



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Rutherford, Malcolm

La economía institucional: antes y ahora

Análisis Económico, vol. XVIII, núm. 38, segundo cuatrimestre, 2003, pp. 13-39

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303803>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

La economía institucional: antes y ahora*

*Malcolm Rutherford***

Introducción

En años recientes el término “economía institucional” ha sido aplicado a una variedad cada vez mayor de propuestas económicas o escuelas de pensamiento. La mayor parte de los estudiosos reconocen los términos “economía institucional” o “economía institucional estadounidense” o “vieja economía institucional” (actualmente, en ocasiones, “economía institucional original”) cuando se aplican a la tradición de la economía asociada a Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell y Clarence Ayres. Hasta hace muy poco tiempo, éste era el único significado conferido a “economía institucional”. Pero en años recientes el término “nueva economía institucional” ha llegado a establecerse ampliamente en referencia a la tradición que proviene principalmente de la propuesta de costo de transacción de Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass North. Para complicar más las cosas, la calificación “nueva economía institucional” se extiende frecuentemente a los planteamientos de la teoría de juegos, a la evolución de las convenciones sociales y, en ocasiones, a los planteamientos austriacos respecto a las instituciones y el cambio institucional, establecidos desde Carl Menger y Friedrich von Hayek. Además, algunos se ocupan de la reforma a la “vieja” economía institucional, haciendo uso de

* Publicado originalmente en: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, No. 3, 2001.

** Profesor de Economía en la Universidad de Victoria, Canadá (rutherford@uvic.ca).

material que también es posible encontrar en la “nueva”; e históricamente, el término se está interpretando de maneras novedosas, de modo que se multiplican los predecesores del institucionalismo.

En este ensayo me centraré en la interpretación de la economía institucional en su sentido original y desde el momento en que apareció como un movimiento reconocido en la economía estadounidense. Walton Hamilton (1919) fue el primero en llamar la atención de los economistas hacia el término “economía institucional”, en una conferencia dictada para la Asociación de Economía Estadounidense (*American Economic Association*). El institucionalismo se convirtió en un elemento significativo de la economía estadounidense en el periodo de entreguerras, sólo para declinar rápidamente en posición y prestigio después de la Segunda Guerra Mundial. Examinaré brevemente las fuentes de este movimiento, qué le dio su impulso y atractivo iniciales, qué contribuciones hizo y qué ocurrió con él. Esto permitirá una mejor comprensión de lo que significó para aquellos que participaron (y aún participan) en el movimiento institucionalista en la economía estadounidense, y permitirá señalar algunas de las líneas de conexión y los puntos de diferencia con otros “institucionalismos”.

1. La formación y el atractivo del institucionalismo estadounidense

La opinión convencional es que los “fundadores” del institucionalismo fueron Thorstein Veblen, Wesley Mitchell y John R. Commons. Quizá sea más exacto decir que Thorstein Veblen facilitó gran parte de la inspiración intelectual del institucionalismo, aunque otras influencias fueron también importantes. Wesley Mitchell participó intensamente en la primera elaboración del institucionalismo como un movimiento definido, junto con Walton Hamilton, Walter Stewart y John M. Clark. John R. Commons entró a la escena institucionalista un poco más tarde, después de 1924 (Rutherford, 2000b).

Para apreciar la naturaleza del primer institucionalismo es importante entender la influencia de Veblen y cómo se combina con otros elementos en la elaboración de una agenda atractiva. El sistema global de Veblen subrayaba la naturaleza acumulativa y dependiente de la trayectoria del cambio institucional, el papel de la nueva tecnología en el origen del cambio institucional (modificando los modos de vida y pensamiento fundamentales y habituales), y el carácter predominantemente pecuniario del conjunto de las instituciones estadounidenses (es decir, que expresa los valores “mercantiles” del éxito pecuniario y la ganancia individual al producir dinero, hasta la exclusión virtual de todos los demás valores). Para Veblen, como para otros institucionalistas, las instituciones eran más que solamen-

te restricciones a la actividad individual, sino que encarnaban formas de pensamiento y comportamiento generalmente aceptadas. Así, las instituciones funcionaban para modelar las preferencias y los valores de los individuos sujetos a su gobierno. Dentro de este sistema, Veblen desarrolló sus análisis del “consumo conspicuo” y las normas de consumo; el efecto de las finanzas corporativas en la propiedad y el control de las empresas; las estrategias mercantiles y financieras para la generación de utilidades, mercadotecnia y publicidad; el surgimiento de una clase administrativa especializada; fluctuaciones mercantiles; y muchos otros temas (Veblen, 1899, 1904).

Sin embargo, Veblen no pensaba que las instituciones funcionaran necesariamente para promover el beneficio social –de hecho, pensaba lo contrario. Las instituciones existentes, debidas tanto a la inercia inherente a cualquier plan establecido como a las acciones defensivas de los intereses invertidos, tendían a perder el ritmo con los nuevos medios tecnológicos y con los problemas económicos y sociales que generaban. Así, para Veblen las instituciones legales y sociales de Estados Unidos eran anticuadas e inadecuadas para la tarea de control social de la industria moderna de gran escala. En la interpretación de Walton Hamilton esto se convirtió en “una línea faltante –no me gusta la palabra retraso– entre las artes industriales con las cuales contamos y la organización social anticuada con la cual intentamos aprovecharlas” (Walton Hamilton a Clarence Ayres, 15 de mayo, sin año). Wesley Mitchell (1923) expresó un pensamiento similar como un conflicto entre “producir bienes y ganar dinero”, o entre el interés común en niveles altos y estables de producción y el interés individual en ganar dinero.

Veblen señaló lo que percibía como una falla sistémica de las instituciones “mercantiles” para encauzar la actividad económica privada de manera compatible con el interés público. Para Veblen, la noción de la “mano invisible” del mercado quizá sea aplicable a condiciones de manufactura de pequeña escala, pero no a condiciones de producción de gran escala, finanzas corporativas y mercadotecnia. Veblen fue particularmente duro en su ataque a las tácticas de manipulación, restrictivas y no productivas, usadas en las negociaciones para generar ingresos (incluyendo concentraciones, control vía compañías propietarias y juntas directivas vinculadas, manipulación financiera, negociaciones entre poseedores de información financiera de primera mano, prácticas desaseadas de varias clases y mercadotecnia inescrupulosa), así como a la “pérdida” generada por la restricción monopólica, los ciclos económicos, el desempleo y la publicidad competitiva. Veblen ofreció poca esperanza de cambio, excepto un rechazo completo a los principios mercantiles, pero otros institucionalistas hicieron esta crítica en tonos un poco más mesurados, y con un grado mucho mayor de optimismo respecto a la posibilidad de

una reforma social mediante la investigación científica y el discurso democrático. Los discernimientos críticos de Veblen se combinaban frecuentemente con una posición mucho más reformista, en la que el problema se convertía en complementar el mercado con otras formas de “control social”, o “cómo hacer que la producción para la ganancia arroje un suministro más grande de bienes útiles bajo condiciones más conducentes de bienestar (Mitchell, 1923: 148).

La influencia de Veblen fue significativa también en otras áreas, pero de nuevo, no sin modificación. Veblen (1898) hizo una crítica penetrante a la psicología hedonista y racionalista implícita en la teoría de la utilidad marginal y apuntó a una psicología alternativa basada en el instinto y el hábito. El trabajo de Veblen sobre este asunto fue a su vez influido por la psicología de William James, pero lo importante no fue la formulación específica de Veblen sino el ímpetu que dio a la idea de que la economía podría reconstruirse sobre la base de una “psicología moderna”. Particularmente importante en esto fue *An Introduction to Social Psychology* (1908) de William McDougall, y el primer estudio de John B. Watson en relación a una propuesta “behaviorista”. Wesley Mitchell (1910) fue incitado a escribir un extenso artículo en dos partes sobre “The Rationality of Economic Activity”. Esta propuesta generó en su momento enorme conmoción. F. C. Mills, quien estudió con Mitchell en Berkeley y Columbia, escribió sobre su experiencia, entre 1915 y 1917, de la siguiente manera:

Cuando estudiaba en California y más tarde en Columbia, había una sensación de que estudios recientes de psicología habían dado a la luz nuevas expectativas estimulantes para la economía. En un seminario en California, y en menor grado en Columbia, el trabajo de McDougall sobre psicología social, de John B. Watson sobre behaviorismo, de Patrick sobre psicología de la relajación, de Trotter sobre los instintos de la multitud en tiempos de paz y de guerra, de Crile y otros que trabajaban en campos psico-fisiológicos, de James Harvey Robinson sobre la formación de la mente y, por supuesto, de Freud (éste, en retrospectiva, sólo de manera incidental) nos golpeó con un impacto tremendo. Aquella corriente de pensamiento, de cierta manera complemento de la que manaba de Peirce, James y Dewey [...] Veblen de nuevo, particularmente respecto a cuestiones como por qué la economía no era una ciencia evolucionista, parecían cercenar otros soportes fundamentales. Todo esto generaba un clima completamente opuesto a los principios racionalistas del pensamiento económico clásico. (F. C. Mills a Milton Friedman, junio 25 de 1951).

Esta conmoción en la búsqueda de los fundamentos psicológicos de la economía continuó a lo largo de la década de 1920. Max Lerner, quien fue estudiante en la *Brookings Graduate School*, donde Walton Hamilton enseñó entre 1923

y 1928, ha recordado “aquel vívido intervalo en el pensamiento económico estadounidense, cuando pensábamos que la propuesta psicológica podía transformar la economía y toda clase de horizontes abiertos” (Max Lerner a Carter Goodrich, junio 23, 1933). De manera parecida, Walter Morton ha recordado a muchos otros estudiantes de Brookings que “hablaban sobre las nuevas fronteras de la economía, queriendo decir la perspectiva psicológica a los problemas económicos” (Walter Morton a Robert Coleberd, marzo 4, 1973).

No es posible descubrir otras ramas de lo que se convirtió en el institucionalismo partiendo de la influencia de Veblen. Muchos institucionalistas, incluyendo Hamilton, J. M. Clark, John R. Commons y Robert L. Hale tuvieron intereses significativos en cuestiones de leyes y economía. En efecto, la clasificación de Commons como institucionalista surgió de su libro de 1924, *The Legal Foundations of Capitalism*. Commons construyó su propuesta sobre sus nociones de capacidad de penetración de los conflictos de distribución, del poder legislativo y los tribunales cuando intentan resolver conflictos (al menos entre esos grupos de interés con representación), y de la evolución de la ley como resultado de procesos prolongados de resolución de conflictos. En el nivel micro desarrolló su concepto de “transacción” como unidad básica de análisis. A su vez, los términos de las transacciones estaban determinados por la estructura de las “reglas laborales”, incluyendo los derechos legales, las obligaciones, las libertades y la amplitud del riesgo, así como el poder económico (de negociación). De manera más general, el interés institucionalista en las leyes y la economía abarcó temas como la evolución de los derechos de propiedad, el contexto legal de las transacciones, la propiedad intangible y el crédito mercantil, la evaluación de los servicios públicos, la regulación de tarifas, muchos temas sobre leyes laborales, la negociación colectiva, las regulaciones sanitarias y de seguridad, y la protección al consumidor. Es preciso notar que tanto Hamilton como Hale se trasladaron a escuelas de leyes y que tenían estrechas conexiones con estudiantes de leyes de la escuela realista y con varios jueces de la Suprema Corte.

Excepto por el material sobre propiedad intangible, una pequeña parte de este énfasis en leyes y economía provino directamente de Veblen. Las fuentes principales fueron el trabajo legal-económico de Richard Ely (quien fue profesor de Commons) y de H. C. Adams (quien fue profesor de Hamilton). Ellos, a su vez, habían sido muy influidos por la escuela histórica alemana. La influencia histórica alemana fue sumamente fuerte en la economía estadounidense en las décadas de 1880 y 1890,¹ y esta influencia alimentó al institucionalismo.

¹ En este periodo muchos estadounidenses terminaron en Alemania una parte o la totalidad de sus estudios para graduarse, cuando sólo se disponía de unos cuantos programas para que los estadounidenses obtuvieran el

Finalmente, y de tremenda importancia para el atractivo del institucionalismo, fue la afirmación de que éste representaba el ideal de la ciencia empírica.² La influencia más importante fue la combinación que realizó Wesley Mitchell de las ideas veblenianas respecto a la significación de las instituciones de la “economía monetaria” –una economía caracterizada por el recurso general a las transacciones de mercado, a los negocios guiados en función de la ganancia, al mejoramiento de las instituciones monetarias y bancarias, a las finanzas corporativas, y a un sistema de precios complejo y estrechamente interrelacionado– con el enfoque cuantitativo y estadístico que había asimilado como estudiante en Chicago. Pronto, durante su carrera, Mitchell empezó a trabajar en un examen de la evolución y el funcionamiento de las instituciones de la “economía monetaria”, incluyendo su desarrollo fuera del sistema señorial de los derechos laborales (Mitchell, 1910), pero en 1910 abandonó este proyecto por ser demasiado grande y especulativo y se volvió a concentrar sólo en una parte de él. Esto dio por resultado el libro *Business Cycles* (1913), un estudio que en su momento fue considerado paradigma de economía científica. Mitchell concibió los ciclos económicos como un fenómeno que surge de los patrones de comportamiento generados por las instituciones de una economía monetaria desarrollada (Mitchell, 1927: 61-188). En su discurso presidencial a la Asociación de Economía Estadounidense, y en otros ensayos, vinculó explícitamente el estudio cuantitativo y la propuesta institucional, argumentando que son las instituciones las que generan las regularidades en el comportamiento de las masas que el trabajo cuantitativo analiza (Mitchell, 1924, 1925). Esta idea no se limitaba a Mitchell, sino que también fue formulada en el trabajo de otros institucionalistas de tendencia cuantitativa, como F. C. Mills, Morris Copeland y William Thorp.

Se sostenía que el institucionalismo era más “científico” que la economía ortodoxa, debido a que era más empírico a la vez que estaba más en la línea de las últimas investigaciones de otras disciplinas afines. Por supuesto, el ideal institucio-

grado, mientras las universidades alemanas tenían alta reputación y eran accesibles para estudiantes extranjeros. En Alemania la economía fue frecuentemente una parte de la facultad de derecho, y había una conexión particularmente estrecha entre leyes y economía. Estos estudiantes llevaron consigo a Estados Unidos la influencia histórica alemana. Fueron ellos quienes fundaron la Asociación Económica Estadounidense en 1885, e integraron la mayor parte de la profesión académica activa.

² Las demandas de los institucionalistas por un método “científico” y los debates sobre la aplicabilidad de los métodos de las ciencias naturales a la economía se exponen con más detalle en Rutherford (1999) y Yonay (1998). En el periodo de entreguerras fueron los institucionalistas quienes tendían a afirmar que los métodos empíricos de las ciencias naturales podían aplicarse a la economía, mientras los economistas neoclásicos expresaron actitudes más cautelosas. Esto se puede ver también en muchos de los ensayos contenidos en Tugwell (1924).

nalista de una economía científica no excluía en manera alguna la teoría, pero se pensaba que tal teoría estaba más cerca de la realidad y más abierta a la verificación empírica que la teoría “ortodoxa”. En la visión institucionalista, la demostración empírica no se limitaba a los métodos cuantitativos y estadísticos, pero podía incluir estudios de caso, pruebas documentales (estatutos sindicales, por ejemplo), y el estudio de dictámenes judiciales y decisiones de los tribunales. En este espíritu, Clark (1927: 221) argumentó:

La economía debe entrar en contacto más estrecho con los hechos y adoptar rangos más generales de información de lo que la economía “ortodoxa” ha hecho hasta ahora. Debe establecer contacto con estos datos, o volviéndose más inductiva, o verificando mucho los resultados, o aceptando los resultados acreditados por los especialistas de otros campos, primordialmente la psicología, la antropología, la jurisprudencia y la historia. Así, todo el movimiento moderno puede interpretarse como la demanda por el procedimiento que parece ser el más adecuadamente científico [...].

En los años que siguieron exactamente al fin de la Primera Guerra Mundial, la agenda institucionalista parecía llena de potencial. Lo que se ofrecía era una propuesta económica que afirmaba ser “moderna” y “científica”; centrada en el examen crítico de la estructura institucional existente; en línea con los métodos empíricos de las ciencias exactas; erigida sobre los últimos estudios de psicología social, filosofía y derecho; y vinculada estrechamente a cuestiones importantes y urgentes de la reforma económica y social (Rutherford, 2000b; Yonay, 1998). Esto fue comparado con la economía neoclásica “ortodoxa”, basada en una psicología y suposiciones anticuadas, “poco realistas” en su dirección crítica; difícil de aplicar a problemas de políticas del mundo real y sometida a pocos, o inexistentes, exámenes empíricos.³ El programa institucionalista atrajo una gran cantidad de economistas jóvenes y llegó a ser una parte importante de la economía estadounidense de entreguerras.

³ En las primeras dos décadas del siglo XX no es siempre fácil establecer qué se quiso decir exactamente con el término “economía ortodoxa”. Hubo diferencias entre los escritores estadounidenses más importantes como F. W. Taussig, J. B. Clark, Frank A. Fetter y H. J. Davenport; y Alfred Marshall no tuvo el impacto en Estados Unidos que tuvo en Inglaterra. Parece que lo que los institucionalistas quisieron decir con economía “ortodoxa” se aproxima más al análisis estático de J. B. Clark, consistente en la teoría de la utilidad marginal, la teoría de la productividad marginal, una teoría de la fijación del precio competitivo, y una teoría del monopolio puro. A esto podría añadirse una parte del trabajo de Irving Fisher sobre capital, interés y dinero.

2. El ascenso del institucionalismo estadounidense en el periodo de entreguerras

El institucionalismo surgió como movimiento en 1918. El momento de su aparición tuvo algo que ver con el fin de la Primera Guerra Mundial. La guerra había impreso en muchos la gran importancia de perfeccionar la información económica y el análisis de políticas, y el papel potencial del gobierno en la economía. El periodo de reconstrucción parecía ofrecer oportunidades significativas para operar cambios en la conducta de la investigación económica, educación y políticas. Hamilton, Stewart y Harlod Moulton estaban particularmente entusiasmados con las posibilidades, y ellos junto con Mitchell, planearon la sesión de la conferencia de 1918 donde Hamilton (1919) rindió su manifiesto “The Institutional Approach to Economic Theory”.⁴ Este grupo llegó a estar además sumamente involucrado en la creación de institutos de investigación como la Agencia Nacional de Investigación Económica (*National Bureau of Economic Research, NBER*), el Instituto de Economía (Brookings), y en experimentos educativos como la Nueva Escuela para la Investigación Social (*New School for Social Research*) y la *Robert Brookings Graduate School*.⁵ La *Brookings Graduate School* dejó de ser una entidad distinta en 1928, pero antes había producido muchos estudiantes de inclinación institucionalista –por ejemplo, Isador Lubin, Mordecai Ezekiel y Winfield Riefler –todos los cuales hicieron carreras destacadas en el gobierno.

Además, Columbia y Wisconsin llegaron a ser los centros más importantes del institucionalismo. Columbia tenía a Wesley Mitchell, J. M. Clark, F. C. Mills, Rexford Tugwell, y docentes afines a otras facultades, como James Bonbright

⁴ Durante la Guerra, Mitchell encabezó la Sección de Precios del Consejo de las Industrias de Guerra (*War Industries Board*). Stewart, Leo Wolman y Stewart trabajaron todos ahí con Mitchell. Hamilton y su amigo Harold Moulton trabajaron sobre problemas de reconstrucción para el Consejo de Políticas Laborales de Guerra (*War Labor Policies Board*). Estuvieron también en contacto estrecho con J. M. Clark. La sesión de la Asociación Económica Estadounidense (AEA, por sus siglas en inglés) incluía ensayos de Walton Hamilton, J. M. Clark y William Ogburn, y tenía como presidente a Walter Stewart. Sobre esta sesión se dan más detalles en Rutherford (2000b: 279-280).

⁵ Mitchell participó en la fundación de la NBER y fue su primer director de investigación. Moulton se convirtió en el primer director del Instituto de Economía. Mitchell participó en la fundación de la *New School* y enseñó ahí unos cuantos años. Veblen y Wolman también trabajaron ahí. En 1923 Hamilton fue contratado para encabezar la *Robert Brookings Graduate School*. Esta escuela proporcionaba entrenamiento en economía y administración pública a estudiantes graduados. La idea original era que los estudiantes trabajaran no solamente con el personal de la escuela, sino también con el personal de investigaciones del Instituto para la Investigación Gubernamental y el Instituto de Economía. La Escuela dejó de funcionar en 1928 con la consolidación de los dos Institutos dentro de la Institución Brookings. Un proyecto para realizar en el futuro es un ensayo sobre Walton Hamilton y la *Brookings Graduate School*.

en comercio, William Ogburn en sociología, John Dewey en filosofía, y A. A. Berle, Robert Hale y Karl Llewellyn en leyes.⁶ Gardiner Means se unió al personal de investigación económica de la Escuela de Leyes de Columbia en 1927. La facultad de Wisconsin contaba con John Commons, Edwin Witte, Selig Perlman, Martin Glaeser y otros de inclinación institucionalista. Estas dos universidades estaban entre las cuatro de más alto nivel en número de egresados del doctorado de economía en el periodo de entreguerras en Estados Unidos (Froman, 1942). Existían otros grupos institucionalistas en Texas (donde Clarence Ayres fue contratado en 1930), y en varias escuelas y colegios de estudios superiores.

El movimiento institucionalista hizo varias contribuciones positivas durante este periodo. Primera, siguiendo su visión de la ciencia, los institucionalistas se propusieron perfeccionar seriamente la medición económica. La NBER no sólo produjo muchos estudios empíricos relacionados a ciclos económicos, trabajo y movimientos de precios, sino que también jugó un papel vital en el desarrollo de la contabilidad del ingreso nacional, especialmente mediante el trabajo del alumno de Mitchell, Simon Kuznets. El proyecto de los ciclos económicos de la NBER desarrolló el uso de indicadores económicos principales. Junto con la Reserva Federal, la NBER hizo además mucho por desarrollar la información monetaria y financiera, incluyendo el estudio de Morris Copeland sobre flujos monetarios (empezó en 1944), que después se convirtió en el cálculo de flujos de recursos financieros. Además, los institucionalistas estaban sumamente involucrados en mejorar el trabajo estadístico de las dependencias gubernamentales. Walter Stewart se empeñó en perfeccionar la división estadística y de investigación de la Reserva Federal, trabajo que continuaron Winfield Riefler y otros. Sador Lubin, seguido por Ewan Clauge (discípulo de Commons), se esforzó por mejorar el trabajo estadístico del Departamento del Trabajo. Copeland, Thorp y Mills estuvieron todos involucrados en la conexión entre la Asociación Estadística Estadounidense (*American Statistical Association*) y el Comité del Consejo de Investigación de la Ciencia Social sobre Estadísticas Gubernamentales y Servicios Informativos (*Social Science Research Council Committee on Governmental Statistics and Informational Services*, COGSIS), entre 1933 y 1935. Copeland fue secretario ejecutivo del Consejo Estadístico Central (*Central Statistical Board*) entre 1933 y 1939; este consejo incluía también a Lubin, Ezekiel y Riefler. El COGSIS y el Consejo Estadístico Central realizaron juntos un gran esfuerzo por mejorar los servicios estadísticos

⁶ Es interesante notar que Clark, Hale, Llewellyn y otros, impartieron conjuntamente un seminario sobre economía, leyes y política (Fried, 1988: 222).

gubernamentales.⁷ Este trabajo es a veces infravalorado, pero coloca los fundamentos permanentes del desarrollo de la economía empírica.

Segunda, los institucionalistas hicieron contribuciones a varios de los debates claves en economía, sobre temas como psicología y economía, ciclos económicos, comportamiento de las empresas en la fijación de precios, propiedad y control de las corporaciones, monopolio y competencia, sindicatos y mercados de trabajo, varios tipos de problemas y fallas de mercado, servicios públicos y regulación, y leyes y economía. Estas contribuciones estuvieron enmarcadas por su perspectiva institucionalista. Aquí sólo es posible dar una semblanza del alcance de estas contribuciones.

En el área de psicología y economía, el ensayo de J. M. Clark (1918) “Economics and Modern Psychology” es especialmente notable por haberse anticipado claramente a otros estudios modernos sobre los costos de la toma de decisión y la racionalidad limitada. Sobre los ciclos económicos, los estudios de Mitchell (1913, 1927) y de Burns y Mitchell (1946) se basaron en un planteamiento de los ciclos como resultado de complejas interacciones entre decisiones mercantiles, sistema bancario y monetario, y anticipaciones y retrasos en el movimiento de los precios. Su trabajo contiene muchas hipótesis específicas y verificación de hipótesis (incluyendo verificaciones formales) respecto a fenómenos cíclicos. Clark (1917) desarrolló también el concepto de acelerador, por su lectura de *Business Cycles* de Mitchell, y continuó contribuyendo con debates teóricos y de políticas sobre la teoría del ciclo, el pleno empleo y los controles de precios (Shute, 1997).

El comportamiento de fijación de precios de las empresas que enfrentan altos gastos generales, y el posible efecto adverso de la competencia bajo circunstancias donde la fijación marginal del costo podría no cubrir los gastos generales, estuvo sujeto al análisis de Clark (1923). La noción de que, bajo ciertas circunstancias, la competencia podía ser destructiva o conducir a consecuencias adversas era común entre los institucionalistas. El estudio de Hamilton de la industria del carbón describe una industria que fue competitiva, pero que padecía de capacidad excesiva crónica y condiciones de trabajo deficientes (Hamilton y Wright, 1925). La tesis de doctorado de George Stocking en Columbia trata de problemas comunes y lleva como título “The Oil Industry and the Competitive System: A Study in Waste”. Ezequiel (1938) trabajó en la fijación de precios en la agricultura, incluyendo el modelo telaraña y sus implicaciones para la visión ortodoxa de los mercados “auto-regulados”. Se discutió mucho la insuficiencia de los modelos estándar

⁷ La participación institucionalista en el perfeccionamiento de los servicios estadísticos y de información del gobierno se examina con más profundidad en Rutherford (2000c).

de competencia perfecta y monopolio puro, respaldados por numerosos estudios de caso de industrias (Hamilton y Asociados, 1938). Means (1935) desarrolló la teoría de la fijación de precios controlados, que animó gran cantidad de literatura sobre la inflexibilidad de precios relativos. Más tarde, Clark (1940) desarrolló su concepto de “competencia factible”.

En temas de finanzas y propiedad corporativas, Bonbright y Means (1932) escribieron *The Holding Company* (1932), y Berle y Means (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. Estos estudios ampliaron mucho las primeras exposiciones de Veblen sobre la separación de propiedad y control. Sobre temas de mercado laboral se realizó gran cantidad de trabajo acerca de los sindicatos, tanto estudios empíricos de afiliación sindical (Wolman, 1924), y discusiones teóricas como *Theory of the Labor Movement* (1928), de Selig Perlman. Walton Hamilton y Stacy May discutieron en términos generales problemas de fijación de salarios en *The Control of Wages* (1923), y otros economistas laborales institucionales, como Commons (1924) y Sumner Slichter (1931), discutieron en términos de “la negociación salarial” o “la negociación laboral”. En este trabajo se prestó mucha atención a temas de relaciones laborales sobre negociación colectiva y sistemas de conciliación y mediación.

Clark (1926) expuso gran cantidad de tipos de fallas de mercado en su *Social Control of Business*. Éstas incluían el monopolio, el mantenimiento del nivel ético de la competencia, los problemas de mediación, el desplazamiento de personas por cambios económicos y tecnológicos rápidos, pobreza, publicidad, y falta de información y estándares correctos, falta de igualdad de oportunidades, externalidades (“costos industriales no pagados”), bienes públicos (“servicios inapropiables”), gastos de “la carrera armamentista”, tipos de competencia (como publicidad competitiva), desempleo, no tomar en cuenta los intereses de la posteridad o de las generaciones futuras, y otras discrepancias entre contabilidad privada y social.

Valuation of Price (1937) de Bonbright trata también de la diferencia entre valoración comercial y social, aunque hace énfasis en temas de valoración de servicios públicos. Bonbright (1937), Hale (1921) y Glaeser (1927) escribieron ampliamente sobre temas de regulación de servicios públicos, donde Hale tuvo probablemente el mayor impacto en la dirección de las decisiones de tribunal mediante su campaña crítica al concepto de “valor justo” como base para la regulación de los precios (Bonbright, 1961: 164). La interpretación cambiante de los tribunales de la doctrina de “afectación con interés público”, usada para justificar la intervención reguladora y el carácter público de muchos negocios supuestamente “privados” fue discutida por Tugwell (1922), Clark (1926), Hamilton (1930) y Hale (Fried, 1998).

Interconexiones más generales entre leyes y economía y el funcionamiento de los mercados fueron abordadas por Hamilton (1938), Hale (1923), y Commons (1924, 1934). Las transacciones de mercado se concibieron como transferencia de derechos, no bienes físicos, y una transferencia que tenía lugar en un contexto de poder económico y legal, e implicando siempre algún grado de “coerción”, en el sentido de un grado de restricción en las alternativas (Commons, 1932; Samuels, 1973). Commons (1934: 55-67) diferenció entre transacciones de negocios (transacciones de mercado) y transacciones administrativas (jerarquía), y estaba consciente de la sustituibilidad entre las dos. Él promovió una discusión de las organizaciones como “negocios en marcha”, encajadas en transacciones de “rutina” y “estratégicas”. Ofreció además una teoría del comportamiento del poder legislativo basado en la “inercia”, y una teoría de la toma de decisión judicial basada en el concepto de “sensatez”, concepto que incluía, pero no se limitaba a, una preocupación por la eficiencia (Commons, 1932: 24-25, 751-755).

Finalmente, los institucionalistas hicieron importantes contribuciones a las políticas en su trabajo por el desarrollo del seguro de desempleo, compensación al trabajador, seguridad social, legislación laboral, regulación de los servicios públicos, programas de apoyo a los precios de la agricultura, y en la promoción de la “planeación” gubernamental para crear niveles altos y estables de producción. Commons fue pionero en la regulación de los servicios públicos, en el seguro al desempleo y en la compensación al trabajador en Wisconsin; y el modelo de Wisconsin fue muy influyente. Muchos institucionalistas fueron miembros activos de la Asociación Estadounidense de Legislación Laboral (*American Association of Labor Legislation*, AALL), incluyendo a Mitchell, Hamilton, Slichter, Commons, y muchos alumnos de Commons (incluyendo a John B. Andrews, Secretario Permanente). La AALL promovió muchas reformas a la legislación laboral así como programas de seguro médico (Chasse, 1994). El Comité para el Costo de la Atención Médica (*Comitte on the Cost of Medical Care*), que incluía a Hamilton y Mitchell, buscó más tarde el seguro médico.

Los institucionalistas influyeron de manera importante en el *New Deal*. Los discípulos de Commons, como Witte, Arthur J. Altmeyer y Wilbur Cohen, jugaron un papel muy importante en el desarrollo de los programas federales de seguridad social. Hamilton fue miembro del Consejo de Administración para la Recuperación Nacional (*National Recovery Administration Board*), y también prestó servicios como Director de la Agencia de Investigación y Estadísticas del Consejo de Seguridad Social (*Bureau of Research and Statistics of the Social Security Board*), Berle y Tugwell pertenecieron al original “Banco de Cerebros” de Roosevelt, y Tugwell y Means fueron los principales defensores de la propuesta “estructuralista”

o de planeación que tuvo influencia en la primera parte del Nuevo Trato. Tugwell fue Secretario Asistente de Agricultura. Means trabajó también como consejero económico en el Departamento de Agricultura, y más tarde dirigió el grupo de investigación industrial del Comité de Recursos Nacionales (*National Resources Committee*), grupo que incluía también a Lubin, Ezekiel y Thorp, así como a Lauchlin Currie. Riefler se convirtió en Consejero Económico del Consejo Ejecutivo (*Executive Council*). Thorp prestó servicios como Director de la División del Consumidor del Consejo de Emergencia Nacional (*National Emergency Council*) y como presidente del Consejo Asesor de Administración para la Recuperación Nacional. Ezekiel se convirtió en asesor económico del Secretario de Agricultura y jugó un papel prominente en el diseño de la política agrícola. Lubin se convirtió en Comisionado de Estadísticas Laborales, y, más tarde, en Asistente Especial del Presidente Roosevelt. Glaeser se convirtió en asesor especial de la Autoridad del Valle de Tennessee.

3. El institucionalismo estadounidense después de 1945

El institucionalismo alcanzó, en el periodo de entreguerras, una posición importante en la economía estadounidense, tanto en la academia como en el gobierno, mas luego declinó en posición y prestigio. Existe gran cantidad de razones superpuestas que condujeron a esto, algunas de las cuales se retrotraen a las décadas de 1920 y 1930, pero me centraré en sólo unas cuantas de las más importantes.

Es claro que el institucionalismo no cumplió su primera promesa, particularmente al no establecer exactamente qué fundamentos de “psicología moderna” suponía tener. Después de la mitad de la década de 1920, los psicólogos abandonaron la propuesta del instinto/hábito a favor de un behaviorismo que se volvió cada vez más estrecho y difícil de entender como fundamento adecuado de la economía. En este clima, el entusiasmo por nuevas propuestas psicológicas, las cuales habían jugado dicho papel en los inicios del movimiento institucionalista, no podía mantenerse. Además, el trabajo institucionalista podía ser atacado como *ad hoc*, o como carente de fundamentos apropiados en una teoría del comportamiento individual (Koopmans, 1947). El institucionalismo participó probablemente en liberar a la economía de un lenguaje explícitamente hedonista, pero no desarrolló la base alternativa para convencer a todos los economistas de abandonar sus fundamentos racionalistas (Lewin, 1996).

Debe mencionarse también que los institucionalistas no lograron desarrollar sus teorías de las normas sociales, del cambio tecnológico, de la toma de decisión legislativa y judicial, de las transacciones, y de las formas de empresas

comerciales (aparte de temas de propiedad y control) mucho más allá del nivel alcanzado por Veblen y Commons. Las razones de esta falta de desarrollo se relacionan en parte con la falta de fundamentos psicológicos claros, pero también a la atención que pusieron los institucionalistas de entreguerras en los problemas de políticas inmediatas y apremiantes como los ciclos económicos y la regulación de los servicios públicos. Además, desde finales de la década de 1920, la sociología se separó de la economía y se estableció en departamentos independientes, llevándose consigo buena parte de los temas de estudio de las normas sociales y las instituciones.

Ocurrió también que de la década de 1930 en adelante, muchas tendencias nuevas en teoría y métodos tuvieron lugar con más frecuencia dentro de la economía neoclásica. Las ideas institucionalistas sobre la planeación como una solución a los ciclos económicos no tuvieron fortuna en el curso del *New Deal*, y fueron remplazadas por las ideas keynesianas (Barber, 1996). En muchos aspectos, la economía keynesiana adquirió el papel de la estimulante “nueva” economía que el institucionalismo había desempeñado al despuntar la década de 1920.

Además, la economía neoclásica obtuvo un componente empírico con el surgimiento de la econometría. Los institucionalistas no podían reclamar mayor reputación “científica” debido a su empirismo; en efecto, fueron acusados por Koopmans (1947) de realizar “mediciones sin teoría”. La tradición empírica de la NBER continuó, pero con poca asociación entre los estudios cuantitativos y el institucionalismo, que fue un sello de identidad del movimiento en el periodo de entreguerras.⁸

Además, la teoría neoclásica experimentó un desarrollo importante, especialmente desde la década de 1930 en adelante, incluyendo teorías de competencia imperfecta y monopólica,⁹ y fallas de mercado y externalidades. El neoclasicismo desarrolló un lenguaje capaz de abarcar muchos de los temas de interés para los

⁸ El trabajo de Milton Friedman es un buen ejemplo de esto. Los vínculos metodológicos de Friedman con la NBER se examinan en Hammond (1996).

⁹ La teoría de la competencia monopólica de Edward Chamberlin surgió mucho más de la consideración de la diferencia entre publicidad y producto que de la literatura sobre el incremento de los ingresos. La noción de que la marca de fábrica y la publicidad le da a cada empresa “un grado de monopolio sobre su propia marca” fue formulada por Morris Copeland en una nota escrita en 1925 y, en cierta medida, la teoría de Chamberlin tenía raíces institucionalistas. Chamberlin escribió a J. M. Clark que había leído su ensayo “Soundings in Non-Euclidian Economics” con “considerable satisfacción”, y que encontró el ejercicio del ensayo, al estudiar “suposiciones contrarias” [...], de tal modo afín a mi propio espíritu que siento más que nunca el vínculo entre nosotros.” Chamberlin habla también de cuánto de Veblen puede encajar dentro de la competencia monopólica, “sin ningún problema en absoluto” (Edward Chamberlin a J. M. Clark, julio 30, 1958).

institucionalistas; temas que anteriormente estaban fuera del ámbito teórico neoclásico.

De esta manera, la economía neoclásica adquirió los aspectos del institucionalismo dóciles al “análisis de modelo” (Copeland, 1951: 59), mientras otros aspectos fueron asimilados dentro de lo que se convirtió en áreas aplicadas, como organización industrial, economía laboral y relaciones industriales. Por lo menos hasta mucho más recientemente, estas áreas tenían solamente vínculos débiles con el núcleo teórico de la disciplina y conservaban un componente sustancialmente institucional.

Finalmente, una parte significativa de la agenda institucionalista de la reforma social se desechó, por la eliminación de algunas de las causas originales del movimiento institucionalista, y a la vez las agudas críticas a una mayor participación del gobierno, que habían promovido tanto los institucionalistas. Frank Knight (1932) fue un crítico especialmente tenaz de la visión institucionalista de los mercados y de la necesidad de métodos adicionales de “control social”. Este ataque lo conservaron más tarde los miembros de la escuela de Chicago, notablemente Henry Simons y George Stigler.

Bajo estas circunstancias, no es difícil entender por qué el institucionalismo se deslizó paulatinamente desde una posición central en la economía estadounidense hacia una posición marginal. Sin embargo, este cambio ocurrió de manera muy gradual. Kenneth Arrow (1975: 5) ha mencionado la influencia vebleniana, todavía muy presente en Columbia a principios de la década de 1940, cuando el único curso de “teoría” que se exigía para graduarse era el curso de Mitchell sobre historia del pensamiento, un curso que dedicó una importante cantidad de tiempo al estudio de Veblen y Commons. No fue sino hasta 1947 que Columbia reaccionó a su relativa debilidad en teoría neoclásica contratando a Albert Hart, George Stigler y William Vickrey, e incluso después, Karl Polanyi fue designado para impartir historia de la economía europea. Mark Blaug (1999: 257-258) reúne a sus maestros en Columbia a principios de la década de 1950 y son “muy bien distribuidos entre institucionalistas anteriores a la guerra como J. M. Clark, Arthur F. Burns, Joseph Dorfman y Karl Polanyi, y economistas neoclásicos posteriores a la guerra como George Stigler, Abraham Bergson, Albert Hart y William Vickrey.” Cosas similares estaban ocurriendo en Wisconsin, donde Glaeser continuó enseñando el institucionalismo al estilo Commons, y Kenneth Parsons, economía agraria, pero se estaba abriendo un abismo entre los institucionalistas y los demás. La jubilación de los últimos de la generación más vieja de institucionalistas en la década de 1950 completó el proceso.

El institucionalismo no desapareció pero indudablemente cambió. Los institucionalistas formaron un “Grupo Tutelar” en 1959, una organización que más tarde se convirtió en la “Asociación para la Economía Evolucionista”.¹⁰ El institucionalismo se disoció del positivismo que había ganado popularidad en otras partes (un positivismo que, irónicamente, Mitchell y la NBER de manera importante habían contribuido a crear) y se alejó de los métodos y de las áreas centrales de la disciplina, de los cuales se habían hecho cargo la economía neoclásica y keynesiana. Los institucionalistas continuaron trabajando en áreas aplicadas, como la regulación de los servicios públicos y las relaciones industriales, y argumentando a favor de una regulación gubernamental más activa y “planeación” de la economía (Gruchy, 1974), pero había también algo de un movimiento de regreso a los temas institucionales más generales de Veblen y Commons.

Clarence Ayres, en su *Teoría del Progreso Económico* (1944), intentó renovar el énfasis vebleniano en la tecnología como la fuerza principal del cambio institucional. La personalidad carismática de Ayres atrajo a un número importante de estudiantes a las filas institucionalistas. La Universidad de Texas mantuvo su carácter institucionalista más que muchas otras, y en los años sesenta todavía albergaba un grupo sustantivo de institucionalistas profundamente interesado en Polanyi, Ayres, y Commons.¹¹ La tradición de Commons en leyes y economía la han mantenido con vida Daniel Bromley, Allan Schmid, y Warren Samuels (Samuels, 1971; Schmid, 1978; Samuels y Schmid, 1981; Bromley, 1989). Adicionalmente, J. K. Galbraith produjo un análisis vebleniano con contribuciones propias ampliamente leído en su *Affluent Society* (1958) y *New Industrial State* (1971). Sin embargo, para las fuentes del reavivamiento reciente y más general del interés en las instituciones uno tiene que buscar en otro lado.

4. El viejo y el nuevo institucionalismo

El institucionalismo no solamente perdió el lugar que ocupaba en la economía estadounidense, sino que la naturaleza cambiante de la economía neoclásica condujo a estrechar el rango de trabajo aceptable y a eliminar los contenidos institucionales tal como existían. Debe de enfatizarse que a pesar de las críticas institucionalistas a la economía “ortodoxa”, la ciencia económica estadounidense fue bastante

¹⁰ La reunión original del Grupo Tutelar (*Wardman Group*) fue convocada por Allen Gruchy y tuvo lugar en la habitación Fagg Foster del hotel, durante las reuniones de la Asociación Económica Estadounidense. El grupo se componía de once personas únicamente. La Asociación para la Economía Evolucionista se fundó en 1965.

¹¹ Este grupo incluía a Walter Neale, Wendell Gordon, H. H. Liebhafsky y algunos más. Walter Neale había estudiado con el grupo de Polanyi en Columbia, mientras que el interés en Commons vino de Liebhafsky.

plural en el periodo de entreguerras, y que el institucionalismo y propuestas más ortodoxas se influían entre sí. Incluso Frank Knight, quizás el crítico más claro de los aspectos de políticas del movimiento institucionalista, conoció bien a Clarence Ayres y a otros institucionalistas, e impartió un curso en la década de 1930 sobre “La economía desde un punto de vista institucional” abarcando a Veblen, Commons y otros escritores institucionalistas, así como problemas generales respecto al origen y el desarrollo de las instituciones, y la “tarea del institucionalismo” al “explicar históricamente los factores tratados como *datos* en la teoría económica, racionalista, del precio”.¹² No obstante, en el periodo que va de los últimos años de la década de 1940 hasta 1970 aproximadamente, las instituciones se volvieron casi materia prohibida en la economía neoclásica –desterradas a la poco estimada disciplina sociológica. Como lo formularon Furubotn y Richter (1991: 2): “Sin duda se reconocía la existencia de los sistemas político, legal, monetario y de otros tipos; pero éstos, o eran considerados neutrales en cuanto a su influencia en los sucesos económicos y eran ignorados, o se consideraban como datos y luego se describían de manera tan superficial, como indicando que la influencia institucional no era de mucha importancia”.

¿Qué ha llevado al resurgimiento del pensamiento institucionalista en años más recientes? La falta de contenido institucional en el núcleo de la teoría neoclásica se volvió finalmente un problema, tanto en el nivel teórico, particularmente mientras se desarrollaban nuevos conceptos y herramientas analíticas, como en el nivel más aplicado de la comparación de resultados de mercado con alternativas reglamentarias. Martin Shubik (1975: 545) llamó en una ocasión a la teoría del equilibrio general “camisa de fuerza conceptual”, una crítica bastante cercana en naturaleza a las que hicieron los representantes del “viejo” movimiento institucionalista a la teoría estándar. Harold Demsetz (1969: 1) argumentó a favor de una propuesta “institucional comparativa” para la estimación de las políticas, en lugar de la propuesta “nirvana” de “comparar una norma ideal con disposiciones institucionales imperfectas”, un punto que reflejaba la tendencia cada vez mayor a afirmar que cualquier desviación de las condiciones “óptimas” justificaba la intervención en los mercados. El interés por los mercados no regulados fue uno de los factores que podía hallarse detrás del movimiento institucionalista original, mien-

¹² Knight envió el bosquejo de este curso a Ayres para que le hiciera comentarios. En su carta de presentación, Knight formula: “Es innecesario decir que no tengo una opinión muy elevada sobre el valor constructivo de los escritos institucionalistas como yo los conozco, ¡incluyendo los de C. E. Ayres! Lo que me gustaría hacer sería asumir seriamente el ‘desafío’, y hacer alguna contribución real a la comprensión del desarrollo institucional” (Frank Knight a Clarence Ayres, febrero 16, 1937).

tras el interés por la sobrerregulación de los mercados motivó parcialmente el reavivamiento del interés en las instituciones, pero en ambos casos se pensó que la teoría formal establecida estaba perdiendo importantes elementos de la realidad.

A pesar de sus diferentes motivaciones y fuentes, muchas tendencias de la economía contemporánea abordan, de una manera o de otra, temas que fueron parte de la tradición institucionalista más vieja. Por ejemplo, se han llevado a cabo numerosos esfuerzos para orientar la economía en dirección de una teoría psicológica más plausible, incluyendo los estudios sobre toma de decisiones, racionalidad limitada y expectativas. Este interés por utilizar estudios recientes de psicología cognitiva y evolucionista recuerda mucho el interés de los viejos institucionalistas por lo que era entonces la psicología “moderna”. De manera parecida, los estudios modernos sobre la teoría de juegos también han dedicado considerable atención tanto a la modelación de determinadas situaciones institucionales (las cuales definen las reglas del juego) como a la cuestión de la evolución de las convenciones sociales. Los estudios recientes sobre la importancia de los derechos de propiedad prosiguen un tema que estaba en el centro de la perspectiva institucionalista. El concepto de costo de transacción estaba implícito en una parte de la literatura institucionalista más vieja, y su desarrollo explícito más reciente ha generado un crecimiento explosivo de literatura sobre organizaciones, contratos y el papel de las instituciones en el desarrollo económico. El movimiento moderno en leyes y economía explora un área previamente colonizada por los institucionalistas. Estudios mucho más recientes sobre finanzas corporativas y teorías de la mediación y el control corporativo se apropian, como punto de partida, del trabajo pionero de los institucionalistas sobre la separación de la propiedad y el control.

Este reavivamiento del interés en las instituciones ha tenido varios efectos. Tal vez el resultado más obvio ha sido el desarrollo de lo que se conoce como la “nueva economía institucional”, que consiste en gran parte en el análisis de costos de transacción, derechos de propiedad, contratos y organizaciones. Por lo general, esta nueva economía institucional se define a sí misma como un intento por ensanchar el rango de la teoría neoclásica, explicando los factores institucionales tradicionalmente considerados como dados, como derechos de propiedad y estructuras de dirección administrativa y, a diferencia del viejo institucionalismo, no como un intento por reemplazar a la teoría estándar (Eggertsson, 1990; Furubotn y Richter, 1991, 1997). En esta literatura, las instituciones y el cambio institucional han sido analizados generalmente como maneras de reducir los costos de transacción, reduciendo la incertidumbre, interiorizando las externalidades, y produciendo beneficios colectivos del comportamiento coordinado y cooperativo. En estos estudios ha habido una fuerte tendencia a argumentar que las instituciones tienden a suminis-

trar soluciones “eficientes” a los problemas económicos, un argumento que en ocasiones se complementa con nociones de trabajo competitivo para seleccionar la forma organizacional más eficiente, o fijar rutinas o reglas. Un panorama reciente de la literatura neo-institucionalista se encuentra en Furubotn y Richter (1997), y no se intentará de nuevo aquí. Lo que discutiremos son algunos aspectos de la relación entre el viejo y el nuevo institucionalismo.

Entre los nuevos institucionalistas ha habido un interés considerable por diferenciarse nítidamente del “viejo” institucionalismo estadounidense (Langlois, 1986; Eggertson, 1990) y hay claramente diferencias muy importantes en metodología, en el uso de herramientas teóricas y analíticas, así como en la orientación básica hacia el mercado y las instituciones de mercado y “comerciales”. No obstante, algunos aspectos del nuevo institucionalismo se vinculan al viejo –incluyendo una tendencia a propagarse más allá de las fronteras neoclásicas.

Una línea de conexión entre el viejo y el nuevo institucionalismo puede encontrarse en las observaciones de Williamson sobre la fuente de sus ideas acerca de la economía de costo de transacción y organizaciones (Williamson y Masten, 1995). Williamson (2000: XIII-XIV) acredita el uso de Commons de la “transacción” como unidad básica de actividad, y se remite directamente a la más vieja tradición institucionalista en leyes y economía.

Otra conexión se encuentra en la referencia común, cada vez mayor, a la racionalidad limitada, incluso como principio central del nuevo institucionalismo (Furubotn y Richter, 1991). En efecto, muchas de las razones aducidas para explicar la existencia de “rutinas” o heurísticas de la decisión, organizaciones, convenciones, y para las reglas institucionalizadas en general, se relacionan, en parte o totalmente, a los límites de la racionalidad, debidos a restricciones informacionales y cognitivas (Nelson y Winter, 1982: 35; Heiner, 1983). Este punto es bastante compatible con las críticas del viejo institucionalismo a la visión racionalista del hombre como “calculadora relámpago” (Veblen, 1898: 73), y con la discusión de J. M. Clark de los costos de la toma de decisión. Herbert Simon (1979: 499) ha reconocido la influencia en su pensamiento de los viejos institucionalistas, como J. R. Commons, y ha argumentado que el (viejo) institucionalismo fue el “principal precursor” de la teoría conductual de la empresa.

Dentro de la nueva economía institucional ha habido también una apreciación creciente del hecho de que las instituciones que pudieran generar beneficios sociales quizá no surjan, y de que las instituciones ineficientes quizá surjan y sobrevivan. Las fuentes de este discernimiento provienen de diferentes direcciones. La teoría de juegos ha demostrado que en una variedad de juegos finitamente o infinitamente repetidos, los equilibrios ineficientes existen y persisten (Binger y

Hoffman, 1989). La teoría económica ha ilustrado el fenómeno de *path dependence* y “*lock-in*”. Además, cuando los temas de distribución se incluyen en la explicación del desarrollo y el cambio institucional, es fácil generar situaciones donde los intereses económicos de grupos poderosos no coinciden con los intereses de la sociedad en su conjunto (North, 1981). Estas corrientes se han entrelazado en ocasiones con estudios institucionalistas recientes; por ejemplo, Jack Knight (1992) ha hecho hincapié en los conflictos de interés que surgen de los impactos distributivos de las instituciones, las coaliciones distributivas, las interacciones entre los grupos que se benefician y aquellos que ponen trabas, y sobre el desarrollo institucional como un “juego de continua negociación entre diferentes grupos”, tiene similitudes cercanas a la concepción global de la economía institucional de Commons, aunque expresado en el lenguaje más formal de la teoría de juegos.

El trabajo de Douglass North (1990) es un ejemplo poderoso de un autor que no solamente ha llegado a abandonar su explicación original de la eficiencia del cambio institucional, sino que también ha llegado a mencionar reiteradamente la importancia de “los modelos mentales”, el comportamiento guiado por normas y las convicciones ideológicas. North (1981) ha argumentado que “el hecho simple es que una teoría dinámica del cambio institucional limitada estrictamente a la restricción neoclásica de la actividad individualista, racional y con un propósito determinado, nunca nos permitiría explicar la mayor parte de los cambios seculares desde la lucha tenaz de los judíos en la antigüedad hasta la aprobación, en 1935, del Acta de Seguridad Social.” Varios críticos han argumentado que el estudio más reciente de North muestra “cierto grado de convergencia” con las ideas de los viejos institucionalistas (Hodgson, 1998: 185; Rutherford, 1994, 1995).

El nuevo institucionalismo ha estimulado discusiones significativas, no sólo de las reglas formales y las estructuras de dirección administrativa, sino también de las normas informales y las redes sociales, y de las relaciones entre ellas. Algunas de estas discusiones han vuelto a conectar a la economía con la literatura sociológica y la de las ciencias políticas.¹³ Existe también un interés creciente en el papel de los valores compartidos y en las literaturas sociológicas que circundan a conceptos tales como capital social, confianza, comunidad y sociedad civil (Knight, 1998), así como en la endogeneidad de las preferencias en procesos de cambio institucional (Bowles, 1998). El desarrollo de un diálogo entre la nueva economía

¹³ Una parte del impulso para combinar la economía institucionalista con la sociología proviene de críticas del concepto de acción humana de Williamson por no reconocer la presencia de la acción económica dentro de una estructura de relaciones sociales (Granovetter, 1985; Nee y Ingram, 1998). Williamson (2000) ofrece una respuesta a la cuestión de esa “presencia”, la cual parece que generará inevitablemente otras discusiones.

institucional y la literatura sobre el “nuevo institucionalismo” en sociología, ciencia política y antropología es sumamente interesante (Brinton y Nee, 1998; Hall y Taylor, 1996; DiMaggio y Powell, 1991; Richter, 1998). No ha habido ese grado de comunicación entre la economía y otras ciencias sociales desde los albores del viejo institucionalismo. Si el nuevo institucionalismo hace un intento serio por incorporar este tipo de trabajo, quizá no sea capaz de evitar la tensión, visible ya en los estudios de North, entre los supuestos neoclásicos estándares y el objeto de estudio más general de las normas sociales y los valores compartidos.

La nueva literatura acerca de las instituciones ha tenido también otras consecuencias, las cuales se apartan del nuevo institucionalismo. Aspectos de esta literatura han servido también para estimular intentos de renovación del viejo institucionalismo, reuniendo los estudios más recientes de psicología, modelos evolutivos, y teorías de la empresa basadas en los recursos o en las competencias, con ideas tomadas de Veblen, Commons y otros viejos institucionalistas. El mejor ejemplo de esta tendencia viene de Geoff Hodgson, 1998, 1999). Hodgson argumenta que el deslinde clave entre el viejo y el nuevo institucionalismo es que el nuevo institucionalismo está unido al modelo del comportamiento individual racional y a la suposición de funciones de preferencia individuales dadas. Cómo se desarrollará su propia síntesis de ideas, y si va a funcionar para dar nuevo vigor a la tradición del viejo institucionalismo, está por verse.

Una consecuencia final del reavivamiento del interés en las instituciones ha sido promover el interés por literaturas, anteriormente desdeñadas, sobre la historia de la economía. Esto incluye no sólo una parte de mi propio trabajo sobre economía institucional, sino también el trabajo sobre los orígenes de la ley y la economía en el historicismo alemán (Pearson, 1997), sobre la “socioeconomía” de Schmoller, Durkheim y Weber (Nau y Steiner, 2000; Nau 2000), sobre la influencia de Schmoller en los primeros trabajos de Schumpeter (Ebner, 2000), sobre el componente institucional en el trabajo de Frank Knight (Hodgson, 2001), sobre la tradición “post-marshalliana” en la naturaleza evolutiva de la empresa (Finch, 2000), y mucho más. Estos estudios recientes han modificado la idea de una ortodoxia neoclásica dominante anglo-estadounidense en el periodo de entreguerras, con una perspectiva más plural e internacional (Morgan y Rutherford, 1998; Hodgson, de próxima publicación). Cuestiones interesantes surgen respecto a las interconexiones entre estas diversas literaturas, así como en cuanto a la relación cambiante entre economía y disciplinas sociales afines, como psicología y sociología.

En diversos lugares y tiempos han florecido muchos “institucionalismos” diferentes dentro de las ciencias sociales y la economía. Con el tiempo, el interés en las instituciones ha provenido de diferentes fuentes y motivaciones, aun opues-

tas. El análisis institucional ha sido empleado tanto para explicar las fallas de mercados dispersos y la necesidad de un mayor grado de intervención gubernamental, como las fallas de las intervenciones gubernamentales y la necesidad de un mayor grado de libertad en los mercados. Pero un tema común es que las instituciones son muy importantes, y que los economistas necesitan pensar intensamente sobre las maneras en las cuales las instituciones moldean el comportamiento y los resultados económicos, y son ellos mismos moldeados por factores económicos, políticos e ideológicos. Ésta no es una tarea simple. Como se dieron cuenta plenamente los viejos institucionalistas, la discusión de las instituciones suele llevar a áreas difíciles de manejar con las herramientas neoclásicas estándares.

Referencias bibliográficas

- Arrow, Kenneth J. (1975). "Thorstein Veblen as an economic theorist" in *American Economist*, Spring, num. 29, pp. 5-9.
- Ayres, Clarence E. (1944) (1962). *The theory of economic progress*, New York: Schocken.
- Barber, William J. (1996). *Designs within disorder: Franklin D. Roosevelt, the Economist, and the shaping of economic policy, 1933-1945*, New York: Cambridge University Press.
- Berle, Adolf. A. And Gardiner C. Means (1932). *The modern corporation and private property*, New York: Macmillan.
- Blaug, Marc (1999). "The formalist revolution of what happened to orthodox economics after World War II?" in Roger Backhouse and John Greedy, (eds) *From classical economics to the theory of the firm: essays in honour of D. P. O'Brien*, Aldershot: Edward Elgar, pp. 257-80.
- Bonbright, James C. (1937). *The valuation of property*, New York: McGraw Hill.
- Bonbright, James C. (1961). *Principles of public utility rates*, New York: Columbia University Press.
- Bonbright, James and Gardiner C. Means (1932). *The holding company*, New York: McGraw Hill.
- Bowles, Samuel (1998). "Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions" in *Journal of Economic Literature*, March, num. 36, pp. 75-111.
- Briton, Mary C. and Victor Nee (eds) (1998). *The new institutionalism in sociology*, New York: Russell Sage Foundation.
- Bromley, Daniel W. (1989). *Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy*, Oxford: Basil Blackwell.

- Burns, Arthur F. and Mitchell, Ewsley C. (1946). *Measuring business cycles*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Chasse, John Dennis (1994). "The American Association for Labor Legislation: an episode in institutional policy analysis" in *Journal of Economic Issues*, september, 25, pp. 799-828.
- Clark, John M. (1918). "Economics and modern psychology, I and II" in *Journal of Political Economy*, january/february, núm. 26, pp. 1-30, 136-66.
- (1923). *Studies in the economics of overhead costs*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1926). *The social control of business*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1927). "Recent developments in economics" in Edward C. Hayes, (ed) *Recent developments in the social sciences*. Philadelphia: Lippencott, pp. 213-306.
- (1940). "Towards a concept of workable competition" in *American Economic Review*, june, 30, pp. 241-56.
- Commons, John R. (1932). "The problem of correlating law, economics and ethics" in *Wisconsin Law Review*, december, num. 8, pp. 3-26.
- (1934). Institutional economics of advertising-discussion." in *American Economic Review*. march, num. 15, pp. 38-41.
- Copeland, Morris A. (1951). "Institutional economics and model analysis" in *American Economic Review*, may, 41, pp. 56-65.
- Demsetz, Harold. (1969). "Information and efficiency: another viewpoint" in *Journal of law and Economics*, April, 12, pp. 1-22.
- DiMaggio, Paul and Walter W. Powell, (eds) (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago: University of Chicago Press.
- Ebner, Alexander (2000). "Schumpeter and the 'Schmoller program': integrating theory and history in the analysis of economic development" in *Journal of Evolutionary Economics* num. 10, pp. 355-72.
- Eggertsson, Thrainn (1990). *Economic behavior and institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ezekiel, Mordecai (1938). "The cobweb theorem" in *Quarterly Journal of Economics* february, num. 52, pp. 255-80.
- Finch, John H. (2000). "Is post-marshallian economics an evolutionary research tradition?" *European Journal of the History of Economic Thought*. Autumn, num. 7, pp. 377-405.
- Fired, Barbara H. (1998). *The progressive assault on laissez faire: Robert Hale and the first law and economics movement*, Cambridge, Mass. Harvard.

- Froman, Lewis A. (1942). "Graduate students in economics, 1904-1940" in *American Economic Review*, december, 32, pp. 817-26.
- Furubotn, Eirik G. and Rudolf Richter (1991) (eds). *The new institutional economics* College Starion, Texas & Press.
- (1997). *Institutions and economic theory-the contribution of the new institutional economics*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Galbraith, John Kenneth (1971). *The new industrial state*, Boston: Houghton Mifflin.
- Glaeser, Martin G. (1927). *Outlines of public utility economics*, New York: Macmillan.
- Granovetter, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness" in *American Journal of Sociology*, november, 91, pp. 481-510.
- Gruchy, Allan, G. (1974). "Government intervention and the social control of business: the neoinstitutionalist position" in *Journal of Economic Issues*, june, 8, pp. 235-49.
- Hale, Robert L. (1921). "The 'physical value' fallacy in rate cases" in *Yale law Journal*, num. 30, pp. 710-31.
- Hale, Peter A. and Rosemary C. R. Taylor (1996). "Political science and the three new institutionalisms" in *Political Studies*, num. 44, pp. 936-57.
- Hamilton, Walton H. (1919). "The institutional approach to economic theory" in *American Economic Review*, march, num. 9, pp. 309-18.
- (1930). "Affectation with public interest" in *Yale Law Journal*, june, num. 39, pp. 1089-1112.
- (1938). "Price-by way of litigation" in *Columbia Law Review*, june, 38, pp. 1008-1036.
- and Associates (1938). *Price and price policies*, New York: McGraw Hill.
- and Stacy May (1968). *The control of wages*, New York: Augustus M. Kelley.
- and Helen R. Wright (1925). *The case of bituminous coal*, New York: Macmillan.
- Hammond, J. Daniel (1996). *Theory and measurement: causality issues in Milton Friedman's monetary economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Heiner, Ronald A. (1983). "The origin of predictable behaviour" in *American Economic Review*, september, num. 73, pp. 560-95.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998). "The approach of institutional economics" in *Journal of Economic Literature*, march, num. 36, pp. 166-92.
- (1999). *Evolution and institutions: on evolutionary economics*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Hodgson, Geoffrey M. (2001), *How economics forgot history: the problem of historical specificity in social science*, London: Routledge.
- (2001). “Frank Knight as an institutional economist” in Jeff E. Biddle, John B. Davis, and Steven G. Medema, (eds) *Economics broadly considered: essays in honor of Warren J. Samuels*, London: Routledge.
- Morgan, Mary and Malcolm Rutherford (eds) (1998). “From Interwar Pluralism to postwar Neoclassicism” annual supplement to volume 30, *History of Political Economy*. Durham, NC: Duke University Press.
- Nau, Heino Heinrich (2000). “Max Weber: the economist-institutional and methodological aspects in Weber’s social economics”, paper presented at the History of Economics Society Meetings, Vancouver, BC.
- Nau, Heino Heinrich and Philippe Steiner (2000) “Institutional elements in European socioeconomics: Durkheim and Schmoller” pp. 227-308, paper presented at the History of Economics Society meetings, Vancouver, BC.
- Knight, Frank H. (1932). “The newer economics and the control of economic activity” in *Journal of Political Economy*, num. 40, august, pp. 433-76.
- Knight, Jack (1992). *Institutions and social conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Knight, Jack (1998). “The bases of cooperation: social norms and the rule of law” in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, december, num. 154, pp. 754-63.
- Koopmans, Tjalling C. (1947). “Measurement without theory” in *Review of Economic Statistics*, august, num. 29. pp. 161-72.
- Langlois, Richard N. (1986). “The new institutional economics: an introductory essay,” in Richard N. Langlois, (ed) *Economics as a process: essays in the new institutional economics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-25.
- Lewin, Shira (1996). “Economics and psychology: lessons for our own day from the early twentieth century” in *Journal of Economic Literature*, september, 35, pp. 1923-1323.
- McDougall, William (1908). *An introduction to social psychology*, London: Methuen.
- Means, Gardiner C. (1935). *Industrial prices and their relative inflexibility*, Senate Document 13.74th Congress, 1st Session, Washington DC: US Govt. Printing Office.
- Mitchell, Wesley C. (1910). “The rationality of economic activity: I and II” in *Journal of Political Economy*, february/march, num. 18, pp. 97-113,197-216.
- (1913). *Business cycles*, Berkeley University of California Press.
- (1950). “Making goods and making money” in Wesley C. (ed) *The backward art of spending money*. New York: Augustus M. Kelley, pp. 137-48.

- (1971). “The prospects of economics” in Rexford G. Tugwell (ed) *The trend of economics*, Port Washington, NY: Kennikat Press, pp. 1-34.
- (1927). *Business cycles: the problem and its setting*, New York: National Bureau of Economic Research.
- (1996) “Money economy and modern civilization (paper read before the Cross-Roads Club of Stanford, May 6, 1910),” Malcolm Rutherford (ed.) *History of political economy*, Fall, 28, pp. 329-57, presentado en History of Economics Society Meetings, Vancouver BC.
- Samuels, Warren J. (1971). “The interrelations between legal and economic processes” in *Journal of Law and Economics*, october, 14, pp. 435-50.
- (1973). “The economy as a system of power and its legal bases: the legal economics of Robert Lee Hale” in *University of Miami Law Review Spring/Summer*, num. 27, pp. 261-371.
- and Schmid, A. Allan, (eds) (1981). *Law and economics: an institutional perspective*, Boston: Martinus Nijhoff.
- Schmid, A. Allan. (1978). *Property, power, and public choice*, New York: Praeger.
- Shubik, Martin (1975). “The general equilibrium model is incomplete and not adequate for the reconciliation of micro and macroeconomic theory” in *Kyklos*, num. 28:3, pp. 545-73.
- Nee Victor and Paul Ingram (1998). “Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure” in Mary C. Brinton and Victor Nee, (eds) *The new institutionalism in sociology*, New York: Russell Sage Foundation, pp. 19-45.
- Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter (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.
- Person, Heath (1997). *Origins of law and economics: the economists’ new science of law, 1820-193*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Perlman, Selig (1928). *A theory of the labor movement*, New York: Macmillan.
- Richter, Rudolf (ed) (1998). “Views and comments on the ‘new institutionalism’ in sociology, political science, and anthropology” in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, december, num. 154, pp. 694-789.
- Rutherford, Malcolm (1994). *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.

- (1999). “Institutionalism as ‘scientific’ economics” in Roger Backhouse and John Creedy, (eds) *From classical economics to the theory of the firm: essays in honour of D.P. O’Brien*. Aldershot: Edward Elgar, pp. 223-42.
- (2000a). “Institutionalism between the wars” in *Journal of Economic Issues*, June, num. 34, pp. 291-303.
- (2000b) “Understanding Institutional Economics: 1918-1929” in *Journal of the history of economic thought*, September, num. 22.
- Shute, Laurence (1997). *John Maurice Clark: a social economics for the twenty-first century*, New York: St. Martin’s.
- Simon, Herbert A. (1979). “Rational decision making in business organizations” in *American Economic Review*, September, num. 69, pp. 493-513.
- Slichter, Sumner H. (1931). *Modern economic society*, New York: H. Holt.
- Stocking, George Ward (1925). *The oil industry and the competitive system: a study in waste*, Boston and New York: Houghton Mifflin.
- Tugwell, Rexford G. (1968). *The economic basis of public interest*, New York: Augustus M. Kelley.
- Tugwell, Rexford G. (ed) (1971). *The trend of economics*, Port Washington NY: Kennikat Press.
- Veblen, Thorstein (1961). “Why is economics not an evolutionary science?” in *The place of science in modern civilisation*, New York: Russell & Russell, pp. 56-81.
- Williamson, Oliver E. (2000). “The new institutional economics: Taking Stock, Looking Ahead” in *Journal of Economic Literature*, September, 38, pp. 595-613.
- Williamson, Oliver E. and Scott E. Masten, (eds) (1995). *Transaction cost economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Wolman, Leo (1924). *The growth of American Trade Unions, 1880-1923*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Yonay, Yuval P. (1998). *The struggle over the soul of economics: institutionalist and neoclassical economists in America between the wars*, Princeton, NJ: Princeton University Press.