



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad
Azcapotzalco
México

Geoffrey Hodgson, Hodgson
El enfoque de la economía institucional
Análisis Económico, vol. XVI, núm. 33, segundo semestre, 2001, pp. 3-41
Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303301>

- 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

El enfoque de la economía institucional

*Geoffrey M. Hodgson**

Introducción

El término “nueva economía institucional” tiene un uso muy difundido en la actualidad y está asociado con una inmensa bibliografía. El adjetivo temporal que adopta el título de este conjunto extenso de teorías y propuestas de la posguerra, tiene como propósito, evidentemente, distinguir la “nueva” de la “vieja” economía institucional de Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Mitchell. Este institucionalismo temprano había dominado efectivamente en las facultades de economía de las universidades estadounidenses, justo después de la Primera Guerra Mundial.¹

A pesar de esto, los exponentes destacados de la “nueva” economía institucional han hecho poca mención de este predecesor. Dos factores pueden explicar el descuido. Primero, la historia del pensamiento económico es en la actualidad una subdisciplina abandonada, y hoy en día existe, no obstante su favorecida ubicación geográfica y lengua accesible, un difundido desconocimiento del “viejo” institucionalismo estadounidense. Segundo, desde su declive en Estados Unidos,

* The Judge Institute of Management Studies, University of Cambridge. El autor agradece especialmente a Peter Corning, Misashi Morioka, Richard Nelson, John Nightingale, Douglass North, Paul Twomey, y tres dictaminadores anónimos por sus discusiones, comentarios críticos y otros tipos de ayuda. Agradecemos a la Sociedad Japonesa para la Promoción de la Ciencia y a la Comisión Europea, Programa Phare-ACE, su apoyo financiero para la realización de este trabajo. Artículo traducido por Mauricio Grobet Vallarta, publicado originalmente en *Journal of Economic Literature*, vol XXXVI, marzo, 1998, pp. 166-192, revisión técnica de Bruno Gandlgruber.

¹ A lo largo de este artículo, los términos “institucionalismo” y “economía institucional”, cuando no usen un adjetivo temporal, se toman para referirse al institucionalismo en la tradición de Veblen, Commons y Mitchell.

después de 1930, el “viejo” institucionalismo se dio por perdido y fue desechado al no proporcionar un enfoque sistemático y viable a la teoría económica. Asimismo, circula la concepción equivocada de que el institucionalismo fue esencialmente anti-teórico y descriptivo.

De cualquier modo, las caracterizaciones del “viejo” institucionalismo como puramente descriptivo no soportan un escrutinio riguroso. Particularmente, en los textos de Veblen y Commons se hace énfasis en la importancia y la prioridad de las tareas de la explicación y el desarrollo teóricos. Los institucionalistas tempranos abordaron cuestiones teóricas decisivas, cualesquiera que hayan sido sus limitaciones.

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

No obstante, hay una pizca de justificación en las ideas que lo desacreditan. Desde Veblen, los “viejos” institucionalistas no se han puesto de acuerdo acerca de, no digamos el desarrollo de la propuesta, sino de un núcleo teórico sistemático. El institucionalismo estadounidense no ha legado un sistema teórico integrado de la estatura o el alcance de los de Karl Marx, Alfred Marshall, Léon Walras o Vilfredo Pareto. No pueden discutirse aquí las razones de este fracaso, salvo apuntar que no fue a causa de la creencia ingenua e insostenible de que la economía puede proce-

² Notablemente, varios institucionalistas o sus compañeros de viaje han sido elegidos desde 1945 Presidentes de la Asociación Económica Estadounidense (American Economic Association): John Kenneth Galbraith, Edwin Witte, Morris Copeland, George Stocking y Boulding. Además, los “viejos” institucionalistas Simon Kuznets y Gunnar Myrdal recibieron premios Nobel en 1971 y 1974 respectivamente. Otras escuelas de pensamiento se parecen al institucionalismo. Por ejemplo, gran parte de la economía “Cambridge” post-Keynes tuvo un fuerte sabor institucionalista, particularmente el trabajo de Nichols Kaldor y Joan Robinson. El trabajo más reciente de Robert Boyer, Michel Aglietta y otros miembros de la escuela *French régulation* tienen también fuertes afinidades institucionalistas.

der con datos únicamente, y sin teoría alguna. Aunque ciertos institucionalistas depositaron su fe en los datos, todos conservaron cierto grado de convencimiento en la importancia de un proyecto teórico.

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

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

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

La estructura de este ensayo es la siguiente. La primera sección esboza el proceder de los economistas institucionalistas en la práctica. Se advierte que el institucionalismo no intenta construir una teoría general que lo abarque todo. En cambio, fenómenos complejos son abordados con un número limitado de conceptos comunes y herramientas teóricas específicas. La segunda define y elabora los

conceptos centrales: hábito e institución, como características teóricas centrales del institucionalismo temprano de Veblen y Commons. La tercera muestra cuánto del trabajo de la “nueva” veta institucionalista, incluyendo el problema del “retroceso institucional infinito”, apunta a una necesaria reformulación del “nuevo” proyecto institucionalista, y a una convergencia posible con el pensamiento de los “viejos” institucionalistas. La cuarta examina las circunstancias en las cuales es necesario o conveniente que un agente confíe en los hábitos y las reglas. No sólo los hábitos y las reglas son ubicuos, sino que normalmente necesitamos confiar en ellos, sea o no posible la optimización (limitada). Las conclusiones cierran el ensayo.³

1. Los enfoques institucionalistas del análisis económico

Las ideas centrales del institucionalismo se ocupan de las instituciones, los hábitos, las reglas y su evolución. Sin embargo, los institucionalistas no intentan construir, sobre la base de estas ideas, un modelo único, general. Las ideas facilitan en cambio un fuerte ímpetu hacia enfoques específicos de análisis e históricamente situados. Al respecto, hay una afinidad entre institucionalismo y biología. La biología evolucionista tiene varias leyes o principios generales por los cuales puede ser explicado el origen y la evolución. El análisis de la evolución de un organismo particular exige datos específicos sobre el organismo y su medio ambiente, y también explicaciones de las especies examinadas. La biología evolucionista necesita tanto teorías específicas como generales. En contraste, en física se ha intentado reiteradamente formular la teoría general de todos los fenómenos materiales –la llamada “teoría de todas las cosas” (Cohen y Stewart, 1994)–. La economía institucional se parece antes a la biología, en su mayor énfasis de las especificidades, que a la física.

La propuesta institucionalista transita de ideas generales respecto de la mediación humana, instituciones y naturaleza evolutiva de los procesos económicos, a ideas y teorías específicas, relativas a instituciones económicas o tipos de economía. En consecuencia, hay múltiples niveles y tipos de análisis. No obstante, los diferentes niveles deben vincularse entre sí. Un punto crucial es que los conceptos de hábito e institución (definidos ambos en la sección 2) ayudan a estipular el vínculo entre lo particular y lo general.

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

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

1.1 Un ejemplo: las teorías de fijación del precio

Después de los ataques iconoclastas de Veblen al hombre económico racional, los propios institucionalistas se encontraban divididos en si la teoría marshalliana u otras teorías neoclásicas del precio eran aceptables y compatibles con el institucionalismo. Aun cuando los institucionalistas rechazaron generalmente al hombre económico racional, no significa necesariamente el abandono de todo el aparato de la teoría marshalliana del precio.⁵ A diferencia de los resultados fijos de la teoría del equilibrio general, los modelos de equilibrio parcial podían situarse aparentemente en un contexto progresivo, evolutivo. Sin embargo, donde los institucionalistas convinieron fue en que era necesario elaborar teorías específicas de fijación de precios que reflejaran las estructuras institucionales y de mercado de la economía moderna. Además, cualquier teoría general de precios asequible tendría necesariamente propiedades explicativas muy limitadas, debido a la variedad de procesos institucionales de formación de precios en el mundo real.

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

⁵ Adviértase que el “nuevo” institucionalista Ronald Coase ha rechazado también las suposiciones de racionalidad estándar, en tanto trabaja dentro de un sistema generalmente marshalliano.

Así, el fundamento de la teoría del precio en el institucionalismo es bastante diferente al de otras escuelas de economía. La economía neoclásica depende de conceptos universales de oferta, demanda y utilidad marginal. Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx dependieron de la teoría del valor trabajo. Por contraste, en el institucionalismo se considera que los precios son convenciones sociales, reforzadas por hábitos e incrustadas en instituciones específicas. Tales convenciones son variadas y reflejan los diferentes tipos de producto, institución, forma de cálculo y proceso de fijación de precios.

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

En la primera mitad del siglo veinte, los institucionalistas y otros economistas realizaron en esta veta una gran cantidad de trabajo teórico y empírico sobre el proceso de fijación de precios. En lugar de una teoría general del precio, se hicieron intentos para elaborar teorías específicas de fijación, cada una relativa a estructuras de mercado del mundo real y tipos de organización colectiva. Fue en este contexto que gran parte del trabajo temprano sobre fijación oligopólica de precios abrió camino, incluyendo varias teorías de fijación, “diferencial costo-venta”, “controlado” o “costo total” (Tool, 1991). No menos que otros economistas, los institucionalistas desean elaborar explicaciones teóricas de fenómenos decisivos del mundo real como el precio. Sin embargo, donde difieren es en subrayar las limitaciones prácticas y explicativas de cualquier posible teoría general de todos los precios.

Un enfoque institucionalista de la teoría de fijación de precios procede en primer lugar a examinar las instituciones en las cuales éstos se fijan. Son pertinentes todos los aspectos que se ligan estrechamente con el proceso de formación de precios. ¿Qué son los costos y cómo se evalúan? ¿Qué rutinas rigen el cálculo de precios? ¿Cuál información es asequible y cuál es desconocida? ¿Por medio de cuáles rutinas se obtiene y usa la información? ¿Qué rutinas se usan para revisar los precios en conformidad con la experiencia en el mercado? ¿Cuál es la estrategia respecto de la fijación de precios competitivos? ¿Cómo se relaciona esto con la estructura del mercado?

Para tratar con toda esta complejidad se requiere evidentemente un proceso de abstracción y simplificación. Como resultado de investigaciones minuciosas, puede ser posible abstraer algunos procesos claves que rigen la formación de los precios. Uno de los mejores ejemplos de esta propuesta es el trabajo sobre *fijación de precios controlados*, debido a Gardiner Means y sus colaboradores (Ware y

Means, 1936). Hay asimismo una estrecha afinidad institucionalista con la teoría conductual de la empresa (Cyert y March, 1964), y con la teoría de recabación de información y formación de redes en los mercados financieros (Baker, 1984). Ninguno de estos estudios supone información o competencia perfecta. El punto de partida es una investigación de cómo los precios se forman realmente en contextos institucionales específicos, seguida de la formulación de una teoría del precio, específica al tipo de institución que se investiga.

El institucionalismo no tiene una teoría general de precios, sino un conjunto de enfoques guías de problemas específicos. Esto conduce a estudios históricos e institucionalmente concretos, que son argumentativamente de más valor operacional que cualquier teoría que lo abarque todo. Los estudios específicos de instituciones de mercado y procesos de fijación de precios han recibido lamentablemente mucho menos recursos para investigación y renombre que las propuestas de equilibrio general y otras sumamente abstractas.

1.2 Comenzando por el hábito: algunos ejemplos macroeconómicos

Gran parte de los datos empíricos en economía son compatibles con el predominio de la actividad habitual, aun en el nivel macroeconómico. Considérese, por ejemplo, la teoría, en la actualidad rechazada, de la función de consumo elaborada por James Duesenberry (1949). Esta teoría estuvo fuertemente influida por Veblen, y subrayaba el papel del hábito en el comportamiento del consumidor. La teoría de Duesenberry no fue rechazada porque procediera defectuosamente en pruebas empíricas. De hecho, predecía bastante bien. En cambio, la teoría fue descartada en primer lugar porque no fue entendida de acuerdo a las suposiciones de la teoría de la elección racional (Green, 1979). La teoría de Duesenberry funcionó bajo la suposición de que un nivel establecido de ingreso, más las normas culturales predominantes, conducirían a una pauta habitual en el comportamiento del consumidor. Éste actúa imitativa y adaptativamente, y también sobre la base de hábitos inculcados. De manera similar, el principal estudio subsiguiente sobre demanda agregada del consumidor en Estados Unidos, debido a Hendricks Houthakker y Lester Taylor (1966), encontró también que una parte importante del gasto del consumidor está sujeto a inercia, es decir, depende principalmente del consumo precedente.

No viene al caso indicar que todos esos fenómenos pueden ser reconstruidos en un modelo más complejo, donde el hábito se conciba como un resultado intrincado del comportamiento maximizador de la utilidad. En principio, no puede negarse la posibilidad de dicha reconstrucción. El punto es que la sola evidencia no confiere primacía teórica al modelo de elección racional (los razonamientos teóri-

cos en contra de la primacía de las suposiciones de racionalidad son formulados más adelante). Además, el principio estándar de parsimonia puede emplearse para apoyar una suposición fundamental de inercia o hábito humanos, no menos que los axiomas de racionalidad.

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

Es muy diferente el enfoque prominente de que es necesario establecer la macroeconomía sobre “microfundamentos sólidos”, para derivar regularidades macro desde estabilidades micro. En contraste, la economía institucional entiende las regularidades en el nivel sistémico en cuanto son reforzadas mediante retroalimentaciones positivas que actúan, en parte, sobre elementos microeconómicos. De aquí que los últimos no se consideren como dados. La función institucionalizadora de las instituciones significa que el orden macroeconómico y la relativa estabilidad son reforzados junto a la variedad y la diversidad en el nivel microeconómico. Irónicamente, al suponer individuos dados, el proyecto de microfundamentos de la economía ortodoxa habitualmente aceptaba además, con el fin de hacer tratable el análisis, que cada y todo individuo eran idénticos. En contraste, el institucionalismo apunta no a una objetividad supra-individual espuria, tampoco a la uniformidad de agentes individuales, sino a un concepto de orden socioeconómico que se origina de la variedad en el nivel micro.

Los hábitos individuales refuerzan y son reforzados por las instituciones. En este círculo de compromiso recíproco, las instituciones son dotadas de una cualidad estable e inerte. Además, las instituciones juegan un papel esencial al proporcionar una estructura cognitiva para interpretar los datos sensibles y fijar hábitos intelectuales o rutinas y transformar la información en conocimiento útil. La fuerte influencia de las instituciones en la cognición humana proporciona cierta estabilidad significativa a los sistemas socioeconómicos, limando y restringiendo parcialmente las diversas y variables acciones de una gran variedad de agentes.

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

Con esta línea de argumentación, limitamos la autonomía relativa de la macroeconomía y restablecemos la idea de la viabilidad de los agregados. Esto contrasta con métodos reduccionistas de análisis teórico que entienden los fenómenos macroeconómicos en cuanto se explican necesariamente por lo microeconómico. Los institucionalistas hacen aquí una contribución importante. En las décadas de los veinte y los treinta, Mitchell y sus colegas de la Agencia Nacional para la Investigación Económica (National Bureau for Economic Research) jugaron un papel vital en la elaboración de la contabilidad del ingreso nacional, e indicaron que los fenómenos macroeconómicos agregados poseen legitimidad ontológica y empírica. Esta importante incursión contra el reduccionismo abrió espacio a la revolución keynesiana. Mediante el desarrollo de la contabilidad del ingreso nacional, el trabajo de Mitchell y sus colegas influyó e inspiró a la macroeconomía de John Maynard Keynes. Parcialmente por esta razón, existe una afinidad estrecha y explícita entre institucionalismo y lo que definimos frecuentemente como macroeconomía “post-keynesiana”.

El hecho de que las instituciones representen habitualmente una categoría de invariancia en largos periodos de tiempo, y puedan durar más que los individuos, confiere una razón para elegir las sobre los individuos como unidad básica. La mayor parte de las instituciones preceden temporalmente a los individuos que se relacionan con ellas. Todos nacemos, y socializamos dentro de un mundo de instituciones. Al admitir esto, los institucionalistas se concentran en las características de instituciones específicas, antes que establecer un modelo ahistórico del agente individual.

Sin embargo, la alternativa propuesta no es un colectivismo metodológico, donde el comportamiento humano se explique completamente por el entorno institucional o cultural. Las explicaciones detalladas de las partes, desde el punto de vista de las totalidades, son asediadas por problemas de magnitud equivalente a aquellas que proceden de manera inversa. Al igual que las estructuras no pueden ser explicadas adecuadamente en términos de individuos, éstos no pueden ser explicados adecuadamente en términos de estructuras.

El fracaso del proyecto neoclásico de los fundamentos microeconómicos confirma la dificultad de moldear la totalidad desde el punto de vista de las partes individuales (Rizvi, 1994). Además, los institucionalistas rechazan la idea de la unidad ontológica original del individuo dado, libre de instituciones, sobre la cual descansaba el proyecto de los fundamentos micro. Es posible argumentar que el fracaso apunta a la necesidad de desarrollar una propuesta general muy diferente. En ésta hay niveles de análisis tanto micro como macroeconómicos, cada uno con cierto grado de relativa autonomía teórica, pero al mismo tiempo conectados por vínculos conceptuales y explicaciones correlativas.

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

El institucionalismo opera desde “hechos estilizados” del sistema macroeconómico, e intenta revelar las características estructurales fundamentales del sistema que ayuden a explicarlos. Ello exige análisis que sean a la vez cuantitativos como cualitativos. Considérese un ejemplo, comenzando por el “hecho estilizado” de que el crecimiento productivo en la economía de Estados Unidos ha sido menor en los últimos 40 años, aproximadamente, en relación con muchos países del este asiático y otros países competidores. Los datos pueden revelar también el hecho de que la proporción del PIB dedicada a la inversión en Estados Unidos ha sido relativamente baja. Pero, para el institucionalista el análisis no se detiene con la mera correlación estadística. La tarea es explicar los límites institucionales y los procesos causales que dan lugar tanto a la baja inversión como al bajo crecimiento productivo.

Examínese una hipótesis tentativa. La separación funcional y cultural de las instituciones financieras de las industriales pudo alentar una orientación de las ganancias de inversión hacia el corto plazo. Las escasas conexiones institucionales entre finanzas e industria, y la falta relativa de personal e intereses creados compartidos, pueden permitir al sector financiero concentrarse en maximizar sus ganancias en la inversión de corto plazo, en vez de largo plazo. Además, el relativamente bajo grado de propiedad cruzada entre las corporaciones industriales puede alentar una orientación primaria de la corporación a mercados financieros y decisiones de inversión de corto plazo. Un primer paso para la evaluación de esta hipótesis sería ratificar sus suposiciones claves, por ejemplo, mediante la estimación de los datos de Estados Unidos sobre la distribución de la propiedad compartida, incluyendo la propiedad compartida cruzada entre corporaciones financieras e industriales. Un siguiente paso importante sería realizar investigaciones similares y comparativas en economías relevantes con tasas más altas de crecimiento productivo, tales como

Japón. En otra parte, la existencia de altos niveles de propiedad compartida cruzada de valores y acciones proporcionaría un fundamento para intentar evaluar aún más la hipótesis. Sería importante la evidencia econométrica de una correlación estadística significativa entre las variables pertinentes, pero estaría lejos de ser suficiente. Los institucionalistas subrayan la necesidad de hacer un compendio de los vínculos causales reales implicados, antes que señalar la mera correlación entre variables. De aquí que sea importante explicar los mecanismos causales que vinculan las estructuras de propiedad compartida con la baja inversión, y, a su vez, con las bajas tasas de crecimiento productivo. Tales explicaciones causales podrían abarcar muchos factores, incluyendo culturas nacionales, sistemas políticos, y así sucesivamente. Acerca de esta cuestión, los institucionalistas no están casados con ninguna hipótesis o teoría, pero en general la propuesta institucionalista subraya la importancia del análisis institucional comparativo y del examen de un conjunto extenso de factores, en la búsqueda de una explicación causal adecuada.

1.3 La propuesta institucionalista: algunas observaciones generales

La propuesta general arriba esbozada puede parecerles a algunos bastante obvia, sin que añada algo nuevo. Es posible argumentar varios puntos en respuesta a tal observación. Primero, se hace énfasis en los factores institucionales y culturales, que no se encuentra en la teoría económica neoclásica. Segundo, el análisis es abiertamente interdisciplinario, al reconocer criterios provenientes del análisis político, la sociología, la psicología y otras ciencias. Tercero, no se recurre al modelo del agente racional, maximizador de la utilidad. Ya que se involucra una concepción del agente individual, ésta enfatiza el predominio del hábito a la vez que la posibilidad de la innovación caprichosa. Cuarto, las técnicas matemáticas y estadísticas se admiten como servidoras de la economía teórica, antes que como su esencia. Quinto, el análisis no comienza por construir modelos matemáticos: comienza por “hechos estilizados” y conjeturas teóricas respecto a mecanismos causales. Sexto, se hace un uso amplio de material empírico histórico y comparativo respecto de instituciones socioeconómicas. En varios de estos aspectos, la economía institucional está en desacuerdo con gran parte de la moderna teoría económica neoclásica.

Esto no debería significar y no significa, con todo, que los institucionalistas se conviertan en meros recolectores de datos. Sin teoría no es posible la comprensión ni la explicación. Veblen y Commons, como fundadores del “viejo” institucionalismo, sabían que la teoría no surge por inducción a partir de los datos. Todos los análisis empíricos presuponen un conjunto de conceptos y una teoría implícita o explícita. Por esta razón, el comenzar por datos estilizados exige necesariamente

una estructura conceptual previa. El institucionalismo intenta proporcionar esta estructura general desde el punto de vista de un conjunto de guías meta-teóricas y metodológicas. Entre los institucionalistas no existe un conjunto definitivo, único, de guías, sino que surgen varios problemas comunes.

Por ejemplo, un problema central es la identificación de lo que es posible llamar “tipos ideales”. Estos son descripciones abstractas de situaciones, fenómenos o personas que indican las características generales sobre las cuales se centrará un proceso teórico para propósitos de explicación. En semejante empresa es imposible incluir todos los detalles y todas las características, pues los sistemas socioeconómicos son demasiado complejos y están abiertos, en el sentido que interactúan con su medio externo. Debe haber un proceso de abstracción en el que se identifiquen las estructuras y características esenciales del sistema. La pregunta decisiva es, desde luego, qué tipo ideal debemos seleccionar en el análisis de un fenómeno dado. Para responder a esta pregunta, se requiere una metodología que pueda distinguir en cualquier fenómeno dado los aspectos generales de los específicos. Al hacer esta distinción, y tal vez al emplear material comparativo de otros sistemas socioeconómicos, es posible construir y elaborar hipótesis respecto de las uniones causales claves que están detrás de los fenómenos observados.

Este es un informe demasiado general de los fundamentos metodológicos y meta-teóricos de la propuesta institucionalista. Restricciones de espacio impiden una elaboración ulterior. Lo que es claro, sin embargo, es que tales cuestiones metodológicas se han vuelto tópicos de debate en las décadas de los ochenta y noventa, con una verdadera explosión de literatura en el campo de la metodología económica. Los institucionalistas han hecho contribuciones importantes a esta literatura, y de este modo juegan un papel en el desarrollo de enfoques apropiados de análisis económico.

1.4 Algunos temas contemporáneos en la teoría institucionalista

Ya se ha admitido que el institucionalismo carece de una teoría central sistemática; no busca una teoría general del todo, sino que requiere un marco de análisis coherente y una metodología funcional.

Sobra bastante campo de acción, especialmente en el desarrollo de una microeconomía institucionalista. Aunque los institucionalistas del pasado hicieron progresos significativos en el desarrollo de teorías de fijación de precios en mercados imperfectamente competitivos, queda aún gran cantidad de trabajo que es posible realizar. En economía, desde la Segunda Guerra Mundial, tales propuestas alternativas han recibido recursos insignificantes para investigación. Sin embargo,

en otras disciplinas han florecido teorías alternativas del comportamiento del consumidor, como en el mercadeo (Mason, 1995). Una parte de esa línea de investigación tiene un fuerte sabor institucionalista, en parte porque reúne discernimientos de la psicología y de otras ciencias sociales. Al desarrollar teorías sobre el comportamiento económico individual, empleando criterios de otras partes, los institucionalistas buscan la posibilidad de un diálogo mucho más vasto y fructífero, allende las barreras disciplinarias.

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

Los problemas de cognición y aprendizaje han sido temas del institucionalismo desde su comienzo. En lugar del supuesto fundamento que consiste en individuos dados, propone la idea de agentes interactivos y maleables, recíprocamente entrelazados en una red de instituciones parcialmente duraderas y autoreforzantes. La teoría, en parte institucionalista, está reconocidamente subdesarrollada en esos campos, pero los institucionalistas pueden estar en una posición teórica relativamente sólida. A pesar de que en años recientes la economía neoclásica ha abordado el concepto de aprendizaje, en el fondo existen graves problemas en la propuesta basada en la suposición de un actor racional. La cuestión clave es qué se quiere decir con “aprendizaje racional”. ¿Cómo puede afirmarse que los agentes son racionales en cualquier momento, cuando se hallan en dicho proceso? El mismo significa que no se posee toda la información y que la racionalidad total está comprometida. Además, se involucra mucho más que los datos recibidos o la estimación de probabilidades. El aprendizaje no es sólo la adquisición de información; es el desarrollo de nuevos medios y métodos de cognición, cálculo y evaluación. Esto significa que los agentes construyen, en el lugar que ocupaban concepciones y hábitos de pensamiento pasados, nuevas representaciones del entorno en que operan. En particular, ¿cómo puede ser óptimo el aprendizaje mismo, si los métodos y criterios de “optimización” se aprenden?

Los institucionalistas ofrecen una perspectiva diferente del análisis del aprendizaje al entenderlo, en parte, como un proceso transformativo y reconstructivo,

que implica la creación de hábitos nuevos, propensiones y estructuras conceptuales (Veblen, 1919; Murphy, 1994; Plotkin, 1994); necesitan capitalizar su ventaja en este campo, conceptual y metodológica *prima facie*, y desarrollar teorías de aprendizaje apropiadas para un mundo de conocimiento intensivo y rápidamente cambiante.

2. Algunas características centrales de la teoría institucionalista

2.1 El “nuevo” y el “viejo” institucionalismo comparados

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

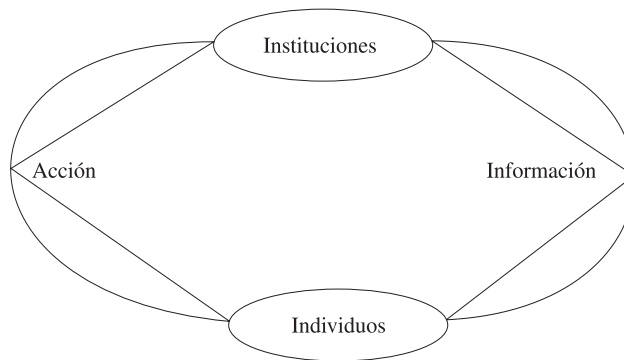
El proyecto distintivo “neo” institucionalista consiste en el intento de explicar el surgimiento de las instituciones, como la empresa o el Estado, por referencia a un modelo de comportamiento individual racional, investigando las consecuencias imprevistas desde el punto de vista de las interacciones humanas. Se da por sentado un estado de naturaleza inicial “libre de instituciones”. El movimiento explicativo va de los individuos a las instituciones, considerando a los individuos como dados. A esta propuesta se le denomina frecuentemente “individualismo metodológico”.⁷

En conformidad con estos lineamientos, Carl Menger (1982) entendió hace mucho tiempo la institución del dinero en cuanto procede de manera no intencional de las comunicaciones e interacciones de los agentes individuales. Cuando las regularidades convenientes se vuelven prominentes, toma lugar un proceso circular de autoreforzamiento institucional. Al surgir para superar las dificultades del trueque, se elige el dinero pues es conveniente, y lo es porque se elige. Otros ejemplos similares en la “nueva” literatura institucionalista incluyen a las convenciones de tránsito (Schotter, 1981; Sugden, 1986). Por ejemplo, cuando una mayoría de conductores transita por el lado derecho de la carretera, es claramente racional para

⁷ La polémica, sobre este tópico, es demasiado grande para referirnos aquí a ella. Para un examen y discusión véase Hodgson (1988).

todos los conductores seguir la misma regla. Por lo tanto, la convención emergente es reforzada e institucionalizada por imitación y por el uso eficiente de “*toda* la información pertinente” (Schotter, 1981: 160). Podemos estilizar una idea central implicada aquí, en términos de una vuelta acción-información, como se muestra en la Figura 1.

Figura 1
La vuelta institucionalista Acción-Información



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

Sin embargo, a pesar del adjetivo temporal, el “nuevo” institucionalismo está construido sobre ciertas suposiciones respecto al agente humano, caídas en desuso, derivadas del individualismo de la Ilustración. En esta tradición de 300 años, una idea clave es la noción de que el individuo puede, en cierto sentido, “suponerse en el origen”. Por lo tanto, en teoría económica se considera al individuo como la unidad elemental. No se trata en sentido estricto de si un teórico tiene o no tiene fundamentos para admitir que los individuos —o sus deseos y preferencias— se modifican a causa de las circunstancias. Muchos economistas admiten efectivamente que los individuos podrían ser modificados. Lo que es decisivo es el individualismo que los economistas suponen para los propósitos de la indagación económica, que los individuos y sus funciones de preferencia deben considerarse

como dados. Así, el criterio demarcador no es el asunto de la maleabilidad individual *per se*, sino la voluntad, o de otro modo, el considerar esta cuestión como un asunto importante o legítimo para el análisis económico. La afirmación, que es lugar común entre los economistas neoclásicos, que los gustos y las preferencias no son la explanada de la economía, proviene directamente de la tradición individualista. La concepción de la economía como “la ciencia de la elección” considera igualmente como dados al individuo que elige y a sus funciones de preferencia. A diferencia del “viejo” institucionalismo, el “nuevo” institucionalismo se apropia también de las presuposiciones individualistas.

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

Por medio del criterio anterior es posible distinguir el “nuevo” del “viejo” institucionalismo. A pesar de importantes diferencias teóricas y respecto de políticas, esta distinción se mantiene en los campos del nuevo y del viejo institucionalismo.⁹ Con todo, existen dificultades conceptuales en la propuesta “neo” institucionalista. Se razona que es un error de concepción teórica proceder de la suposición de individuos dados en un “estado de naturaleza” libre de instituciones. En conformidad, los progresos del “nuevo” institucionalismo muestran algún signo de admitir cierto fundamento en el “viejo”, o al menos la posibilidad de entablar un diálogo fructífero entre las dos propuestas.

Señaladamente, algunos economistas neoclásicos parecen trasladarse hacia el enfoque de que el individuo no debe de considerarse como dado. Joseph Stiglitz (1994: 272-73) ha admitido que “ciertos aspectos de la naturaleza humana son endógenos al sistema... la teoría económica tradicional estaba evidentemente

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

⁹ Notablemente, y en contraste con los informes de Richard Langlois (1986) y Malcolm Rutherford (1994), este criterio coloca firmemente el trabajo de Nelson y Winter (1982) en la categoría de “viejo” institucionalista. Esta afinidad con el “viejo” institucionalismo la reconocen en la actualidad los mismos Nelson y Winter. Además, algunos de los últimos textos de Hayek (1988) se acercan más al viejo institucionalismo, de la misma manera que trabajos recientes de North (1990).

equivocada al tratar a los individuos como inmutables”. Un punto principal de la agenda de la economía institucional es incorporar, dentro de una teoría sistemática y rigurosa, una concepción de la mediación humana, más rica, dependiente del contexto.

2.2 Mediación y hábito

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

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

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

Era muy diferente el tratamiento del hábito por parte de los filósofos y psicólogos que influyeron a los institucionalistas tempranos. La flecha explicativa corría en dirección opuesta: en lugar de explicar los hábitos desde el punto de vista de la elección racional, la elección racional era explicada desde el punto de vista de los hábitos. Además, el hábito era vinculado con el conocimiento y la creencia, entendiendo la esencia de la creencia como el establecimiento del hábito. Todas las ideas, incluyendo las creencias, las preferencias y los métodos racionales de cálculo, eran considerados como adaptaciones evolutivas a las circunstancias, establecidas mediante la adquisición de propensiones habituales.

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

Es como si los institucionalistas y los teóricos de la elección racional trabaran en un juego de Go que dura un siglo. Cada uno está intentando colocar las piezas de una argumentación en un intrincado intento por abrazar los postulados del otro. Notablemente, sin embargo, defensores destacados del paradigma de la elección racional, tales como Becker (1962), demostraron que un modo “irracional” de comportamiento, en el que los agentes se rigen por hábito e inercia, es igualmente capaz de predecir la curva descendente de demanda y la actividad de las empresas en busca de ganancias. Becker demostró cómo la curva de demanda del mercado, negativamente inclinada, puede ser resultado del comportamiento habitual. “Es posible decir que los actores se comportan no sólo ‘como si’ fueran racionales, sino también ‘como si’ fueran irracionales. El fragmento principal de evidencia empírica que justifica la primera afirmación puede justificar razonablemente también la segunda”.¹⁰

Kenneth Arrow también acepta la posibilidad de una propuesta alternativa basada en el hábito. Después de esbozar un modelo posible del comportamiento humano “no racional” y basado en el hábito, comentó: “Sin elaborar el punto, observe simplemente que esta teoría no solamente es una explicación lógicamente completa del comportamiento, sino más poderosa que la teoría estándar, y al menos tan susceptible como aquella de ser probada”.¹¹

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

¹⁰ Becker (1962: 4).

¹¹ Arrow (1986: S386).

Para muchos economistas neoclásicos semejante caracterización del agente impelido por hábitos es excesivamente determinista, pues al parecer niega el libre albedrío y la elección.¹² Sin embargo, puede argumentarse que la concepción del agente como un maximizador de utilidad, basada en funciones de preferencia fijas, niega el libre albedrío y la elección. Un individuo regido por sus preferencias se hace prisionero, no solamente de su entorno social, sino también de su función de utilidad. Es como si fuera un robot programado por sus preferencias. Dentro de semejante maquinaria determinista, los críticos encuentran difícil hallar espacio alguno para la elección real. Como observó en una ocasión James Buchanan (1969: 47): “Por su naturaleza, la elección no puede estar predeterminada y seguir siendo elección”.

Al tratar de alcanzar una comprensión más profunda de la naturaleza de la mediación humana, estamos abordando un viejo problema filosófico y psicológico sumamente complejo e inadecuadamente resuelto. En algunos de los mejores textos sobre el tema encontramos intentos de reconciliar, por una parte el comportamiento habitual, y por otra las acciones que tienen un propósito determinado, la elección, la innovación y la creatividad (Polanyi, 1966; Murphy, 1994; Plotkin, 1994). Común a estas propuestas es la idea de los hábitos como fundamentos del comportamiento aprendido. Por lo tanto, es tan importante examinar las maneras en las cuales adquirimos nuevos hábitos, como el reconocimiento de su durabilidad. El doble énfasis es afín al institucionalismo de Veblen y otros, y conserva en la actualidad su pertinencia teórica.

2.3 De los hábitos a las instituciones

Una de las definiciones más útiles de la institución la dio el economista institucional Walton Hamilton (1932: 84). Entendió a 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”. Esto desarrolla la definición temprana de Veblen (1919: 239) de la institución como “hábitos de pensamiento establecidos, comunes a la generalidad de los hombres”. Notablemente, en el “viejo” institucionalismo el concepto de hábito juega un papel central, tanto en su definición de la institución como en su descripción de la mediación humana.

Aunque por contraste, en el “nuevo” institucionalismo las definiciones de institución no incluyen habitualmente la noción de hábito, comparten frecuente-

¹² Adviértase que, en contra del error de concepción difundido, Veblen (1899: 15; 1914: 31-32; 1919: 75; 1934: 80, 175) afirmó reiteradamente que el comportamiento humano tiene un propósito determinado.

mente con el institucionalismo más viejo una concepción amplia de la institución, más bien que una concepción restringida. Se considera a las instituciones como regularidades generales en el comportamiento social (Schotter, 1981: 11) o “las reglas del juego en sociedad o... los constreñimientos ideados por los hombres para moldear la interacción humana” (North, 1990: 3).

Todas estas definiciones, “nuevas” y “viejas”, lo mismo de institucionalistas “viejos” que de “nuevos”, implican un concepto relativamente amplio. Comprenden no solamente organizaciones –como corporaciones, bancos y universidades– sino también entidades sociales integradas y sistemáticas como el dinero, la lengua y el derecho. La tesis para dicha definición amplia de las instituciones es que todas esas entidades contienen características comunes:

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

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

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

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

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

La asequibilidad de herramientas cognitivas comunes, así como las disposiciones congénitas y aprendidas de los individuos para concordar con otros miembros del mismo grupo, funcionan juntas para moldear las metas y las preferencias de los individuos. Por lo tanto, los individuos no se consideran como dados. En la economía neoclásica, el aparente acuerdo exhibido con nociones de individualidad y elección pudieron haber ayudado a ocultar el grado en el cual ocurre realmente el conformismo y la imitación, aun en las economías competitivas modernas. Para un “viejo” institucionalista tales efectos son una parte importante del proceso de autorreforzamiento.

Desde la perspectiva de un “viejo” institucionalista destaca con mayor realce la vuelta institucional acción-información de la Figura 1. La repetición y emulación del comportamiento conduce a la propagación de los hábitos o al surgimiento y refuerzo de las instituciones. A su vez, las instituciones fomentan y acenúan comportamientos y hábitos, y ayudan a transmitirlos a los nuevos miembros del grupo. El énfasis adicional concierne aquí al papel del hábito, tanto en sustentar el comportamiento individual como en proporcionar al individuo medios cognitivos, por medio de los cuales la información recibida puede ser interpretada y comprendida. Mejora nuestra comprensión de las cualidades duraderas y autorreforzantes de las instituciones.

La fuerza de la propuesta del “viejo” institucionalista es entender el hábito conductual y la estructura institucional en cuanto se entrelazan y refuerzan recíprocamente: ambos aspectos son pertinentes para la descripción completa (Commons, 1934: 69). La elección de las instituciones como unidades de análisis no implica necesariamente que el papel del individuo esté sometido al dominio de las instituciones. Es necesario un doble énfasis, tanto en la mediación como en la

estructura, recordatorio de razonamientos similares en sociología y filosofía (Bhaskar, 1979; Giddens, 1984; White, 1992). Los individuos tanto como las instituciones son recíprocamente constitutivos. Las instituciones moldean y son moldeadas por la acción humana.

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

Resumiendo la argumentación tanto como sea posible, se ha demostrado que el reconocimiento más amplio de la importancia de instituciones y reglas en la sociedad humana tiene su fundamento en la economía institucional, en la tradición de Veblen y Commons, pero se hace un énfasis adicional y decisivo en el papel del hábito. Un círculo de interacción entre el actor y la estructura tiene su fundamento en los conceptos vinculados de hábito e institución. La sección 3 añade nuevo crédito a este argumento, al examinar algunas dificultades que surgen cuando se rompe el círculo explicativo y se le concede al individuo prioridad ontológica y explicativa injustificadas.

3. Explicar las instituciones: el problema del retroceso institucional infinito

En esta sección se argumenta que los intentos por explicar el origen y la sustentación de las instituciones con base en la suposición de individuos dados tienen fallas e inconsistencias internas. En consecuencia, quizás deban abandonarse los intentos por explicar las instituciones de esta manera. Existe la oportunidad para elaborar una propuesta más abierta y evolucionista, derivada del institucionalismo temprano.

Dos tipos opuestos de error son posibles. Los “deterministas culturales” ponen mucho énfasis en la conformación de los individuos por las instituciones.¹³ Tales enfoques “sobresocializados” del comportamiento humano han sido excesivamente criticados (Granovetter, 1985). En el lado opuesto del espectro, “la economía neo-institucional” hace un débil énfasis en los procesos de condicionamiento institucional y se centra principalmente en el surgimiento de instituciones fuera de las interacciones de individuos dados. Esta sección explora los problemas que pueden suscitarse si se subraya exclusivamente ésta última dirección de causalidad.

¹³ Rutherford (1994: 40-41) advierte cómo el mismo institucionalismo estadounidense se trasladó hacia el determinismo cultural y el colectivismo metodológico en el periodo posterior a 1940. Semejante énfasis unilateral no se encontraba en el institucionalismo temprano de Veblen y Commons.

El proyecto “neo” institucionalista característico se ha identificado como el intento de explicar la existencia de instituciones por referencia a cierto modelo de comportamiento individual, y sobre la base de un “estado de naturaleza” inicial, libre de instituciones. El procedimiento es comenzar por individuos dados y avanzar para explicar a las instituciones.

Se ha admitido que, sobre la base de la suposición de individuos dados, racionales, han cobrado ímpetu cuantiosos discernimientos heurísticos acerca del desarrollo de instituciones y convenciones. El problema principal que se aborda aquí es el estado incompleto del programa de investigación, en su intento por estipular una teoría general del surgimiento y evolución de las instituciones. Para darle solución a este problema, al final de esta sección se abordan algunos enfoques tentativos y “evolucionistas”.

3.1 Problemas internos de las explicaciones basadas en individuos dados

Alexander Field (1979, 1984) ha formulado un problema clave del nuevo proyecto institucionalista que intenta explicar las instituciones únicamente desde el punto de vista de individuos racionales, dados. Al tratar de explicar el origen de las instituciones humanas a partir de individuos dados, la nueva economía institucional ha supuesto una estructura social que gobierna su interacción. En cualquier “estado de naturaleza” original, hipotético, desde el cual se considera que han surgido las instituciones, ya se suponen varias reglas y normas culturales y sociales. Sin embargo, ningún “experimento de pensamiento” que implique un “estado de naturaleza”, libre de instituciones, se ha postulado sin ellas.

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

Como otro ejemplo, la teoría de Williamson sobre el costo de transacción de la empresa toma al mercado como su estado original de naturaleza. En un frag-

mento célebre escribe que “en el comienzo había mercados” (Williamson, 1975: 20); este punto de partida es característico de su propuesta. Desde este contexto original, algunos individuos perseveran para crear empresas y jerarquías. Éstas perduran si absorben costos de transacción más bajos.

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

El problema de la posibilidad de la propiedad y el contrato, sin que el Estado juegue papel alguno, se discute en teoría legal. Sin embargo, existe otra objeción fundamental a la idea de basar únicamente en los individuos las explicaciones de la propiedad o las instituciones. Aun si el Estado está ausente, los individuos dependen de las costumbres, las normas y, más enfáticamente, de la institución de la lengua con el fin de interactuar. La comunicación interpersonal, esencial a todas las explicaciones respecto al surgimiento institucional, depende de reglas y normas lingüísticas y de otras clases. El concepto compartido de propiedad individual requiere medios de comunicación que empleen conceptos y normas comunes, antes y después de que puedan establecerse el reconocimiento explícito o implícito de los derechos de propiedad. Si puede el Estado estar ausente de estos procesos, todavía se requieren instituciones previas.¹⁴ Antes de que pueda elegir, un individuo requiere una estructura conceptual para darle sentido al mundo.¹⁵ De manera más general, considerando la vuelta acción-información de la Figura 1, en la argumentación neoinstitucionalista la recepción de “información” exige un paradigma

¹⁴ Es cuestión de continuo debate si puede surgir acuerdo común y coacción legal práctica respecto a la propiedad sin la existencia de un Estado. El razonamiento clásico del “viejo” institucionalismo de que el Estado fue históricamente necesario con el fin de instituir trabajo, nación y mercados de dinero se encuentra en Karl Polanyi (1944). A pesar de su famoso argumento respecto de la evolución no intencional del dinero desde las interacciones individuales, incluso Menger (1936) reconoció que el Estado puede ser necesario para conservar la integridad de la unidad monetaria.

¹⁵ Esto da lugar a un problema en el innovador trabajo de Young-Back Choi (1993). Considera al individuo como “la unidad básica de análisis” en tanto desarrolla una teoría de las convenciones y las instituciones (p. 5). Así, Choi (pp. 32-39) se ve obligado a hacer que este individuo *elija* de alguna manera el “paradigma” conceptual

o marco cognitivo para procesar y darle sentido a aquella información. Además, nuestra interacción con otros exige el empleo de la institución de la lengua. No podemos entender el mundo sin conceptos, y no podemos comunicarnos sin alguna forma de lenguaje. Sin la previa institucionalización de los individuos no puede completarse la vuelta acción-información. Como argumentan los “viejos” institucionalistas, la transmisión de información de la institución al individuo es imposible sin un proceso extenso de aculturación, en el cual el individuo aprende el significado y valor de los datos sensibles que se comunican. La flecha “información” del lado derecho de la figura implica siempre y necesariamente ese proceso de aculturación. La información no puede ser recibida a menos que el individuo haya, en cierta medida, sido aculturado mediante compromiso previo con las instituciones.¹⁶ La comunicación exige un individuo institucionalizado.

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

Es por esto un concepto erróneo el proyecto central “neo” institucionalista de explicar las instituciones desde los individuos solamente. El problema aquí identificado del retroceso infinito invalida cualquier afirmación “neoinstitucionalista” de que el surgimiento de las instituciones puede empezar con alguna clase de conjunto de individuos (rationales) original, libre de instituciones, en el cual supuestamente no hay regla o institución que deba ser explicada. En el mínimo absoluto, los razonamientos “neo” institucionalistas acerca del desarrollo de las instituciones dependen de la comunicación interpersonal de información. Y la co-

por el cual le da sentido al mundo incierto en el que está situado. La pregunta sin responder es ¿sobre qué base ese individuo ha “elegido adoptar” (p. 39) un paradigma en lugar de otro? Seguramente, esta misma elección requiere un marco conceptual o paradigma, y normas y criterios de juicio para darle algún sentido a la situación en la que se hace la elección. La elección del mismo paradigma requiere un paradigma. Tenemos nuevamente un problema de retroceso infinito.

¹⁶ Esto da lugar a la pregunta de cómo un infante recién nacido puede adquirir información. Nuestra incapacidad para aprender sin marcos conceptuales previos significa –como razonó hace mucho tiempo James y Plotkin (1994) y otros lo desarrollan– que gran parte de nuestra capacidad inicial para aprender debe heredarse genética e instintivamente. A los ojos de la psicología moderna, la adopción de Veblen del concepto de instinto no es tan anticuada como solía parecer.

municación de la información misma requiere conceptos compartidos, convenciones, reglas, rutinas y normas. Éstos, a su vez, tienen que ser explicados.

3.2 ¿Qué fue primero: el huevo o la gallina?

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

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

De esta manera, hay un círculo irrompible de determinación. Esto no significa, con todo, que las instituciones y los individuos tengan estatus explicativo y ontológico equivalente. Evidentemente, tienen características diferentes. Sus mecanismos de reproducción y procreación son muy diferentes. Los individuos tienen propósitos determinados, en tanto que las instituciones no, al menos no en el mismo sentido. Las instituciones tienen lapsos de vida distintos a los individuos, resistiendo en ocasiones el paso de los individuos que están en su seno. De manera crucial, cada individuo nace dentro de, y está moldeado por, un mundo de instituciones preexistentes: aun si estas instituciones fueron erigidas por otros y pueden ser reemplazadas.

Hemos visto que el proyecto neoinstitucionalista tropieza con dificultades para explicar el surgimiento de las instituciones sobre la base de individuos dados, particularmente con respecto a la concepción del estado inicial del cual se

supone que surgen las instituciones. Esto no significa que toda investigación “neo” institucionalista carezca de valor, más bien indica que el punto de partida de las instituciones no puede ser libre de institución: el proyecto principal tiene que reformularse apenas como una parte de un análisis teórico más vasto de las instituciones. El proyecto reformulado subrayaría la evolución de las instituciones, parcialmente a partir de otras instituciones, más bien que de un hipotético “estado de naturaleza” libre de institución. Lo que se requiere es una teoría del proceso, la evolución y el aprendizaje, y no una teoría que proceda de un “estado de naturaleza” original, libre de institución, que es tanto artificial como insostenible.

3.3 Hacia explicaciones evolucionistas del cambio institucional

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

Tales explicaciones evolucionistas abarcan la búsqueda de “una teoría del proceso del cambio consecutivo, autocontinuado o autopropagante y sin término final” (Veblen, 1919: 37). Abandonar el intento de explicar todas las instituciones en términos de individuos dados, enfáticamente no significa el abandono de la explicación teórica. En cambio, los orígenes y el desarrollo de organizaciones e instituciones se entienden como un proceso evolutivo. Existe actualmente una cantidad considerable de trabajo que prosigue en esta línea y hace un uso extenso de metáforas evolutivas tomadas de la biología.

4. La necesidad de hábitos y reglas

Esta sección amplía la argumentación mostrando cómo los individuos racionales dependen de los hábitos y las reglas. La idea prominente del individuo maximizador

de utilidad permite a los economistas ignorar los procedimientos y las reglas que los agentes emplean, a sabiendas o inconscientemente. La mayor parte de las explicaciones del comportamiento, incluyendo los comportamientos impelidos y los habituales, pueden aparentemente estar contenidos dentro del sistema de maximización de la utilidad. En consecuencia, ignoran extensamente la explicación psicológica subyacente y de otros tipos. Se piensa que es suficiente la suposición abarcadora del agente “racional”.

Sin embargo, el debate tiene que ver con la primacía explicativa del hábito sobre la concepción totalmente abarcadora del comportamiento racional. Empezamos planteando una pregunta: ¿bajo qué circunstancias es necesario o conveniente para un agente confiar en hábitos o reglas?¹⁷ Se dejan de lado los problemas de cómo se reproducen y transmiten los hábitos y las reglas en la sociedad, para centrarnos en las situaciones de decisión que ocasionan su uso. Se argumenta que la optimización requiere el despliegue de reglas, y por esta motivo la economía neoclásica no puede legítimamente ignorar estas cuestiones. Esto indica que un análisis detallado de la evolución de hábitos y reglas específicos –incluyendo la racionalidad pecuniaria de agentes en una economía de mercado– debería de instalarse en el centro de la economía y la teoría social.

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

Un problema conocido de constante controversia es la medida en la cual las técnicas de optimización son aplicables a situaciones de decisión en el mundo real. Gran parte de la economía moderna tiene su fundamento en la suposición de que son aplicables. Si se abandonan las suposiciones de información perfecta, se supone habitualmente que la incertidumbre o problemas complejos de decisión

¹⁷ Para un tratamiento de este problema a mayor profundidad véase Hodgson (1997).

pueden todavía resolverse utilizando probabilidades. Contra esto, varios críticos han razonado que una proporción significativa de problemas de decisión no son manejables con la técnica probabilística u otras técnicas de optimización (v.g., Veblen, 1919; Keynes, 1937; Simon, 1957, 1979).

4.1 Optimización y reglas

Sin embargo, hemos de hacer a un lado esta controversia bien conocida, para centrarnos en una categoría (grande o pequeña) de situaciones de decisión, en la que puede ser posible la optimización (limitada). Considérense los problemas de optimización matemática y sus soluciones. Los procedimientos de programación lineal y cálculo diferencial, por ejemplo, emplean métodos de optimización con reglas estrictas. Los procedimientos de optimización siempre implican reglas: es decir, las reglas de computación y optimización.¹⁸

Estimaciones convencionales descuidan en ocasiones la necesidad de reglas de cálculo para alcanzar los óptimos. Un motivo es que los procesos de optimización se confunden frecuentemente con los resultados óptimos. Sin embargo, las enunciaciones de las condiciones de equilibrio no son lo mismo que la especificación algorítmica u otros procedimientos requeridos para conseguir equilibrios: el resultado no es lo mismo que el proceso. Otro motivo para el descuido es la creencia difundida de que la optimización implica elección y que seguir la regla la niega. Por el contrario, como se argumentó arriba, la optimización mecánica excluye la genuina elección.

Todos los procedimientos de optimización explícitos implican reglas. Esto plantea el problema secundario pero importante de su origen. Señaladamente, la optimización misma no puede proporcionar una explicación completa, o del origen de las reglas o de la adopción del comportamiento impelido por reglas. Como toda

¹⁸ Vanberg (1994) ha indicado que la elección racional y el comportamiento que sigue la regla son incompatibles. Arguye que es inherentemente incompatible hablar de una “elección racional que sigue las reglas” o de una “elección racional entre reglas”. Para Vanberg, la esencia de seguir una regla es ser parcialmente insensible a las particularidades cambiantes de cada situación de elección. Esto contrasta con el concepto de elección, donde se juzga que un individuo es libre de ese “comportamiento preprogramado”. Sin embargo, primero, la cualidad de ser insensible a las particularidades cambiantes no es una característica universal del comportamiento que sigue la regla. Hay reglas condicionales que discriminan entre diferentes condiciones de entorno y señalan a resultados diferentes en circunstancias distintas. Segundo, la misma idea de cálculo racional, como se demuestra abajo, debe ella misma depender de reglas computacionales. Tampoco ha reconocido Vanberg que la optimización rigurosa debe excluir necesariamente a la elección. Como se apuntó antes, un maximizador de utilidad es esencialmente una máquina de satisfacción del gusto. Si elegir significa la posibilidad de actuar de otra manera, entonces no puede estar predeterminada por funciones de preferencia o reglas.

optimización implica reglas intrínsecas, la idea de explicar todas las reglas con base en comportamientos optimizadores de los agentes implica un razonamiento circular, y es por tanto un error de concepción. De aquí que persista la pregunta “¿de dónde provienen las reglas originales?”, y no puede responderse completamente desde el punto de vista de la optimización misma. Es necesario examinar explicaciones adicionales de sus génesis, al menos para complementar el argumento de la optimización. En busca de esta “causa primera”, estamos obligados a examinar, además de la optimización, otras explicaciones respecto de la confianza del individuo en las reglas.

Existe también el caso del optimizador intuitivo, con destrezas implícitas. Aunque pueden no ser codificables, las destrezas están incrustadas en hábitos que tienen la misma forma general: en circunstancias *X*, haz *Y*. Del mismo modo, la formación de estos hábitos no puede explicarse por optimización solamente, sin referencia a otras reglas, hábitos o instintos que condujeron a su origen.

Esta confianza original en los hábitos o las reglas limita el alcance de la optimización racional. La racionalidad depende siempre de hábitos o reglas previos en cuanto soportes (Hodgson, 1988). De aquí que la sola optimización nunca pueda suministrar la explicación completa del comportamiento humano y las instituciones, que algunos teóricos parecen afanarse en buscar. Esa explicación dada en ciencia social exige más que esta poderosa idea central; es posible argumentar que debemos confiar en especificaciones de comportamiento más complejas, contingentes y multifacéticas.

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

4.2 La ubicuidad de los hábitos y las reglas

Ronald Heiner (1983) ha demostrado que los individuos, al tomar decisiones en un contexto de complejidad e incertidumbre, están obligados a confiar en procedimientos y reglas de decisión relativamente sencillos. Existen argumentos sólidos y

establecidos de que los individuos deben confiar en “convenciones” o “reglas empíricas” en situaciones de radical incertidumbre (Keynes, 1937; Simon, 1957).

El despliegue diestro de reglas debe involucrar también hábitos adquiridos. Emplean hábitos incluso las empresas y los individuos que intentan optimizar de cierta manera. Como apuntó el “viejo” economista institucional John Maurice Clark (1918: 26) “es sólo mediante la ayuda del hábito que el principio de utilidad marginal se aproxima a la vida real”. Es un principio institucionalista que el hábito tiene primacía ontológica y explicativa sobre la elección racional. De nuevo, esto implica un nivel mayor de generalidad en el núcleo de la propuesta institucionalista.¹⁹

En la práctica, el agente humano no puede ser una “calculadora relámpago” (Veblen, 1919: 73), encontrando lo óptimo rápida, fácil e inexplicablemente, de la misma manera que podemos localizar el punto más bajo en una curva-U de un sencillo diagrama de libro de texto. Aun con información dada e inequívoca, los problemas de optimización complejos habitualmente implican dificultades, no sólo de especificación sino de computabilidad. Los sistemas artificialmente inteligentes, incluso en entornos moderadamente complejos, requieren procedimientos de configuración “heredados” para estructurar la información recibida (Pylyshyn, 1986).

4.3 La evolución y los límites de la racionalidad

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

Lo que puede calificarse de Principio de Explicación Evolucionista exige que cualquier hipótesis conductual en las ciencias sociales sea susceptible de explicación en conformidad con lineamientos evolucionistas darwinianos.²⁰ Sin embargo, el trabajo empírico y teórico de los psicólogos evolucionistas modernos indica que es muy improbable que surja la racionalidad total mediante evolución, aun en

¹⁹ Clark (1918: 25) también escribió: “un buen hedonista dejaría de calcular cuando pareciera probable que implica más problema del que valía la pena”. De aquí que encuentre un claro precedente el concepto de comportamiento de satisfacción (optimización en circunstancias de racionalidad limitada, N. del T.) de Simon en el trabajo de un “viejo” economista institucional.

²⁰ Sin darle un nombre, Veblen (1934: 79-80) hizo abiertamente uso de este principio en sus exposiciones acerca del origen de los hábitos, y del comportamiento que tiene un propósito determinado.

organismos altamente inteligentes. En otras palabras, la hipótesis estándar del actor racional no satisface el Principio de Explicación Evolucionista.

En un enfoque evolucionista de la inteligencia se admite que el conocimiento tácito y el aprendizaje implícito de un tipo habitual son ubicuos en animales superiores, incluyendo humanos. Esto se debe a que niveles más altos de deliberación y conciencia son de reciente arribo en la escena evolutiva, e indudablemente vinieron después del desarrollo de mecanismos más básicos de cognición y aprendizaje en organismos. Al ser ese el caso, muchos de nuestros procesos cognitivos evolucionados deben tener la capacidad de proceder debajo del nivel completo de deliberación y conciencia.

Cosmides y Tooby (1994a) postulan que la mente está plagada de circuitos funcionalmente específicos. Esto contrasta con lo que definen como el “Modelo Estándar de la Ciencia Social”, donde la mente alberga procesos cognitivos generales –tales como “razonamiento”, “inducción” y “aprendizaje”– los cuales son “independientes del contexto”, de “dominio general” o “libres de contexto”. Demuestran que es difícil reconciliar este enfoque abstracto y variado de la mente con la biología evolutiva moderna, y dan evidencia experimental para sustentar su argumento.

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

En términos evolutivos, el tiempo no “mete la lógica en los hombres”. Cosmides y Tooby ofrecieron evidencia de que los humanos tienen por lo general deficiencias para resolver problemas generales, lógicos. Sin embargo, cuando estos problemas se reformulan en términos de interacciones sociales, aumenta notablemente nuestra habilidad para resolverlos, a pesar del hecho de que la estructura lógica del problema no

haya cambiado. Esta es una clara evidencia del desarrollo específico del cerebro, más bien que de la habilidad para resolver problemas lógicos generales.²¹

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

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

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

Conclusión

Las instituciones no solamente limitan e influyen a los individuos. Conjuntamente con nuestro entorno natural y nuestra herencia biótica, como seres sociales estamos constituidos por instituciones. Éstas son dadas por la historia y forman nuestra carne y sangre socioeconómica. Esta proposición debe cohabitar con la noción, más generalmente aceptada e igualmente válida, de que los individuos, a sabiendas o inconscientemente, forman y transforman a las instituciones.

²¹ Significativamente, Plotkin ha apartado la psicología evolucionista del reduccionismo genético. Arguye que el comportamiento inteligente “no puede ser explicado reduccionistamente por genética o genética y desarrollo” (Plotkin, 1994: 176).

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

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

La práctica predominante entre los economistas del siglo veinte ha sido considerar al sujeto en cuanto se define no como el estudio de un objeto real –la economía– sino en términos de una propuesta particular y conjunto de suposiciones centrales. Si la materia se define de esta manera, entonces no es posible mucho pluralismo teórico dentro de la economía; estamos comprometidos con un tipo particular de teoría o propuesta. En otras partes sin embargo, una ciencia se define normalmente como el estudio de un aspecto particular de la realidad objetiva: la física trata de la naturaleza y las propiedades de la materia y la energía, la biología trata de los seres vivos, la psicología trata de la psique, y así sucesivamente. Es sobre la base de su deseo de estudiar y comprender la economía del mundo real que los “viejos” institucionalistas pueden reclamar el título de economistas.

De hecho, la frontera que perdura por consenso entre economía y sociología, prevaleciente en los últimos 60 años aproximadamente, es violada por ambos lados. La línea de demarcación definida por “la ciencia de la elección racional” pierde su legitimidad, y la alternativa más razonable es redefinir una vez más a la economía como la disciplina intelectual que se ocupa del estudio de los sistemas económicos. En otras palabras, debería definirse, como en otras ciencias, desde el punto de vista de su objeto de análisis, más bien que por cualquier conjunto de doctrinas previas.

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

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

Referencias bibliográficas

- Alchian, Armen A. (1950). “Uncertainty, evolution and economic theory”, *Journal of Political Economy*, June, 58(2), pp. 211-21.
- Arrow, Kenneth J. (1986). “Rationality of self and others in an economic system”, *Journal Business*, 59(4), October, pp. S385-99; reprinted in Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder, eds. *Rational choice: The contrast between economics and psychology*, Chicago and London: University of Chicago Press, 1956, pp. 201-15.
- Baker, Wyne E. (1984). “The social structure of a national securities market”, *American journal of Sociology*, January, 89 (4), pp. 775-811.
- Backer, Gary S. (1962). “Irrational behavior and economic theory” *Journal of Political Economic* 70 (1), February, pp. 1-13.
- (1992). “Habits, addictions, and traditions”, *Kyklos*, 45 (39), pp. 327-45.
- (1996). *Accounting for tastes*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Bhaskar, Roy (1979). *The possibility of naturalism: A philosophical critique of the contemporary human sciences*. Brighton: Harvester.
- Boulding, Kenneth E. (1981). *Evolutionary economics*, Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Buchanan, James M. (1969). "Is economics the science of choice?" in *Roads to freedom: Essays in honor of Friedrich A. von Hayek*, Erich Streissler, et al, London: Routledge and Kegan Paul, pp. 47-64.
- Clark, John Maurice (1918). "Economics and modern psychology" Parts I and II, *Journal of Political Economy*, jan.-feb. 1918, 26 (1-2), pp. 1-30, 136-66; reprinted in John Maurice Clark, *Preface to social economics*, New York: August Kelley, 1967, pp. 92-169.
- Cohen, Jack And Stewart, Jan (1994). *The collapse of chaos: Discovering simplicity in a complex world*, London and New York: Viking.
- Coleman, James S. (1990). *Foundations of social theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Commons, John R. (1924). *The legal foundations of capitalism*, New York: Macmillan.
- (1934). *Institutional economics: Its place in political economy*, New York: Macmillan.
- Cosmides, Leda And Tooby, John (1994). "Beyond intuition and instinct blindness: toward an evolutionarily rigorous cognitive science" in *Cognition*, april-june, 50 (1-3), pp. 41-77.
- (1994b). "Better than rational: evolutionary psychology and the Invisible Hand" *American Economy Review*, may, 84 (2), pp. 377-432.
- Cyert, Richard M. & March, James G. (1963). *A behavioral theory of the firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Chiarromonte, Francesca & Dosi, Giovanni (1993). "Heterogeneity, competition, and macroeconomic dynamics" *Structural Change and Economic Dynamics*, june, 4 (1), pp. 39-63.
- Choi, Young Back (1993). *Paradigms and conventions: Uncertainty, decision making, and entrepreneurship*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Degler, Carl N. (1991). *In search of human nature: the decline and revival of Darwinism in american social thought*, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Dosi, Giovanni (1988). "Institutions and markets in a dynamic world", *Manchester School of Economics and Social Studies*, june, 56 (2), pp. 119-46.
- Duesenberry, James S. (1949). *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Cambridge MA: Harvard University Press.

- Field, Alexander J. (1979). "On the explanation of rules using rational choice models", *Journal of Economy, Issues*, march, 13 (1), pp. 49-72.
- (1984). "Microeconomics, norms, and rationality", *Economy Development Cultural Change*, july, 32 (4), pp. 683-711.
- Giddens, Anthony (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*, Cambridge: Polity Press.
- Gode, Dhananjay k. And Sunder, Shyam (1993). "Allocative efficiency of markets with zero-intelligence traders: market as a partial substitute for individual rationality" *Journal of Political Economy*, february, 101 (1), pp. 119-37.
- Granovetter, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, november, 91 (3), pp. 481-510.
- Green, Francis (1979). "The consumption function: a study of a failure in positive economics" in *Issues in Political economy: a critical approach*, Francis Green & Petter Nore, London: Macmillan, pp. 33-60.
- Hahn, Frank H. (1991) "The next hundred years" *Economy Journal*, january, 101 (404), pp. 47-50.
- Hamilton, Walton H. (1932). "Institution" in *Encyclopaedia of the social sciences*, Edwin R.A. Seligman & Alvin Johson, New York: Macmillan, vol. 8, pp. 84-89.
- Hayek, Friedrich von (1988). "The fatal conceit: the errors of socialism" *The collected works of Friedrich August Hayek*, vol. I. W.W. Bartley III (ed.), London: Routledge.
- Heiner, Ronald A. (1983). "The origin of predictable behavior" in *American Economy Review*, december, 73 (4), pp. 560-95.
- Hodgson, Geoffrey M. (1988). *Economics and institutions: a manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge: Polity Press/Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- (1993). *Economics and evolution: Bringing life back into economics*, Cambridge: Polity Press/Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- (1997). "The ubiquity of habits and rules" in *Cambridge Journal Economy*, november, 21 (6), pp. 663-84.
- Hodgson, Geoffrey M., Samuels, Warren J. & Tool, Marc R. (1994), *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar.
- Houthankker, Hendricks S. & Taylor, Lester D. *Consumer demand in the United States, 1929-1970: Analyses and projections*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Keynes, John Maynard (1937). "The general theory of employment" in *Quarterly Journal Economic*, february, 51 (1), pp. 209-23; reprinted in Keynes, John Maynard.

- The collected Writings of John Maynard Keynes, vol. XIV. The General Theory and after: Part II: Defence and development. London: Macmillan, 1973, pp. 109-23.
- Longlois, Richard N. (1986). *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Mason, Roger (1995). "Interpersonal effects on consumer demand in economic theory and marketing thought, 1890-1950" in *Journal Economy*, Issues, september, 29 (3), pp. 871-81.
- Menger, Carl (1892). "On the origins of money" in *Economy Journal*, june, 2 (2). pp. 871-81.
- Murphy, James B. (1994). "The kinds of order in society" in *Natural images in economic thought: Markets read in tooth and claw*, Philip Mirowski, Cambridge and New York: Cambridge University Press, pp. 536-82.
- Nelson, Richard R. & Winter, Sidney G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- North, Douglass C. (1981). *Structure and change in economic history*, New York: Norton.
- (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Plotkin, Henry C. (1994). *Darwin machines and the nature of knowledge: Concerning adaptations, instinct, and the evolution of intelligence*, Harmondsworth: Penguin.
- Polanyi, Karl (1944). *The great transformation*, New York: Rinehart.
- Polanyi, Michael (1966). *The tacit dimension*, London: Routledge and Kegan Paul.
- Pollak, Robert A. (1970). "Habit formation and dynamic demand functions" *Journal of Political Economy*, july-aug., 78 (4), pp. 745-63.
- Pylyshin, Zenon W. (1986). *The Robot's dilemma: the frame problem in artificial intelligence*, Norwood, NJ: Ablex.
- Posner, Richard A. (1973). *Economic analysis of law*, Boston: Little Brown.
- Reber, Arthur S. (1993). *Implicit learning and tacit knowledge: An essay on the cognitive unconscious*, Oxford: Oxford University Press.
- Rizvi, S. Abuturab (1994). *The microfoundations project in general equilibrium theory*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Schotter, Andrew (1981). *The economic theory of social institutions*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Simon, Herbert A. (1957). *Models of man: social and rational; Mathematical essays on rational human behavior in a social setting*, New York: Wiley.
- (1979). "Rational decision making in business organizations" in *American Economy Review*, september, pp. 69(4), 493-513.

- Stiglitz, Joseph E. (1994). *Wither socialism?* Cambridge, MA: MIT Press.
- Sugden, Robert (1986). *The economics of rights, cooperation, and welfare*, Oxford: Blackwell.
- (1936). “Geld” in *The collected works of Carl Menger*, vol. IV, Schriften uber Geldtheorie und Wahrungspolitik. London: London School of Economics, pp. 1-116.
- Tool, Marc R. (1991). “Contributions to an Institutional theory of price determination” in *Rethinking economics: Markets, technology and economic evolution*, Geoffrey M. Hodgson & Ernesto Screpanti, Aldershot: Edward Elgar, pp. 19-39.
- Vanberg, Viktor J. (1994). *Rules and choice in economics*, London: Routledge.
- Veblen, Thorstein B. (1899). *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions*, New York: Macmillan.
- (1914). *The instinct of workmanship, and the state of the industrial arts*, New York: Augustus Kelley.
- (1919). *The place of science in modern civilization and other essays*, New York: Huebsch.
- (1934). *Essays on our changing order*, New York: The Viking Press.
- Ware, Caroline F. & Means, Gardiner C. (1936). *The modern economy in action*, New York: Harcourt Brace.
- White, Harrison C. (1992). *Identity and control: A structural theory of social action*, Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and hierarchies, analysis and anti-trust implications: A study in the economics of internal organization*, New York: Free Press.
- (1983). “Credible commitments: using hostages to support exchange” in *American Economy Review*, september, 74 (3), pp. 519-40.
- Winter, Sidney G., JR. (1971). “Satisficing, selection, and the innovating remnant”, *Quarterly Journal Economy*, may, 85 (2), pp. 237-61.