



Revista CS
ISSN: 2011-0324
cs@icesi.edu.co
Universidad ICESI
Colombia

Canales García, Rosa Azalea; Mercado Salgado, Patricia
Presencia de las instituciones en los enfoques del institucionalismo económico:
convergencias y divergencias
Revista CS, núm. 8, julio-diciembre, 2011, pp. 83-107
Universidad ICESI
Cali, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=476348371003>

- 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

Rosa Azalea Canales García

Universidad Autónoma del Estado de México, México
azalea_canales@hotmail.com

Patricia Mercado Salgado

Universidad Autónoma del Estado de México, México
pat_mersal@yahoo.com

Presencia de las instituciones en los enfoques del institucionalismo económico: convergencias y divergencias¹

*Presence of institutions in economic institutionalism
approaches: convergences and divergences*

*Presença das instituições nos enfoques do institucionalismo
econômico: convergências e divergências*

Artículo de investigación recibido el 30/05/11 y aprobado el 03/10/11

¹ Este artículo es resultado de la investigación “El capital intelectual como detonante de la innovación empresarial”, Registro UAEMex 2999/2010SF.

Resumen

Existe un renovado interés en el estudio de las instituciones y su incidencia en la economía. El análisis de las instituciones engloba un conjunto de perspectivas, siendo las más relevantes los puntos de vista de Thorstein Bunde Veblen, Douglas North y Oliver Williamson. El objetivo de este artículo es reflexionar sobre las convergencias y divergencias entre los enfoques de Veblen, North y Williamson; y, a partir de eso, proponer una categorización que precise las definiciones, métodos y tratamiento institucional de cada perspectiva. El propósito de esto es ayudar a clarificar el apelativo “institucionalista”, así como entender los aspectos incluidos en cada enfoque.

Palabras clave: Institucionalismo, Instituciones, Neoinstitucionalismo, Nueva economía institucional

Abstract

There is a renewed interest to study institutions and their incidence in the economy. The analysis of institutions includes a number of approaches, but the most relevant are the ones offered by Thorstein Bunde Veblen, Douglas North, and Oliver Williamson. The aim of this paper is first to discuss the convergences and divergences, which can be identified in the approaches offered by Veblen, North, and Williamson, and, then, to propose a categorization that specifies definitions, methods, and institutional treatment in each of the approaches, in order to help clarify the appellative of “institutionalist” and to better comprehend each of the approaches.

Keywords: Institutionalism, Institutions, Neo-institutionalism, New Institutional Economy

Resumo

Existe um interesse renovado pelo estudo sobre as instituições e sua incidência na economia. A análise das instituições engloba um conjunto de perspectivas, sendo as mais relevantes os pontos de vista de Thorstein Bunde Veblen, Douglas North e Oliver Williamson. O objetivo deste artigo é refletir sobre as convergências e divergências entre os enfoques desses autores e, a partir daí, propor uma categorização que estabeleça com precisão as definições, métodos e tratamento institucional de cada perspectiva, procurando com isso contribuir tanto para esclarecer o termo ‘institucionalista’ como para compreender os aspectos próprios de cada enfoque.

Palavras-chave: Institucionalismo, Instituições, Neoinstitucionalismo, Nova economia institucional

Introducción

El estudio económico de las instituciones engloba un conjunto de formas de pensamiento heterogéneo, siendo relevantes los puntos de vista de Thorstein Bunde Veblen, Douglas North y Oliver Williamson. La relevancia de estos autores radica en que mediante sus perspectivas se muestra claramente la heterogeneidad de la corriente institucionalista.

La principal convergencia entre Veblen, North y Williamson se encuentra en reconocer la importancia de las instituciones en el contexto económico. En tanto, la divergencia fundamental se halla en el tratamiento que otorga cada uno de ellos al análisis de las instituciones: Veblen se sustenta en los instintos transformados en hábitos, North en el individuo histórico y Williamson se centra en la transacción, sus atributos y costos.

El presente artículo tiene como objetivo reflexionar sobre las convergencias y divergencias entre los enfoques de estos autores; y, a partir de eso, proponer una categorización que puntualice las definiciones, métodos y tratamiento institucional de cada perspectiva.

La clasificación propuesta, elaborada a partir de las convergencias y divergencias, ayudará a clarificar el apelativo “institucionalista”, así como permitirá entender los aspectos incluidos en cada enfoque. El enfoque de Veblen, y su proposición basada en instintos y hábitos, se cataloga como institucionalismo tradicional, dado que sirvió de base para posteriores estudios sobre instituciones. El de North, y su análisis acerca del individuo dependiente del contexto histórico y limitado por reglas formales e informales, puede inscribirse como neoinstitucionalismo; mientras que el de Williamson, basado en la percepción del “hombre contractual”, la transacción, sus atributos y costos, puede denominarse como nueva economía institucional. La principal limitante en esta categorización radica en que se basa, únicamente, en las perspectivas de tres autores del conjunto heterogéneo de ideas institucionalistas.

Este artículo se halla estructurado en cuatro partes. La primera, describe el institucionalismo de Veblen; la segunda, el planteamiento de North; la tercera, explica la visión de Williamson; y la cuarta parte, contrasta las tres perspectivas y muestra sus puntos de convergencia y divergencia.

Institucionalismo tradicional: el punto de vista de Thorstein Bunde Veblen

La corriente de pensamiento institucionalista tradicional surge en Estados Unidos hacia final del siglo XIX y constituye una referencia fundamental para entender el pensamiento institucional contemporáneo dado que incorpora, por primera vez,

las instituciones al análisis económico. Se trata de una forma de pensamiento no integrada en un cuerpo teórico unificado. Del grupo de autores catalogados como institucionalistas –John R. Commons, Wesley Mitchell, Clarence E. Ayre y John K. Galbraith– es destacable el trabajo de su fundador Thorstein Bunde Veblen.

Veblen fue el primero en reconocer que el estudio de la economía debe asumir una visión holística, multidisciplinaria, dinámica y no mecanicista.² En particular, es necesario incluir las instituciones junto con instintos, hábitos, costumbres y normas como eje central para comprender el desempeño económico. El principal mecanismo para asignar los recursos no es el mercado sino las instituciones. Los mercados se desempeñan, como lo hacen, debido a que las instituciones regulan su comportamiento y restringen las acciones de los individuos (Landreth y Colander, 2000).

El punto de partida de la perspectiva institucional vebleniana es la noción de instinto. Los instintos son predisposiciones natas que ejercen control directo sobre los hábitos e indirecto sobre las instituciones. En esta circunstancia, las instituciones se definen como:

[...] hábitos mentales predominantes con respecto a relaciones y funciones particulares del individuo y de la comunidad; y el esquema general de la vida, que está compuesto por el conjunto de instituciones en vigor en un momento o en un punto determinados del desarrollo de cualquier sociedad (Veblen, 2003: 202).

Asimismo, las instituciones se encuentran en constante proceso de cambio, producto de una dicotomía entre la conducta institucional o ceremonial y la conducta tecnológica o instrumental. Esta dicotomía es explicada desde un ángulo histórico a partir de la existencia de clases sociales. En un extremo, se halla la clase “ociosa” –gobernantes, clérigos, militares, intelectuales– que manifiesta una conducta ceremonial orientada a la conservación del orden establecido con el fin de mantener su *status quo*; y en otro extremo, una clase trabajadora –productiva–técnica– poseedora de una conducta instrumental de cambio. La interacción entre ambas origina la dicotomía: la parte ceremonial crea patrones de comportamiento basados en costumbres y prácticas heredadas, así como en la preservación de su estatus dentro de la comunidad; en tanto, la instrumental posee capacidad para adaptarse a nuevas condiciones y contribuye a la solución

2 Veblen critica el análisis económico neoclásico que supone la naturaleza humana como estática y pre-determinada sin importar las instituciones y la historia. Refuta la concepción hedonista y utilitaria del individuo maximizador, los supuestos de racionalidad ilimitada, el individualismo metodológico y la toma de decisiones basada en información perfecta. Igualmente, cuestiona la no incorporación al estudio económico de avances teóricos de otras ramas del conocimiento, tales como: la psicología, la sociología, la política, la antropología, entre otras (Landreth y Colander, 2000).

de problemas concretos. La relación entre la conducta ceremonial e instrumental constituye la fuerza motriz del cambio institucional (Veblen, 2003).

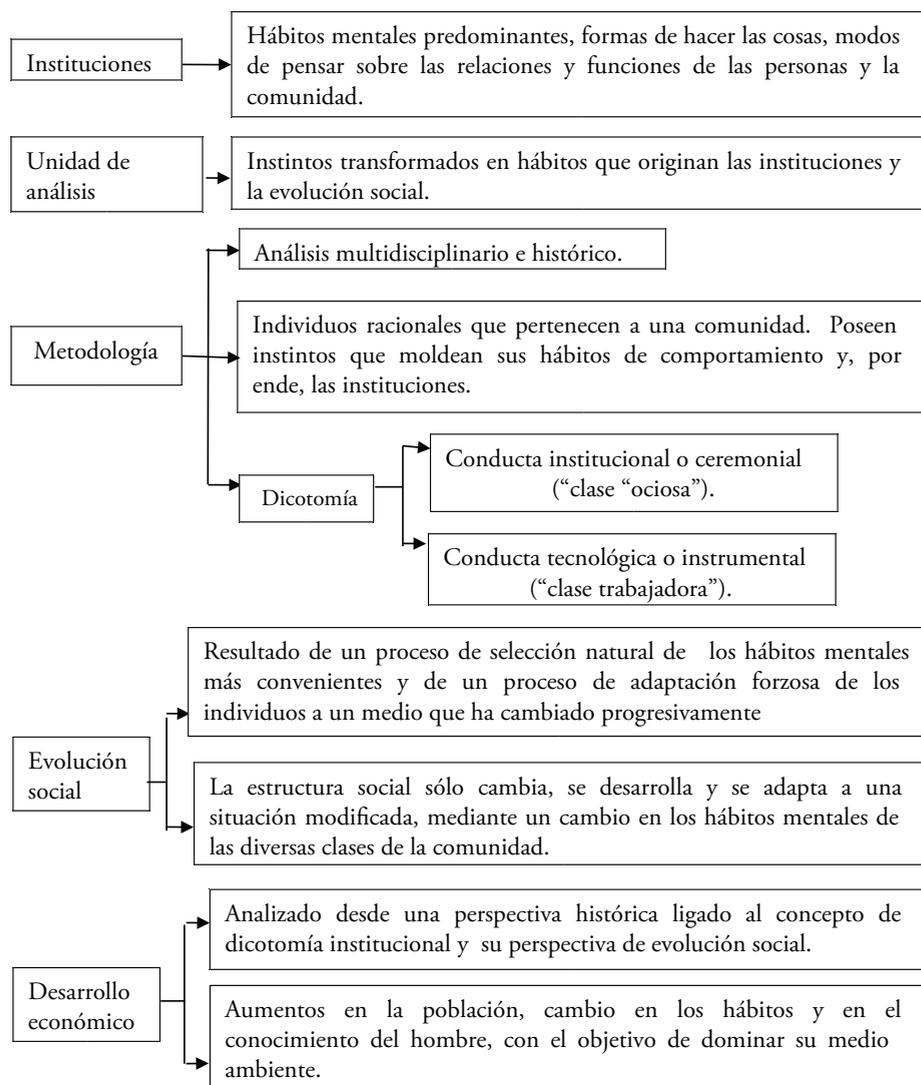
El cambio institucional también puede ser explicado equiparando la evolución de las instituciones con el evolucionismo biológico. En este contexto, la evolución social ha sido un proceso de selección natural de instituciones. El progreso en las instituciones y en el carácter humano puede atribuirse a una selección natural de los hábitos mentales más convenientes y a un proceso de adaptación forzosa de los individuos a un medio progresivamente cambiante. Las instituciones deben transformarse al variar las circunstancias. Cuando están en proceso evolutivo requieren cambiar la situación prevaleciente y adaptarse a nuevas circunstancias; esto se convierte en un punto de partida para una evolución futura, y así sucesivamente; de tal manera que las instituciones siempre están evolucionando. En este continuo cambio y adaptación la conducta instrumental –necesaria para originar nuevos hábitos– requiere modificar la rigidez de la conducta ceremonial (Veblen, 2003).

Con relación al desarrollo económico, es explicado como un proceso en el que intervienen hábitos, dicotomía ceremonial –instrumental y evolución institucional. El individuo cambia, desarrolla su percepción y su apreciación acerca de cómo utilizar y mejorar las condiciones de su entorno, por tanto, la tecnología e innovación son resultado de transformaciones en los hábitos de pensamiento humano –conducta instrumental.

Al presentarse la evolución institucional originada por cambios en la conducta instrumental, se genera una confrontación entre los nuevos y los viejos hábitos –clase ociosa. El resultado es impredecible, si prevalece la conducta instrumental sobre la ceremonial el desarrollo económico se concibe, entonces, como transformaciones en la comunidad y en los métodos para sacar provecho del ambiente. Por el contrario, si predominan los viejos hábitos, la sociedad se encuentra “ceremonialmente enfrascada” y ha perdido su capacidad de desenvolverse en el tiempo y de ajustar sus instituciones para confrontar nuevos problemas o proponer nuevas soluciones para viejos problemas (Catalá, 1996). Así, para evitar una sociedad “ceremonialmente enfrascada” el desarrollo económico debe gestarse a partir de una evolución institucional en la cual prevalezca el interés económico colectivo sobre el individual (González, 2009).

Con el objetivo de sintetizar los principales elementos de la perspectiva institucionalista vebleniana, se presenta la Figura No. 1 que resume la definición de instituciones, la unidad de análisis y metodología, así como los aspectos teóricos que fundamentan esta forma de pensamiento.

Figura No.1 Principales elementos del institucionalismo tradicional de T. Veblen



El declive del pensamiento institucional vebleniano comienza durante la Gran Depresión de 1929. A partir de este acontecimiento, sus críticos consideraron que no proporcionaba un enfoque sistemático y viable de la teoría económica

por su carácter anti-teórico y descriptivo. Además, la depresión de los años treinta encumbró el análisis económico-matemático de la corriente neoclásica y, con ello, el institucionalismo tradicional fue considerado como explicación inferior y menos rigurosa en términos técnicos (Hodgson, 2003). Incluso, en la actualidad los detractores del enfoque argumentan que es un planteamiento no económico, meramente empírico, ateoórico y superficial acerca de la conducta económica (Gandlgruber, 2010). No obstante, su principal contribución radica en la incorporación de las instituciones al análisis económico y su tratamiento en términos evolutivos e históricos, lo cual posteriormente, fue retomado por Schumpeter para instituir la corriente del “evolucionismo económico” y por Douglas North para cimentar su perspectiva institucional-histórica.

El neoinstitucionalismo económico: el punto de vista de Douglas North

El enfoque neoinstitucionalista de Douglas North se circunscribe dentro de la Nueva Historia económica al contemplar la evolución de la economía y su desempeño como un proceso de evolución histórica de las instituciones.

El pilar fundamental es el individuo inserto en un ambiente institucional cambiante que posee racionalidad limitada, información incompleta e interpretaciones subjetivas de la realidad en condiciones de incertidumbre. Bajo estos supuestos, North conceptualiza las instituciones como “reglas del juego” de una sociedad, son normas y reglas creadas por el hombre que guían y constriñen su conducta, su interacción y su conjunto de elecciones; no poseen un carácter estático sino dinámico ya que evolucionan a través del tiempo (North, 1993a).

Las instituciones se distinguen entre las de carácter formal e informal. Las formales son reglas, leyes y normas escritas que regulan la actuación de los miembros de la sociedad. En tanto, las instituciones informales son normas de comportamiento, costumbres y códigos de conducta, se hallan en información transmitida socialmente como parte de la herencia cultural.

La función principal de las instituciones es reducir la incertidumbre en la interacción. Esta incertidumbre surge debido a la información incompleta que se tiene en relación al comportamiento de las personas y a las limitaciones del ser humano para procesar, organizar y utilizar toda la información procedente del medio ambiente. Las instituciones aminoran la incertidumbre al otorgar una estructura estable –pero no necesariamente eficiente– para la interacción, pero esta estabilidad no significa que las instituciones sean construcciones estáticas; por el contrario, son dinámicas debido a la continua modificación que experimentan los códigos de conducta, el comportamiento, las normas y las leyes (North, 1993a).

Para explicar el cambio institucional y el desempeño económico, North (1993a) parte de diferenciar entre instituciones y organizaciones u organismos e indica que éstos últimos son los que proporcionan estructura a la interacción humana. En otras palabras, las organizaciones –políticas, económicas, sociales y educativas– son instancias en las cuales los individuos se relacionan y se organizan en grupos para emprender acciones cooperativas y actuar como “actores colectivos” de acuerdo a las reglas contenidas por las instituciones. En este sentido, las organizaciones son instituciones ya que están regidas por reglas que permiten su gobernación (Ayala, 2004).

Asimismo, la creación de organizaciones se encuentra acotada por las oportunidades ofrecidas por el contexto institucional; por ejemplo, si el marco institucional premia la piratería surgirán, entonces, organizaciones “piratas”; si premia las actividades productivas, emergerán organizaciones –empresas– que se dediquen a las actividades productivas (North, 1993b).

La interacción entre instituciones y organizaciones origina el cambio institucional, donde las instituciones son las reglas del juego e individuos y organizaciones los jugadores (North, 1993a). El cambio institucional define un proceso complejo ubicuo, continuo y acumulativo que es consecuencia, a su vez, de las decisiones individuales:

Mientras que la gran mayoría de estas decisiones son de rutina, algunas traen consigo la alteración de “contratos” existentes entre los individuos y las organizaciones. Algunas veces esa recontractación se puede lograr dentro de la estructura de derechos de propiedad y reglas políticas existentes, pero en otras las nuevas formas de contratación precisan de una modificación de las reglas [...] las normas de comportamiento que rigen los intercambios deberán modificarse gradualmente, si no, languidecerán. En ambos casos, las instituciones padecen alteraciones (North, 1993b:4).

La complejidad en el cambio institucional se manifiesta en la medida en que es producto de las transformaciones en las normas formales e informales. Asimismo, el carácter gradual y no discontinuo del cambio se debe a la existencia de instituciones informales –cultura, costumbres, tradiciones y códigos de conducta– que son resistentes a las rápidas transformaciones y confieren estabilidad a las instituciones (North, 1993a).

El cambio institucional se origina cuando las personas perciben que podría ser redituable modificar, en cierto grado, las organizaciones políticas y económicas; estas precepciones dependen de la información que reciben y su forma de procesarla pero, fundamentalmente, obedece al aprendizaje.

En North (1993a y 1993b), la inclusión del aprendizaje como factor importante de cambio institucional se basa en que ayuda a comprender la toma de

decisiones en condiciones de incertidumbre. El aprendizaje requiere desarrollar un marco mental para interpretar las diferentes señales del entorno.

La estructura mental inicial es genética pero, posteriormente, incorpora experiencias provenientes del medio físico, lingüístico y cultural. Con el paso del tiempo, los modelos mentales evolucionan y se redefinen al incorporar nuevas experiencias propias y ajenas. La capacidad de la mente humana de ordenar y reordenar estructuras mentales constituye la fuente de pensamiento creativo e influye en la configuración de sistemas de creencias. En este contexto, también incide la herencia cultural común que facilita la reducción de las divergencias entre los diferentes modelos mentales y proporciona un medio para la transferencia de percepciones unificadoras de generación a generación (Catalá, 1996 y North, 1993b).

El aprendizaje ligado al cambio institucional es un proceso de trayectorias pasadas (*path dependence*) al obedecer no sólo a experiencias y al aprendizaje actual sino, también, a la acumulación de experiencias y aprendizaje de generaciones anteriores incorporadas mediante la cultura –lenguaje, instituciones, tecnología y forma de hacer las cosas–; siendo ésta última la que “brinda la clave para la dependencia de la trayectoria –término utilizado para describir la poderosa influencia del pasado sobre el presente y el futuro” (North, 1993b). De esta forma, el cambio institucional –que muestra el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo– es también la clave para entender el cambio histórico.

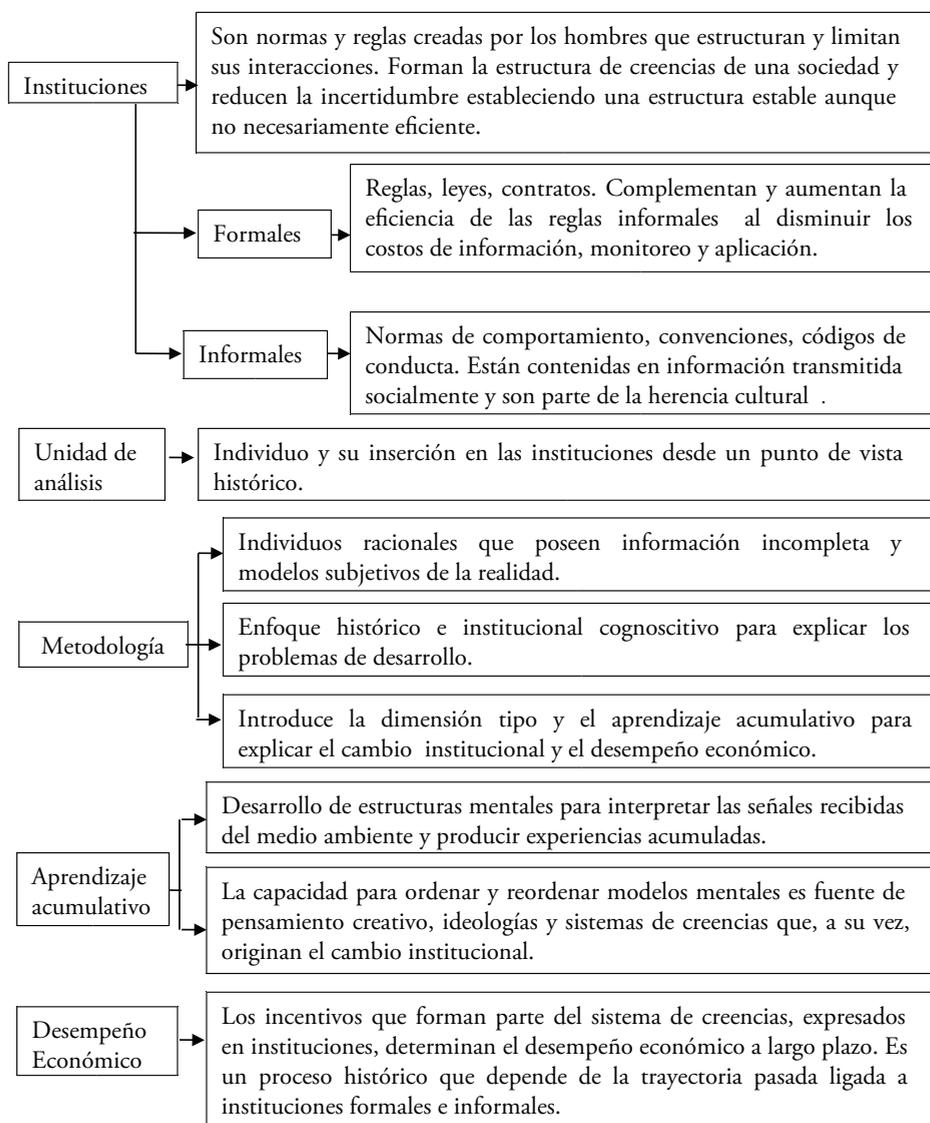
Con relación al desarrollo económico, se halla vinculado con el cambio institucional, el aprendizaje colectivo y los sistemas de incentivos. En esta perspectiva, los incentivos para adquirir conocimiento puro –maquinaria y equipo– constituyen la base fundamental de la vida económica. Estos incentivos son afectados por las recompensas y castigos monetarios pero, también, por la tolerancia de la sociedad en cuanto al desarrollo y perfeccionamiento de posibilidades creativas. Así, los incentivos son los determinantes elementales del comportamiento económico y las instituciones definen ese sistema de incentivos (Obregón, 2008).

El desarrollo económico de largo plazo únicamente puede lograrse en un ambiente institucional propicio para que surjan soluciones cooperativas –socialmente productivas– a los problemas que acarrea el intercambio. En este contexto, el avance económico es resultado de tres factores: 1) los cambios demográficos –calidad y cantidad de la población–; 2) la acumulación de aprendizaje y su transformación en conocimiento, y 3) el marco institucional que define la estructura de incentivos de una sociedad (Obregón, 2008).

A manera de síntesis, la Figura No. 2 muestra los principales elementos del enfoque neoinstitucionalista de Douglas North relacionados con su definición

de instituciones, su unidad de análisis, metodología de estudio que propone y, además, sus premisas teóricas fundamentales.

Figura No. 2 Principales elementos del neoinstitucionalismo de Douglas North



Un aporte significativo de la perspectiva de North (1993b) a la comprensión de los problemas del desarrollo es el enfoque institucional-cognostivo, cimentado en tres premisas:

1. El desempeño económico está moldeado por la existencia de reglas formales e informales y por las particularidades de su implementación. Las economías que adopten reglas formales de otra sociedad tendrán características de desempeño muy distintas debido a las diferencias en sus instituciones informales y en sus mecanismos de implementación. Transferir reglas exitosas de economías desarrolladas a países del Tercer Mundo no es condición suficiente para un buen desempeño económico.

2. Las organizaciones políticas moldean el desempeño económico dado que definen e implantan reglas económicas. Para lograr desarrollo es necesario crear organizaciones políticas que elaboren y hagan cumplir derechos de propiedad eficientes.

3. La eficiencia de adaptación es la clave de desarrollo económico a largo plazo. Los sistemas políticos y económicos exitosos han desarrollado estructuras flexibles que pueden sobrevivir ante choques externos.

La perspectiva neoinstitucionalista de Douglas North tiene importantes implicaciones en términos del análisis económico al introducir el carácter formal e informal de las instituciones, otorgar importancia a los elementos cognitivos y proporcionar un marco de referencia alternativo para estudiar la actividad económica. Como lo señala Rutherford (2001) una de las principales contribuciones del neoinstitucionalismo se halla en que ha estimulado nuevos planteamientos sustentados en instituciones a partir de reglas formales e informales que enfatizan la importancia de la interacción entre actores con fines cognitivos y de cambio institucional. En particular, renueva el interés por las instituciones y muestra cómo éstas influyen decisivamente en las decisiones y en el desarrollo económico (Obregón, 2008).

La principal crítica en torno a la perspectiva de North radica en su falta de rigor y precisión. Su obra se ve dominada por un elemento idealista sobre las instituciones occidentales como estructuras de éxito de desarrollo económico. Sin embargo, como el mismo North lo señala (1993b) el análisis institucional se encuentra todavía en sus comienzos, por tanto hay muchos aspectos que pueden ser enriquecidos mediante nuevas hipótesis que confronten evidencia histórica.

La nueva economía institucional: la perspectiva de Oliver Williamson

La Nueva economía institucional de Oliver Williamson se inscribe dentro de la economía del derecho que analiza los costos de transacción y los derechos de

propiedad como mecanismos institucionales. Predominantemente, se apoya en microanálisis conductuales sobre la transacción, sus atributos y costos, así como en el desarrollo de las estructuras de gobernación sustentadas en contratos. En específico, se centra en tres ejes fundamentales: 1) la transacción y sus costos; 2) los contratos, y 3) la gobernabilidad de las relaciones contractuales (Obregón, 2008). Además, parte de suponer que la actividad económica se realiza en un ambiente de racionalidad limitada, oportunismo³ e información incompleta de los agentes.

Con el objetivo de estudiar la transacción⁴ como unidad básica de análisis, Williamson propone caracterizarla por tres atributos: especificidad de los activos, incertidumbre y frecuencia.

El primer atributo, la especificidad del activo, se refiere a las inversiones duraderas que se realizan en apoyo a una transacción particular, distinguiéndose cuatro formas: especificidad de sitio o ubicación, especificidad de activos físicos, especificidad de activos humanos y activos especiales o dedicados. En la especificidad de sitio o ubicación, el comprador y el vendedor se encuentran en una relación de estrecha vecindad geográfica, minimizando los costos de transportación e inventario. La especificidad de los activos físicos se observa cuando una de las partes de la relación, o ambas, invierten en activos específicos con características particulares para la relación que tiene menor valor en usos alternativos. La especificidad de los activos humanos es la inversión en capital humano específico a la vinculación, fruto de que las partes desarrollan conocimientos y habilidades. Los activos especiales o dedicados son las inversiones realizadas por un proveedor que no se llevarían a cabo si no existiera la posibilidad de vender una cantidad importante a un cliente específico.

El segundo atributo, incertidumbre, es generado por el comportamiento oportunista y por la racionalidad limitada de los agentes. En tanto, el tercer atributo, la frecuencia, es la regularidad con que acontecen las transacciones y tiene implicaciones importantes en los costos porque elaborar y dar seguimiento a contratos muy específicos resulta costoso (Williamson, 1989).

Paralelamente, la realización de transacciones implica asumir costos de transacción que determinan la actividad económica y precisan los costos por la

3 El oportunismo supone que los agentes económicos se guían por el egoísmo y adoptan un comportamiento estratégico apoyándose en amenazas o promesas falsas (García, 2005).

4 Una transacción ocurre cuando se transfiere un bien o servicio a través de una interface tecnológicamente separable. Termina una etapa de actividad y se inicia otra. El análisis de los costos de transacción sustituye la preocupación habitual por la tecnología y los costos de producción con un examen de los costos comparativos de la planeación, la adaptación y el monitoreo de la terminación de la tarea bajo diversas estructuras de gobernación (Williamson, 1989:13).

búsqueda y obtención de información, de negociación y elección, de vigilancia y de cumplimiento de los contratos (Obregón, 2008).

La elaboración de contratos⁵ minimiza los costos de transacción y, al mismo tiempo, subsana parcialmente la racionalidad limitada y el oportunismo. Con relaciones contractuales los agentes económicos buscarán protegerse estipulando cláusulas específicas que reciben el nombre de salvaguardas. Éstas toman una o más de tres formas: 1) realineación de incentivos –algún tipo de pago por separación o castigo por salida prematura–; 2) creación y empleo de una estructura de gobernación especializada en la resolución de las disputas; 3) introducción de regularidades de intercambio que apoyan la continuidad en una relación (Williamson, 1989).

Para resaltar la importancia de los contratos en un ambiente de costos de transacción, la propuesta de la nueva economía institucional ejemplifica cuatro situaciones en las que la relación contractual ocurre de manera distinta. En la primera, los agentes son oportunistas, poseen racionalidad ilimitada y la relación implica activos específicos; todos los aspectos involucrados en el contrato se arreglan de manera *ex-ante* ya que la racionalidad ilimitada permite un acuerdo entre las partes desde el inicio de la transacción por lo que el contrato comprende la planeación. El segundo, señala racionalidad limitada, carencia de oportunismo y especificidad de activos. Dada la racionalidad limitada aparecerán en los contratos ciertas oquedades que pueden ser satisfechas por una cláusula general de cumplimiento automático. Además, debido a la falta de oportunismo cada parte interesada promete desde el principio que ejecutará el contrato de acuerdo con lo especificado y de esta manera se maximizará el beneficio conjunto. La tercera situación se presenta cuando existe racionalidad limitada, oportunismo e inexistencia de activos específicos. Este contexto describe la contratación basada en la competencia vía mercado, en la cual las partes no se encuentran continuamente interesadas en la identidad de la contraparte. Finalmente, la cuarta situación se manifiesta cuando existe racionalidad limitada, oportunismo y activos específicos. El proceso de contratación, en este caso, no se ajusta a ninguno de los tres detallados previamente: la planeación es incompleta por la racionalidad limitada, falla la promesa a causa del oportunismo y es importante la identidad de las partes por la especificidad de los activos. Para Williamson (1989), esta última circunstancia representa el mundo de la gobernación y de la economía del

5 Cualquier cuestión formulada en forma de contratos debe examinarse en términos de costos de transacción que pueden expresarse en forma *ex-ante* a la firma del contrato y conciernen a la redacción, negociación y salvaguardas; y *ex-post*, referidos a los costos de administración por cumplimiento, por disputas legales y por renovación de los compromisos (Williamson, 1989).

costo de transacción ya que involucra organizar transacciones para economizar la racionalidad limitada y protegerse del oportunismo.

Es palpable que, en la visión de la Nueva economía institucional de Oliver Williamson, la elaboración de contratos es un mecanismo que disminuye la incertidumbre y los costos de transacción, dado que reduce la dificultad para obtener y procesar información relativa a la especificidad de los activos y la frecuencia de las transacciones.

Williamson (1989) propone tres alternativas de contratación que atienden a circunstancias distintas:

- a. Contratación clásica: se aproxima a la gobernación vía mercado debido a la existencia de un gran número de compradores y vendedores.
- b. Contratación neoclásica: utiliza contratos de largo plazo ejecutados en condiciones de incertidumbre, aplicable a las transacciones de tipo ocasional y no estandarizadas.
- c. Contratación relacional: se aplica para transacciones de tipo recurrente y no estandarizadas.

La forma del contrato dependerá de la estructura de gobernación, agrupadas en cuatro tipos:

1. Gobernación de mercado: la identidad de las partes tiene una importancia insignificante e involucra la existencia de transacciones no específicas de contratación recurrente y ocasional. Los mercados son eficaces debido a que las partes solamente necesitan consultar su propia experiencia para decidir si continúan en la relación o salen de ella con un pequeño gasto de transición dada la estandarización de los activos.

2. Gobernación trilateral: existen fuertes incentivos para vigilar el cumplimiento del contrato hasta su terminación; se recurre a un tercer agente cuya función es observar el cumplimiento de los acuerdos pactados en el contrato y solucionar las disputas entre los involucrados.

3. Gobernación bilateral: aplicable a transacciones recurrentes que involucran activos específicos. Dos tipos de estructuras se distinguen en esta clase de transacciones: bilaterales y unilaterales. La bilateral mantiene la autonomía de las partes y la unilateral implica la organización de la transacción dentro de una empresa a cargo de una autoridad –integración vertical. Cuando en una relación los activos físicos y humanos son muy especializados surge el dilema entre producir internamente o adquirir el bien vía vinculación con otra empresa. Es conveniente establecer en el contrato salvaguardas para cubrir futuras contingencias.

4. Gobernación unificada: aplicable cuando los incentivos para el intercambio se debilitan a medida que los activos –físicos y humanos– se hacen más especializados y menos transferibles a otros usos. En esta situación es factible integrar verticalmente con el objetivo de hacer las adaptaciones en forma secuencial sin necesidad de recurrir, completar o revisar los acuerdos llevados a cabo entre dos empresas.

A partir de la conceptualización de transacción, sus atributos y costos, así como de los esquemas de contratación y gobernación, la Nueva economía institucional de Oliver Williamson explica la forma en que la actividad económica se mueve entre la integración vertical y el mercado.

La actividad económica basada en el mercado se halla presente cuando la especificidad de los activos y la identidad de las partes son irrelevantes, las relaciones de intercambio se realizan sobre productos estandarizados y la información necesaria se resume a través de las señales emitidas por los precios. En el otro extremo, se localiza la integración vertical que se origina cuando una empresa internaliza sus actividades en la medida en que sus costos de transacción son menores a sus costos de intercambio en el mercado; esto es, existe un incentivo para producir sus propios insumos mientras los costos de transacción sean menores a los costos derivados de la compra de los mismos a otras empresas vía el mercado. Se presenta cuando existe alta especificidad de activos y se desea la eliminación de cierto grado de oportunismo (Williamson, 1989 y Obregón, 2008). En el nivel intermedio, entre mercado e integración vertical se encuentran formas “híbridas” de organización generadas por la existencia de activos específicos de grado intermedio cuya propiedad no es unilateral. Se lleva a cabo mediante una relación contractual de largo plazo que preserva la autonomía de las partes (Williamson, 1991, García, Lara y Taboada, 2004).

En relación con el cambio institucional, esta perspectiva no señala explícitamente cómo las instituciones evolucionan a lo largo del tiempo, únicamente describe la forma en que transitan las estructuras económicas entre mercado e integración vertical dependiendo de la especificidad de los activos y los costos de transacción.

Igualmente, explica superficialmente el desarrollo económico en términos de la eficiencia en el ahorro de costos de transacción que incide sobre el comportamiento de los individuos y las organizaciones. El desempeño de las estructuras de organización de la actividad económica –empresa, estructuras intermedias y el mercado– se halla sujeto al ambiente institucional. En este contexto, cualquier modificación en el entorno institucional sea por cambios en los derechos de propiedad, normas y leyes tendrá impactos sobre los costos de transacción, lo

que incidirá, positiva o negativamente, en el desempeño de las organizaciones y, por ende, en la actividad económica (Williamson, 1993 y García, 2005).

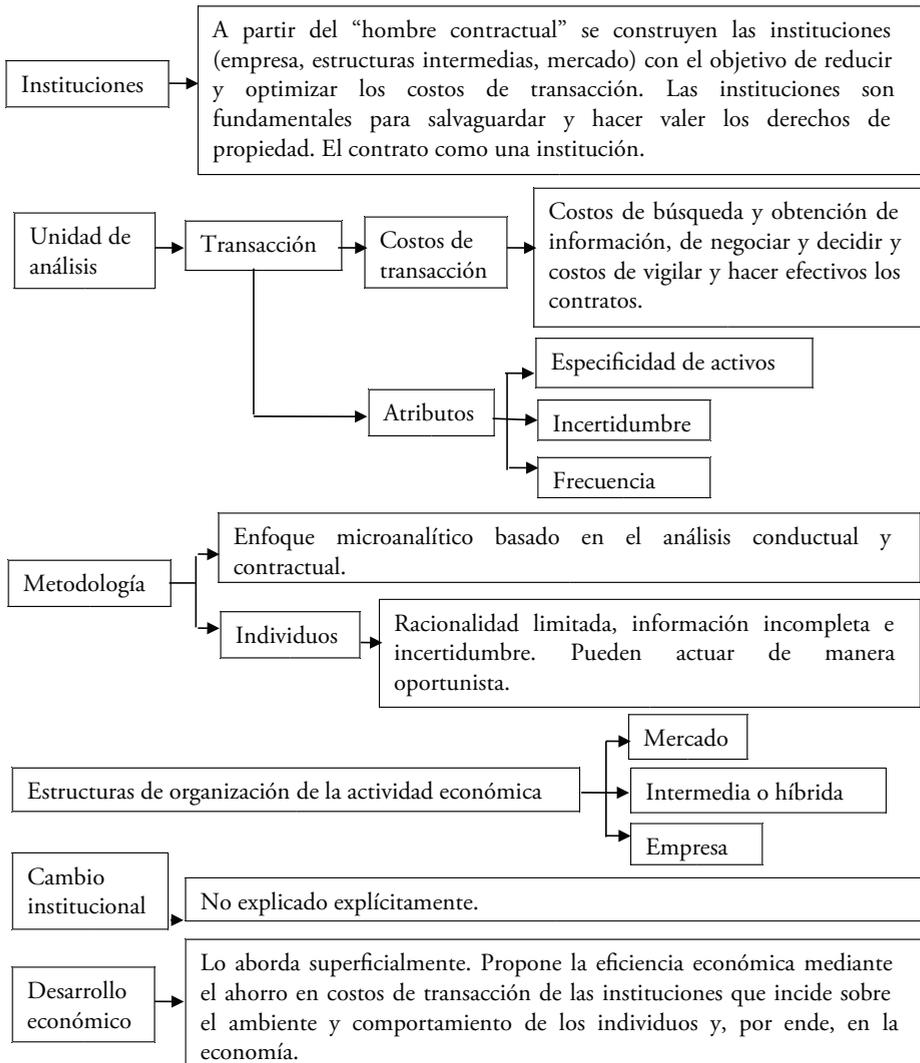
Asimismo, Williamson no conceptualiza explícitamente las instituciones. Sin embargo, a partir de las características de su análisis se pueden definir como estructuras sustentadas en la concepción de “hombre contractual”, materializadas en empresas, mercados o estructuras “híbridas” y que son construidas con el objetivo de optimizar los costos de transacción. Las instituciones constituyen estructuras fundamentales para salvaguardar los derechos de propiedad, reducir la incertidumbre y hacer frente a la racionalidad limitada de los individuos.

Los aspectos anteriores permiten estudiar cómo se desarrolla la actividad económica resaltando la importancia de la transacción, las relaciones contractuales y las estructuras de gobernación. A manera de resumen, la Figura No. 3 presenta los elementos más relevantes del enfoque de la Nueva economía institucional de Oliver Williamson.

Una de las aportaciones de la Nueva economía institucional de Williamson al estudio de cuestiones económicas, es la posibilidad de introducir el análisis contractual. Además, proporciona una perspectiva de empresa descrita no en términos de una función de producción sino como un tipo particular de institución, una estructura de gobernación alternativa al mercado que es capaz de reducir los costos de transacción (Obregón, 2008).

A pesar de sus contribuciones, este enfoque ha sido susceptible de críticas, principalmente relacionadas con la omisión de la reputación, los procesos de aprendizaje, el papel de la tecnología y la innovación, así como la minimización de las normas y valores sociales como formas de regular el comportamiento oportunista (García, 2005). Igualmente, es cuestionable el análisis de la empresa reducido al estudio de los contratos y a la elección de estructuras administrativas minimizadoras de costos de transacción, ya que no explica los límites de los contratos y las relaciones no contractuales (Hodgson, 1998). Asimismo, no puntualiza las posibles diferencias que pueden existir en el contrato económico entre distintas culturas (Obregón, 2008). Finalmente, al desechar los aspectos macroeconómicos de las instituciones y concentrarse en factores microeconómicos omite el papel de la historia de la sociedad y da por hecho que los individuos se comportan de manera semejante en las economías desarrolladas y no desarrolladas.

Figura No.3 Principales aspectos del Nuevo institucionalismo de O. Williamson



Las instituciones en el institucionalismo tradicional, neoinstitucionalismo y Nueva economía institucional: convergencias y divergencias

Desde finales del siglo XIX, Thorstein Bunde Veblen manifestó la necesidad de introducir las instituciones y su incidencia en el desempeño de las economías; sin embargo, a raíz de la Gran Depresión de 1929, la preocupación por incorporar el análisis institucional fue parcialmente abandonada debido al interés de los

economistas por construir modelos fundamentalmente matemáticos para explicar la realidad. No obstante, en la década de los setenta se renueva la inquietud por integrar las instituciones al estudio de la economía; particularmente, Oliver Williamson y Douglas North representan ese nuevo grupo de investigadores institucionales.

A pesar de que Veblen, North y Williamson se abocan al estudio de las instituciones, existe heterogeneidad en su forma de pensamiento lo que hace necesario clarificar en cuáles puntos son convergentes y en cuáles divergentes (Figura No. 4).

Figura No.4 Convergencias y divergencias

Autores	Convergencias	Divergencias
Veblen, North y Williamson	Introducir las instituciones al análisis económico Análisis conductual y multidisciplinario Critican el tratamiento neoclásico de la economía	Conceptualización de instituciones Unidad de análisis Tratamiento de las reglas institucionales
Veblen y North	Instituciones dinámicas Evolución institucional Evolutivas e históricas Enfoque macroeconómico Reglas informales de comportamiento	Aprendizaje Enfoque de cambio institucional Enfoque de desarrollo o desempeño económico
Veblen y Williamson	No existe	Enfoque de análisis económico
North y Williamson	Condiciones de racionalidad limitada e información incompleta e incertidumbre Existencia de costos de transacción	Enfoque de análisis económico Williamson omite el aprendizaje, North lo considera

Un punto de convergencia entre las tres perspectivas es la importancia otorgada a las instituciones en la vida económica. No obstante, para el institucionalismo de Veblen el estudio se centra en la colectividad, mientras que en North y Williamson se sitúa en el individuo. Asimismo, las tres formas de pensamiento critican la visión de la economía neoclásica por omitir el papel institucional. Veblen menciona que esta perspectiva es incorrecta dado que las personas poseen información limitada de su realidad. Este punto de vista es retomado por North y Williamson quienes señalan que los individuos se mueven en un ambiente de incertidumbre, racionalidad limitada e información incompleta. Sin embargo,

en este aspecto existe divergencia entre los tres autores. Veblen refuta por completo la economía neoclásica y sus supuestos. Sostiene que es excesivo el método neoclásico centrado en el comportamiento *homo economicus* en lugar de estudiar al hombre como *homo sapiens*; en tanto, North y Williamson aceptan el individualismo metodológico utilizado para encontrar las explicaciones a los hechos económicos en los planes y decisiones personales. Desde este punto de vista, sólo los individuos deciden y actúan. Los fenómenos y resultados observados a nivel agregado deben ser explicados como consecuencia de las acciones e interacciones de los individuos que buscan sus propios intereses.

Igualmente, las tres corrientes convergen al establecer un tratamiento conductual y multidisciplinario a las explicaciones económicas. Veblen añade conceptos provenientes de la Psicología, la Historia, la Biología y la Antropología. North agrega aspectos de la Psicología, la Biología y la Historia; mientras Williamson incluye cuestiones de la Teoría de la Organización y el derecho contractual.

Además de otorgar importancia a las instituciones, mediante un estudio conductual y multidisciplinario, las perspectivas de Veblen y North presentan algunas similitudes adicionales. En ambas, las instituciones son dinámicas y cambian a través del tiempo debido a la existencia de un proceso histórico y evolutivo equiparable a la evolución biológica de las especies. La evolución de las instituciones incidirá positiva o negativamente en el desempeño económico de las sociedades. Igualmente, tanto Veblen como North presentan un marco de referencia analítico que muestra el impacto de las instituciones en el ámbito macroeconómico. Asimismo, ambos autores introducen reglas informales de comportamiento en la vida económica –hábitos, creencias, costumbres, cultura, normas, leyes, etc.

Adicional a la incorporación de las instituciones al estudio económico y tratamiento conductual y multidisciplinario, no se observan otros aspectos de convergencia entre Veblen y Williamson. Por esta razón, se argumenta que la perspectiva de Williamson debe ser etiquetada como “ortodoxa” dado que se aleja de la concepción original de instituciones aludida en los inicios del institucionalismo económico, e incluso afirma que más que una corriente institucional debería ser tratada como una extensión del enfoque neoclásico (Landreth y Colander, 2000; Pulido y Casero, 2007).

Una línea de conexión entre Williamson y North se encuentra en los supuestos sobre los cuales se sustentan: racionalidad limitada, información incompleta e incertidumbre; sin embargo, al presentar la incertidumbre Williamson añade el oportunismo de los agentes económicos, concepto que no es abordado por North. Otro aspecto de convergencia entre ambos es el reconocimiento de los

costos de transacción. En Williamson estos supuestos se constituyen en uno de los pilares fundamentales de su teoría y son tratados explícitamente, mientras que para North no son el eje central sino únicamente son vistos como parte de los costos que afectan el desempeño económico al incidir sobre las instituciones.

En relación con las divergencias, Veblen, North y Williamson conceptualizan las instituciones de manera diferente. Para Veblen las instituciones son un conjunto de hábitos que moldean las relaciones y funciones de las personas y la comunidad. North las describe como las normas y reglas que estructuran y limitan las interacciones de los individuos; en tanto, Williamson las define a partir del “hombre contractual” que construye instituciones para reducir y optimizar los costos de transacción. De esta forma, Veblen enfatiza la institucionalidad de los hábitos, North subraya la institucionalidad de las reglas y normas; mientras Williamson acentúa la institucionalidad del contrato.

Otra diferencia entre los tres autores se halla en la unidad de análisis que emplean para el estudio de las instituciones. En Veblen son los instintos transformados en hábitos, en North el individuo histórico y en Williamson es la transacción.

El pensamiento de Williamson difiere del punto de vista de Veblen y North en cuanto al enfoque del análisis económico. En Williamson, la perspectiva es microanalítica basada en el estudio de la transacción, sus costos y atributos; no menciona explícitamente la forma en que cambian las instituciones a través del tiempo, así como aborda superficialmente el desarrollo económico. Por el contrario, la perspectiva de Veblen y North incluye el impacto de las instituciones en un ambiente macroanalítico.

Igualmente, existe divergencia entre los tres autores en el tratamiento de las reglas institucionales. Veblen asume que el comportamiento de la sociedad se sustenta en reglas y normas, aunque no hace diferencia entre formales e informales. North enfatiza la existencia de dos tipos de reglas institucionales, formales e informales, que inciden en la conducta de los individuos, en el cambio institucional y en el desempeño económico; en tanto, Williamson enfatiza en el contrato –catalogado por North como regla formal– y minimiza lo relacionado con aspectos informales como las costumbres, cultura y creencias.

Aunque Veblen y North coinciden en otorgar importancia a la evolución institucional lo hacen de manera disímil. Para Veblen el cambio en las instituciones surge a partir de una transformación en hábitos y se basa en la dicotomía entre la conducta instrumental y ceremonial; mientras que, para North, se cimienta en una transformación del sistema de creencias e incentivos de los individuos para

modificar las normas formales e informales. En esta concepción North incluye el aprendizaje colectivo como factor preponderante en el cambio institucional.

El aprendizaje constituye un factor de divergencia entre Veblen y North. Veblen no hace referencia a éste como tal, sólo señala implícitamente que es parte de la “clase trabajadora” ya que de ella emana la conducta instrumental capaz de generar conocimiento. Por su parte, North alude el aprendizaje colectivo de manera explícita, argumenta que es fuente de pensamiento creativo y factor importante del cambio institucional. A diferencia de Veblen y North, en Williamson son omitidos los procesos de aprendizaje, las relaciones no contractuales y se ignora el papel de la tecnología y la innovación.

En relación con el estudio del desarrollo o desempeño económico North y Veblen lo consideran de manera diferente. En Veblen, se debe a cambios en los hábitos –conducta instrumental sobre la ceremonial– que propician aumentos en el conocimiento y, por ende, evolución institucional y desarrollo económico. North, lo estudia como un cambio histórico ligado a la “trayectoria pasada” de instituciones formales e informales, derivado del aprendizaje colectivo y del cambio institucional. Por su parte, en Williamson el desarrollo económico es señalado, superficialmente, por medio de la eficiencia del ahorro en costos de transacción que incide sobre las instituciones y, por tanto, sobre la economía.

En suma, la descripción precedente pone manifiesto la diferencia de enfoques que, aunque se inscriben como institucionalistas, tienen importantes divergencias en el tratamiento que realizan de las instituciones.

A modo de conclusión

En la actualidad, es común emplear la palabra “institucionalista” para referirse a los enfoques interesados en analizar las instituciones, sin embargo, el institucionalismo, desde sus orígenes, no constituye una corriente de pensamiento homogénea ya que engloba una variedad de puntos de vista.

Del conjunto de autores institucionalistas, son relevantes las aportaciones de Veblen, North y Williamson ya que en sus formas de pensamiento se puede observar con más claridad la heterogeneidad del enfoque institucional.

El punto de convergencia en Veblen, North Williamson reside en la preocupación por estudiar las instituciones mediante un análisis conductual y multidisciplinario. Veblen y North retoman conceptos de la Psicología, la Historia y la Biología para analizar la evolución de las instituciones y su desempeño; en tanto Williamson introduce definiciones de la Teoría de las organizaciones y del derecho contractual. Además, convergen en criticar los supuestos de la ortodoxia neoclásica y su omisión con respecto al estudio de las instituciones.

La principal divergencia radica en el tratamiento otorgado al análisis institucional. Veblen se enfoca en los instintos convertidos en hábitos capaces de transformar el medio ambiente. North se centra en el individuo sujeto a normas formales e informales que moldean su comportamiento a través del tiempo. Mientras que, Williamson se concentra en la transacción, sus atributos y costos, así como en las estructuras de gobernación que rigen la actividad económica —mercados y empresas.

La descripción anterior pone de manifiesto la existencia de diferencias y similitudes en definiciones, métodos y enfoques. Por tal motivo, con el objetivo de distinguir cada uno de ellos, se propone catalogar como *Institucionalismo tradicional* al punto de vista de Veblen, *Neoinstitucionalismo* al enfoque de North y *Nueva economía institucional* al pensamiento de Williamson. Asimismo, esta clasificación permite facilitar la identificación de los trabajos realizados en torno a las instituciones: aquellos relacionados con economía, instituciones y hábitos pueden ser incluidos como pertenecientes al Institucionalismo tradicional; los centrados en historia, instituciones y economía como Neoinstitucionalistas y los enfocados a transacciones, contratos y economía pueden ser vinculados con la Nueva economía institucional.

No obstante, esta categorización es limitada. Por un lado, únicamente está sustentada con base a las definiciones y enfoques de estos tres autores; y por otra parte, dado que el institucionalismo constituye una forma de pensamiento heterogénea es probable que la clasificación omita trabajos sobre instituciones que no se inscriban en ninguna de las categorías propuestas.

Finalmente, la descripción precedente respecto a las tres perspectivas y su análisis comparativo pretende clarificar la utilización del apelativo “institucionalista” que refiere perspectivas disímiles aunque convergentes en algunas conceptualizaciones.

Referencias

- Ayala, J. (Ed.) (2004). *Instituciones y Economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.
- Catalá, F. (1996). Economía heterodoxa: Aportes recientes del institucionalismo. *Serie de Ensayos y Monografías*, 77.
- González, J. (2009). *Teoría del desarrollo económico neoinstitucional: una alternativa a la pobreza del siglo XXI*. Distrito Federal, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Gandlgruber, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas*. Barcelona, España: Anthropos/UAM—Cuajimalpa.

García, A. (2005). Nuevo Institucionalismo versus Neo—institucionalismo Económico: dos perspectivas diferentes de ver a la empresa. *Economía y Sociedad*, 10 (15), 17– 30.

García, A. Lara, A. y Taboada, E. (2004). La coordinación “híbrida” desde las perspectivas de Williamson y de Nooteboom. *Análisis Económico*, 19 (40), 101– 117.

Hodgson, G. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, 36, 166 – 192.

_____ (2003). El enfoque de la economía institucional. *Comercio Exterior*, 53 (10), 895 – 916.

Landreth, H. y Colander, C. (2000). *Historia del pensamiento económico*. Distrito Federal, México: CECSA.

North, D. (1993a). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1993b). Desempeño económico en el transcurso de los años. Conferencia dictada por Douglas North, el 9 de diciembre al recibir el Premio Nombre de Ciencias Económicas. Citamos la versión mecanografiada de 11 páginas. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/textos/north—nobel.htm>

Obregón, C. (2008). *Teorías del Desarrollo Económico*. Distrito Federal, México: Pensamiento Universitario Iberoamericano.

Pulido, U. y Díaz, J. (2007). Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3), 183—198.

Rutherford, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *Journal of Economic Perspectives*, 15, 173—194.

Veblen, T. (Ed.) (2003). *The Theory of the Leisure Class*. Pennsylvania, Estados Unidos: Pennsylvania University State.

Williamson, O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1991). *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1993). Transaction cost economics and organization theory, *Industrial and corporate change*, 2 (2), 107 – 155.

