
ECONOMÍA INSTITUCIONAL*

John R. Commons

La dificultad para definir el campo de la economía institucional es la ambigüedad del significado de institución. A veces, institución significa el marco de leyes o derechos naturales dentro de los cuales los individuos actúan como reclusos. A veces significa el comportamiento de los reclusos. A veces se considera institucional a todo lo que se añade o critica a la economía clásica o hedonista. A veces es institucional todo lo que sea “comportamiento económico”. A veces parece ser economía institucional todo lo que sea “dinámico” en vez de “estático”, o “proceso” en vez de mercancías, o actividad en vez de sentimientos, o acción de masas en vez de acción individual, o administración en vez de equilibrio, o control en vez de *laissez faire*.

Todas estas nociones se incluyen en la economía institucional, pero son metáforas o descripciones, mientras que una ciencia del comportamiento económico requiere un análisis de las similitudes de causa, efecto o propósito, y una síntesis en un sistema unificado de principios. Además, la economía institucional no se puede dissociar de los maravillosos descubrimientos e intuiciones de los economistas clásicos y psicológicos. Y también debe incorporar la visión igualmente importante de los economistas comunistas, anarquistas, sindicalistas, fascistas, cooperativistas y asociativos. Es indudable que el esfuerzo por cubrir mediante la enumeración todas estas actividades no coordinadas de las diversas escuelas es lo que da a la economía institucional esa reputación de carácter misceláneo, indefinido y meramente descriptivo del llamado “comportamiento económico”, que desde hace mucho tiempo relegó a la Escuela Histórica.

Si nos empeñamos en encontrar una circunstancia universal, común a todo el comportamiento conocido como institucional, podemos definir a una institución como acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual.

* Tomado de *American Review* 21, 1931, pp. 648-657. Traducción de Alberto Supelano.

La acción colectiva abarca toda aquella gama que va de la costumbre no organizada a los diversos intereses en marcha, como la familia, la corporación, la asociación comercial, el sindicato, el sistema de la reserva, el Estado. El principio común a todos ellos es el mayor o menor control, liberación y ampliación de la acción individual mediante la acción colectiva.

Este control de los actos del individuo siempre resulta, y se pretende que resulte, en una ganancia o una pérdida para otro u otros individuos. Si se trata del cumplimiento de un contrato, la deuda es exactamente igual al crédito creado en beneficio de la otra persona. Una deuda es un deber que se hace cumplir colectivamente, mientras que el crédito es un derecho correspondiente originado mediante la creación del deber. La relación social resultante es una situación económica que depende de las expectativas hacia las que cada parte dirige su comportamiento económico. En el lado de la deuda y el deber es una situación de conformidad con la acción colectiva. En el lado del crédito y el derecho es una situación de seguridad creada por la expectativa de dicha conformidad. Esto se conoce como propiedad "incorpórea".

Ahora bien, el control colectivo toma la forma de un tabú o prohibición de ciertos actos, como los actos de interferencia, infracción o entrada ilegal; y esta prohibición crea una situación económica de libertad para la persona que así se torna inmune. Pero la libertad de una persona puede estar acompañada de la ganancia o pérdida probable de una persona correlativa, y la situación económica así creada es una exposición a la libertad de la otra. Un patrón está expuesto a la libertad del empleado para trabajar o no trabajar, y el empleado está expuesto a la libertad del patrón para contratar o despedir. El caso típico de libertad y exposición es la reputación de una empresa. Ésta se conoce como propiedad "intangible".

El Estado, una corporación, un cartel, una compañía de inversiones, una asociación cooperativa, un sindicato, una asociación de patronos, una asociación comercial, un acuerdo comercial entre dos asociaciones, una bolsa de valores o una cámara de comercio pueden establecer y hacer cumplir las normas que determinan este conjunto de relaciones económicas correlativas y recíprocas entre los individuos. De hecho, estos actos colectivos de las organizaciones económicas son a veces más poderosos que la acción colectiva del interés político, el Estado.

Expresado en el lenguaje de la ética y del derecho, que se desarrolla más adelante, todos los actos colectivos establecen relaciones de derechos, deberes, no derechos y no deberes. Expresado en el lenguaje del

comportamiento individual, esos actos requieren actuación, elusión o abstención de los individuos. Expresado en el lenguaje de la situación económica resultante para los individuos, proporcionan seguridad, conformidad, libertad y exposición. Expresado en el lenguaje de causa, efecto o propósito, los principios comunes a todos ellos son los principios de escasez, eficiencia, visión del futuro, reglas de funcionamiento de la acción colectiva y factores limitantes y complementarios de la teoría económica. Expresado en el lenguaje del efecto de las reglas de funcionamiento sobre la acción individual, se expresan mediante los verbos auxiliares que denotan lo que el individuo puede, no puede, debe, no debe, está autorizado o no está autorizado a hacer. Éste “puede” o “no puede”, porque la acción colectiva viene o no viene en su ayuda. “Debe” o “no debe”, porque la acción colectiva lo obliga. “Está autorizado”, porque la acción colectiva lo permite y lo protege. “No está autorizado”, porque la acción colectiva lo impide.

Debido a estos verbos auxiliares volitivos, el término familiar “reglas de funcionamiento” es apropiado para indicar el principio universal de causa, efecto o propósito, común a toda acción colectiva. Las reglas de funcionamiento cambian continuamente en la historia de una institución y difieren en instituciones diferentes; pero, cualesquiera que sean sus diferencias, se asemejan en que indican qué individuos pueden, deben o están autorizados a hacer o no hacer, obligados por sanciones colectivas.

El análisis de estas sanciones colectivas proporciona esa correlación entre economía, jurisprudencia y ética que es el prerrequisito para una teoría de la economía institucional. David Hume encontró que la unidad de estas tres ciencias sociales era el principio de escasez y el conflicto de intereses resultante, en contra de Adam Smith quien aisló la economía de las demás mediante los supuestos de la providencia divina, la abundancia terrenal y la armonía de intereses resultante. La economía institucional se remonta a Hume. Tomando como guía a Hume y al uso moderno del término “ética de los negocios”, la ética trata de las reglas de comportamiento que surgen del conflicto de intereses, que nace, a su vez, de la escasez y está sometido a las sanciones morales de la opinión colectiva; pero la economía trata de las mismas reglas de comportamiento sometidas a las sanciones económicas colectivas de la ganancia o la pérdida en caso de obediencia o desobediencia, mientras que la jurisprudencia trata de esas mismas sometidas a las sanciones organizadas de la violencia. La economía institucional trata continuamente de los méritos relativos y de la eficiencia de estos tres tipos de sanciones.

Del principio universal de la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual surgen no sólo los conceptos éticos de derechos y deberes y los conceptos económicos de seguridad, conformidad, libertad y exposición; sino también los de activos y obligaciones. De hecho, la economía institucional extrae gran parte de sus datos y de su metodología del campo de las finanzas corporativas, con sus activos y obligaciones variables, y no del campo de las necesidades y del trabajo, de los dolores y los placeres, de la riqueza y la felicidad ni de la utilidad y la desutilidad. La economía institucional se refiere a los activos y las obligaciones de los grupos de interés, en contraste con la *Riqueza de las naciones* de Adam Smith.

Pero la acción colectiva es aún más universal en la forma no organizada de costumbre que en la forma organizada de intereses. La costumbre no cedió su puesto al libre contrato y a la competencia, como afirmó Sir Henry Maine. Las costumbres simplemente se modificaron cuando cambiaron las condiciones económicas, y hoy pueden ser aún más obligatorias que los decretos de un dictador, que forzosamente está obligado a conformarse a ellas. El hombre de negocios que se niega a usar las costumbres modernas del sistema del crédito o es incapaz de usarlas, negándose a aceptar o a girar cheques de bancos solventes, aunque sólo sean arreglos privados y no dinero de curso legal, simplemente no puede continuar en el negocio realizando transacciones. Estos instrumentos son dinero habitual, en vez de ser dinero de curso legal, respaldado por las poderosas sanciones de la ganancia, la pérdida y la competencia, que obligan a la conformidad. Se podrían mencionar otras costumbres obligatorias, como la de empezar a trabajar a las siete y salir a las seis.

Si surgen disputas, los funcionarios de un grupo de interés organizado —una asociación de crédito, el gerente de una corporación, una bolsa de valores, una cámara de comercio, un árbitro comercial o laboral, o, finalmente, los tribunales legales hasta llegar a la Corte Suprema de los Estados Unidos— reducen la costumbre a la precisión añadiendo una sanción organizada.

Este es el método del derecho común: elaborar leyes decidiendo sobre las disputas. Las decisiones se convierten en precedentes y así se convierten en reglas de funcionamiento, durante algún tiempo, del grupo de interés organizado específico. El “derecho consuetudinario” histórico de la jurisprudencia angloamericana es apenas un caso especial del principio universal, común a todos los intereses que sobreviven, de elaborar una nueva ley decidiendo sobre los conflictos de interés y dar así mayor precisión y compulsión organizada a las reglas de funcionamiento no organizadas de la costumbre. El método del

derecho común es universal en toda acción colectiva, pero el “derecho consuetudinario” técnico de los abogados es un cuerpo de decisiones. En suma, el método del derecho común es en sí mismo una costumbre, con variaciones, igual que otras costumbres. Es la forma en que la acción colectiva actúa sobre la acción individual en momentos de conflicto.

Por tanto, la acción colectiva es más que el control de la acción individual: es, por el mismo acto de control, como indican los verbos auxiliares mencionados, una liberación de la acción individual de la coerción, la coacción, la discriminación o la competencia desleal de otros individuos.

Y la acción colectiva es más que el control y la liberación de la acción individual: es la ampliación de la voluntad del individuo más allá de lo que él puede lograr por sus propias acciones. El jefe de una gran corporación da órdenes cuya obediencia, impuesta por la acción colectiva, ejecuta su voluntad en los confines de la tierra.

Por tanto, una institución es la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual.

Estas acciones individuales son realmente transacciones en vez de comportamientos individuales o “intercambio” de mercancías. Este desplazamiento de las mercancías y los individuos a las transacciones y las reglas de funcionamiento de la acción colectiva es lo que marca la transición de las escuelas clásica y hedonista a las escuelas institucionales de pensamiento económico. El desplazamiento es una modificación de la unidad última de la investigación económica.

Los economistas clásicos y hedonistas, junto con sus vástagos comunistas y anarquistas, fundaron sus teorías a partir de la relación del hombre con la naturaleza, pero el institucionalismo es una relación del hombre con el hombre. La unidad más pequeña de los economistas clásicos era una mercancía producida por el trabajo. La unidad más pequeña de los economistas hedonistas era esa misma mercancía o una similar que daba placer a los consumidores finales. Uno era el lado objetivo, el otro el lado subjetivo, de la misma relación entre el individuo y las fuerzas de la naturaleza. El resultado, en ambos casos, era la metáfora materialista de un equilibrio automático, análogo a las olas del océano, pero personificado en cuanto “buscaba su nivel”.

En cambio, la unidad más pequeña de los economistas institucionales es una unidad de actividad: una transacción, junto con sus participantes. Las transacciones intervienen entre el trabajo de los economistas clásicos y los placeres de los economistas hedonistas, simplemente porque la sociedad es la que controla el acceso a las fuerzas de la naturaleza, y las transacciones son, no el “el intercambio

de mercancías”, sino la enajenación y la adquisición, entre individuos, de los derechos de propiedad y libertad creados por la sociedad, los que por consiguiente se deben negociar entre las partes involucradas antes de que el trabajo pueda producir, los consumidores puedan consumir o las mercancías se intercambien físicamente.

Las transacciones, como se deduce del estudio de las teorías económicas y de las decisiones de los tribunales, se pueden reducir a tres actividades económicas, que se pueden clasificar en transacciones de negociación, transacciones de administración y transacciones de racionamiento. Los participantes en cada una de ellas son controlados y liberados por las reglas de funcionamiento del tipo particular de interés moral, económico o político en cuestión. La transacción de negociación se deduce de la fórmula familiar del mercado, la cual, en el momento de la negociación, antes de intercambiar los bienes, depende de los dos mejores compradores y los dos mejores vendedores de ese mercado. Los demás son potenciales. De esta fórmula surgen cuatro relaciones de posible conflicto de intereses, a partir de las cuales las decisiones de los tribunales han establecido cuatro clases de reglas de funcionamiento.

1. Los dos compradores son competidores y los dos vendedores son competidores, a partir de cuya competencia los tribunales, guiados por la costumbre, han elaborado la larga sucesión de reglas sobre la competencia leal y desleal.

2. Uno de los compradores compra a uno de los vendedores, y uno de los vendedores vende a uno de los compradores; a partir de esta elección económica de oportunidades, la costumbre y los tribunales han elaborado las reglas de igual o desigual oportunidad, las cuales, cuando se reducen a decisiones sobre disputas, se convierten en reglas colectivas de discriminación razonable y no razonable.

3. Al cierre de las negociaciones, uno de los vendedores, por acción de la ley, transfiere un derecho a uno de los compradores, y uno de los compradores transfiere el derecho a dinero o a un instrumento de crédito a uno de los vendedores. A partir de esta doble enajenación y adquisición de un derecho surge el problema de la igualdad o la desigualdad del poder de negociación, cuyas decisiones crean las reglas del precio justo o injusto o del valor razonable y no razonable.

4. Pero aun las mismas decisiones sobre estas disputas, o las normas legislativas o administrativas prescritas para guiar las decisiones se pueden poner en cuestión, en el sistema norteamericano, mediante una apelación a la Corte Suprema, con base en que la propiedad o la libertad ha sido “usurpada” por la autoridad gobernante o judicial “sin el debido proceso legal”. El debido proceso legal es por ahora la

regla de funcionamiento de la Corte Suprema, la cual varía con los cambios en la costumbre y la dominación de clase, los cambios de jueces, los cambios en las opiniones de los jueces o los cambios en los significados habituales de la propiedad y la libertad.

De aquí que los cuatro problemas económicos que surgen de esa unidad de actividad, la transacción de negociación, sean la competencia, la discriminación, el poder económico y las reglas de funcionamiento.

El supuesto habitual implícito en las decisiones sobre las anteriores clases de disputas es la igualdad entre compradores voluntarios y vendedores voluntarios en las transacciones de negociación, mediante las cuales se transfiere la propiedad de la riqueza por acción de la ley. Aquí el principio universal es la escasez.

Pero el supuesto implícito en las transacciones de administración, mediante las cuales se produce la riqueza, es el del superior y el inferior. Aquí el principio universal es la eficiencia y la relación es entre dos partes, en vez de cuatro, como en la transacción de negociación. El patrón, gerente, capataz u otro ejecutivo imparte órdenes, y el sirviente, obrero u otro subordinado debe obedecer. Pese al cambio de las reglas de funcionamiento, con el curso del tiempo, que son modificadas por la nueva acción colectiva de las decisiones judiciales, se puede distinguir entre órdenes razonables y no razonables, y entre obediencia voluntaria e involuntaria.

Finalmente, las transacciones de racionamiento difieren de las transacciones administrativas en que el superior es un superior colectivo mientras que los inferiores son individuos. Algunos ejemplos conocidos son las actividades de negociación de votos de un cuerpo legislativo en materia de tributación y aranceles, los decretos de las dictaduras comunistas o fascistas, la elaboración del presupuesto en una junta directiva e incluso las decisiones de un tribunal o un árbitro; todos los cuales consisten en racionar la riqueza o el poder adquisitivo a los subordinados sin concertación —aunque las negociaciones a veces no ayudan a la concertación— y sin administración, la cual se deja a los ejecutivos. De hecho, estos involucran negociación pero en la forma de argumentación, alegato o elocuencia, porque figuran como una regla de orden y obediencia y no como una regla de igualdad y libertad. En el límite están los pactos de asociación que racionan a los socios los beneficios y las cargas de una empresa común. Así mismo, en el sistema norteamericano estas transacciones de racionamiento están finalmente sujetas a las reglas de funcionamiento (el debido proceso legal) de la Corte Suprema.

En todos los casos tenemos variaciones y jerarquías del principio universal de la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual en todas las transacciones económicas de negociación, administración y racionamiento.

Puesto que la economía institucional estudia el comportamiento, y el comportamiento en cuestión no es más que el comportamiento de los individuos que participan en transacciones, la economía institucional debe analizar el comportamiento económico de los individuos. La cualidad peculiar de la voluntad humana en todas sus actividades, que distingue a la economía de las ciencias físicas, es la de elegir entre alternativas. La elección puede ser voluntaria, o puede ser una elección involuntaria impuesta por otro individuo o por la acción colectiva. En cualquier caso, la elección compromete a la mente y al cuerpo en la acción —es decir, a la voluntad—, bien sea la acción y la reacción físicas a las fuerzas de la naturaleza, o la actividad económica de inducir a otros mutuamente en la transacción.

Cuando se somete a análisis, toda elección resulta ser un acto de tres dimensiones que, como se observa en los problemas que surgen en las disputas, es al mismo tiempo una actuación, una elusión y una abstención. La actuación es el ejercicio del poder sobre la naturaleza o sobre otros; la elusión es su ejercicio en una dirección y no en la siguiente dirección disponible; mientras que la abstención es el ejercicio, no del poder total —excepto en una crisis— sino de un grado limitado del posible poder moral, físico o económico personal. Por tanto, la abstención es el límite que se pone a la actuación, la actuación es la actuación real y la elusión es la actuación alternativa que se rechaza o se evita; todo eso al mismo tiempo.

La doctrina de lo razonable surge de la abstención, mientras que la actuación significa prestar un servicio, obligar a un servicio o pagar una deuda; pero la elusión es la no interferencia con la actuación, la abstención o la elusión de otros. Cada una puede ser un deber o una libertad, con un derecho o exposición correspondientes de otros, y cada una puede ser impuesta, permitida o limitada por la acción colectiva de acuerdo con las reglas de funcionamiento vigentes para el grupo de interés específico.

Para que la economía institucional sea volitiva se requiere una sicología institucional que la acompañe. Esta es la sicología de las transacciones, que se puede denominar apropiadamente sicología de la negociación. Casi todas las sicologías históricas son individualistas porque se ocupan de la relación de los individuos con la naturaleza o con otros individuos, a los que tratan, sin embargo, no como ciudadanos con derechos, sino como objetos de la naturaleza sin derechos

ni deberes. Esto es totalmente válido para la psicología de la copia de Locke, la psicología idealista de Berkeley, la psicología escéptica de Hume, la psicología del placer y del dolor de Bentham, la psicología hedonista de la utilidad marginal, el pragmatismo de James, el conductismo de Watson y la reciente psicología de Gestalt. Todas son individualistas.

Sólo la de Dewey es social. Pero la psicología de las transacciones es la psicología de las negociaciones. Cada participante está empeñado en influir en los demás para que actúen, eludan o se abstengan. Cada cual modifica el comportamiento del otro en mayor o menor grado. Esta es la psicología de los negocios, de la costumbre, de los cuerpos legislativos, de los tribunales, de las asociaciones comerciales, de los sindicatos. En el lenguaje popular, esto equivale a la persuasión o la coerción en las transacciones de negociación, a los mandatos y la obediencia en las transacciones administrativas, o a los argumentos y alegatos en las transacciones de racionamiento. Todos ellos corresponden a la psicología de la negociación. Y cabe observar que constituyen una psicología del comportamiento.

Pero éstos son tan sólo nombres y descripciones. La comprensión científica de la psicología de la negociación se traduce en el menor número de principios generales, es decir, de similitudes de causa, efecto o propósito, que se encuentran en todas las transacciones, aunque en diverso grado. Lo primero es la personalidad de los participantes que, en vez de la supuesta igualdad de la teoría económica, consiste en todas las diferencias entre individuos en su poder de inducción y en su respuesta a los alicientes y las sanciones.

Luego están las semejanzas y diferencias de circunstancias en las que se hallan las personalidades. Primero, la escasez o abundancia de alternativas. Esta es inseparable de la eficiencia o capacidad para enfrentar los acontecimientos. En todos los casos, las negociaciones se orientan hacia el futuro, el principio universal de la visión del futuro. Siempre se tienen en cuenta las reglas de funcionamiento, puesto que son expectativas acerca de lo que los participantes pueden, deben o están autorizados para hacer o no hacer, controlados, liberados o ampliados por la acción colectiva. Por tanto, en toda transacción siempre hay un factor limitante cuyo control, ejercido por el negociador, el vendedor, el gerente o el político sagaces, determina el resultado de los factores complementarios en el futuro inmediato o remoto.

Así, la psicología de la negociación es la psicología de las transacciones que ofrece alicientes y sanciones de acuerdo con las personalidades variables y las circunstancias de escasez, eficiencia, expectativa, reglas de funcionamiento y factores limitantes.

Se puede observar que la psicología transaccional ha cambiado históricamente y que cambia continuamente, de modo que las filosofías del capitalismo, el fascismo o el comunismo son variaciones de ella. En las decisiones del derecho común se trata de la variación de las distinciones entre persuasión y coerción o coacción, considerando la persuasión como el resultado de un estado razonable de igualdad de oportunidades, de competencia leal, de igualdad del poder de negociación o del debido proceso legal. Pero la coerción económica y la coacción física son negaciones de estos ideales económicos, y en casi todos los casos de conflicto económico se convierten en supuesto de la investigación, en sus propias circunstancias, de la psicología transaccional de la persuasión y la coerción. Aun las negociaciones administrativas y de racionamiento son regidas por esta regla del cambio institucional, porque la psicología del mandato y la obediencia se modifica con los cambios en la situación de conformidad, seguridad, libertad o exposición. El "personal" administrativo moderno es una ilustración de este tipo de cambio de la psicología transaccional.

Todo esto reposa en lo que se puede distinguir como tres relaciones sociales implícitas en toda transacción: las relaciones de conflicto, dependencia y orden. Las partes están involucradas en un conflicto de intereses a causa del principio universal de escasez. Pero dependen de las demás para la enajenación y adquisición recíprocas de lo que las demás necesitan pero no poseen. Por tanto, la regla de funcionamiento no es una armonía preordenada de intereses, como supone la hipótesis de los derechos naturales o el equilibrio mecánico de las escuelas clásica y hedonista, sino que realmente crea, a partir del conflicto de intereses, una reciprocidad operativa y una expectativa ordenada acerca de la propiedad y la libertad.

El conflicto, la dependencia y el orden se convierten entonces en el campo de la economía institucional, basados en los principios de escasez, eficiencia, visión de futuro y factores limitantes derivados de las escuelas anteriores; pero correlacionados mediante las nociones modernas de reglas de funcionamiento de la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual.

¿Qué sucede entonces con el "intercambio" de mercancías físicas y la producción de riqueza, así como con el consumo de riqueza y la satisfacción de las necesidades de los consumidores, que constituyen los puntos de partida de los economistas clásicos, hedonistas, comunistas y de otras escuelas? Simplemente se transfieren al futuro. Se convierten en expectativas del futuro inmediato o remoto, garantizadas por la acción colectiva o "institución" de la propiedad y la libertad, que sólo se confirman después de concluir una transacción. Las

transacciones son los medios, en el marco del funcionamiento de la ley y la costumbre, para adquirir y enajenar el control legal de las mercancías o el control legal del trabajo y la administración que producen y distribuyen o intercambian las mercancías y servicios, a los consumidores finales.

La economía institucional no se divorcia de las escuelas clásica y sicológica de economistas: traslada sus teorías al futuro cuando los bienes se produzcan, se consuman o se intercambien como resultado de las transacciones presentes. Ese futuro puede ser la ingeniería económica de la producción de los economistas clásicos o la economía hogareña del consumo de los economistas hedonistas, las cuales dependen del control físico. Pero la economía institucional es el control legal de las mercancías y del trabajo, mientras que las teorías clásica y hedonista sólo tratan del control físico. El control legal es el control físico futuro. El control físico futuro es el campo de la ingeniería y la economía hogareña.

Se puede observar entonces que las ideas de los derechos naturales de los economistas y abogados crearon la ilusión de un marco, que aparentemente se construyó en el pasado, dentro del cual se supone que actúan los individuos en el presente. Esto obedeció a que no investigaron la acción colectiva. Supusieron que los derechos de propiedad y libertad eran fijos. Pero si los derechos, los deberes, las libertades y las exposiciones son simplemente reglas variables de funcionamiento de todo tipo de acción colectiva, y miran hacia el futuro, el marco análogo desaparece en la acción colectiva actual que controla, libera y amplía la acción individual para la producción, el intercambio y el consumo de riqueza en el futuro inmediato o remoto.

Por consiguiente, la filosofía o “ismo” social último –que es usualmente una creencia acerca de la naturaleza humana y su objetivo– hacia la que tiende la economía institucional no es algo preordenado por el “derecho” divino o natural, el equilibrio materialista o las “leyes de la naturaleza”, bien sea el comunismo, el fascismo o el capitalismo. Si las transacciones de administración y de racionamiento son el punto de partida de la filosofía, el fin es el mandato y la obediencia del comunismo o el fascismo. Si las unidades de investigación son las transacciones de negociación, la tendencia se orienta a la igualdad de oportunidades, la competencia leal, la igualdad de poder de negociación y el debido proceso legal de la filosofía del liberalismo y del capitalismo regulado. Pero pueden existir todos los grados de combinación, porque los tres tipos de transacciones son interdependientes y variables en un mundo de acción colectiva y cambio perpetuos, el cual constituye el mundo futuro incierto de la economía institucional.