de negocios y los industriales de la economía (en la tradición de Veblen), y otra entre los esquemas ceremoniales e instrumentales. Los autores antes mencionados investigaron los efectos de tecnología nueva sobre esquemas institucionales, y las maneras en que las convenciones sociales e intereses establecidos resisten tales cambios. Esta perspectiva de la economía moderna enfatiza la importancia estructural del poder político y económico de los grandes corporativos.

El otro programa de investigación analiza básicamente las instituciones como leyes, derechos de propiedad y organizaciones, y su evolución e impacto sobre el poder legal y económico. Sus temas principales son las transacciones económicas, la distribución del ingreso y las instituciones como el resultado de procesos formales e informales de solución de conflictos.

El IEO constituye un programa de investigación alternativo al de la economía neoclásica, y que después de la Segunda Guerra Mundial pierde importancia a raíz del crecimiento de este último y la discontinuidad teórica, acelerada con la preocupación de muchos de sus representantes por el trabajo empírico, sin dejar de tener influencia en escuelas de pensamiento y en ciertos economistas de importan-

²² Rutherford (1994) y (2000), Hodgson y Samuels (1994).

²³ Las instituciones públicas se forman a raíz de una necesidad formulada como un enunciamiento que responde a una problemática específica; una universidad como institución de educación, por ejemplo, se crea por la concepción compartida.

²⁴ Rutherford (1994).

cia, tanto en el “institucionalismo estadounidense de posguerra” como en el “institucionalismo europeo” y también en el “nuevo institucionalismo”. (Véase la gráfica 1).

Aunque el IEO se desvaneció como paradigma en los años cuarenta, su tradición de pensamiento sobrevivió en el trabajo de economistas importantes que se pueden subsumir en una especie de institucionalismo estadounidense de posguerra. Al estudiar el desarrollo de ideas de corte institucional en las ciencias económicas de los EUA después de la Segunda Guerra Mundial, se detectan dos líneas de desarrollo: una marcada por el trabajo de economistas como Simon Kuznets y John Galbraith y la otra determinada por cuatro instituciones o escuelas ligadas a las vertientes de los programas del IEO:²⁵ la Asociación para la Economía Evolutiva,²⁶ la Escuela de Wisconsin, la Escuela de Texas y la Escuela de Maryland.

En el paisaje científico europeo de la posguerra también aparecieron economistas que mantuvieron vivo el bagaje conceptual del IEO. El institucionalismo europeo de posguerra fue impulsado por sus más destacados representantes Karl Polanyi, Gunnar Myrdal, Adolph Lowe y Wilhelm Kapp.

Kapp concebía la economía como incrustada en la práctica cultural. La acción económica forma parte de un contexto social extensivo. El desarrollo económico es un proceso cultural continuo en un mundo de cambios. Las instituciones, como Kapp las define, son patrones habituales de pensamiento y acción, engendrados por arreglos sociales. La evolución económica se vincula con la estructura institucional.²⁷

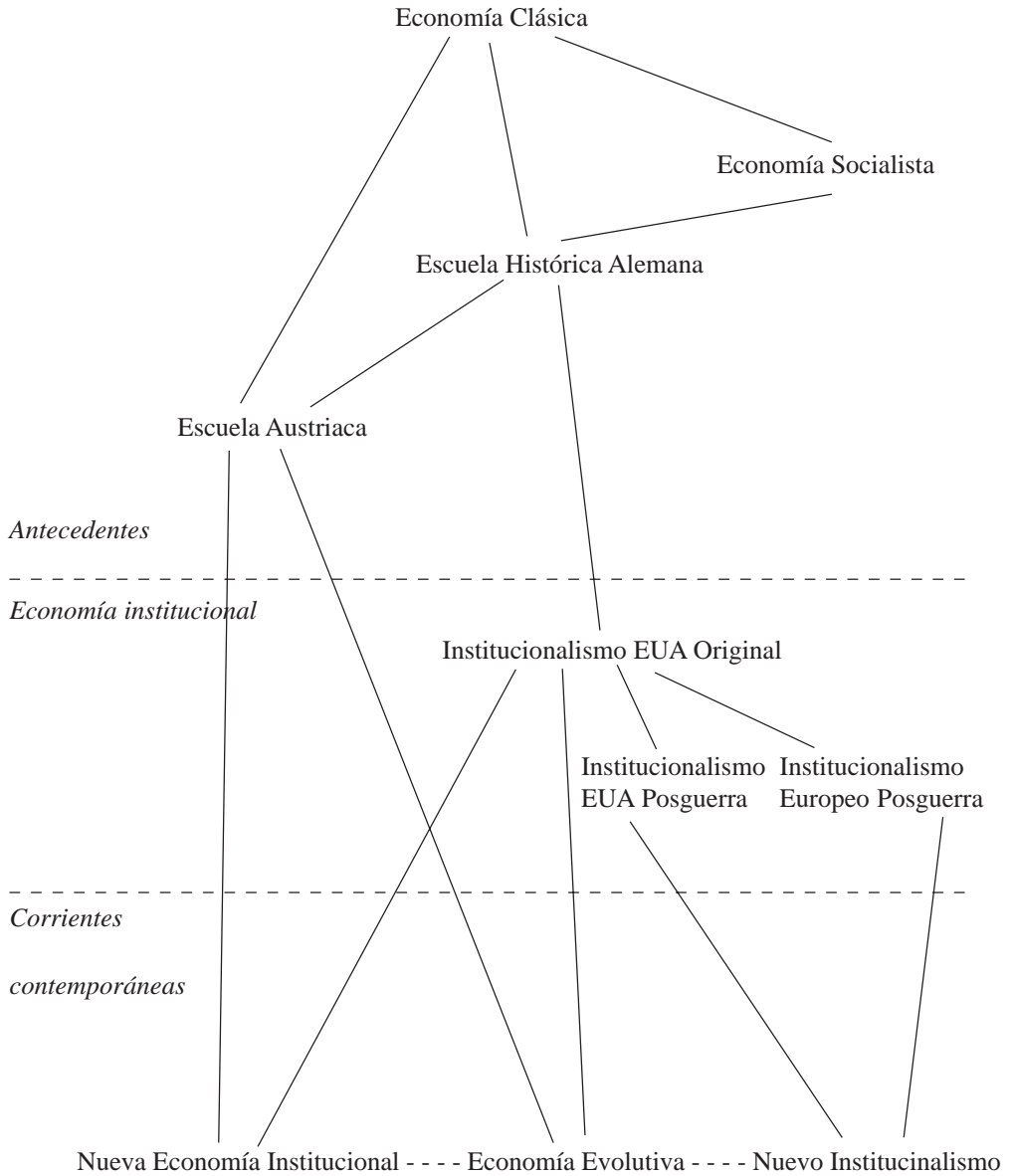
La evolución del panorama teórico de la economía institucional, incluyendo las corrientes contemporáneas que se introducirán en el siguiente apartado, se presenta en un esquema general.

²⁵ Rutherford (1994).

²⁶ AFEE por sus letras en inglés: *Association for Evolutionary Economics* (www.orgs.bucknell.edu/afec), que edita el *Journal of Economic Issues*. Entre sus representantes más destacados incluye a Allan Gruchy, Marc Tool y Wendell Gordon.

²⁷ Heidenreich (1998: 2) (traducción propia).

Gráfica 1
Antecedentes y corrientes del pensamiento económico-institucional



Fuente: elaboración propia con base en Hodgson (2001) y Rutherford (2001).

3. La concepción de las instituciones en las corrientes de la economía institucional contemporánea

3.1 *Entrelazamientos en el desarrollo de tres corrientes “nuevas”*

La NEI, EE y el NIE, son las corrientes más representativas de las ideas de la economía institucional contemporánea.²⁸ Esta clasificación permite una comparación más amplia de las teorías recientes de la economía institucional, que la utilizada frecuentemente para este propósito, basada en la disyuntiva “vieja” y “nueva” economía institucional,²⁹ que no refleja con precisión el estado de arte actual, dado los avances observados dentro y fuera de ambos enfoques, con una gran variedad de teorías que no se pueden etiquetar fácilmente. A pesar de las diferentes perspectivas, existen continuidades y puntos de vista compartidos, aún entre lo “viejo” y lo “nuevo” de la economía institucional. Rutherford resume:

Sostengo que las diferencias entre lo viejo y lo nuevo muchas veces no son de una naturaleza dicotómica, sino más bien relacionadas con cuestiones de énfasis y enfoque. Esto lleva a la posibilidad que algunas de las contribuciones de ambos podrían ser de una naturaleza complementaria y podrían indicar diferentes aspectos de un problema que debería de incorporarse en un tratamiento más completo.³⁰

Los tres enfoques, a pesar de las intersecciones existentes entre ellos, muestran la riqueza que la economía institucional ha recobrado en los últimos años. De igual manera dan cuenta de los antagonismos que (todavía) persisten dentro de este cuerpo de pensamiento.

²⁸ Otros enfoques económicos estrechamente relacionados con las corrientes contemporáneas de la economía institucional son: la Economía Poskeynesiana, la Escuela de Regulación Francesa, la Escuela Alemana de Economía Pública, la Economía de las Convenciones, la Teoría del Mercado de Trabajo Segmentado, la Teoría del Salario de Eficiencia, la Nueva Economía Política. Además institucionalismos en otras áreas de las ciencias sociales –como la Vieja y la Nueva Sociología Económica– han tenido cierta influencia sobre la economía institucional. Nielsen (2001).

²⁹ A pesar de la importancia de esta dicotomía –incorporada parcialmente en la NEI y el NIE dado que éste último es la vertiente en la que se basa una parte importante del IEO– posee algunas limitaciones inconvenientes. A pesar de su interés compartido por la importancia de las instituciones, las dos corrientes, la vieja y la nueva economía institucional, se han desarrollado como proyectos independientes o incluso opuestos, enfatizando en las diferencias metodológicas y teóricas existentes, reflejadas también en las críticas mutuas. Para muchos representantes de la nueva economía institucional, el IEO carece de teoría, es descriptivo, poco formal, y tiene una tendencia de argumentar en términos holísticos más que individualistas. Se vincula con un marco conductual de comportamiento (el de la elección racional común en la economía neoclásica). Por el otro, lado la “vieja” economía institucional se entiende desde sus inicios como un programa opcional que desea plantear alternativas metodológicas, que permitan superar las limitaciones de los planteamientos neoclásicos.

³⁰ Rutherford (1994: 10).

3.2 *La concepción de las instituciones en la Nueva Economía Institucional*

La NEI, que surge en los años setenta con la influencia protagónica de la obra de Ronald Coase, Douglass North y de Oliver Williamson, es un enfoque que introduce las instituciones como tópico central en la economía neoclásica y propone estudiar su papel en mercados competitivos. Sus principales vertientes se ocupan de los ámbitos de la economía y el derecho, de la economía pública, de la economía de las organizaciones, de la teoría de juegos, de la historia económica, y la economía de los costos de transacción.³¹ Para la comprensión de la NEI, la escuela austriaca es un antecedente y directo, sin dejar a un lado el conductualismo (March, Cyert, Simon) y también diferentes textos y autores del IEO (específicamente Commons) como referencia influyente.

La NEI responde en buena medida a la necesidad de explicar los límites de la teoría del comportamiento de los actores en la teoría neoclásica tal como se refleja en las asimetrías de información y otras imperfecciones de mercado (incluyendo las ganancias por coordinación). Los mercados futuros o contingentes no existen o fallan por problemas de información o por una falta de profundidad (institucional) o de complejidad. La existencia de diferentes tipos de instituciones se hace evidente cuando,

[...] las relaciones de largo plazo –incluyendo las de carácter jerárquico– reemplazan los mercados ausentes. El precio futuro o contingente será sustituido por expectativas de precios y cantidades futuros. Las expectativas en sí se pueden pensar como un elemento de la psicología individual, aunque en la práctica las instituciones sociales juegan un papel importante en guiar y formar expectativas.³²

La NEI no pretende modificar las bases del análisis económico neoclásico, sino más bien ampliarlas, mejorarlas y afinarlas al considerar a las instituciones como entidades que se pueden y deben estudiar –en gran parte– dentro del marco de la ciencia económica como se conoce en los libros de texto. Según North:

[...] la nueva economía institucional se basa, modifica, y extiende a la teoría neoclásica para tratar y resolver un conjunto amplio de temas anteriormente fuera de su ámbito. Lo

³¹ Para una revisión general de temas y vertientes de la NEI, véase por ejemplo Rutherford (2001), o Furubotn y Richter (1991)

³² Arrow (1998: 41).

que se conserva y sobre lo que se construye es el supuesto fundamental de escasez y por lo tanto competencia— la base para el enfoque teórico de decisiones que subyace la microeconomía.³³

En la NEI se mantienen entonces los rasgos principales del modelo neoclásico básico de comportamiento. En primer lugar, las instituciones que surgen son primordialmente aquellas que facilitan o fortalecen los procesos de optimización; se crean por las necesidades de los actores económicos de optimizar utilidades y beneficios. Así, las instituciones son contratos o reglas que mejoran la capacidad de llevar a cabo intercambios beneficiosos y establecen los incentivos correspondientes y necesarios dado que los precios no proporcionan la información adecuada o suficiente para la coordinación de las actividades. Las instituciones facilitan soluciones —que pueden o no ser eficientes— ante necesidades concretas de una economía de mercado.

En segundo lugar, la NEI analiza las diferencias entre los diversos marcos institucionales y sus aportaciones a la eficiencia económica y los procesos de largo plazo de su formación. Se plantean diversas restricciones al modelo básico de comportamiento de la economía neoclásica (racionalidad limitada, información asimétrica, contratos incompletos) que pueden causar distorsiones permanentes, igual que los rezagos en la formación y el cambio institucional.

Al retomar los supuestos básicos de modelos de optimización, la NEI plantea un individuo dado con pleno conocimiento de su entorno, que crea las instituciones a sus necesidades de coordinación con los demás.³⁴ El individuo autónomo construye las instituciones que posteriormente influyen sobre las relaciones económicas sin haber sido formado por ellas. Por consecuencia, se parte de una situación libre de instituciones.

Desde la perspectiva de la NEI, las instituciones son el resultado del comportamiento individual (maximizador) o de redes de contratos implícitos y explícitos y generan restricciones “acordadas” al comportamiento individual, que implican ventajas para ellos al proporcionar mecanismos de simplificación y estabilidad del entorno como base para la formación de sus expectativas.

³³ North (1995: 17) (traducción propia).

³⁴ Aún cuando se reconoce que pueden ocurrir desfases, los cuales ocasionan que las instituciones perduren más allá del periodo planeado y/o se desintegren demasiado rápido (Rusia) y causan así distorsiones. Arrow (1998: 4).

Las instituciones reducen la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria. Constituyen una guía para la interacción humana, de modo que cuando deseamos saludar a los amigos, manejar un automóvil, comprar naranjas, pedir dinero prestado, establecer un negocio, enterrar a nuestros muertos, o cualquier otra cosa, sabemos (o podemos averiguar con facilidad) cómo realizar estas actividades.³⁵

En de la economía de los costos de transacción como enfoque central de la NEI, las instituciones economizan costos de transacción como costos del uso del mercado, costos de información, de negociación y de contratación. En un documento del Banco Mundial que revisa aspectos institucionales del modelo de desarrollo plasmado en el “Consenso de Washington”, se señala la importancia de las instituciones en ese sentido:

El papel central de las instituciones es [...] minimizar costos de transacción, facilitando de esta manera el intercambio y promoviendo la inversión en la producción de bienes privados como de bienes públicos. En resumen, instituciones bien diseñadas reducen los costos de transacción, mejorando problemas de información y de reforzamiento. De esta manera hacen posible la existencia, la eficiencia, y la profundidad de mercados y de organizaciones.³⁶

Oliver Williamson distingue cuatro niveles de análisis institucional:³⁷ el nivel de incrustación social (*social embeddedness level*), el nivel de entorno institucional (*institutional environment level*), el nivel de las instituciones de gobierno (*institutions of governance level*) y el nivel de la colocación de recursos (*resource allocation level*). Para Williamson el nivel fundamental para la economía institucional, son las instituciones de gobierno, considerando que éstas se forman de manera racional de acuerdo con los esquemas de optimización, en tanto los restantes tienen una lógica compleja y no cambian a corto o mediano plazo. En los niveles de incrustación social y de entorno, las instituciones no cambian por decisiones racionales los procesos de cambio son demasiado lentos y complicados como para ser objeto de estudio de la NEI.

³⁵ North (1995: 14).

³⁶ Burki y Perry (1998: 143).

³⁷ Williamson (2000).

3.3 La economía evolutiva

Desde el auge del IEO ha existido una cierta afinidad entre el análisis de las instituciones, el interés por la biología en general y las teorías de la evolución en específico.³⁸ La biología se ha visto como alternativa a la “mecanización” de la lógica económica por su estrecha relación –metafórica y epistemológica– con la física,³⁹ y de la misma manera a la evolución, como un modelo de pensar cambios más *ad hoc* a procesos sociales e históricos que la ficción de una gran máquina. Diferentes problemas han surgido alrededor de las características particulares de la evolución social. Por ejemplo, la cuestión, de si los principios darwinianos de variedad, replicación y selección son universales y aplican por lo tanto a todos los tipos de evolución, incluyendo la evolución social. Algunos economistas evolutivos han cuestionado la vigencia universal de los mecanismos darwinianos de replicación, y consideran a la economía evolutiva lamarckiana antes que darwiniana, permitiendo una replicación por medio de la adquisición directa de caracteres.⁴⁰ Sin embargo, esta posición finalmente parece no ser tan contradictoria con la propuesta darwiniana.⁴¹

En comparación con la NEI, la EE no comprende al individuo como dado, sino más bien organizacional e “intencionalmente” racional, basada en propósitos, respondiendo a reglas y rutinas que emergen, y compartiendo con esta los conceptos en el ámbito de la racionalidad limitada.⁴²

Las instituciones han fungido como una especie de puente entre evolución biológica y evolución social o económica. Al representar entidades que varían, que se replican y se seleccionan constituyen una analogía con los genes en la biología.⁴³ Para la EE las instituciones como rutinas o reglas de decisión son conexiones del comportamiento que forman patrones que varían, se adaptan y se seleccionan. Las rutinas organizacionales responden a un contexto de decisión particular, de acuerdo con las capacidades cognitivas humanas.⁴⁴ La EE mantiene afinidades con el IEO y el NIE en la concepción de las instituciones, dado que en la EE:

³⁸ Para un panorama general de temas y textos relacionados con el tema véase Hodgson (1995).

³⁹ Mirowski (1989).

⁴⁰ Nelson y Winter (1982), Witt (2001).

⁴¹ Hodgson (2002).

⁴² Nielsen (2001).

⁴³ Nelson y Winter (1982). Relacionado con la discusión de la evolución social como de la evolución biológica analogía u ontología. Hodgson (2002).

⁴⁴ Nelson (1994).

[...] se enfatiza el papel constitutivo de la cultura y la cognición. Y el poder y el conflicto se ven como fenómenos importantes y persuasivos. Mientras los problemas de coordinación básicos también se ven como importantes, las instituciones existen y cambian principalmente como resultado del poder y el conflicto de intereses en procesos de causalidad acumulativa dependientes de senderos.⁴⁵

La importancia del cambio económico y del cambio tecnológico como tópicos es recurrente, dado que “[...] la característica determinante de la economía moderna son los cambios tecnológicos, organizacionales e institucionales acelerados, incrustados en patrones más amplios de cambio social”,⁴⁶ y la evolución de sistemas abiertos institucionalmente incrustados en un “[...] análisis de sistemas abiertos, complejos, auto-organizados, auto-transformados con hilos institucionales tejidos a lo largo de la costura de la historia”.⁴⁷ El análisis sistémico de cambio institucional y de la formación de instituciones, abarca otros conceptos que provienen de las teorías de evolución, como son las propiedades emergentes y la coevolución que se aplican a estudios sobre conocimiento y aprendizaje en las empresas y sistemas (nacionales) de innovación.

3.4 El Nuevo institucionalismo económico

Nuevos impulsos al institucionalismo de corte “estadounidense” se originan en varios representantes de el NIE tanto en Europa como en los EUA. El NIE es probablemente el enfoque más amplio en cuanto a la concepción de las instituciones, su formación y cambio. Las instituciones no solamente recobran importancia en el NIE, sino verdaderamente se ponen en el centro del análisis.

Instituciones representan el tipo de estructuras que más importan en el ámbito social: conforman la sustancia de la vida social. Importan tanto por su capacidad de formar y moldear las capacidades y comportamientos de los actores en maneras fundamentales.⁴⁸

Se hace énfasis en la concepción de los individuos como individuos institucionalizados, dada en la relación recíproca individuo-institución con funciones de preferencia y producción moldeables.

⁴⁵ Nielsen (2001).

⁴⁶ Potts (2000: 4).

⁴⁷ Nielsen (2001).

⁴⁸ Hodgson (2001: 296).

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 sus circunstancias.⁴⁹

La relación del individuo con su entorno es interdependiente y dinámica. Él forma las instituciones y al mismo tiempo las instituciones forman al individuo. Éstas no solamente proporcionan información a los individuos, sino también forman sus hábitos como parte de procesos de inculturación.

Las instituciones son estructuras sociales que incorporan la causación reconstitutiva, actuando sobre hábitos de pensamiento y de acción. Dado que las instituciones simultáneamente dependen de las actividades de los individuos y las restringen y moldean, por medio de esta retroalimentación positiva tienen características auto-reforzantes y auto-perpetuantes fuertes. Las instituciones se perpetúan no simplemente por medio de la conveniencia de la coordinación que ofrecen. Son perpetuados porque confinan y moldean aspiraciones individuales.⁵⁰

La relación entre el individuo y la institución se especifica y profundiza por una interdependencia más pronunciada, sobre todo en la “reconstitución” continua del individuo en su entorno institucional por la acumulación de conocimientos, por el aprendizaje y por la creación de nuevos hábitos y reglas.

La concepción de las instituciones en el NIE muestra la influencia del IEO, que definió las instituciones como hábitos de pensamiento incrustados.⁵¹ De acuerdo a Hodgson, éstas “son sistemas duraderos de reglas y convenciones sociales establecidas e incrustadas que estructuran las interacciones sociales”.⁵² Esta cercanía también se muestra en la teoría de agencia del NIE. Las instituciones son aquí un puente en la relación entre actor y estructura como categorías básicas de las ciencias sociales en general, que tratan de evitar los extremos del individualismo y del colectivismo metodológico.

Instituciones son simultáneamente estructuras objetivas “allá afuera”, y fuentes subjetivas de agencia humana en la “cabeza humana”. [...] Actor y estructura, aunque distintos,

⁴⁹ Hodgson (2001: 177).

⁵⁰ Hodgson (2001: 296).

⁵¹ Hamilton definió en la enciclopedia de las ciencias sociales de 1932 la institución como “[...] una manera de pensamiento o acción de cierto predominio y permanencia, incrustada en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo” en la misma línea de Veblen: “instituciones son hábitos de pensamiento establecidos, comunes a la generalidad de los hombres”. Hamilton (1932: 84) en Hodgson (1998: 179)

⁵² Hodgson (2001: 225)

se conectan así en un círculo de interacción e interdependencia mutua. [...] hábito conductual y estructura institucional son mutuamente entrelazado y mutuamente reforzantes; ambos aspectos son relevantes para la imagen completa. Un énfasis dual en ambas, agencia y estructura, es necesario.⁵³

Dada esta interdependencia, la formación de las instituciones no inicia en un espacio sin instituciones como en la NEI. Los individuos se socializan en un mundo con instituciones y la actividad económica se desarrolla dentro de una sociedad económica con leyes, reglas y hábitos existentes, que en el transcurso del tiempo cambian con el impacto de la misma actividad.

Todos nacemos a un mundo de instituciones preexistentes, “conferido” por la historia. La historia provee los recursos y restricciones, en cada caso tanto materiales y cognitivas, dentro de los cuales pensamos, actuamos y creamos.⁵⁴

En la formación de las instituciones juega un papel central su carácter estable. Solamente si son durables pueden crear expectativas de comportamiento confiables en los actores. Esto implica, como ya se había mencionado, que limitan por un lado el margen de acción, pero por el otro lado, constituyen el comportamiento.

Las instituciones tanto restringen como facilitan el comportamiento. Generalmente, la existencia de reglas implica restricciones. Sin embargo, tal restricción puede abrir posibilidades: al habilitar elecciones y acciones que no existirían de otra manera. Por ejemplo las reglas del idioma nos permiten comunicar; las reglas del tráfico ayudan a que el tráfico fluya de manera más fácil y más segura. La regulación no es la antítesis de libertad; puede ser su aliado.⁵⁵

Otra característica importante de esta amplia concepción de las instituciones es su codificación. Se refiere tanto a instituciones formales como informales. Por medio de códigos explícitos y tácitos se comparten reglas, se promueve se aceptación y se sanciona su violación. Las instituciones se forman a través de un proceso continuo de establecimiento y reforzamiento.

⁵³ Hodgson (2001: 297)

⁵⁴ Hodgson (2001: 236)

⁵⁵ Hodgson (2001: 296).

Las instituciones funcionan solamente porque las reglas involucradas están incrustadas en hábitos de pensamiento y de comportamiento compartidos. Por lo tanto las instituciones son estructuras sociales emergentes, basadas en hábitos de pensamiento comúnmente sostenidos. Al reproducir hábitos de pensamiento compartidos, las instituciones crean mecanismos fuertes de conformidad y acuerdo normativo.⁵⁶

En el Cuadro 1 se resume la argumentación de este apartado.

Cuadro 1

<i>Enfoque institucional</i>	<i>Nueva economía institucional</i>	<i>Economía evolutiva</i>	<i>Nuevo institucionalismo económico</i>
Concepto de Institución	Economizan costos de transacción, crean incentivos, facilitan la coordinación	Conexiones del comportamiento, que forman patrones que se seleccionan y adaptan	Sistemas duraderos de reglas y convenciones sociales codificados, establecidos e incrustados
Tipos dominantes de Instituciones	Contratos, estructuras de gobierno	Rutinas, reglas de decisión	Hábitos, costumbres, reglas, convenciones
Formación de Instituciones, Agencia-Estructura	Instituciones como resultado del comportamiento racional del individuo	Capacidades dinámicas de formar instituciones, mecanismos de selección	Vuelta de individuo-acción-institución-información-inculturación
Niveles de análisis institucional	Transacción, firma, estructuras de gobierno	Organización y su entorno	Interdependencia de niveles de análisis

Conclusiones

Las instituciones forman patrones de comportamiento al vincular acciones o decisiones aisladas y de esta manera orientan o guían los actores en sus actividades. Reglas, normas, contratos, costumbres, rutinas, hábitos son instituciones que se crean y se refuerzan en procesos de formación contextualizados y socialmente compartidos.

Las instituciones pueden tener un grado mayor o menor de formalización, facilitan y limitan la acción a la vez, son la esencia de las organizaciones al definir e implantar su organización y sus estrategias. Las instituciones son la esen-

⁵⁶ Hodgson (2001: 296).

cia de mercados y otras formas de organización económica al facilitar las reglas que permiten la interacción y el aprendizaje.

Los problemas conceptuales tratados de manera resumida en este trabajo llevan a aplicaciones amplias. Pensar en las instituciones significa repensar diferentes problemas centrales de la economía, como el análisis no reduccionista e históricamente sensible de las particularidades de procesos de desarrollo y transformación económico (teoría del cambio institucional), el papel del aprendizaje y del conocimiento en la generación de riqueza (teorías de capacidades dinámicas y nuevas teorías del crecimiento basado en el conocimiento), los criterios para el papel del estado en la economía (nuevas teorías de economía pública) y el comportamiento de actores como consumidores y productores (teoría de la firma).

Las diferentes corrientes de la economía institucional abren conjuntamente un abanico no solamente para ampliar y profundizar la agenda de investigación económica, sino para revisar elementos claves de la acción individual y colectiva. Cada uno de los enfoques tiene ventajas y desventajas en este sentido. La fortaleza de la concepción de la NEI es que permite una formalización de su concepción institucional aplicado a problemas de gobierno o de toma de decisiones vinculado a campos ya muy explorados dentro de la economía neoclásica, que le da un alto grado de aceptación y de comprensión dentro de los términos y del lenguaje actual de la ciencia económica. En esto consiste al mismo tiempo su desventaja, al verse acotado por los principios de construcción teórica tradicionales que en ocasiones son demasiado estrechos para una conceptualización adecuada de las instituciones. Por el otro lado el NIE tiene una concepción mucho más amplia lo cual permite comprender –de manera interdisciplinaria– las interrelaciones complejas entre actor y estructura, entre individuo y mercado a lo largo de trayectorias históricas específicas. Sin embargo, en parte por el rechazo del universalismo y el énfasis en las especificidades históricas, no cuenta con un edificio teórico integrado.

Las nuevas investigaciones en las tres corrientes demuestran que la economía institucional contemporánea está desarrollando nuevas concepciones que abren el camino para una consideración explícita de las instituciones en diferentes tipos de análisis económico.

Referencias bibliográficas

Arrow, Kenneth J. (1998). “The Place of institutions in the economy: a theoretical perspective” en: Yuhiro Hayami y Masahiko Aoki, *The institutional foundations of East Asian economic development*, London: Macmillan.

- Aoki, Masahiko (2001). *Toward a comparative institutional analysis*, Boston: MIT Press.
- Burki, Shahad y Guillermo E. Perry (ed.) (1998). *Beyond the Washington consensus-institutions matter*, Washington: World Bank Publication.
- Furubotn, Erik G. y Rudolf Richter (1991). *The new institutional economics*, College Station: Texas A & M University Press.
- Heidenreich, Regine (1998). “Economics and institutions: the socioeconomic approach of K. William Kapp” en *Journal of Economic Issues*, vol. 32, núm. 4, pp. 965-84.
- Hodgson, Geoffrey M. y Warren Samuels (1994) “Karl Marx” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- (1995). *Economics and biology*, Aldershot: Edward Elgar.
- (1998). “The approach of institutional economics” en *Journal of Economic Literature*, vol xxxvi (marzo), pp. 166-192.
- Hodgson, Geoffrey M. (2001). *How economics forgot history. The problem of historical specificity in social science*, London: Routledge.
- (2002). ‘Darwinism in economics: from analogy to ontology’ en *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, núm. 2, junio, pp. 259-81.
- Knight, Frank H. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid: Aguilar.
- Leriché, Cristian E. y Víctor M. Sosa Godínez (1996). “El *Ensayo* de Robbins: una lectura necesaria” en Cristian E. Leriché *et al* (ed.), *Lecturas sobre métodos y enfoques de la economía*, México: UAM.
- Metcalfe, J.S. (1994). “George B. Richardson” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Mirowski, Philip (1989). *More heat than light: economics as social physics, physics as social economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nelson, Richard R. y Sidney Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press.
- (1994a). “Routines” en Geoffrey Hodgson, Warren Samuels and Marc R. Tool, *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Nielsen, Klaus (2001). “Institutionalist approaches in the social sciences: typology, dialogue and future challenges” en *Journal of Economic Issues*, vol. 35, núm. 3.
- North, Douglass C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: FCE.

- Pasinetti, Luigi L. (1994). "Economic theory and institutions" en Robert Delorme y Kurt Dopfer, *Political economy of diversity: evolutionary perspectives on economic order and disorder*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Potts, Jason (2000). *The new evolutionary microeconomics-complexity, competence and adaptive behaviour*, Aldershot: Edward Elgar.
- Priddat, Birger P. (1996). "Die Zeit der Institutionen: Regelverhalten und rational choice" en Birger P. Priddat, Gerhard Wegner (ed.) *Zwischen Evolution und Institution*, Marburg: Metropolis.
- Rutherford, Malcolm (1994). *Institutions in economics -the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (2001). "Institutional economics: then and now" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, núm. 3, Summer, pp. 173-94.
- Witt, Ulrich (2001). "Economics and darwinism" en Aruka, Yuji (ed.), *Evolutionary controversies in economics: a new transdisciplinary approach*, Tokyo: Springer.