

LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: Aproximaciones y Temas de Discusión

Carolina Esguerra R.*

Introducción

Según John Commons (1931), se puede entender por institución “el marco de leyes o derechos naturales dentro de los cuales los individuos actúan como reclusos [...] A veces se considera institucional a todo lo que señale crítica a la economía clásica o hedonista [...] A veces parece ser economía institucional todo lo que sea ‘dinámico’ en vez de ‘estático’ [...] o acción de masas en vez de acción individual”.

Siguiendo esta línea de razonamiento, se puede deducir que la caracterización de la economía institucional depende de la forma de aproximarse a los temas de discusión económica y específicamente a los problemas relacionados con el individuo y la sociedad.

El objetivo de esta nota es caracterizar la economía institucional a través de sus propuestas en torno al individualismo metodológico y la acción colectiva, diferenciando algunos enfoques que se podrían clasificar como institucionalistas.

La Ciencia de la Elección y los Costos de Transacción

Una rápida mirada a la evolución del pensamiento económico de finales del si-

glo XVIII hasta mediados del siglo XIX, pasando por Cantillon, Quesnay, Smith, Ricardo, Mill, Marshall, Walras, Pareto y Pigou, entre otros, permite evidenciar la siguiente secuencia de problemas de estudio: la balanza de pagos y el comercio internacional, el derecho natural y los esquemas de reproducción, las causas de la riqueza de las naciones, la renta diferencial y los precios relativos, la libertad y el utilitarismo, la utilidad cardinal y ordinal, el excedente del consumidor, la elasticidad de las necesidades, el equilibrio económico general y la optimalidad paretiana.

Teniendo en cuenta lo anterior se puede percibir un cambio de énfasis en el objeto de estudio antes y después de la fusión entre los supuestos utilitaristas, el equilibrio general y la optimalidad paretiana. Se puede afirmar que “la economía como disciplina pasó de ser el estudio de las causas de la riqueza a ser la ciencia de la elección. En este tránsito la economía política dejó de lado las instituciones y se demarcó como disciplina científica, como el estudio de la asignación de recursos escasos a fines ilimitados. El núcleo de esta teoría fue la noción de equilibrio walrasiano, que excluye las instituciones diferentes al sistema de precios como variables de estudio” (Lozano, 1999, 101).

* Economista. Coordinadora Editorial de la Revista de Economía Institucional de la Universidad Externado de Colombia.

Fotografía: M.C. Escher. *Bond of Union*. 1956..

Este cambio de énfasis es un punto de referencia para hablar de las instituciones; entendidas como reglas de juego, derechos de propiedad y estructuras de autoridad, entre otros. Por ejemplo Coase (1988) parte del concepto de empresa en la economía neoclásica para evidenciar las limitaciones de este enfoque y proponer una visión más amplia que incluya las estructuras de poder. De esta forma argumenta que “la teoría económica requiere un enfoque más realista, que acepte que la firma, el mercado y el derecho desempeñan un papel esencial en el funcionamiento del sistema económico [...] Todo lo que es externo a la empresa es coordinado a través del mecanismo de precios, pero dentro de la empresa las transacciones del mercado se eliminan y son sustituidas por el empresario-coordinador [...] El uso del mecanismo de precios es costoso, y esta es la base para la creación de las firmas” (Parada, 2003, 106).

Bajo esta perspectiva, afirmar que el mecanismo de precios es costoso implica que es posible encontrar mecanismos alternativos que permitan a los individuos realizar sus transacciones con menores costos. De allí que los nuevos institucionalistas, entre ellos Coase, definen las instituciones como “una derivación lógica de la teoría de los costos de transacción” (ibíd., 98). Las instituciones, por tanto, tienen la finalidad de reducir los costos de transacción; aquellos que surgen de utilizar el mecanismo de precios. Los costos de transacción incluyen “el costo de descubrir a los socios comerciales, negociar contratos y supervisar el desempeño” (ibíd., 102), entre otros. Como resultado, las elec-

ciones de los individuos están delimitadas por las instituciones y, por tanto, se deben escoger aquellas que brinden los mayores beneficios.

North, por su parte, hace énfasis en el estudio del cambio institucional y de cómo la evolución de las sociedades depende de las instituciones, formales e informales, que caracterizan las transacciones económicas. Así, el estudio del cambio institucional “incluye un concepto de eficiencia adaptativa muy diferente al paretiano y ubica en el mercado político las posibilidades de que las sociedades diseñen instituciones más favorables para el crecimiento económico” (Lozano, 1999, 114).

Desde esta perspectiva, por ejemplo, se analizan las políticas que han implementado los países en desarrollo y cuáles han sido sus diferencias y semejanzas con las políticas adoptadas por los países desarrollados. Se hacen explícitos los contextos jurídicos, religiosos y culturales que han enmarcado el desarrollo de cada país, y especialmente, el proceso político y la negociación a través de la cual se toman las decisiones colectivas. Los estudios comparativos son una herramienta esencial en este tipo de interpretación institucional.

La noción de cambio institucional está asociada a la posibilidad de modificar las reglas, los derechos y las costumbres con el propósito de establecer un entorno que propicie el crecimiento y el desarrollo económico. Esto implica que los individuos tienen la capacidad de diseñar su entorno institucional y de concertar reglas que reduzcan los costos de transacción. De aquí se des-

prenden los estudios de los mercados políticos, los grupos de interés y la burocracia, muchos de ellos enmarcados en la escuela de la Elección Pública. En términos generales, se reconoce que “el mercado es un sistema institucionalizado de intercambio” (Lozano, 1999, 101) y se destacan nuevas categorías de análisis que explican las relaciones entre el mercado económico y el mercado político.

Sin embargo, la posibilidad del diseño institucional se enfrenta a la crítica de autores como Hayek que cuestionan la posibilidad de que “algún individuo u organización sea capaz de recoger la información necesaria sobre los fines de los individuos y proporcionar un mecanismo de coordinación de tales objetivos. No existe una entidad humana que pueda remplazar a la sociedad descentralizada” (ibíd., 113). Es decir, Hayek argumenta las virtudes de la descentralización debido a la imposibilidad de los individuos de procesar toda la información necesaria para el diseño institucional.

Esta crítica hace evidente algunas debilidades que las propuestas institucionalistas, antes mencionadas, no han podido superar al construir sus argumentos sobre los mismos supuestos de las teorías que pretenden rebasar. Para algunos autores, sin embargo, la Nue-

va Economía Institucional¹ constituye un avance frente a la teoría neoclásica, pues la interpretación de los costos de transacción brinda nuevas posibilidades analíticas, específicamente en la explicación del cambio histórico. “Para North y sus seguidores que son historiadores económicos, el pecado mortal de la ortodoxia es su ahistoricismo y declaran que la historia es importante para examinar las instituciones que le dan forma al intercambio” (Kalmanovitz, 2003).

En contraste, autores como Cataño (2003) sostienen que “el neoinstitucionalismo no puede romper con los neoclásicos sino que pretende añadir otros aspectos, seguramente más realistas, a una transacción económica pura inicialmente mal definida” (Cataño, 2003). Comparto la idea de Cataño en el sentido de que la Nueva Economía Institucional es una extensión de la interpretación ortodoxa, puesto que los supuestos fundamentales del modelo analítico siguen siendo los mismos. El análisis de causa y efecto de la perspectiva costo beneficio, incluso en escenarios con costos de transacción positivos, no permite que esta interpretación económica traspase las barreras conceptuales de la ortodoxia. En este contexto, vale la pena mencionar otras tendencias institucionalistas que no hacen énfasis en los costos de

¹ La Nueva Economía Institucional, NEI, utiliza las herramientas de la economía para explicar la historia, el derecho, los contratos, la empresa, las redes de información, el gobierno, la familia y otras instituciones sociales. La NEI adopta el individualismo metodológico buscando explicaciones a los hechos en las decisiones de los individuos. Los principales representantes de esta corriente son: Douglass North, Ronald Coase y Oliver Williamson. Ver [www.eumed.net]. El término la Nueva Economía Institucional se usa para delimitarla del antiguo institucionalismo económico de Veblen, Commons y Mitchell. Este primer institucionalismo fue dominante en los departamentos de economía estadounidenses después de la Primera Guerra Mundial (Hodgson, 2001).

transacción sino en el carácter evolutivo y social de los individuos.

La Economía Evolucionista

En la concepción evolucionista de la economía, las instituciones se conciben “como un resultado histórico y evolutivo, y para ello el hombre racional es una descripción incompleta y errónea del comportamiento humano y los mercados no son un rasgo eterno de las sociedades” (Parada, 2003, 102). El objetivo de la evolución institucional no se construye a partir de la reducción de los costos de transacción, pues no se parte del supuesto de un individuo racional que se enfrenta al problema de elección. Ya no se trata de maximizar una función de utilidad o minimizar una función de costos. El problema de estudio es la acción colectiva “que controla, libera y amplía la acción individual” (Commons, 1931).

Desde esta perspectiva, la relación entre el individuo y la sociedad se estudia a partir de la acción colectiva. Las acciones colectivas establecen “los principios de escasez, eficiencia, visión del futuro [y] reglas de funcionamiento” (ibíd.); es decir que la unidad de análisis son las instituciones y no el individuo. La acción colectiva “es la ampliación de la voluntad del individuo más allá de lo que éste puede lograr por sus propias acciones” (ibíd.).

Para Veblen, sin embargo, la relación entre el individuo y la sociedad tiene un carácter dinámico asociado a una idea de progreso que no tiene una referencia a un estado perfecto, un fin último, una ley natural o una noción de equi-

librio. El proceso económico se debe explicar sólo a través del proceso mismo. Según Veblen (1898) “el material activo sobre el que se ejerce el proceso económico es el material humano de la comunidad industrial. Para el propósito de la ciencia económica, el proceso de cambio acumulativo que se debe explicar es la secuencia de cambios en los métodos de hacer las cosas: los métodos de tratar con los medios materiales de la vida”.

Esta aproximación evolutiva es la que retoma Geoffrey Hodgson, a través del estudio de los hábitos y las rutinas. “En la evolución social, los hábitos cumplen un papel crucial, enmarcados en la historia y la cultura, aunque también se derivan del carácter biológico del hombre como ‘animal social’” (Parada, 2003, 98). De esta forma “el análisis de la evolución de un organismo específico requiere datos detallados respecto al organismo y su medio ambiente y también explicaciones específicas relevantes de las especies bajo consideración. La biología evolucionista requiere teorías específicas y generales” (Hodgson, 2001).

Esto significa que la noción de evolución se asocia más con el concepto darwiniano de progreso que con las teorías generales de la física. Es decir que “el enfoque institucionalista pasa de ideas generales respecto al 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” (ibíd.). En otras palabras, la economía evolucionista no busca regularidades empíricas para for-

mular leyes generales de los fenómenos materiales, y por tanto “no tiene una teoría general de los precios, sino una serie de guías de aproximación a problemas específicos” (ibíd.).

Conclusión

En síntesis, la economía institucional parte de una necesidad de complementar o cuestionar las herramientas tradicionalmente utilizadas en el análisis económico. Esto conduce a diferentes formas de aproximarse a la conducta del individuo en el mercado, siendo este último considerado como una institución. Los principios individualistas de la interpretación económica tradicional se pueden complementar o rechazar según se entienda el funcionamiento agregado de la economía, y la acción colectiva se interpreta como el resultado de las acciones individuales, cuando se adopta el individualismo metodológico, y como la unidad complementaria de análisis, cuando el todo no se define como la suma de las partes individuales.

El término institución mantiene su carácter ambiguo y es preciso delimitar con precisión a qué se está haciendo referencia cuando nos referimos a él. Se debe avanzar en la profundización y divulgación de los estudios sobre este tema y fortalecer nuestra comunidad académica en torno a una discusión que no sólo convoca a profesionales del área económica sino que permite el diálogo constructivo con abogados, historiadores, filósofos y sociólogos, entre otros.

Referencias Bibliográficas

- Cataño, José Felix. 2003. “Teoría económica y neoinstitucionalismo. Comentarios a ‘El neoinstitucionalismo como escuela’ de Salomón Kalmanovitz”, *Revista de Economía Institucional* 9, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 213-227.
- Coase, R. 1988. *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.
- Commons, John. 1931. “Institutional Economics”, *American Economic Review* 21. Traducción al español: “Economía Institucional”, *Revista de Economía Institucional* 8, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 191-201.
- Hodgson, Geoffrey M. 2001. “El enfoque de la economía institucional”, *Análisis Económico* 33.
- Kalmanovitz, Salomón. 2003. “El neoinstitucionalismo como escuela”, *Revista de Economía Institucional* 9, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 189-212.
- Lozano, Jaime. 1999. “Economía institucional y ciencia económica”, *Revista de Economía Institucional* 1, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 99-128.
- Parada, Jairo. 2003. “Economía Institucional Original y Nueva Economía Institucional”, *Revista de Economía Institucional* 8, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, pp. 92-116.
- Veblen, T. 1898. “Why is Economics Not an Evolutionary Science”, *The Quarterly Journal of Economics* 12.