

EL ENFOQUE DE LA ECONOMIA INSTITUCIONAL*

Geoffrey M. Hodgson

El autor quiere agradecer particularmente a Peter Corning, Masashi Morioka, Richard Nelson, John Nightingale, Douglas North, Paul Twomey y a tres dictaminadores anónimos, por sus discusiones, comentarios críticos y otra asistencia. Se agradece a la Sociedad Japonesa para la Promoción de la Ciencia y la Comisión Europea, al programa Phare-ACE, por su apoyo a esta investigación.

Por medio de lo antiguo, llegamos a conocer lo nuevo. Confucio

I. Introducción

Hoy el término “la nueva economía institucional” se usa ampliamente y está asociado a una vasta literatura. Claramente, el adjetivo temporal en el título adoptado de esta amplia serie de teorías y enfoques de posguerra tiene la intención de delimitar la “nueva economía institucional” del “antiguo” institucionalismo económico de Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Mitchell. Este primer institucionalismo fue, de hecho, dominante en los departamentos de economía norteamericanos justo después de la Primera Guerra Mundial. [\[1\]](#)

A pesar de esto, los exponentes destacados de la “nueva” economía institucional han hecho pocas referencias detalladas de su predecesor. Dos factores podrían ayudar a explicar esta omisión. El primero es que actualmente, la subdisciplina de la historia del pensamiento económico está muy abandonada y ahora existe un desconocimiento del “antiguo” institucionalismo norteamericano, a pesar su favorable ubicación geográfica y accesible idioma. La segunda razón se debe a que desde el declive en Norteamérica después de 1930, el institucionalismo “antiguo” ha sido repetidamente condenado y descartado por no haber proveído a la teoría económica de un enfoque sistemático viable. También se cree –erróneamente- que el institucionalismo es esencialmente antiteórico y descriptivo.

Sin embargo, las caracterizaciones del “antiguo” institucionalismo como puramente descriptivo o antiteórico son insostenibles ante un escrutinio desde cerca. Particularmente en los escritos de Veblen y Commons, hay un fuerte énfasis en la importancia y prioridad de las tareas de la explicación teórica y el desarrollo teórico. Cualquiera sean sus limitaciones, los primeros institucionalistas se dirigían a cruciales asuntos teóricos. Por ejemplo, Veblen (1899, 1919) fue el primer cientista social que intentó desarrollar una teoría económica e institucional de la evolución en líneas esencialmente darwinianas (Hodgson, 1993). El trabajo de Veblen comparte ciertas características comunes por parte de economistas muy posteriores que intentan utilizar metáforas evolutivas de la biología: Armen Alchian (1950), Friedman Hayek (1988), Keneth Boulding (1981), y Nelson y Sidney Winter (1982). Adicionalmente, se ha reconocido que Commons (1924, 1934) como una influencia de primer orden sobre, por ejemplo, en la economía conductista (behavioral) de Herbert Simon (1979) e incluso en el “nuevo” institucionalismo de Oliver Williamson (1975). Los institucionalistas también desarrollaron un número de teorías sobre el comportamiento de los precios en

mercados de competencia imperfecta (Marc Tool 1991). Rastros de la influencia superviviente del “antiguo” ideario institucionalista pueden encontrarse en muchas áreas y/o teorías y en la economía aplicada. De hecho, la influencia del institucionalismo persistió por un tiempo después de la Segunda Guerra Mundial. [2] No obstante, hay algo que justifica las declaraciones desdeñosas. Desde Veblen los “antiguos” institucionalistas han fracasado en ponerse de acuerdo, y menos aun desarrollar un núcleo teórico sistemático. El institucionalismo norteamericano no legó un sistema teórico integrado de la estatura o alcance como el de Karl Marx, Alfred Marshall, Léon Walras o Vilfredo Pareto. Las razones que explicarían este fracaso no pueden discutirse aquí, salvo hacer notar que no se debía una creencia ingenua e insostenible de que la economía podía proceder únicamente con datos, y sin teoría alguna. Si bien varios institucionalistas pusieron su fe en los datos, todos mantuvieron algún grado de creencia en la importancia de un proyecto teórico. Las razones principales del fracaso del institucionalismo se hallan en otro lugar. En lo particular, el antiguo institucionalismo estaba discapacitado por el resultado conjunto de los profundos cambios en las ciencias sociales del periodo de 1910-1940 y el surgimiento del estilo matemático de la economía neoclásica en la grave depresión en los años de 1930. La psicología conductista y la filosofía positivista desplazaron a la psicología del instinto así como la filosofía pragmatista, base sobre la cual los primeros institucionalistas habían trabajado. Con su utilización de técnicas formales, los economistas matemáticos atrajeron la imaginación tanto de teóricos así como los realizaban las políticas. Comparativamente, el institucionalismo era considerado como técnicamente menos riguroso y por lo tanto inferior. Queda aun por escribirse una adecuada historia del institucionalismo norteamericano. El objetivo de este ensayo es muy diferente. Sus objetivos principales son: delinear el enfoque institucionalista en lo general y referirme y evaluar, una serie de proposiciones del “núcleo duro” (“hard core”) que eran prominentes en institucionalismo antiguo. Un argumento clave en este ensayo es de que el “antiguo” institucionalismo ofrece una perspectiva radicalmente diferente sobre la naturaleza de la agencia humana, basada en el concepto del hábito. El hábito y las reglas son necesarias para la acción humana. Una concepción del comportamiento humano dominada por el hábito no sólo tiene apoyo significativo en la psicología, también vale la pena desarrollarlo y elaborarlo aún más por los economistas.

En la perspectiva institucionalista, el concepto del hábito está crucialmente articulado con el análisis de las instituciones. El tema tiene importantes implicaciones para el análisis tanto de la microeconomía así como el de la macroeconomía. Unas aplicaciones ilustrativas de este enfoque general son consideradas en estos campos, con argumentos del porqué es importante considerar el hábito en el comportamiento humano. Estos enfoques no se basan en supuestos comunes sobre el individuo racional. Sin embargo, si bien se delimita lo esencial del enfoque institucionalista en lo general, se concede que el mismo institucionalismo requiere mucho más desarrollo teórico y metodológico. La estructura de este ensayo es la siguiente. La II sección esboza cómo los institucionalistas proceden en la práctica. Se subraya que el institucionalismo no intenta construir una teoría general que abarca todo. En su lugar, los fenómenos complejos son considerados por un número limitado de conceptos comunes y herramientas teóricas específicas. La sección III del ensayo, define y

elabora los conceptos centrales del hábito e instituciones, enraizados en las teorías de los primeros institucionalistas (Veblen y Commons). La sección IV demuestra cómo mucho del tono del trabajo del “nuevo” institucionalismo, incluyendo el problema de la “regresión infinita institucional” señala que se requiere una reformulación del “nuevo” proyecto del institucionalismo y una posible convergencia con el pensamiento de los “antiguos” institucionalistas. La sección V considera las circunstancias en las cuales es necesario o conveniente que un agente se apoye en hábitos y reglas. Los hábitos y reglas no sólo están omnipresentes, sino que típicamente estamos necesitados de ellos como apoyo aun cuando la optimización (acotada)[\[3\]](#) fuese o no posible. La sección concluye el ensayo. [\[4\]](#)

II. Los enfoques institucionalistas del análisis económico.

Las ideas centrales del institucionalismo conciernen instituciones, hábitos, reglas y su evolución. Sin embargo, el institucionalismo no intenta construir un modelo general único sobre la base de esas ideas. En su lugar, esas ideas facilitan un fuerte ímpetus hacia enfoques de análisis específicos ubicados históricamente. En este aspecto existe una afinidad entre el institucionalismo y la biología. La biología evolucionista tiene pocas leyes o principios generales por los cuales el origen y el desenvolvimiento puede explicarse. El análisis de la evolución de un organismo específico requiere datos detallados respecto el organismo y su medio ambiente y también explicaciones específicas relevantes de las especies bajo consideración. La biología evolucionista requiere teorías específicas y generales. En contraste, en la física existen intentos repetidos de formular la teoría general de todos los fenómenos materiales – la así llamada “teoría de todo”. (Jack Cohen y Ian Stewart 1994). En su relativamente mayor énfasis sobre especificidades, la economía institucional se parece a la biología en vez de la física. El enfoque institucionalista pasa de ideas generales respecto el agente humano, las instituciones y la naturaleza evolutiva de los procesos económicos, hacia ideas y teorías específicas, relacionadas a instituciones económicas específicas o tipos de economía. En consecuencia, existen múltiples niveles y tipos de análisis. No obstante, los diferentes niveles deben vincularse de manera conjunta. Un punto crucial aquí es que los conceptos del hábito y de una la institución (ambos definidos en la sección III) ayudan a proveer el vínculo entre lo específico y lo general. En constaste, la economía neoclásica se mueve desde un marco teórico universal, respecto la elección racional y el comportamiento, pasando directamente a las teorías del precio, del bienestar económico y así en adelante. [\[5\]](#) Sin embargo, la economía institucional no presupone que su concepción basada en el hábito de la agencia humana provee por si misma suficiencia para pasar a la teoría operacional o el análisis. Se requieren elementos adicionales. En particular, un institucionalista subrayará la necesidad de demostrar cómo grupos específicos de hábitos comunes están empotrados en y, reforzados por, instituciones sociales específicas. De esta manera, el institucionalismo parte desde lo abstracto a lo concreto. En lugar de modelos teóricos estándar de individuos racionales dados, el institucionalismo construye sobre lo psicológico, lo antropológico, lo sociológico y otras investigaciones del comportamiento de la gente. De hecho, si el institucionalismo tuviera una teoría general, sería una teoría general que indicara cómo desarrollar análisis específicos y variados de específicos de fenómenos.

A. Una ilustración: Las teorías de los precios

Como una ilustración, considérese la teoría de los precios. Subsecuentemente a los ataques iconoclastas de Veblen al hombre económico racional, los mismos institucionalistas estaban divididos en si las teorías de Marshall u otras neoclásicas eran o no aceptables y compatibles con el institucionalismo. Mientras que en general los institucionalistas rechazaban el hombre económico racional, esto no significa, necesariamente, el abandono total del aparato de la teoría del precio de Marshall. [6]A diferencia de los resultados estáticos de la teoría del equilibrio general, modelos del equilibrio parcial, aparentemente podrían ubicarse en un contexto evolucionista, de un proceso en marcha. Donde los institucionalistas sí estaban de acuerdo, sin embargo, era en la necesidad de desarrollar teorías específicas de los precios que reflejaran las institucionales y estructuras del mercado de la economía moderna. Pero además cualquiera teoría general de los precios que se llegara alcanzar necesariamente estaría muy limitada en sus propiedades explicativas debido a la variedad de procesos institucionales de la formación del precio en el mundo real. La base de la teoría del precio en el institucionalismo es por lo tanto muy diferente al de otras escuelas de economía. La economía neoclásica se apoya en conceptos universales de oferta, demanda y utilidad marginal. Adam Smith, David Ricardo y Marx se apoyaban en la teoría del valor trabajo. En contraste, en el institucionalismo los precios son convenciones sociales, reforzados por hábitos y empotrados en instituciones específicas. Tales convenciones son variadas y reflejan los diferentes tipos de mercancías, instituciones, modos de calcular y procesos de precios. Si los precios son convenciones entonces ellos dependen en parte en ideas y hábitos. Una teoría del precio debe en parte ser una teoría de ideas, expectativas, hábitos e instituciones, que implica rutinas y procesos de evaluación. Sin dicha teoría, no existe explicación adecuada de cómo los individuos calculan o se forman expectativas del futuro.

Fue en esta línea que los institucionalistas (y otros en la primera parte del siglo veinte), realizaron gran parte del trabajo empírico y teórico sobre el proceso de los precios . En vez de una teoría general de los precios, se hicieron intentos por desarrollar teorías específicas de los precios, cada una relacionada a estructuras reales del mercado mundial y tipos de organización corporativa. Fue en este contexto que se promovieron muchos de los primeros trabajos sobre los precios oligopolios, incluyendo varias teorías de cómo se forman los precios: “sumando costos” (“mark-up”), “administrados”, y “costo total” (“full cost”), (Tool 1991). No menos que otros economistas, los institucionalistas quieren desarrollar explicaciones teóricas de cruciales fenómenos reales mundiales como el precio. Donde difieren, no obstante, es en la acentuación de las limitaciones explicativas y prácticas de cualquier teoría general de todos los precios. El enfoque institucional de una teoría de los precios procede, en primer lugar, examinando las instituciones en las cuales los precios se están formando. Todos los aspectos de las instituciones que están cercanamente vinculados con el proceso de formación de los precios son relevantes. Qué son los costos y cómo son evaluados? Qué rutinas gobiernan el cálculo de los precios? Qué información está disponible y que se desconoce? Por qué medios se obtiene la información y cómo se utiliza? Qué rutinas se utilizan para revisar los precios en línea con la experiencia del mercado?Cuál es la estrategia respecto los precios competitivos? Cómo se relaciona esto con la

estructura del mercado? Obviamente, se requiere un proceso de abstracción y simplificación para poder tratar con toda la complejidad. Como resultado de investigaciones detalladas, sería posible extraer algunos procesos claves que gobiernan la formación de los precios. Uno de los mejores ejemplos de este enfoque es el trabajo sobre los “precios administrados” de Gardiner Means y sus colaboradores (Caroline Ware y Means 1936). También existe una cercana afinidad institucionalista con la teoría conductista de la firma (Richard Cyert y James March 1964) y con la teoría de la información concentrada (“information clustering”) y de las redes en mercados financieros (Wayne Baker 1984). Ninguno de estos estudios asume información perfecta o competencia perfecta. El punto de partida es una investigación de cómo de hecho se forman los precios en contextos institucionales específicos, seguido por la formulación de una teoría de los precios específica al tipo de institución bajo investigación.

El institucionalismo no tiene una teoría general de los precios sino una serie de guías de aproximación a problemas específicos. Estas llevan a estudios institucionales, históricos específicos, que probablemente son de mayor valor instrumental (“operational”) que cualquier teoría general toda-abarcadora. Desdichadamente, los estudios específicos de las instituciones del mercado y los procesos del precio han recibido mucho menos recursos para investigación y prestigio que las del equilibrio general y otros enfoques altamente abstractos.

B. Iniciando a partir de Hábito: Algunas ilustraciones macroeconómicas.

Mucho de los datos empíricos en economía son consistentes con el predominio de la actividad habitual incluso al nivel macroeconómico. Por ejemplo, considérese la hoy olvidado teoría de la función del consumo desarrollada por James Duesenberry (1949). Esta teoría estuvo fuertemente influenciada por Veblen y subrayaba el rol del hábito in en el comportamiento del consumidor. La teoría de Duesenberry no dejó de ser considerada debido a que sus resultados en pruebas empíricas eran malos. De hecho, predecía muy bien. En primer lugar, la teoría fue descartada debido a que no parecía confirmar los presupuestos de la teoría de la elección racional (Francis Green 1979). La teoría de Duesenberry procedía bajo el supuesto de que un dado nivel de ingreso, más las normas culturales prevalecientes, conducirían a un habitual patrón de comportamiento. Los actos de consumo se imitan y se adaptan y además sobre la base de hábitos arraigados. Subsecuentemente, de manera similar, el estudio de mayor envergadura sobre el consumo-demanda agregada en los Estados Unidos por Henricks Houthakker y Lester Taylor (1966), también encontró que la mayor parte del gasto en consumo está sujeto a la inercia, es decir, principalmente dependiente en el consumo que le precedió.

No viene al caso señalar que tales fenómenos pueden reestructurarse en un modelo complejo donde el hábito está formulado de manera enrevesada como resultado del comportamiento maximizador de utilidades. En principio, la posibilidad de tal reestructuración no puede negarse. El punto es que la evidencia por si misma no otorga primacía teórica a los modelos de la elección racional. (Argumentos teóricos en contra de la primacía de los supuestos racionales se ven más adelante). Además, el principio estándar de la parsimonia puede utilizarse, tanto para sustentar los supuestos

fundamentales del hábito o inercia humana, así como, los axiomas estándares de la racionalidad.

Por lo general, los economistas institucionales se aproximan al análisis de los sistemas macroeconómicos examinando patrones y regularidades del comportamiento humano, esperando encontrar en su mayoría imitación, inercia encerrada, y una “causalidad acumulativa”. [7] De manera importante, regularidades o estabilidad al nivel sistémico surgirá, a pesar de las variaciones al nivel microeconómico. En sistemas complejos la estabilidad macroeconómica puede depender del micro caos (Francesco Chiaromonte y Giovanni Dosi 1993; Cohen y Stewart 1994). O la sistémica coacción puede prevalecer sobre las variaciones micro (Gary Becker 1962; Dhananjay Gode y Shyam Sunder 1993).

El prominente punto de vista de que es necesario construir a la microeconomía sobre firmes bases microeconómicas – derivar regularidades macroeconómicas de la micro estabilidad- es muy diferente. En contraste, la economía institucional observa las regularidades, al nivel sistémico, reforzadas por medio de efectos positivos de retroalimentación (“feedbacks”) que actúan, en parte, sobre elementos microeconómicos. Estos, por lo tanto no se toman como dados. La función institucionalizadora de las instituciones significa que el orden y la estabilidad se refuerza junto con la variedad y la diversidad a nivel microeconómico. Irónicamente, en la economía ortodoxa, para poder hacer que el análisis es manejable, presupone individuos dados; el proyecto de fundación microeconómica típicamente tuvo además que presuponer que cada uno de los individuos es idéntico. En contraste, el institucionalismo apunta no a una espuria objetividad supraindividual, ni tampoco a la uniformidad de los agentes individuales, sino al concepto de un orden socioeconómico que surge sobre la variedad a nivel micro.

Los hábitos individuales refuerzan las instituciones, así como, a su vez son reforzados por ellas. A través de este círculo de enfrentamiento mutuo, las instituciones son dotadas con una inerte cualidad estable. Además, las instituciones juegan un rol esencial en proveer un marco cognitivo para interpretar los datos de la experiencia y en proveer hábitos intelectuales o en rutinas para transformar información en conocimiento útil. La fuerte influencia de instituciones sobre la cognición individual provee una estabilidad significativa en sistemas socioeconómicos, en parte, separando y limitando las acciones diversas y variables de muchos agentes. Con esta línea de argumentación se reinstaura la relativa autonomía del proceso macroeconómico y la idea de hacer factible los agregados. Esto contrasta con las formas teóricas de análisis reduccionistas que observan los fenómenos macroeconómicos como necesariamente explicados por fenómenos microeconómicos. Aquí los institucionalistas realizaron una contribución significativa. En los años veintes y treintas, Mitchell y sus colegas en el Departamento Nacional de Investigación Económica (National Bureau of Economic Research), jugaron un rol vital en la elaboración de las cuentas nacionales de ingreso, y sugirieron que fenómenos macroeconómicos agregados tengan una legitimidad empírica y ontológica. Esta importante incursión contra el reduccionismo abrió un espacio para la revolución Keynesiana. A través de la elaboración de las cuentas nacionales de ingreso, el trabajo de Mitchell y sus colegas influenciaron e inspiraron la macroeconomía de John

Maynard Keynes. En parte por esta razón, existe una cerrada y cercana afinidad entre institucionalistas y lo que generalmente se describe como macroeconomía “post-keynesiana”.

El hecho de que las instituciones típicamente no presentan un grado variedad en largos periodos de tiempo, y podrían sobrevivir a los individuos, provee razones para elegir instituciones en lugar de individuos, como su unidad elemental. La mayoría de las instituciones son temporalmente previas a los individuos relacionados con las mismas. Todos nacemos en, y somos socializados, dentro de un mundo de instituciones. Reconociendo esto, los institucionalistas se concentran en características de instituciones específicas, en lugar de construir un modelo general y ahistórico del agente individual.

No obstante, la propuesta alterna no es un colectivismo metodológico donde el comportamiento individual se explica en su totalidad por las instituciones o el medio ambiente cultural. Tanto las completas explicaciones de las partes en términos de la totalidad, así como las que realizan el procedimiento inverso, están abrumadas por problemas equivalentes de la misma envergadura. Así como las estructuras no pueden explicarse adecuadamente en términos de individuos, tampoco los individuos no pueden explicarse adecuadamente en términos de estructuras. El fracaso de las corrientes centrales del proyecto de la micro fundación confirma las dificultades de modelar el todo en términos de las partes individuales (S. Abu Turab Rizvi 1994). Además, los institucionalistas rechazan la idea de la primacía ontológica de la unidad dada, individuos libres de instituciones, sobre el cual el se apoyaba el proyecto de micro fundación. (Este tema se explora en más detalle más adelante). Se puede argumentar que el fracaso del proyecto de micro fundación de las corrientes principales apunta a desarrollar un enfoque muy diferente. En esto existen niveles tanto micro así como macroeconómicos de análisis, cada uno con un grado de autonomía relativa teórica, pero al mismo tiempo ambos niveles están vinculados conceptualmente y por explicaciones claves. El abandono del enfoque del proyecto estándar de micro fundación no significa que los institucionalistas están necesariamente desfavorecidos en la capacidad de construir modelos o hacer predicciones. Todo lo contrario, en contadas ocasiones –incluso los citados anteriormente- ha demostrado que modelos con fuertes elementos de inercia, explicando en términos de la persistencia del hábito, son buenos en la predicción de la esfera macroeconómica. También es muy conocido folclor econométrico que modelos de predicciones ingenuas, sustentados en correlaciones simples del pasado reciente hacia el futuro, son frecuentemente, mejores en predecir los logros (“performance”) económicos que modelos económicos mucho más sofisticados. Los institucionalistas consideran tales resultados como confirmación del fenómeno de la persistencia del hábito, del encierro institucional (“lock-in”) y auto-reforzamiento.

El institucionalismo trabaja con “hechos estilizados” del sistema macroeconómico e intenta descubrir sus características estructurales subyacentes que ayudan a explicar los resultados. Esto requiere análisis tanto cuantitativos así como cualitativos. Considérese el siguiente ejemplo, iniciando con el hecho estilizado de que el crecimiento de la productividad en los Estados Unidos ha sido menor en los últimos 40 años, más o menos, que los países de Asia y otros en competencia.

La información revela también el hecho estilizado de que en los Estados Unidos la proporción de PIB dedicados a la inversión ha sido relativamente baja. Pero, para el institucionalista, el análisis no culmina con la mera correlación estadística. La tarea es explicar las limitaciones institucionales y los procesos causales que promueven el bajo nivel de inversión así como el bajo crecimiento de la productividad. Considérese una hipótesis tentativa. La separación funcional y cultural de las instituciones financieras de las industriales podrían haber promovido una orientación hacia el corto plazo del retorno de las inversiones. Las dispersas conexiones institucionales entre la industria y el financiamiento y la ausencia relativa de personal compartido y de intereses personales compartidos, quizá permite al sector financiero concentrarse en maximizar sus retornos de inversión a corto en lugar de a largo plazo. Además el relativamente bajo nivel de propiedad cruzada entre corporaciones industriales tal vez promueve a la orientación de la corporación principalmente a mercados financieros y de decisiones de inversión de corto plazo. Una primer paso para valorar esta hipótesis sería evaluando sus presupuestos claves, por ejemplo observando los datos de la distribución de propiedad de acciones en los Estados Unidos, incluyendo la propiedad cruzada compartida entre corporaciones financieras y industriales. Un subsiguiente paso importante sería realizar investigaciones similares y comparativas en economías relevantes con tasas mayores de crecimiento de la productividad, tales como Japón. La existencia en otro lugar de mayores grados de cruzada posesión de propiedad entre corporaciones, de stocks” y acciones, puede proveer una base para intentar evaluar aún más la hipótesis. La evidencia econométrica de correlación estadística significativa entre variables relevantes sería importante, pero insuficiente. Los institucionalistas subrayan la necesidad de delinear los vínculos causales reales involucrados, en lugar de una mera correlación entre variables. Por lo tanto, es importante explicar los mecanismos causales articulando la estructura la propiedad de acciones compartidas con una nivel de inversión bajo, y a su vez, con una tasa de productividad menor. Tales explicaciones causales podrían involucrar muchos factores, incluyendo culturas nacionales, sistemas políticos, y a así en adelante. Los institucionalistas no están atados a hipótesis alguna o teoría sobre este tema, pero por lo general, el enfoque institucional subraya la importancia del análisis institucional comparativo, y la examinación de una serie de factores, cuando buscan una explicación causal adecuada.

C. El enfoque institucionalista: algunos comentarios generales.

Para algunos, el enfoque general descrito arriba parecería algo muy evidente, que no agrega nada nuevo. Varios puntos pueden señalarse a este tipo de comentario. Primero, existe un grado de énfasis sobre factores institucionales y culturales que no se encuentran en las corrientes principales (“mainstream”) de la teoría económica. Segundo, el análisis es abiertamente interdisciplinario, reconociendo aportes de la política, la sociología y psicología y otras ciencias. Tercero, no se recurre la modelo del agente racional, maximizador de utilidades. Por cuanto se involucra la concepción del agente individual, se trata de enfatizar tanto el predominio del hábito así como la posibilidad de una novedad caprichosa. Cuarto, las técnicas matemáticas y estadísticas son siervos reconocidos (en lugar de ser) la esencia de la teoría económica. Quinto, el análisis no inicia construyendo modelos matemáticos: empieza de hechos estilizados y

conjeturas teóricas respecto los mecanismos causales. Sexto, se hace uso extensivo de materiales histórico-comparativos respecto las instituciones socio-económicas. En varios de estos aspectos, la economía institucional esta en discrepancia con mucho de la corriente económica principal (“mainstream”).

Esto no debe y no significa, no obstante, que los institucionalistas se convierten en recolectores de datos (“data-gatherers”). Ninguna comprensión o explicación es posible sin la teoría. Veblen y Commons, como fundadores de “antiguo” institucionalismo, sabían que la teoría no surgía por inducción a partir de los datos. Todos los análisis empíricos presuponen una serie de conceptos y una implícita o explícita teoría. Por esta razón, empezar con hechos estilizados debe a su vez requerir un previo marco conceptual. El institucionalismo intenta proveer este amplio marco en términos de una serie de guías teóricas y metodológicas. Entre los institucionalistas, no existe una serie de guías definitiva acordada, pero surge un número de temas comunes. Por ejemplo, un problema central es la identificación de los que podría denominarse los “tipos ideales”. Estas son descripciones abstractas de situaciones, fenómenos o personas que indican las características generales sobre las cuales se concentrará el teórico como función crucial de la explicación. Es imposible incluir todos los detalles y todas sus características en tal iniciativa debido a que en los sistemas socioeconómicos son muy complejos y abiertos en el sentido en que interactúan con su medio ambiente externo. Un proceso de abstracción debe ocurrir donde las estructuras y características esenciales del sistema son identificadas. Obviamente, la pregunta crucial, es cuál será el tipo ideal elegido en el análisis de ciertos fenómenos dados. Para responder a esta pregunta se requiere de una metodología que distingue los aspectos generales de los específicos de cualquier fenómeno dado. Haciendo esta distinción, y tal vez utilizando material comparativo de otros sistemas socioeconómicos, es posible construir y desarrollar hipótesis respecto los vínculos causales detrás de los fenómenos observados.

Esta descripción de los fundamentos metodológicos y meta teóricos del enfoque institucionalista es muy incompleta. Limitaciones de espacio impiden mayor elaboración. No obstante, lo que si esta claro, es que tales temas metodológicos se han convertido en tópicos muy presentes en la década de 1980 y de 1990, con una verdadera explosión en la literatura de la metodología económica. Institucionalistas han hecho significativas contribuciones a esta literatura y están jugando una parte en el desarrollo de enfoques apropiados para el análisis económico.

D. Algunas cuestiones contemporáneas en la Teoría Institucional.

Ya se ha admitido que el institucionalismo no tiene un núcleo teórico sistemático. El institucionalismo no busca una teoría general de todos pero sí requiere de un marco coherente de análisis y una metodología factible. En particular, aun queda espacio importante para el desarrollo de una economía institucional microeconómica. Si bien en el pasado los institucionalistas han realizado un significativo progreso en el desarrollo de las teorías de los precios en mercados de competencia imperfecta, existe todavía mucho trabajo por realizar. En economía desde la Segunda Guerra Mundial estos enfoques alternativos han recibido insignificantes recursos para investigar. Sin

embargo, en otras disciplinas han florecido las teorías del comportamiento del consumo, tales como el de la venta (“marketing”) (Roger Mason 1995). Algo de estas investigaciones tiene un sabor institucional fuerte, en parte porque agrupa perspectivas desde la psicología y otras ciencias sociales. Desarrollando teorías del comportamiento económico individual, así como en otros lugares, los institucionalistas ven a futuro la posibilidad de un diálogo productivo y mucho más extensivo a través de las barreras disciplinarias.

El énfasis institucional sobre la rutina y el hábito además encaja muy bien con los modelos de evolución desarrollados por Nelson y Winter (1982) y sus seguidores. Como el mismo Veblen (1899) sugirió, el paradigma evolutivo provee las bases sintetizar tanto la continuidad así como el cambio; la inercia y la novedad. Hábitos o rutinas a lo mejor se adaptan lentamente o se transformarán (“mutate”) conforme los agentes intentan mejorar sus propósitos. Adicionalmente existe un proceso de selección por el cual algunos hábitos y rutinas son retenidos e imitados, y otros quedan fuera de uso. El institucionalismo es congénitamente una “economía evolucionista”. Como mucho del trabajo de esta tendencia, es parcial hacia modos de teorización dinámica en lugar de una orientación hacia el equilibrio.

Los problemas de cognición y del aprendizaje han sido temáticas desde que inicio. En lugar del trasfondo supuesto de los individuos dados, existe la idea de agentes interactuantes y parcialmente maleables, mutuamente articulados en una red parcialmente duradera de instituciones autoreforzables. Es cierto que la teoría institucional esta subdesarrollada en esta área pero los institucionalistas tal vez están potencialmente en una posición teórica relativamente fuerte. Si bien en años reciente la corriente principal en economía ha tratado el concepto de aprendizaje, en su raíz existen severos problemas en el enfoque basado en el supuesto del actor racional. La pregunta central es qué se entiende por “aprendizaje racional”. ¿Cómo se puede decir que los agentes son racionales en cualquier momento dado cuando están en un proceso de aprendizaje? El mismo proceso de aprendizaje significa que no se posee toda la información y la racionalidad global queda comprometida o se descarta. Además, se trata mucho más que de imputar datos o estimar probabilidades. El proceso de información es mucho más que la adquisición de información; es el desarrollo de nuevos medios y modos de cognición, de cálculo y evaluación. Esto significa que los agentes están construyendo nuevas representaciones del medio ambiente en que funcionan (“operate”), en el lugar de las previas concepciones y hábitos de pensar. Particularmente, si es que los métodos y criterios de “optimización” están siendo aprendidos, cómo es “óptimo” el mismo proceso de aprendizaje? Los institucionalistas introducen una perspectiva diferente al análisis del aprendizaje observándolo como un proceso en transformación que se reconstituye, que involucra la creación de nuevos hábitos, propensidades, y marcos conceptuales. (Veblen 1991; James Murphy 1994; Henry Plotkin 1994). Los institucionalistas necesitan capitalizar en su prima facie ventaja conceptual y metodológica en esta área y desarrollar teorías del aprendizaje apropiadas a un mundo con cambios rápidos y de conocimiento intensivo. Lo que resta del ensayo pasa a explorar algunos temas teóricos y metodológicos que han sido resaltados. La siguiente sección esboza algunas de las características teóricas centrales del institucionalismo. Subsecuentes secciones tratan el problema del

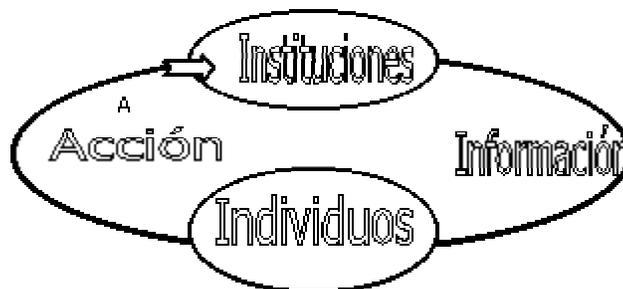
reduccionismo en teoría económica, y muestran que las explicaciones de la corriente principal de fenómenos económicos e institucionales en términos de individuos racionales no son lo suficiente robustas como en general se presume. Estos argumentos dan aún más crédito al enfoque institucional.

III. Algunas características centrales de la teoría institucional.

A. Comparando el “nuevo” y el “antiguo” institucionalismo.

Cuál es la diferencia esencial entre el “nuevo” y “antiguo” institucionalismo? La respuesta a esta pregunta se dificulta aún más debido a que no existe unanimidad, incluso entre sus seguidores, sobre lo que precisamente debe incluirse en la “nueva” versión. No obstante, una respuesta es posible, si nos concentramos en el núcleo teórico común de algunos de los escritos de los “nuevos” más prominentes e influyentes, tales como North (1981), Richard Posner (1973), Andrew Schotter (1981), y Williamson (1975). A pesar de sus diferencias analíticas y políticas, existen algunos presupuestos comunes que subyacen en todos estos trabajos. La característica “nueva” del proyecto institucionalista es el intento de explicar el surgimiento de las instituciones, tales como la empresa o el estado, haciendo referencia a un modelo racional del comportamiento individual, rastreando las consecuencias no intencionales en términos de la interacción humana. Inicialmente se presume un “estado de naturaleza” libre de instituciones. La explicación parte de los individuos hacia las instituciones, tomando a los individuos como dados. Este enfoque es por lo general descrito como “individualismo metodológico”. [8] Mucho tiempo atrás, bajo esta vertiente, Carl Menger, observó el surgimiento de la institución del dinero como un proceso inconsciente (“undesigned”) de las interacciones y comunicaciones de agentes individuales. Una vez que regularidades convenientes se vuelven prominentes, toma lugar un proceso circular de reforzamiento institucional. Surgiendo para superar los obstáculos del trueque, el dinero se elige debido a que es conveniente y es conveniente porque es elegido. Otros ejemplos similares en la literatura institucionalista “nueva” incluye convenciones del tráfico (Schotter 1981; Robert Sudgen 1986). Por ejemplo una vez que la mayoría de los automovilistas se mantienen en el lado derecho de la calle, claramente es más racional que todos sigan la misma regla. Por consiguiente, el surgimiento de la convención se refuerza y se institucionaliza por imitación y por el uso eficiente de “toda la información relevante” (Schotter 1981, p. 160). Podemos esquematizar esta idea central en términos de una elipse como se muestra en la siguiente figura:

La elipse Institucional Acción-Información



Al igual que en los escritos de Menger, este importante tema central de la elipse acción-información, es claramente evidente, por ejemplo, en la teoría del desarrollo del capitalismo North (1981), el análisis del costo-transacción de la empresa de Williamson (1975) y en el análisis de la teoría del institucional de Schotter (1981). No debe negarse el valor de esta idea central.

Sin embargo, a pesar del adjetivo temporal, el “nuevo” institucionalismo está construido sobre algunos presupuestos anticuados respecto el agente humano, derivados del individualismo del Iluminismo. En esta tradición de 300 años, una idea clave es la noción, en cierto sentido, de que se puede “dar por supuesto”, al individuo. Por consiguiente el individuo se toma como la unidad básica en la teoría económica. Estrictamente hablando no se trata de la cuestión de si el teórico admite o no de que los individuos – o sus necesidades y preferencias-, cambian con las circunstancias. De hecho, muchos economistas admiten que los individuos podrían cambiar de ese modo. Lo crucial es que el economista individualista asume, para los fines de la investigación económica, que los individuos y sus funciones de preferencia deben tomarse como dadas. Por lo tanto el criterio de demarcación no es el tema de la maleabilidad del individuo per se, sino la deseabilidad, o de lo contrario, de considerar este asunto como materia importante o legítima para el análisis económico. La opinión común entre los economistas de la corriente principal de que los gustos y las preferencias no forman parte de la explananda [9] de la economía se deriva directamente de esta tradición individualista. Igualmente, la concepción de la economía “como una ciencia de la elección” toma al individuo elector y sus funciones de preferencia como dadas. En contraste con el “antiguo” institucionalismo, el “nuevo” institucionalismo también a retomado tales presupuestos individualistas.

Una línea común en la literatura del “antiguo” institucionalismo, desde Veblen a través de Commons, Mitchell, hasta Myrdal y Galbraith, es la idea que en el análisis económico el individuo no siempre tomarse como algo dado. El uso generalizado de funciones de preferencia dadas, para el modelo de los individuos es rechazado por institucionalistas. Los individuos interactúan para formar instituciones, mientras que las metas de los individuos o sus preferencias a su vez son modeladas por las condiciones socio-económicas. El individuo es tanto productor, así como producto, de sus circunstancias. [10]

Es posible distinguir el nuevo institucionalismo del “antiguo” por medio del arriba mencionado criterio. Esta distinción se sostiene a pesar de importantes diferencias teóricas y en materia de políticas, tanto dentro del nuevo así como del antiguo campo institucionalista. [11] No obstante, existen dificultades conceptuales con el enfoque del “nuevo” institucionalismo. Más adelante se argumenta que el procedimiento de partir del supuesto del individuo dado, en un “estado de naturaleza” libre de instituciones, está teóricamente mal concebido. Por consiguiente, la evolución en la “nuevo” institucionalismo demuestra signos que conceden terreno al “antiguo” o por lo menos creando la posibilidad de un diálogo productivo entre las dos aproximaciones. Es notable que algunos economistas de la corriente principal parecen estar

moviéndose hacia el punto de vista de que el individuo no debe tomarse como dado, J. Stiglitz (1994, pp. 272.273), ha aceptado que “ciertos aspectos de la naturaleza humana son endógenos al sistema (...) la teoría económica tradicional estaba claramente en error al tratar individuos como inmutables”. Un tema principal en la agenda de la economía institucional es incorporar una concepción, contexto-dependiente, del agente humano dentro de una teoría sistemática y rigurosa.

B. La agencia y el hábito

Al rechazar el enfoque de la principal corriente de la teoría económica, con su concepción del individuo maximizador de utilidades, los fundadores del “antiguo” institucionalismo promovieron una concepción alternativa de la agencia humana. Dicha alternativa estaba bien desarrollada para comienzos del siglo XX en los escritos influyentes psicólogos del instinto tales como William James y William McDougall, y filósofos pragmatistas como Charles Sanders Peirce. Para todos estos escritores la influencia de la biología darwiniana fue crucial. Aunque la psicología del instinto fue subsecuentemente superada por el conductismo (“behaviorism”) (Carl Deger 1991) hoy está disfrutando su rehabilitación (Leda Cosmides y John Tooby 1994a, 1994b; Plotkin 1994; Arthur Reber 1993).

Siguiendo a éstos destacados psicólogos y filósofos de su tiempo, los primeros institucionalistas observaban el hábito como el fundamento de la acción humana y de las creencias. En lo general el hábito puede ser definido como una propensidad a llevar a cabo un patrón de comportamiento previamente adoptado, auto-realizable y sin deliberación. Un hábito es una forma de comportamiento, no reflexivo, auto-sustentable que surge en situaciones repetitivas. Muchos economistas modernos han hecho referencia al hábito. No obstante, los economistas de la corriente principal lo consideran como una evocación o apéndice de la elección racional, y por lo tanto explicable en dichos términos. Los hábitos son observados como el resultado de una elección previa, o un como un mecanismo consciente (“deliberate”) para evadir una deliberación sin fin. La racionalidad por lo tanto retiene su primacía explicativa (Becker 1992, Robert Pollak 1970). primeros institucionalistas fue muy diferente. La flecha explicativa iba en dirección opuesta: en lugar de explicar los hábitos en términos de la elección racional, la elección racional se explicaba en términos de hábitos. Además, el hábito estaba articulado al conocimiento y la creencia, observando la esencia de la creencia como el establecimiento del hábito. Todas las ideas, incluyendo creencias, preferencias y formas racionales del cálculo, eran consideradas como adaptaciones evolutivas ante las circunstancias, establecidas a través de la adquisición de propensidades rutinarias (“habitual propensities”). A primera vista, ambos enfoques parecen factibles: El hábito puede verse como el fundamento de la elección racional, o la elección racional puede verse como el procreador de los hábitos. El hecho de que los economistas muestran una inclinación rutinaria de afirmar lo último no debe ocultar la posibilidad de un orden inverso. (Si la afirmación de la prioridad de la racionalidad sobre la del hábito es sencillamente, ella misma, un asunto del hábito, entonces por ese hecho queda (“undermined”) debilitada). El problema de la adjudicación entre estos dos paradigmas no es tan sencillo como se generalmente se presupone. Es como si los institucionalistas y los teóricos de la elección racional se hayan

enfascado en un juego de encapsulamiento entre oponentes, de un siglo de duración (“game of Go”). [12] Cada uno ha estado ubicando las piezas de un argumento de una manera intrincada para intentar rodear los postulados del otro. Notablemente, no obstante, destacados postulantes del paradigma de la elección racional, tales como Becker (1962) han demostrado que un comportamiento “irracional” en el cual los agentes están gobernados por el hábito y la inercia, es tan capaz de predecir la curva de la demanda con una inclinación hacia abajo así como la actividad de las empresas buscando ganancias. Becker demostró cómo la inclinación negativa de la curva de la demanda puede ser consecuencia del comportamiento rutinario (“habitual”). Los actores “pueden decirse estar comportándose no sólo como ‘si es que’ son racionales, sino también ‘como si es que’ son irracionales: la principal pieza de evidencia empírica justificando la primera afirmación, también, igualmente puede justificar la segunda” (Becker 1962, p. 4). También Kenneth Arrow ha aceptado la posibilidad de un enfoque alternativo fundamentado en el hábito. Después de delinear un modelo posible del comportamiento humano “no racional” y fundamentado en el hábito, subraya: “Sin exagerar el tema (“Belaboring”), yo sencillamente observo que esta teoría no es solamente una explicación lógica completa del comportamiento sino además una que es más poderosa que la teoría estándar y por lo menos tan capaz como para ponerse a prueba (Arrow, 1986 p. S386)”. Por consiguiente “la exactitud de las predicciones” u otros criterios comunes para seleccionar a teorías no dan una victoria predeterminada a la de la elección racional. Argumentos comunes para considerar como preeminente a la elección racional no llevan mucho peso como se ha supuesto. Esta cuestión de la primacía explicativa del hábito versus la de la elección racional la exploraremos más adelante. Por ahora, existe por lo menos prima facie el caso para examinar el tratamiento distintivo del hábito en el trabajo de los “antiguos” institucionalistas. Para muchos de los economistas de la corriente principal, la caracterización del agente impulsado por el hábito les parece excesivamente determinado, aparentemente negando la libre voluntad y la elección. [13] Sin embargo se puede argumentar que la concepción del agente como un maximizador de utilidades fundamentado en funciones de preferencias fijas en si misma niega la libre voluntad y la elección. Un individuo dominado por sus preferencias es hecho prisionero, no solo de su medio ambiente, sino también de su función de utilidad. Es como si ella fuese un robot, programada por sus preferencias. Dentro tal maquinaria determinista, críticos difícilmente encuentran un lugar para una verdadera elección. Como señaló una vez James Buchanan: “La elección por su naturaleza, no puede estar predeterminada y decirse elección” (1969, p. 47).

Intentando obtener una mayor comprensión de la naturaleza de la agencia humana, estamos haciendo referencia a un antiguo, altamente complejo, e inadecuadamente resuelto problema filosófico y psicológico. En algunos de los mejores escritos del área encontramos intentos para reconciliar el comportamiento rutinario, por un lado, y por el otro, acción con metas, elección, novedad y creatividad (Michael Polyanyi 1967; Murphy 1994, Plotkin 1994). Común a dichos enfoques es la idea de que el hábito es el fundamento del comportamiento aprendido. Por consiguiente, examinando la forma en que se adquieren nuevos hábitos es importante como un reconocimiento a su durabilidad. Este doble énfasis es tema del institucionalismo de Veblen y otros, y actualmente mantiene su relevancia teórica.

C. Desde los hábitos hacia las Instituciones.

Una de las definiciones más útiles de una institución fue elaborada por el economista institucional Walton Hamilton (1932, p. 84). Él observaba una institución como “una forma de pensamiento o acción permanente o prevaleciente, la cual estaba empotrada (“embedded”) en los hábitos de un grupo o costumbres de la gente.” Esto desarrolla una previa definición de una institución por parte de Veblen (1919, p. 239), como “hábitos establecidos de pensamiento comunes a la generalidad de los hombres”. Notablemente, en el “antiguo” institucionalismo, el concepto de hábito juega un rol central tanto en su definición de una institución, así como en su imagen de la agencia humana.

Aunque, en contraste, las definiciones de una institución en el “nuevo” institucionalismo típicamente no incluyen la idea del hábito, a menudo comparten con el antiguo institucionalismo, una concepción general -en vez de una particular- de la institución. Las instituciones son consideradas como regularidades generales de comportamiento social (Schotter 1981, p. 11) o “las reglas del juego en sociedad o (...) las restricciones desarrolladas por humanos que dan forma a la interacción humana (North 1990, p. 3). Igualmente, todas estas definiciones, “nuevas” y “antiguas” del institucionalismo, suponen un concepto relativamente amplio. Ellas engloban no sólo organizaciones –tales como corporaciones, bancos, y universidades- sino también entidades sociales sistemáticamente integradas tales como el dinero, lenguaje y el Derecho. La razón de una definición tan amplia de una institución se debe a que todas las anteriores entidades suponen características comunes:

Todas las instituciones suponen la interacción de agentes, con retroalimentación de información cruciales. Todas las instituciones tienen un número de características, concepciones comunes y rutinas. Las instituciones sostienen y se sustentan por concepciones y expectativas compartidas. Aunque no son ni inmutables, ni inmortales, las instituciones tienen una cualidad relativamente durable, autoreforzadas y persistentes.

Las instituciones incorporan valores, y procesos de evaluación normativa. En particular, instituciones refuerzan su propia legitimación moral: aquello que a menudo dura –para bien o para mal- es visto como moralmente justo.

Una definición amplia de una institución es consistente con una antigua práctica en las ciencias sociales. De manera más estrecha, las organizaciones se podrían definir como un sub-tipo de instituciones, que suponen una coordinación deliberada. (Viktor Vanberg 1994), y reconocen principios de soberanía y comando. El lenguaje es un ejemplo de una institución que no es una organización. Una empresa corporativa es una institución y también una organización. Todas las instituciones y organizaciones exhiben las cinco características antes vistas. Sin embargo, una diferencia clave entre el “antiguo” y “nuevo” institucionalismo es de que en el primero el concepto de hábitos es central. Para los “antiguos” institucionalistas, el hábito se consideraba como crucial en la formación y sustento de las instituciones. Los hábitos forman parte de nuestras habilidades cognitivas. Los marcos cognitivos se aprenden y se superan dentro de las estructuras de las instituciones. El individuo se apoya en la adquisición de los hábitos cognitivos, antes de que sea posible el razonamiento, la comunicación, la elección o la acción.

Las destrezas aprendidas se empotran parcialmente en hábitos. Cuando los hábitos se

han convertido en una parte común del grupo o de la cultura social, se convierten en rutinas o costumbres (Commons 1934, p. 45). Las instituciones son formadas como complejos durables integrados de costumbre y rutinas. Hábitos y rutinas por lo tanto preservan el conocimiento, particularmente el conocimiento tácito con relación a las destrezas, y las instituciones actúan a través del tiempo como su correa de transmisión. Se considera a las instituciones como imponiendo forma y coherencia social entre los humanos, parcialmente a través de la continua producción y reproducción del pensamiento y la acción. Esto supone la creación y promulgación de una esquema conceptual (“schemata”) y símbolos y significados. Las instituciones son vistas como una parte crucial de los procesos colectivos a través de los cuales los datos de la experiencia son percibidos y comprendidos por los agentes. De hecho, como se discute más adelante, la misma racionalidad se considera apoyada sobre bases institucionales. La existencia de herramientas cognitivas comunes, así como las disposiciones congénitas o las aprendidas, para que los individuos puedan adaptarse a otros miembros del mismo grupo, funcionan conjuntamente para moldear las metas y las preferencias de los individuos. Por consiguiente, los individuos no se toman como dados. En la corriente principal de economía, se ha dicho tanta palabrería sobre las nociones del individuo y su elección, que ha ayudado a oscurecer el verdadero grado de conformismo o de emulación, incluso en economías competitivas modernas. Para la perspectiva del “antiguo” institucionalismo, tales resultados son una parte importante del proceso de reforzamiento institucional.

Desde la perspectiva del “antiguo” institucionalismo, la elipse institucional acción-información de la figura 1 (página ¿??) toma un lugar primordial. El comportamiento de emular e imitar conduce a la ampliación de los hábitos, y ala emergencia o reforzamiento, de las instituciones. A su vez, las instituciones promueven y subrayan comportamientos y hábitos particulares y ayudan a transmitirlos a nuevos miembros del grupo. Aquí el énfasis adicional concierne el role del hábito tanto para sostener el comportamiento individual, así como para proveer a los individuos los medios cognitivos por medio de los cuales la información recibida puede ser interpretada y comprendida. Nuestra comprensión de las cualidades duraderas y de refuerzo de las instituciones ha mejorado. La fuerza (“thrust”) del enfoque institucional “antiguo” es ver el comportamiento habitual y estructura institucional como articulado y reforzado mutuamente: ambos aspectos son relevantes para ver toda la foto (Commons 1934, p. 69). La elección de instituciones como las unidades de análisis no suponen necesariamente que el role del individuo debe retroceder ante el dominio de las instituciones. Se requiere un énfasis dual tanto en el de la agencia, así como en el de la estructura, reminiscente de argumentos similares en sociología y filosofía (Roy Bhaskar 1979; A. Giddens 1984; Harrison White 1992). Tanto los individuos así como las instituciones son mutuamente constitutivos de cada cual. Las instituciones moldean, y son moldeadas por la acción humana. Las instituciones son tanto ideas “subjetivas” en la mente de los agentes así como estructuras “objetivas” que se les enfrenta. Los conceptos gemelos de hábito e institución tal vez ayuda a superar el dilema filosófico en las ciencias sociales entre el realismo y el subjetivismo. Si bien los actores y estructuras son diferentes, están, sin embargo, conectados en un círculo mutuo de interacción e interdependencia. Resumiendo el argumento hasta aquí, se ha mostrado

en esta sección que la extensión del reconocimiento sobre la importancia de las instituciones y las reglas en la sociedad humana está endosada por la economía institucional en la tradición Veblen-Commons, pero con un énfasis adicional crucial en el role del hábito. Un círculo de interacción entre actor y estructura se basa en los conceptos articulados de hábito e institución. La sección IV, que sigue a continuación, agrega mayor credibilidad a este argumento tomando en consideración algunas dificultades que surgen cuando se rompe el círculo explicativo otorgándose una prioridad explicativa al individuo sin sustento ontológico.

IV. Explicando Instituciones: El problema de la infinitud regresiva institucional.

En esta parte se argumenta que los intentos de explicar el origen y sustento de las instituciones sobre la base del supuesto de individuos dados tiene fallas internas e inconsistencias. Por lo tanto, los intentos de explicar instituciones de esta manera deben abandonarse. La puerta se abre para un enfoque más abierto, reminiscente de los primeros institucionalistas.

Dos tipos de errores opuestos son posibles. Los “deterministas culturales”, enfatizan demasiado en cómo los individuos son formados por las instituciones. [\[14\]](#) Las perspectivas “sobre socializados” del comportamiento del humano ha sido ampliamente criticada (Mark Granovetter 1985). En el lado opuesto del espectro, el “nuevo institucionalismo económico”, otorga no más que un débil énfasis al proceso de condicionamiento institucional, y se concentra principalmente en la emergencia de instituciones a partir de la interacción de individuos dados. Esta sección explora los problemas que pueden surgir si se enfatiza exclusivamente sobre esta dirección causal. El distintivo “nuevo” proyecto institucional ha sido identificado como el intento de explicar la existencia de instituciones refiriéndose a un modelo dado del comportamiento individual, y sobre la base de un inicial “estado de la naturaleza” libre de instituciones. El procedimiento comienza con individuos dados y de allí pasa a explicar instituciones.

Sin duda, alguna substantiva reveladora heurística sobre el desarrollo de las instituciones y las convenciones se han logrado sobre la base del supuesto del individuo dado, el individuo racional. El principal problema que aquí se considera es el programa de investigación incompleto en su intento de proveer una teoría general de la emergencia y la evolución de las instituciones. Algunos enfoques “evolucionistas” que intentan resolver este problema se consideran al final de la sección.

A. Los problemas internos en las explicaciones basadas en individuos dados.

Alexander Field (1979, 1984) ha propuesto un problema calve en el nuevo proyecto institucionalista de intentar explicar las instituciones en términos de individuos racionales dados. Al intentar explicar el origen de las instituciones sociales a partir de individuos dados, la nueva economía institucional debe presuponer un marco social que gobierna su interacción. En cualquier, hipotético, original “estado de la naturaleza” de la cual las instituciones parecen haber surgido, ya se presuponen un número de reglas, y normas culturales, sociales. Ningún “experimento del pensamiento”, que supone un “estado de la naturaleza”, libre de instituciones, ha sido postulado sin ellas.

Por ejemplo, los teóricos del juego como Schotter (1981), toman al individuo “por supuesto”, como un agente maximizando sus compensaciones previstas sin ambigüedad alguna. Sin embargo, intentar explicar los orígenes de las instituciones por medio de la teoría del juego, Field (1984) señala que ciertas normas y reglas deben presuponerse inevitablemente desde un inicio. No puede haber juegos sin reglas previas y por tanto la teoría de los juegos nunca puede explicar las mismas elementales reglas. Incluso en una secuencia de juegos en repetición, o de juegos empotrados dentro de los juegos, porque por lo menos un juego o meta-juego, con una estructura y recompensas, debe asumirse desde un inicio. Por lo tanto, cualquier intento de ese tipo para explicar la historia en términos de juegos en embrionarios supone un problema de regresiva infinitud: incluso con juegos sobre juegos en torno a juegos, a la N potencia, existe por lo menos un juego que requiere explicarse. Como otro ejemplo, la teoría del costo de transacción de la empresa de Williamson, toma el mercado como su original estado de la naturaleza. Escribe en un pasaje famoso que “en el principio había mercados” (Williamson 1985, p. 20); este punto de partida es muy característico de su enfoque. A partir de este contexto original, algunos individuos pasan a crear empresas y jerarquías. Estas se sostienen si sus costos de transacción son menores.

Sin embargo, el propio mercado es una institución. El mercado supone normas sociales, costumbres y relaciones de intercambio instituidas, y –algunas veces organizadas concientemente-, redes de información que a su vez deben explicarse (Dosi 1988; Hodgson 1988). Las relaciones de intercambio y los mercados en sí mismos suponen reglas complejas. En particular, la institución de la propiedad privada en sí misma requiere una explicación. Los mercados no son un inicio libre de instituciones. Como si en búsqueda del original, “estado de la naturaleza”, libre de instituciones previo a la propiedad y los mercados, Williamson (1983) argumenta que la propiedad privada puede surgir por medio del “ordenamiento privado”, es decir, de las transacciones de individuo a individuo, sin legislación estatal o su interferencia. La cuestión de la posibilidad de la propiedad y del contrato sin que el estado juegue algún rol se debate en la teoría del derecho. Sin embargo, existe otra objeción fundamental a la idea de intentar fundar las explicaciones de la propiedad o instituciones solamente en individuos. Incluso si el estado estuviera ausente, los individuos para poder interactuar, se apoyan en costumbres, normas y, más enfáticamente, la institución del lenguaje. La comunicación interpersonal, la cual es esencial a todas las historias del surgimiento institucional, que a su vez depende de la lingüística así como de otras reglas y normas. El concepto compartido de la propiedad individual requiere algunos medios de comunicación, utilizando conceptos comunes y normas, tanto antes, así como después, de que se pueda establecer el reconocimiento tácito o explícito de los derechos de propiedad. Incluso si el estado puede estar ausente de estos procesos, todavía se requieren algunas instituciones previas.^[15] Antes de que un individuo pueda elegir, el o ella requiere de un marco conceptual para poder organizar el mundo.^[16] Más general, considerando la figura de la elipse acción-información (página??), la recepción de la “información”, en la historia del nuevo institucionalismo, requiere un paradigma o marco cognitivo para su procesamiento y hacer comprensible la información. Además, nuestra interacción con otros requiere del

uso de la institución del lenguaje. No podemos comprender el mundo sin conceptos y no podemos comunicarnos sin alguna forma de lenguaje. Sin la previa institucionalización de los individuos, la elipse acción-información no puede completarse. Así como argumentan el institucionalismo “antiguo”, la transmisión de la información de la institución al individuo es imposible sin un proceso de aculturación simultáneo, en el cual el individuo aprende el significado y valor de los datos de la experiencia que se comunican. La flecha de la “información” en el lado derecho de la figura siempre y necesariamente tal proceso de aculturación. La información no puede ser recibida a no ser que el individuo ha sido en cierto grado aculturado previamente a través de su involucramiento con instituciones.^[17] La comunicación requiere de un individuo institucionalizado.

En la economía institucional “antigua”, la cognición y el hábito tienen ocupan un lugar central. Se subraya el aprendizaje y el conocimiento. También hay una insistencia que la percepción de la información no es posible sin hábitos previos del pensamiento para otorgarle un significado. Sin tales hábitos, los agentes no pueden percibir ni organizar el uso de la información recibida por sus sentidos. Los hábitos por lo tanto tiene un role cognitivo crucial: “Todos los hechos de la observación son vistos, necesariamente, a la luz de los hábitos del pensamiento del observador” (Veblen 1914, p. 53). Tales hábitos a través del involucramiento en las instituciones. El proyecto central del “nuevo” institucionalismo de explicar instituciones solamente a partir de individuos está por lo tanto mal concebido. El problema aquí identificado de la regresión infinita mina cualquier afirmación del “nuevo institucionalismo” de la explicación de que el surgimiento de las instituciones puede iniciar con algún tipo de ensamblaje original de individuos (racionales) libres de instituciones en la cual no existe, supuestamente, una regla o institución, que debe explicarse. Como mínimo, los cuentos del “nuevo” institucionalismo sobre la evolución de las instituciones dependen de la comunicación interpersonal de la información. Y la misma comunicación de la información requiere conceptos compartidos, convenciones, reglas, rutinas, y normas. Estas, a su vez, deben ser explicadas.

B. Qué surgió primero: el huevo o la gallina?

Lo que aquí se está enfrentando es la posibilidad utilizar individuos dados libres de instituciones como el punto inicial de la explicación. No es posible comprender cómo las instituciones son construidas sin observar a los individuos como empotrados en una cultura hecha de muchas instituciones ínter actantes. Las instituciones no sólo constriñen a los individuos sino que también los influyen. Por consiguiente, si existen influencias institucionales sobre individuos y sus metas, entonces éstas valen la pena explicarlas. A su vez, la explicación de las mismas podría darse en términos de otros individuos con metas. Pero donde debería detenerse el análisis? Las metas de un individuo pueden explicarse parcialmente por instituciones relevantes, cultura, y así en adelante. Estas a su vez podrían explicarse en parte en términos de otros individuos. Pero estas metas y acciones de los individuos pueden entonces explicarse en parte por factores culturales e institucionales, y así en adelante, indefinidamente. Aparentemente estamos involucrados en una regresión infinita. Similar al enigma: “qué surgió primero: el huevo o la gallina”? Tal análisis nunca alcanza un punto final. Es simplemente arbitrario detenerse en una etapa en particular en la explicación y decir: “

todo puede reducirse los individuos”, o igualmente, decir: ”todo es social e institucional”. El punto principal es que en esta regresión infinita, ni el individuo, ni los factores institucionales tienen una completa primacía explicativa. La idea de que todas las explicaciones tienen en última instancia que ser solamente en términos de individuos (o instituciones) es infundada.

Por lo tanto existe una determinación de círculo inviolable. Sin embargo, esto no significa que las instituciones y los individuos tienen un status ontológico y explicativo equivalente. Claramente, ellas tienen características diferentes. Su mecanismo de reproducción y procreación son muy diferentes. Los individuos tienen metas, mientras que las instituciones no las tienen, por lo menos no en el mismo sentido. Las instituciones tienen tiempos de vida diferentes a los individuos, algunas veces superando a los individuos que contienen. Crucialmente, cada individuo nace en, y está moldeado por, un preexistente mundo de instituciones: incluso si estas instituciones fueron hechas por otros y puedan cambiarse. Hemos visto que el proyecto del nuevo institucionalismo de explicar el surgimiento de instituciones sobre la base de individuos dados culmina en dificultades, particularmente respecto la conceptualización del estado inicial desde el cual las instituciones supuestamente emergen. Esto no significa que toda la investigación del “nuevo” institucionalismo no tiene valor, pero indica que el punto de partida de las explicaciones no puede estar libre de instituciones: el proyecto principal debe reformularse solamente como una parte de un análisis teórico de las instituciones más amplio. El proyecto reformulado enfatizará la evolución de las instituciones, en parte desde otras instituciones en lugar del hipotético “estado de la naturaleza”, libre de instituciones. Lo que se requiere es una teoría del proceso, de la evolución y del aprendizaje, en lugar de una teoría que procede a partir de un “estado de la naturaleza” libre de instituciones, que es tanto artificial, así como insostenible.

C. Hacia explicaciones evolucionistas del cambio institucional.

En algunos casos es obvio la característica “estática comparativa” de las explicaciones de dicho “nuevo” institucionalismo. Sin embargo, una de las razones para el surgimiento del pensamiento “evolucionista” en economía desde mediados de la década de 1980 ha sido un intento de romper con los constreñimientos de este modo de explicación con sus dos puntos fijos terminales. Debido a que no existe una respuesta a la cuestión del huevo o gallina, la pregunta misma debe cambiarse. La cuestión no debería ser “qué surgió primero” sino “qué procesos explican el desarrollo de ambos”. Esto supone un distanciamiento de la estática comparativa hacia un marco de análisis evolucionista y abierto. Algunos movimientos en esta dirección por dos prominentes “nuevos” institucionalistas ya han conducido a cierto grado de convergencia con las ideas evolucionistas y abiertas de los “antiguos” institucionalistas. Esto es evidente en los trabajos tardíos de Hayek (1988) y los recientes escritos de North (1990).

Tales explicaciones evolucionistas suponen la búsqueda de “una teoría del proceso de cambios consecutivos, conocidos como continuos y auto propagadores y de no tener un término final” (Veblen 1919, p. 37). De manera enfática, el abandono del intento por explicar todas las instituciones en términos de individuos dados no significa el abandono de la explicación teórica. En su lugar, los orígenes y el desarrollo de las

organizaciones e instituciones se ven como un proceso evolucionista. Hoy existe un número substancial de trabajos en esta área, con uso extensivo de las metáforas evolucionistas tomadas de la biología.

V. La necesidad de los hábitos y las reglas.

Esta sección amplía más el argumento demostrando como individuos racionales dependen en hábitos y en reglas. La prominente idea del individuo maximizando utilidades ha permitido a economistas ignorar los procedimientos y las reglas conocidas o inconcientes que utilizan los agentes. La mayoría de las explicaciones del comportamiento, incluyendo la conducida por el role y lo habitual, pueden ser abarcadas dentro del marco de la maximización de las utilidades. Por consiguiente, los temas psicológicos subyacentes y otras explicaciones, han sido ignoradas en su mayoría. El supuesto del agente “racional” circundante parece ser suficiente. Sin embargo, aquí lo contencioso, concierne la primacía explicativa del hábito sobre la concepción circundante del comportamiento racional. Empezamos planteando la cuestión: bajo qué circunstancias es necesario o conveniente para un agente apoyarse en hábitos y reglas? [18] La cuestión de cómo los hábitos y las reglas son repetidos y transmitidas en sociedad se elude aquí para concentrarnos en una situación de la decisión que da lugar a su utilización. Se argumenta que incluso la optimización requiere del uso de reglas, y por esta razón la corriente principal de la economía no puede ignorar legítimamente estas cuestiones. Esto sugiere que un análisis detallado de la evolución de hábitos específicos y de reglas –incluyendo el agente pecuniario racional en una economía de mercado-, debe ser incorporada en el centro de la economía y la teoría social.

Las reglas son patrones de pensamiento condicionados o incondicionados o comportamiento que puede adoptarse ya sea conciente o inconcientemente por los agentes. Generalmente las reglas tienen una forma: en circunstancias X, realiza Y. Los hábitos podrían tener una cualidad diferente: seguir las reglas podría ser algo conciente y deliberativo mientras que la acción habitual, característicamente, no se examina. Las reglas no tienen necesariamente una cualidad auto-actuantes (“selfactuating”), o automáticas, sino que claramente por aplicación repetitiva, una regla puede convertirse en un hábito. A menudo es más fácil romper una regla, que cambiar un hábito debido a que nuestro conocimiento de nuestros propios hábitos es a menudo incompleto; tiene una característica auto-actuante, estableciéndose en áreas subliminales de nuestro sistema nervioso. Sin embargo, los hábitos todavía tienen la misma forma general: en circunstancias X, sucede la acción Y. Una cuestión familiar de controversial duración, es el tema de hasta qué punto las técnicas de optimización son operacionales a las situaciones de las decisiones en el mundo real. Mucho de la economía moderna se funda sobre el supuesto de que los son. Si se excluyen los supuestos de la información perfecta, se asume típicamente que la ambigüedad o los problemas complejos de decisiones aún pueden acomodarse utilizando probabilidades. Contra esto, un número de críticos ha argumentado que una proporción significativa de los problemas de decisiones no es adaptable a técnicas probabilísticas u otras (por ejemplo, Veblen 1919; Keynes 1937; Simon 1957, 1979).

A. La optimización y las reglas

Sin embargo, aquí debemos dejar a un lado esta bien conocida controversia, para concentrarnos en situaciones de decisiones (grandes o pequeñas) en las cuales la acotada optimización podría ser posible. Consideremos los problemas de la optimización matemática y sus soluciones. Los procedimientos de la programación lineal y el cálculo diferencial, por ejemplo, sostienen métodos de optimización con reglas estrictas. Los procedimientos de optimización siempre suponen reglas: a saber las reglas de la computación y de la optimización.[\[19\]](#) Algunas veces las descripciones convencionales descuidan la necesidad universal de reglas de cálculo para alcanzar lo óptimo. Una de las razones se debe a que los procesos de optimización a menudo se confunden con los resultados óptimos. Sin embargo, afirmaciones sobre las condiciones de equilibrio no son la misma cosa que la especificación de los procedimientos algorítmicos u otros requeridos para alcanzar el equilibrio: el resultado no es lo mismo que el proceso. Otra razón para el descuido es la creencia generalizada que la optimización supone una elección y seguir las reglas lo niega. Por el contrario, como se argumentó anteriormente, la optimización mecánica excluye una genuina elección.

Todos los procedimientos explícitos de optimización suponen reglas. Esto hace surgir la cuestión importante, pero secundaria, sobre su origen. Es de notar que la misma optimización no puede proveer una explicación completa ya sea del origen de las reglas o de la adopción del comportamiento guiado por reglas. Como toda optimización supone reglas intrínsecas, la idea de explicar todas las reglas sobre la base del comportamiento optimizante de los agentes supone un razonamiento circular y por tanto mal concebida. Por tanto, la pregunta “de donde provienen las reglas originales?” permanece, y no puede responderse completamente en términos de la misma optimización. Es necesario considerar explicaciones adicionales de su génesis, por lo menos para suplir el cuento de la optimización. En la búsqueda de esta “primera causa” estamos obligados a considerar explicaciones, alternativas a las de la optimización, sobre la dependencia del individuo en reglas. También está el caso del optimizador intuitivo, con destrezas tácitas. Aunque las destrezas podrían no ser codificables, están empotradas en hábitos de la misma forma general: en circunstancias X, realiza Y. Igualmente, la formación de estos hábitos no pueden explicarse solamente por la optimización, sin referirse a otras reglas, hábitos, o instintos que conducen a su origen. Esta dependencia primaria sobre los hábitos o reglas limita el ámbito de la optimización racional. La racionalidad siempre depende de hábitos previos o reglas en los cuales se apoyan (Hodgson 1988). Por lo tanto, la sola optimización racional no puede proveer la completa explicación del comportamiento humano e instituciones que algunos teóricos parecen estar en búsqueda. Dado que la ciencia social requiere algo más que esta idea poderosa como su núcleo, se puede argumentar de que debemos apoyarnos en especificaciones del comportamiento más complejas, contingentes y multifacéticas. Como resultado, la economía neoclásica puede considerarse como un caso especial y (altamente) restringido de la “antigua” economía institucional, que aceptaba la ubicuidad de los hábitos y las reglas. En contraste a su imagen como miopes y antiteóricos, recolectores de datos, los institucionalistas tienen el potencial de alcanzar un elevado nivel de generalidad teórica. Winter ha argumentado que la economía neoclásica es un caso especial de la economía conductista. Además, podemos concluir

que tanto la economía conductista y la economía neoclásica son casos especiales de la economía institucional. En sus fundamentos, la economía institucional tiene una generalidad mayor y abarca a la economía neoclásica como un caso especial.

B. La ubicuidad de los hábitos y las reglas

La importancia de los hábitos y las reglas se subraya con consideraciones de tipos de situaciones de decisiones u otro procedimiento que el de optimización, tales como la confección de las decisiones en un contexto de complejidad o de incertidumbre. En lo particular, Ronald Heiner (1983) ha demostrado que los individuos están obligados a apoyarse en procedimientos relativamente simples y en reglas de las decisiones de tales situaciones. Existen argumentos largos y establecidos de que los individuos deben apoyarse en “convenciones” o “reglas de dedo” en situaciones de radical incertidumbre (Keynes 1937; Simon 1957). La habilidad de utilizar las reglas también supone hábitos adquiridos. Los hábitos se utilizan incluso por las empresas y los individuos que de algún modo intentan la optimización. Como el “antiguo” economista institucionalista John Maurice Clark (1918, p. 26) afirmaba: “Es solamente con la ayuda del hábito que el principio de la utilidad marginal se aproxima a la vida real”. Es un precepto (“tenet”) institucionalista que el hábito tiene una primacía ontológica y explicativa sobre la elección racional. Una vez más, esto implica un nivel de generalidad mayor para el núcleo del enfoque institucional. [20] En la práctica, el agente humano no puede ser un “calculador supersónico” (“lightning calculator”), (Veblen 1919, p. 73), que encuentra sin esfuerzos, rápidamente, e inexplicablemente lo óptimo, así como nosotros podemos fácilmente localizar el punto inferior de la curva U de un diagrama en un simple libro de texto. Incluso con información dada y sin incertidumbre, los problemas complejos de optimización típicamente suponen dificultades no sólo de especificaciones, sino también de computabilidad. Los sistemas artificiales inteligentes, incluso en ambientes de complejidad moderada, requieren marcos de procedimientos “heredados” para estructurar la entrante información (Zenon Pylyshyn 1986).

C. La evolución y los límites a la racionalidad.

Es sorprendente que los desarrollos recientes en la psicología evolutiva apoyan fuertemente la idea del “antiguo” institucionalismo sobre la primacía de los hábitos. El argumento clave en esta literatura es que los postulados respecto las capacidades racionales del cerebro humano debe dar una explicación de su evolución según los principios de la biología evolucionista. Lo que podría denominarse El Principio de la Explicación Evolucionista exige que cualquiera de los supuestos del comportamiento en las ciencias sociales deben poder explicarse, a su vez, sobre la base de líneas evolucionistas (Darwinianas). [21] Sin embargo, el trabajo empírico y teórico de los psicólogos evolucionistas modernos, sugiere que, incluso en organismos altamente inteligentes, es muy improbable que la racionalidad global emerja por medio de la evolución. En otras palabras, los estándares supuestos del actor racional no satisfacen el Principio de la Explicación Evolucionista. Desde el punto de vista evolucionista de la inteligencia se reconoce que el conocimiento tácito y el aprendizaje implícito de carácter habitual, son omnipresentes incluso en los animales superiores, incluyendo los humanos. Esto se debe a que los niveles superiores de deliberación y de conciencia

son advenimientos recientes en la escena evolutiva y sin duda llegaron después del desarrollo de los mecanismos más básicos de la cognición y del aprendizaje en los organismos. Si esto es así, muchos de nuestros procesos cognitivos que han evolucionado deben de poder funcionar debajo del nivel de la plena deliberación y del conocimiento.

Cosmides y Tooby (1994a) postulan que la mente está llena de enigmas con circuitos funcionales específicos. Esto contrasta con lo que ellos describen como “El Modelo Standard de las Ciencias Sociales”, donde la mente resguarda procesos cognitivos generales –tales como “el razonamiento”, “la inducción” y “el aprendizaje”- “independientes del contexto”, “campos generales”, y “libre de contexto”. Ellos muestran que este punto de vista general abstracto de la mente es difícil de reconciliar con la moderna biología evolucionista, dando evidencia experimental para apoyar su argumento.

Un argumento clave es el de que las técnicas de optimización para muchos fines, son de difícil construcción y de utilización. Primero, lo que cuenta como comportamiento de adaptación o (cercanamente) óptimo, difiere notablemente entre una y otra situación. Segundo, “La explosión combinatoria paraliza incluso los sistemas de campos generales cuando se enfrentan a la complejidad del mundo real. A medida que la generalidad se incrementa agregando nuevas dimensiones a un espacio problemas o nuevos puntos de los ramales de un árbol de decisiones, la carga computacional se incrementa con una rapidez catastrófica (Cosmides y Tooby 1994a, p. 56). Tercero, la generalidad de los mecanismos con muchos fines mina su actuación: “cuando el ambiente no tiene guías, lo mismo será para el mecanismo. Los mecanismos de campos específicos no están limitados de esta forma. Ellos se pueden construir para llenar los huecos cuando la evidencia perceptiva está ausente o difícil de obtener.” (p. 57). Como resultado: “La mente es probablemente más como una navaja del ejército Suizo que un cuchillo para muchos fines.” (p. 60). En términos evolucionistas, el tiempo “martilla la lógica en los hombres”. Cosmides y Tooby produjeron evidencia de que los humanos no son por lo general buenos en resolver problemas generales lógicos. Sin embargo, cuando estos problemas son reformulados en términos de interacciones sociales, nuestra habilidad para resolverlos se incrementa notablemente, a pesar del hecho de que la estructura lógica del problema no ha cambiado. Esto es una clara evidencia de un diseño especial en el cerebro, en lugar de nuestra habilidad para resolver problemas generales lógicos. [\[22\]](#) Las teorías del comportamiento humano debe ser consistente con nuestro entendimiento de los orígenes evolutivos: “El cerebro humano no cayó del cielo, un artefacto inescrutable de origen desconocido, y ya no existe una razón aparente para estudiarlo en ignorancia de los procesos causales que lo construyeron” (Cosmides y Tooby 1994a, p. 68). Aplicado a la economía este mismo principio establece la insostenible del supuesto prominente “que el comportamiento racional en el estado de la naturaleza, no requiere una explicación” (Cosmides y Tooby 1994b, p. 327). Si ha de presuponerse el comportamiento racional, entonces su evolución debe explicarse. La reintroducción de los conceptos del hábito y del instinto en una teoría del comportamiento humano ayuda a proveer una base sobre la cual puede construirse una teoría de las instituciones. Hemos demostrado que la fundamentación de tal teoría sobre la idea de un racional, individuo dado, no es exitoso, ni sostenible en términos evolucionistas. La introducción del hábito y del instinto provee

una consistencia entre los niveles de análisis socioeconómicos y bióticos, estableciendo un importante vínculo entre el mundo socioeconómico y el natural. La elipse institucional acción-información ya no flota en el vacío: tiene una fundamentación biótica.

Esto no significa que la explicación de los fenómenos socioeconómicos debe realizarse en términos biológicos. La realidad socioeconómica tiene propiedades emergentes que desafían tal reducción. Esos son niveles de análisis diferentes, pero en última instancia, proposiciones de un nivel sí tienen que ser consistentes con los del otro. Esta es la razón principal por lo cual la economía debe tomar en consideración a la biología evolucionista. (Hodgson 1993).

VI. Conclusión

Las instituciones no sólo constriñen e influyen a los individuos. Junto con nuestro ambiente natural, y nuestra herencia biótica, como seres sociales somos constituidos por las instituciones. Ellas son dadas por la historia y constituyen nuestra sangre y cuerpo socioeconómica. Esta proposición debe coexistir con la noción general más aceptada de que –e igualmente válida- las instituciones, son formadas y cambiadas por individuos, con o sin su conocimiento. Se ha sugerido más arriba que el quiebre del proyecto de la micro-fundación provee al institucionalismo con un entrée[23]significativo. Su perspectiva en las instituciones como duraderas y entidades típicamente autoreforzadas provee un vínculo micro-macro conveniente. Ver el rol del individuo con relación a las instituciones es concentrarse en el aspecto micro. Tomar la institución como una invariante construcción social –o propiedad emergente- como la base para considerar la dinámica macroeconómica y del comportamiento. Por consiguiente, los “antiguos” institucionalistas y economistas de la corriente principal tienen mucho que aprender el uno del otro. Sin embargo, algunos descartarán a aquellos estudiosos que rechazan el paradigma del actor racional como algo externo a la “economía”, y confinarlos a la “sociología”. En respuesta, estos vigilantes de “la correcta economía” deben enfrentar dos problemas severos: Primero, economistas importantes como Smith, Ricardo, Marx, Keynes, Hayek, Simon y Coase, todos fracasaron al no incorporar la imagen estándar del “hombre racional económico” en sus escritos o expresar profundos celos sobre su comportamiento. Segundo, también debe enfrentarse al problema que mucho de la “sociología” ha abrazado la elección racional (por ejemplo, James Coleman 1990). Entre los economistas del siglo veinte la práctica prevaleciente ha sido la de considerar el tema como definido no como estudio de un objeto real –la economía- sino en términos de un enfoque único y una serie de presupuestos centrales. Si el tema se define de esta manera, entonces muy poco pluralismo teórico es posible dentro de la economía; estamos atascados con un tipo único de teoría o enfoque. No obstante, en otro lugar una ciencia es normalmente definida como el estudio de un aspecto particular de la realidad objetiva: la física trata la naturaleza y las propiedades de la materia y energía; la biología sobre las cosas vivientes, la psicología sobre la psique, etcétera. Es sobre la base de sus deseos de estudiar y comprender las economías del mundo real, que los “antiguos” institucionalistas pueden retener la reivindicación del título de ser economistas. De hecho, la frontera entre la economía y la sociología que ha perdurado por el consenso prevaleciente en los últimos 60 años, está siendo violada por ambos bandos.

La línea de demarcación definida por “la ciencia de la elección racional” es por lo tanto perdiendo su legitimidad, y la alternativa más razonable es la de intentar nuevamente redefinir a la economía como la disciplina intelectual que le atañe el estudio de los sistemas económicos. En otras palabras, debe definirse, como en otras ciencias, en términos de su objeto de análisis, en lugar de cualquier serie de preceptos previos. Podría conjeturarse que la desaparición de las fronteras reinantes en el siglo veinte entre las ciencias sociales prefigura una gran crisis centenaria de estas disciplinas intelectuales. Por mucho tiempo el golpe del crítico desde los márgenes heterodoxos, el hombre económico racional, en años recientes ha sido desafiado crecientemente desde la corriente principal, en parte debido a los desarrollos en la teoría de los juegos. Se ha sugerido por economistas importantes como Frank Hahn (1991) que una de las principales respuestas al desarrollo de la crisis será la deconstrucción del actor racional que hace tiempo domina la economía. La actividad optimizante será reconocida no más que como un caso especial de una serie más amplia de modos de comportamientos posibles, siendo todos ellos requeridos de proveer explicaciones viables de su origen y evolución.

Por lo general la biología se ve como la ciencia del siglo del siglo veintiuno. Siguiendo esta dirección –y ampliando aún más la conjetura- en las ciencias sociales renovadas los preceptos de unidad y fundamentales serán los principios de la misma evolución, todavía recibiendo fuerte inspiración del enfoque y la metodología de Darwin. Por lo tanto, deberemos tomar un enorme paso hacia atrás en el tiempo y visitar las controversias evolucionistas de la década de 1890 e inicios de la década de 1900 –y el mundo intelectual de Peirce, James, Veblen, y Commons-, y descubrir que mucho de lo que queremos decir ha sido dicho antes. Solamente entonces podremos leer los trabajos de los “antiguos” institucionalistas y apreciar plenamente sus logros.

Referencias.

Alchian, Armen A., “Uncertainty, Evolution and Economic Theory”, *Journal Polit., Econ.*, Junio, 1950, 58 (2), pp. 211-21.

Arrow, Kenneth J., “Rationality of Self and Others in an Economic System”, *Journal Bus.*, 59 (4), Octubre, 1986, pp. S385-99; republicado en Robin M. Hogarth y Melvin W. Reder, eds. *Rational Choice: the contrast Between economics and psychology*. Chicago y London; University of Chicago Press, 1986, pp. 201-15.

Baker Wayne E., “The Social Structure of a National Securities Market,” *Amer. J. Socjology*, Enero, 1984, 89 (4), pp. 775-811.

Becker Gary S., “Irrational Behavior and Economic Theory”, *Journal Polit., Econ.*, Febrero, 1962, pp. 1-13. “Habits, Addictions, and Traditions”, *Kyklos*, 1992, 45 (3), pp. 327-45. *Accounting for tastes*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996.

Bhaskar, Roy, *The possiblity of naturalism: A philosophical critique of the contemporary human sciences*, Brighton: Harvester, 1979.

Boulding, Kenneth E., *Evolutionary economics*, Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1981.

Buchanan, James M., "Is Economics the Science of Choice?" en *Roads to freedom: Essays in honor of Friedrich A. von Hayek*. Eds., Erich Streissler et al., London: Routledge and Kegan Paul, 1969, pp. 47-64.

Chiaromonte, Francesca y Dosi, Giovanni, "Heterogeneity, Competition, and Macroeconomic Dynamics", *Structural Change and Economic Dynamics*, Junio, 1993, 4 (1), pp. 39-63.

Choi, Young Back, *Paradigms and conventions: Uncertainty, decision making, and entrepreneurship*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993.

Clark, John Maurice, "Economics and Modern Psychology" Partes I y II, *Journal Polit., Econ.*, Enero-Febrero 1918, 26 (1-2), pp. 1-30, 136-66; republicado en John Maurice Clark, *Preface to social economics*, New York: Augustus Kelley, 1967, pp., 92-169.

Cohen, Jack y Stewart, Ian., *The collapse of chaos: Discovering simplicity in a complex world*, London and New York: Viking, 1994.

Coleman, James S. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.

Commons, John R., *The legal foundations of capitalism*, New York: Macmillan, 1924.
Institutional economics: Its place in political economy, New York: Macmillan, 1934.

Cosmides, Leda y Tooby, John, "Beyond Intuition and Instinct Blindness: Toward an Evolutionarily Rigorous Cognitive Science", *Cognition*, Abril-Junio, 1994a, 50 (1-3), pp. 41-77.
"Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand", *Amer. Econ. Rev.*, Mayo, 1994b, 84 (2), pp. 377-32.

Cyert, Richard M. y March, James G., *A behavioral theory of the firm*, Engelwood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1963.

Degler, Carl N., *In search of human nature: The decline and revival of Darwinism in American social thought*, Oxford y New York: Oxford U. Press, 1991.

Dosi, Giovanni, "Institutions and Markets in a Dynamic World," *Manchester School of Economics and Social Studies*, Junio, 1988, 56 (2), pp. 119-46.

Duesenberry, James S., *Income, saving and the theory of consumer behavior*, Cambridge MA: Harvard University Press, 1949.

Field, Alexander J., "On the Explanation of Rules Using Rational Choice Models," *Journal Econ. Issues*, Marzo, 1979, 13 (1), pp. 49-72.
"Microeconomics, Norms, and Rationality", *Econ. Devel. Cult. Change*, Julio, 1984, 32 (4), pp. 683-711.

Giddens, Anthony, *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*, Cambridge: Polity Press, 1984.

Gode, Dhananjay K., y Sunder, Shyam, "Alocative Efficiency of Markets with Zero-Intelligence Traders: Market as a Partial Substitute for Individual Rationality", *Journal Polit. Econ.*, Febrero, 1993, 101 (1), pp. 119-31.

Granovetter, Mark, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *Amer. J. Sociology*, Noviembre, 1985, 91 (3), pp. 481-510.

Green, Francis, "The Consumption Function: A Study of a Failure in Positive Economics", en *Issues in political economy: A critical approach*, Eds.: Francis Green y Petter Nore, London: Macmillan, 1979, pp. 33-60.

Hahn, Frank H., "The Next Hundred Years", *Econ. J.*, Enero, 1991, 101 (404), pp. 47-50.

Hamilton, Walton H., "Institution," en *Encyclopaedia of the social sciences*, Eds.: Edwin R. A. Seligman y Alvin Johnson, New York: Macmillan, 1932, Vol. 8, pp. 84-89.

Hayek, Friedrich A. Von, *The fatal conceit: The errors of socialism. The collected works of Friedrich August Hayek. Vol. I.* Ed.: W. W., Bartley III, London: Routledge, 1988.

Heiner, Ronald A. "The Origin of Predictable Behavior", *Amer. Econ. Rev.*, Diciembre, 1983, 73 (4), pp.560-95.

Hodgson, Geoffrey M., *Economics and institutions: A manifesto for a modern institutional economics*, Cambridge: Polity Press; Philadelphia: niversity of Pennsylvania Press, 1988. *Economics and evolution: Bringing life back into economics*, Cambridge: Polity; Press; Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1993.
"The Ubiquity of Habits and Rules", *Cambridge J. Economics*, Noviembre, 1997, 21 (6), pp. 663-84.

Hodgson, Geoffrey M., Samuels, Warren J., y Tool, Marc., eds. *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Aldershot: Edward Elgar, 1994.

Houthakker, Hendricks S. y Taylor, Lester D., Consumer demand in the United States, 1929-1970: Analyses and projections, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1966.

Keynes, John Maynard., "The General Theory of Employment", Quart. J. Econ, Febrero, 1931, 51 (1), pp. 209-23; republicado en 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.

Langlois, Richard N., ed., Economics as a process: Essays in the new institutional economics, Cambridge y New York: Cambridge University Press, 1986.

Mason, Roger, "Interpersonal Effects on Consumer Demand in Economic Theory and Marketing Thought, 1890-1950", Journal Econ. Issues, Septiembre, 1995, 29 (3), pp. 871-81.

Menger, Carl, "On the Origins of Money", Econ. Journal, Junio 1892, 2 (2), pp. 239-55.
"Geld", en The collected works of Carl Menger, Vol. IV. Schriften über Geldtheorie und Wahrungspolitik, London: London School of Economics, 1936, pp. 1-116.

Murphy, James B., "The Kinds of Order in Society", en Natural images in economic thought: Markets read in tooth and claw, Ed.: Philip Mirowski, Cambridge y New York: Cambridge University Press, 1994, pp. 536-82.

Nelson, Richard R. y Winter, Sidney G., An evolutionary theory of economic change, Cambridge MA: Harvard University Press, 1982.

North, Douglass C. Structure and change in economic history, J. New York: Norton, 1981. Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Plotkin, Henry C., Darwin machines and the nature of knowledge: Concerning adaptations, instinct and the evolution of intelligence, Harmondsworth: Penguin, 1994.

Polanyi Karl, The great transformation, New York: Rinehart, 1944.

Pollak, Robert A., "Habit Formation and Dynamic Demand Functions," Journal Polit. Econ., Julio-agosto, 1970, 78 (4), pp. 745-63.

Pylyshyn, Zenon W., ed., The Robot's dilemma: The frame problem in artificial intelligence, Norwood, NJ: Ablex, 1986.

Posner, Richard A., Economic analysis of law, Boston: Little, Brown, 1973.

Reber, Arthur S., *Implicit learning and tacit knowledge: An essay on the cognitive unconscious*, Oxford: Oxford University Press, 1993.

Rizvi, S. Abu Turab, "The Microfoundations Project in General Equilibrium Theory," *Cambridge J. Econ.*, Agosto, 1994, 18 (4), pp. 357-77.

Rutherford, Malcolm C., *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1994.

Schotter, Andrew, *The economic theory of social institutions*, Cambridge y New York: Cambridge University Press, 1981.

Simon, Herbert A., *Models of man: social and rational; Mathematical essays on rational human behavior in a social setting*, New York: Wiley, 1957.
"Rational Decision Making in Business Organizations", *Amer. Econ. Rev.*, Septiembre, 1979, pp. 69 (4), 493-513.

Stiglitz, Joseph E., *Whither socialism?* Cambridge, MA: MIT Press, 1994.

Sugden, Robert, *The economics of rights, cooperation, and welfare*, Oxford: Blackwell, 1986.

Tool, Marc R., "Contribution to an Institutional Theory of Price Determination", en *Rethinking economics: Markets technology and economic evolution*, Eds.: Geoffrey M. Hodgson y Ernesto Screpanti, Aldershot: Edward Elgar, 1991, pp. 19-39.

Vanberg, Viktor J., *Rules and choice in economics*. London: Routledge. 1994.

Veblen Thorstein B., *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions*, New York: Macmillan, 1899.
The instinct of workmanship, and the state of the industrial arts, New York: Augustus Kelley, 1914.
The place of science in modern civilisation and other essays, New York: Hubsch, 1919.
Essays on our changing order, Ed.: Leon Ardzrooni, New York: The Viking Press, 1934.

Ware, Caroline F., y Means, Gardiner C., *The modern economy in action*, New York: Harcourt Brace, 1936.

White Harrison C., *Identity and control: A structural theory of social action*, Princeton: Princeton University Press, 1992.

Williamson. Oliver E., *Markets and hierarchies, analyses and anti-trust implications: A study in the economics of internal organization*, New York: Free Press, 1975.

“Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange”, Amer. Econ. Rev., Septiembre, 1983, 14 (3), pp. 519-40.

Winter Sidney G. JR., “Satisficing Selection and the Innovating Remnant”, Quart. J. Econ., Mayo 1971, 85 (2), pp. 237-61.

Notas:

*Traducción del inglés por Carlos Mallorquín

[1] A través del artículo, los términos “institucionalismo” y “economía institucional” cuando no tienen adjetivo temporal, se toman como refiriéndose al institucionalismo en la tradición de Veblen, Commons, y Mitchell.

[2] Notablemente, varios institucionalistas o sus acompañantes han sido elegidos como Presidentes de la American Economic Association desde 1945: John Kenneth Galbraith, Edwin Witte, Morris Copeland, George Stocking y Boulding. Adicionalmente, los “antiguos” institucionalistas Simon Kuznets y Gunnar Myrdal han recibido el Premio Nobel en 1971 y 1974, respectivamente. Otras escuelas del pensamiento se asemejan al institucionalismo. Por ejemplo, mucho de la economía de “Cambridge”, posterior a Keynes tenía un fuerte sabor institucionalista, particularmente el trabajo de Nicolas Kaldor y Joan Robinson. El trabajo más reciente de Robert Boyer, Michel Aglietta, y otros miembros de la escuela de régulation también tiene fuertes afinidades institucionalistas.

[3] “Bounded”; la discusión más adelante de H. Simon hace más fácil su comprensión, nota del Traductor.

[4] Restricciones de espacio obstaculizan extensivas referencias a la literatura. Para un examen enciclopédico de algunos de los tópicos aquí discutidos, el lector debe dirigirse a Hodgson et al (1994), para referencias más amplias y las discusiones de muchos otros temas pertinentes al institucionalismo.

[5] La economía neoclásica (un término originalmente acuñado por Veblen) puede convenientemente ser definida como un enfoque que (1) presupone un comportamiento maximizador, racional por parte de los agentes con una estable función de preferencias, (2) se concentra en condiciones de equilibrio logrado o en movimiento hacia el, y (3) excluye problemas crónicos de información (tales como la incertidumbre del tipo explorado por F. Knight y John Maynard Keynes). Notablemente, algunos desarrollos recientes en teoría económica- tales como la teoría del juego- alcanzan o incluso se encuentran fuera de los límites de esta definición.

[6] Nótese que el “nuevo” institucionalista Ronald Coase, también ha rechazado los presupuestos estándar de la racionalidad mientras trabaja dentro de un marco Marshalliano en lo general.

[7] Veblen fue uno de los primeros en desarrollar el concepto de causalidad acumulativa que directa o indirectamente influenció a Allyn Young, Myrdal, Kaldor, y

otros. Véase Veblen (1919, pp. 70-77, 173-77. 240-43, 370, 436) y Hodgson (1993, capítulo 9).

[8] La enorme y controversial literatura sobre este tema es demasiado amplia para remitirnos a ella. Véase Hodgson (1988) para una reseña y discusión.

[9] Se utiliza el término en inglés, que se podría contraponer al explanans cuyas características discursivas contribuyen a construir la explananda;[nota y cursivas del traductor].

[10]El trabajo reciente de Becker (1996) podría a primera vista aparentar “tomar en cuenta los gustos” construyendo un modelo con “funciones endógenas” –en el cual las funciones de utilidad contienen argumentos tales como la “cultura”. Pero esto no es el caso debido a que concibe de manera inmanente una (meta) función de preferencias presupuesta para cada individuo desde el inicio; es una “caja negra” inexplorada que todavía queda por ser explicada.

[11] Notablemente, y en contraste con los recuentos en Richard Langlois (1986) y Malcolm Rutherford (199\$), este criterio ubica el trabajo de Nelso y Winter (1982), directamente en la categoría del “antiguo” institucionalismo. Hoy esta afinidad con el “antiguo” institucionalismo por los mismos Nelson y Winter. Adicionalmente, en algunos de los escritos tardíos de Hayek (1988) se acercan al antiguo institucionalismo, al igual que los recientes trabajos por North (1990).

[12]El autor se refiere al “juego Go”, de procedencia Oriental, se juega entre fichas negras y blancas cuyo tablero contiene espacios que deben ocupar las fichas, y la idea es encerrar al oponente, rodearlo, hasta que no se pueda mover, el que lo logra gana [nota del traductor].

[13]Nótese que, contrario a la amplia y errónea concepción, Veblen (1899, p. 15; 1914, pp.31-32; 1919, p. 75; 1934, pp. 80, 175) repetidamente aseveró que el comportamiento humano presentaba metas.

[14] Rutherford (1994, pp. 40-41) muestra como el mismo institucionalismo norteamericano se movió hacia el determinismo cultural y colectivismo metodológico en el periodo posterior a la década de 1940. Tal énfasis hacia sola dirección no puede encontrarse en el temprano institucionalismo de Veblen y Commons.

[15] Es un asunto de un debate continuo si es que puede surgir un acuerdo en común de la propiedad o su imposición práctica, sin la existencia del estado. El argumento “antiguo” clásico institucional de que históricamente se requería el estado para poder establecer mercados de trabajo, de tierra y de dinero se encuentra en Karl Polanyi (1944). A pesar de su celebrado argumento respecto la evolución no diseñada del dinero a partir de las interacciones individuales, incluso Menger (1936) reconoció que el estado podría ser necesario para mantener la integridad de la unidad monetaria.

[16]Esto hace surgir un problema en el trabajo innovador de Young-Back Choi (1993). Mientras desarrolla una teoría de las convenciones e instituciones él toma el individuo como “la unidad básica del análisis” (p.5). Por lo tanto, Choi está impulsado (pp. 32-39)

de hacer que de alguna manera este individuo elija su “paradigma” conceptual por medio del cual hace comprensible la incertidumbre del mundo en el cual se encuentra. La pregunta no respondida es ¿sobre qué bases dicho individuo “ha elegido adoptar” (p. 39) un paradigma en lugar de otro?. Sin duda, esta elección a su vez requiere un marco conceptual o paradigma, y normas y criterios de evaluación, para hacer comprensible la situación en la cual la realiza elección. La elección del paradigma a su vez requiere un paradigma. Nuevamente tenemos un problema de la regresión infinita. [17] Esto hace surgir la pregunta sobre cómo un infante recién nacido podría adquirir información. Nuestra incapacidad de aprender sin un marco conceptual previo significa –como James argumentó hace mucho tiempo y Plotkin (1994) y otros elaboran- que mucho de nuestra capacidad inicial para aprender debe ser heredada genéticamente e instintiva. En la perspectiva de la psicología moderna, la adhesión de Veblen al concepto del instinto no es tan pasado de moda como lo era antes. [18] Para un tratamiento más a fondo de este tema, véase Hodgson (1997). [19] De manera notable, Vanberg (1994) ha sugerido que el comportamiento de la elección racional y de seguir reglas son incompatibles. Argumenta que es inherentemente incoherente hablar de una “elección racional siguiendo reglas” o una “elección racional entre reglas”. Para Vanberg, la esencia de seguir una regla es no responder totalmente ante las cambiantes particularidades de cada situación de elección. Esto se contrasta con el concepto de la elección, donde el individuo se supone libre de un tal “comportamiento preprogramado”. Pero, en primer lugar, la cualidad de no responder ante las cambiantes particularidades no es una característica universal de un comportamiento que sigue las reglas. Existen reglas condicionales que discriminan entre diferentes condiciones del medio ambiente y apuntan a diferentes resultados en circunstancias diferentes. Segundo, la misma idea del cálculo racional, como se muestra más adelante, debe ella misma depender de reglas de la computación. Vanberg también fracasó en no reconocer que la estricta optimización debe necesariamente excluir la elección. Como se hizo notar antes, un maximizador de utilidades es una máquina de satisfacción de gustos. Si la elección significa la posibilidad de actuar de otra manera, entonces no puede estar predeterminada ni por reglas o funciones de preferencia.

[20] Clark (1918, p. 25) también escribió: “un buen hedonista concluirá sus cálculos cuando parecería que implica más problemas de lo que vale la pena”. Por lo tanto, el concepto de Simon sobre el comportamiento de satisfacción halla un precedente en el trabajo de un “antiguo” economista institucionalista.

[21] Sin darle un nombre, Veblen (1934, pp. 79-80) claramente utilizó este principio, en su discusiones sobre los orígenes de los hábitos, y el comportamiento con metas.

[22] Es significativo que Plotkin ha distanciado la psicología evolucionista del reduccionismo genético. El argumenta que el comportamiento inteligente “no puede reducirse a una explicación por la genética o el desarrollo y la genética” (Plotkin 1994, p. 176).

[23] Así en el original, traducido

