
ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y CIENCIA ECONÓMICA*

Jaime Lozano

INTRODUCCIÓN

Aunque en los últimos años ha habido un consenso entre los economistas sobre la importancia de las instituciones para el análisis económico, no existe mucho acuerdo en cuanto a la forma en que deben ser tratadas, ni las implicaciones de incorporarlas a él. No de otra manera se puede explicar el crecimiento del número de investigaciones en el área durante los últimos diez años; ni el panorama confuso que a nivel global se recoge ante la ausencia de un eje articulador de estas investigaciones.

Hay diferentes programas de investigación que han intentado incorporar las instituciones aunque desde perspectivas metodológicas y teóricas diferentes. No obstante el rescate de las instituciones no es un hecho reciente ni ha tenido poca relevancia en el pensamiento económico del último siglo. A finales del siglo pasado institucionalistas norteamericanos como Veblen y Commons, influenciados en parte por el historicismo alemán y el darwinismo, criticaron la concepción de individuo y la exclusión de las instituciones que el marginalismo proponía como núcleo de la economía. El pensamiento económico dominante en Estados Unidos en las décadas de los veinte y treinta era institucionalista. No obstante su desarrollo como paradigma fue obstaculizado en gran parte por el advenimiento de la revolución keynesiana y por la generalización formal de la economía como la ciencia de la elección.

Hodgson (1991, 1998) ha recuperado este legado institucionalista pero reconoce como una de sus principales limitaciones, heredada de ambas restricciones históricas, la revolución keynesiana y la definición de la economía como la ciencia de la elección, su insuficiente y poco sistemático desarrollo teórico. Su postura es mucho más constructiva que la de Williamson y Coase quienes, según Hodgson, erróneamente identifican esta escuela con la recolección de datos y la ausencia de teoría.

Partiendo de estas críticas al viejo institucionalismo Williamson recuperó las ideas de Coase sobre la empresa y los costos de transacción para darle nombre a

* Este trabajo se benefició ampliamente de los seminarios de Economía Institucional dictados por Jesús Antonio Bejarano en la Universidad Externado de Colombia y en la Universidad Nacional durante los tres últimos años. Agradecimientos para Colciencias por la financiación de este trabajo dentro del programa de Jóvenes Investigadores. Se agradecen los comentarios de Mauricio Pérez, Ricardo Esquivel, Alberto Castrillón y a todos los integrantes del Grupo de Economía Institucional de la Facultad de Economía del Externado.

lo que se conoce hoy como la nueva economía institucional. Es importante señalar que hacen parte de esta propuesta desarrollos tan diversos como los de la economía de los costos de transacción, los derechos de propiedad, el análisis económico del derecho, la economía de la información, la economía de las organizaciones y la nueva historia económica norteamericana. La mayoría de estos autores considera que la nueva economía institucional es un desarrollo analítico complementario de la corriente principal.

En efecto, Coase (1998) ha señalado en un artículo reciente que la nueva economía institucional es sólo un avance parcial y complementario de la economía convencional. Según él, ésta se ha vuelto cada vez más abstracta y por eso ha estado tan distanciada de la realidad. A pesar de este enorme defecto Coase le reconoce un alto grado de éxito para explicar el funcionamiento de un sistema altamente descentralizado. Según él la teoría es fuerte a pesar de ser débil en los hechos. Para acercarnos a la realidad Coase propone aplicar la caja de herramientas de los economistas al estudio del mundo con costos de transacción positivos, sin atacar frontalmente a la economía convencional. Esta postura la comparten Furubotn y Richter (1997) y Eggerston (1989) de manera clara. Para ellos el análisis de las instituciones es una extensión del análisis optimizador que involucra nuevas variables endógenas y una reformulación de los supuestos utilizados convencionalmente.

Douglas North (1994a, 1996b) es mucho más claro con respecto a las limitaciones que encuentra en la economía neoclásica, al señalar las consecuencias teóricas que trajo consigo ignorar la importancia del tiempo y las instituciones en el análisis del mercado. Durante muchos años el análisis de las economías subdesarrolladas se ha realizado suponiendo que el mercado funciona sin costos, se ha aceptado acríticamente la economía neoclásica y se han ignorado los costos en términos de política de las recomendaciones que se derivan de ella. En este sentido North cuestiona la efectividad de las políticas para el desarrollo que recomiendan los economistas que no tienen en cuenta el desenvolvimiento económico de estos países.

El estudio tradicional de la *operación* de los mercados ha sido utilizado habitualmente para la prescripción de políticas, pero en general no se han tenido en cuenta las implicaciones analíticas de entender el *desenvolvimiento* económico, es decir, la estructura institucional que sostiene a los mercados en cada país o región para poder formular opciones de política adecuadas. Las instituciones formales e informales son las que explican las diferencias de desempeño económico entre diversos países y por consiguiente cuáles políticas son más adecuadas. En este contexto queda claro el sentido de las críticas de North al reduccionismo macroeconómico y a la realización indiscriminada de privatizaciones en el Tercer Mundo como instrumentos de política.

Coase y North coinciden al señalar que la nueva economía institucional surgió como resultado de las limitaciones de la economía estática y abstracta del equilibrio sin fricciones. Los cuestionamientos de North y de Coase muestran que las investigaciones actuales buscan trascender estas limitaciones acercándose más a la realidad, rescatando la *especificidad* histórica de la dinámica organizacional y mostrando la importancia de estudiar la ley, las instituciones informales, las instituciones políticas y los derechos de propiedad como base esencial para comprender el desempeño de los mercados.

Sin embargo lo que no ha sido muy claro es qué tanto se aleja este programa de investigación de la ciencia walrasiana y cuáles son las implicaciones teóricas y metodológicas de pasar de estudiar la operación del mercado, a través de la teoría tradicional de los precios, a estudiar su desenvolvimiento como sistema institucionalizado de intercambio.

En este artículo se sostiene que las implicaciones de estos cambios de nivel de abstracción y de análisis constituyen una amplia agenda de investigación que permite pensar en una visión alternativa de la economía, cercana a la economía política, entendida ésta como el estudio de las causas de la riqueza, y muy lejana de la concepción tradicional de la economía como la ciencia de la elección¹.

El argumento es sencillo. 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. La economía comenzó a entenderse como la ciencia de la elección, de la optimización de recursos escasos. El núcleo de esta teoría fue la noción de equilibrio walrasiano, que excluye las instituciones diferentes al sistema de precios como variables de estudio. Los resultados limitados de la ciencia walrasiana no permitieron referirse al mercado sino de una manera muy etérea. Todo lo que no es susceptible de ser expresado con precios queda por fuera del análisis. La economía walrasiana es estática y su criterio de eficiencia paretiana es limitado para entender el desempeño de los mercados.

Dadas las limitaciones de la ciencia de la elección, el reconocimiento de que el mercado es un sistema institucionalizado de intercambio ha llevado, de un lado a la identificación de nuevas categorías de análisis, entre las que se pueden destacar aquellas que se definen para explicar las relaciones entre el mercado económico y el mercado político y, de otro lado, hacia una perspectiva analítica coherente sobre la organización económica de la sociedad, ausente en la economía convencional y básica para la prescripción de políticas.

En la primera parte del trabajo se mostrará cómo el programa de investigación de la economía institucional puede inscribirse en la visión de la economía que recupera el estudio de la organización económica para la producción de riqueza y el intercambio, en oposición a la perspectiva que define a la economía como la ciencia de la elección. En la segunda parte se hablará de la crisis de la concepción de la economía como la ciencia de la elección y se mostrarán las principales debilidades de la teoría del equilibrio general y la economía del bienestar. Finalmente se señala un camino alternativo, el de la economía institucional como base para superar las limitaciones del conocimiento económico convencional.

1. DOS VISIONES DE ECONOMÍA

En general hay dos formas de entender las economías de mercado. La primera es a través del modelo mecanicista del equilibrio general walrasiano, y la segunda

¹ En este trabajo se entenderá el término ciencia de la elección o de la asignación siguiendo los planteamientos de Robbins que definieron a la economía como la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos a fines ilimitados. En este sentido se entiende que la ciencia económica tiene como núcleo la teoría walrasiana del equilibrio general, incluyendo sus ramificaciones normativas en la economía del bienestar.

es el modelo de interacción social que rescata la tradición smithiana. Las diferencias entre ambas perspectivas son claras. En el modelo walrasiano el problema central es la asignación eficiente de recursos para satisfacer necesidades. La satisfacción de estas necesidades se entiende como el logro de un fin que debe ser alcanzado por todo individuo. Este fin es la optimalidad paretiana. El mecanismo que sirve como medio para que todos los individuos lleguen a él es el sistema de precios. En este sentido el mercado se entiende como un medio que garantiza la coordinación de las actividades individuales para la realización de ese fin, el mecanismo de precios ofrece la información necesaria para el beneficio de toda la sociedad. A la larga el problema económico se reduce a un asunto de disponibilidad de información para el cálculo de todos los individuos.

De otro lado, el proceso de interacción social requiere de un contexto de reglamentación para que los agentes logren los fines que ellos mismos establecen. En este sentido el mercado no es un medio para alcanzar ningún fin particular sino un contexto de organización que media para la consecución de fines disímiles *autodeterminados* por los individuos. Los intercambios expresan la realización voluntaria de estos fines, para la cual se requiere de una reglamentación legal y política, y también de un sustento ético central que garantice la cooperación. Pero en este caso no hay un objetivo básico impuesto en el análisis que justifique la coordinación informativa del mercado, como en el modelo walrasiano. El mercado se entiende como un sistema institucionalizado de intercambio de derechos de propiedad.

1.1. LA CIENCIA ECONÓMICA COMO LA CIENCIA DE LA ASIGNACIÓN

Desde la publicación de la obra de Robbins la disciplina económica ha sido entendida como la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos a fines ilimitados. El punto importante de esta representación lo constituye su fundamentación en el principio general de elección individual. Esta elección, dirigida a la consecución de un fin, la satisfacción de una necesidad, está supeditada a la información dada por el mercado a través de los precios y los recursos escasos con los que cuenta el individuo. Tenemos entonces una visión del mercado en términos de información paramétrica. El mecanismo de precios es el que garantiza que los individuos puedan tomar sus decisiones, hacer sus elecciones. Es decir, el sistema de precios cubre los requerimientos de información para que estas decisiones puedan ser tomadas. El resultado global, cuando el vector de precios es el adecuado, será eficiente en el sentido de Pareto si ninguno de los individuos desea cambiar su situación, sea productor (optimación paretiana en la producción) o consumidor (optimación paretiana en la distribución). Con esto la tarea de la economía se reduciría al estudio de la asignación eficiente de recursos escasos.

Pero veamos qué hay detrás de esta formulación general, cuál es la lógica de esta perspectiva. Como lo advierte Buchanan (1979), la imposibilidad de satisfacer todas las demandas, dada la escasez de recursos, implica que los agentes están obligados a hacer elecciones. Por tanto un criterio de elección debe construirse. En la economía walrasiana el valor definido por la utilidad constituye la base de este criterio, que queda complementado al enunciarse su maximización como el objetivo deseable para todos los individuos. De esta manera la mejor asignación, la más eficiente, se logra asegurando un valor máximo cuando una unidad de cada recurso escaso ofrece un valor equivalente en todos los usos en el que es

puesto. La forma simple de estas proposiciones es la que encontramos en los manuales donde se muestra cómo el problema de maximización del valor-utilidad está sujeto a una restricción de recursos escasos. Cuando este problema simple se soluciona para todos los individuos se dice que la economía se encuentra en un equilibrio general eficiente en el sentido paretiano.

Tenemos entonces un conjunto completo de enunciados fundamentados en el individualismo utilitarista usado para la construcción de un andamiaje teórico, con un lenguaje especializado y unos problemas concretos que la comunidad de economistas debía solucionar. En este sentido quedaba claro cuáles eran los límites entre la economía y las demás ciencias sociales, pues ni los problemas de asignación ni la coherencia mercantil de la sociedad (teoría del equilibrio general) podían ser tratados por cualquier otra rama del conocimiento.

Desde esta perspectiva, las instituciones no son relevantes porque las preferencias y la tecnología son exógenas, hay un perfecto conocimiento de los precios y las cualidades de los bienes, los agentes no tienen ningún problema para utilizar la información disponible y maximizar su bienestar. Sólo bajo estas condiciones se considera que el mecanismo de precios coordina las actividades de manera eficiente. Si las condiciones no se mantienen se habla de fallas de mercado, concepto que generalmente ha sido utilizado para justificar la intervención del Gobierno y la formulación de políticas públicas.

Las limitaciones de la ciencia de la elección aquí son claras, pues nada garantiza que el Estado solucione las fallas de manera eficiente. El criterio de Pareto no puede diferenciar entre una situación con cierto tipo de intervención estatal y una de otro tipo. Tampoco es claro en qué sentido la eficiencia del mecanismo de precios puede ser interpretada como la eficiencia del mercado, como lo muestra el balance de las discusiones comparativas entre socialismo y capitalismo. La ciencia de la elección puede utilizarse para analizar ambos sistemas de organización económica, pero no para decidir cuál tiene mayor eficiencia. En otras palabras, la ciencia walrasiana no puede distinguir sistemas descentralizados y centralizados de coordinación de las actividades económicas y mucho menos ofrecer un concepto preciso de mercado.

Esta imposibilidad comparativa evidencia las limitaciones del criterio de eficiencia que resulta de excluir del análisis de la elección a las instituciones. También muestra la vaguedad del concepto tradicional de mercado, una categoría central de la disciplina que como lo señala Hodgson (1988) ha sido poco desarrollada, al ignorarse su naturaleza institucional.

1.2. LA ECONOMÍA COMO *OIKOSY* COMO *CATALAXIA*

Las diferencias entre la ciencia de la elección y la economía institucional son relevantes en tanto encarnan dos visiones de la economía muy diferentes. El individuo en ambos casos se concibe en un marco de racionalidad instrumental en el cual logra sus fines con unos medios disponibles. La diferencia está en qué se entiende por fines y medios en ambos casos. Con la ciencia de la elección siempre es posible mejorar la condición de los individuos, cuando hay fallas de información. Sin embargo, nada garantiza que el Estado necesariamente lo logre, porque éste no puede conocer con claridad los fines individuales. El marco utilitarista no permite identificar qué es lo que está en juego con la intervención estatal, simplemente no es posible verlo en el modelo walrasiano. El teorema de imposibilidad de Arrow muestra claramente esta debilidad.

Según Hayek (1973) y Buchanan (1989), la ciencia de la elección es afín con una visión estática del mundo, propia de la economía rural europea que antecedió el desarrollo del capitalismo. La *oikonomia* representa la concepción centralizada de la economía del hogar, cuyas asignaciones de recursos eran dominadas por una sola cabeza. Esta noción derivada de Aristóteles supone que sólo existe una fuente de determinación de los fines, que se impone a todos los miembros del hogar. El objetivo es la subsistencia y no hay cabida para la búsqueda desenfrenada de la ganancia. Los fines están dados y no se determinan individualmente. El logro de una situación óptima es un asunto del dueño de la casa y de nadie más.

La concepción del individuo en el marco del proceso de interacción social, que es el mercado, está estrechamente ligada con una noción distinta de fines. Su autodeterminación permite concebir legítimamente la búsqueda insaciable de sus fines a través del intercambio. Esta visión del mundo es dinámica en este sentido, y según Hayek y Buchanan retoma una visión del mundo diferente llamada *catalaxia*, en la cual el intercambio es el eje central de análisis y no la información. La libre búsqueda de ganancia es la máxima expresión de esta perspectiva. El objetivo no es ya la subsistencia sino la maximización de las ganancias. Esto supone una mayor igualdad de oportunidad en la autodeterminación de los fines, y una mayor independencia de las normas morales y sociales para la realización de los intercambios.

En consecuencia, con la *catalaxia* se rescata el valor del individuo, la competencia y la realización libre de contratos, dejando a un lado los mecanismos jerárquicos de asignación de recursos, propios de la economía del hogar, dejándolo todo al mercado². Desde esta perspectiva es mucho más clara la concepción del mercado como una institución social que en conjunción con el Estado, la ley, los contratos, y los derechos de propiedad permiten (o restringen) la realización de los intercambios voluntarios. La libertad garantiza una mayor movilidad de las actividades, su descentralización y por consiguiente una perspectiva dinámica del mundo, a diferencia de la economía de subsistencia en la cual no es lícita la búsqueda permanente de mayores satisfacciones personales.

En pocas palabras, la *catalaxia* permite concebir al individuo en un contexto social en el cual para la realización de sus fines coopera con los demás individuos. No existe una determinación externa de estos fines ni una definición arbitraria de su bienestar. En este sentido las preferencias sólo se pueden entender endógenamente y no como un parámetro inicial del proceso de elección. De otro lado, existe la posibilidad de incidir en la determinación de las reglas de interacción, abriéndole un espacio a la motivación política dentro de las preferencias individuales, y mostrando la importancia de las relaciones entre el mercado político y el económico, tema que se tocará más adelante.

La concepción de la economía como un proceso reglamentado de interacciones sociales permite mostrar con claridad la importancia de la economía institucional como recuperación de la preocupación de Smith por la naturaleza y causas de la riqueza. La diferencia conceptual señalada por North entre el desempeño y la operación de los mercados es importante porque permite mostrar cuáles son las diferencias entre la perspectiva institucional y la ciencia de la elección. El asunto

² Desde esta perspectiva, el mercado es eficiente aunque no en el sentido paretiano. Sin embargo, como se verá más adelante, este concepto de eficiencia no es muy informativo y tiene algunas limitaciones al absolutizar el mercado.

clave es la forma como se concibe el mercado, si bien como mecanismo de coordinación de las acciones individuales o como un proceso de interacción social institucionalizado; el individuo, como calculador utilitarista o como agente inmerso en un contexto de reglas de comportamiento; la eficiencia como optimización paretiana o como el logro adaptativo de los fines de los individuos.

En la literatura institucionalista hay posturas alternativas a estas nociones estrechas de individuo, eficiencia y mercado, que aunque no están totalmente desarrolladas (en particular la eficiencia, como se verá más adelante) ofrecen un camino más pertinente para la comparación de marcos institucionales y para comprender el funcionamiento de la economía. La mayoría de las propuestas sugieren que la formulación de un criterio de eficiencia no puede ser independiente de la dinámica institucional política, replanteando la discusión sobre el papel del mercado y el del Estado. Esto obliga a ganar un poco más de especificidad en el análisis. También sugieren una forma de concebir el mercado como institución inmersa en un rompecabezas más grande de instituciones sociales que refuerzan o limitan el desarrollo de los intercambios.

Todas las propuestas institucionalistas han cuestionado directa o indirectamente los conceptos de individuo, el *status* del conocimiento y el tratamiento de la libertad que tiene la ciencia de la asignación walrasiana. Las primeras dos limitaciones han sido reconocidas por Kirman (1989, 1995) tal vez el más importante teórico del equilibrio general europeo y para quien ha sido lamentable la apropiación acrítica de las ideas walrasianas. La consecuencia de concebir aislados a los individuos conduce a una visión afín con el conocimiento de los agentes que no permite enunciar proposiciones verificables empíricamente y mucho menos considerar el papel de las instituciones. En las siguientes secciones se mostrará en qué consisten estas limitaciones y cómo la economía institucional busca superarlas.

2. LA CRISIS DEL NÚCLEO DE LA TEORÍA ECONÓMICA

La elección teórica realizada entre los años treinta y cuarenta definió a la economía como la ciencia de la asignación y generó una bifurcación en el pensamiento económico tradicional entre sistemas teóricos y el mundo real que estos sistemas supuestamente debían representar. Pero esta no fue la única consecuencia de esta elección. La obsesión con la formalización walrasiana tuvo un impacto muy fuerte en la profesión, ya que la importancia del “rigor” matemático constituyó el criterio de validación teórica más importante, dejando a un lado la discusión acerca de su utilidad social o la posibilidad de validar empíricamente sus principales conclusiones.

Teniendo en cuenta lo anterior, cuando hablamos de la crisis del núcleo de la teoría económica estamos haciendo referencia a, en primer lugar, las dificultades por las que ha atravesado la teoría del equilibrio general (TEG), tanto para mostrar su utilidad como para demostrar su coherencia teórica. No se trata solamente de reconocer las dificultades formales por las que ha atravesado el programa para mostrar la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio sino de reconocer la inutilidad del modelo de competencia perfecta. Algunos problemas de coherencia han surgido ante la imposibilidad de fundar las proposiciones de la teoría en los supuestos básicos planteados como punto de partida.

Parte de esta incoherencia puede entenderse por la exclusión de toda institucionalidad en su punto de partida, al considerar una sociedad de individuos aislados como supuesto básico de todas las proposiciones tradicionales.

2.1. LAS LIMITACIONES DE LA TEG

Como lo señala De Villé (1990), la TEG tiene como puntos de partida la descripción de una nomenclatura de bienes e individuos que genera el espacio de los intercambios posibles. La economía convencional representa la coherencia de esta sociedad a través de la idea de equilibrio. Sólo si existe el equilibrio la economía en su conjunto puede ser descrita como el resultado coherente del conjunto de relaciones cuantitativas, garantizando así el orden de la sociedad.

La TEG parte entonces de una sociedad sin lazos diferentes a los que el mercado ofrece. El fundamento del orden lo constituye la libre interacción de sujetos económicos que no requieren de un contrato social diferente a garantizar la libertad de realizar intercambios. La ausencia de toda institución es patente y queda reforzada al excluir del punto de partida toda relación entre los individuos, pues se supone que por naturaleza son independientes.

El orden de la sociedad mercantil se pretende explicar a través de un equilibrio general de los mercados bajo una estructura de competencia perfecta. Este modelo tradicional de mercado está caracterizado por una serie de supuestos que deberían garantizar, en principio, la existencia de un equilibrio. En términos formales esta tarea la consolidó el modelo Arrow-Debreu, desarrollado en los años cincuentas³.

Para que la TEG sea coherente es necesario poder demostrar que el mercado y sólo el mercado, y no otra "institución" social, es realmente capaz de conducir a la economía hacia un estado de equilibrio. Sin embargo, ni la agregación ni las condiciones de información que implica el subastador ni el dinero se pueden explicar a partir de estas premisas, por tanto el mundo matemáticamente posible que representa la TEG no se puede derivar en forma teórica de su conjunto de hipótesis⁴.

La hipótesis común que ha sido utilizada para superar este problema es suponer que el agregado de la economía se comporta como un individuo. Sin embargo, a pesar de que este supuesto soluciona simultáneamente los *impasses* enfrentados por los problemas de existencia, unicidad y estabilidad, y que

³ Desde entonces, dada la prueba de existencia del equilibrio, dos problemas constituyeron el centro de atención dentro de la economía matemática. Estos son la existencia y la estabilidad del equilibrio. En pocas palabras, el primero intenta garantizar que dadas unas condiciones paramétricas existe la posibilidad lógica de establecer una coincidencia entre los planes de todos los individuos, sean productores o consumidores. Una vez establecida esta coherencia de la sociedad mercantil, el problema es mostrar que la situación no cambiaría si los precios varían, es decir, la situación debe ser estable, y, de otro lado, debe garantizarse que la economía tienda a ese equilibrio, pues de otra manera no tendría sentido hablar de coherencia social. Algunos autores como De Villé sostienen que el subastador es la institución básica del equilibrio general. Pero su postura no se concentra en el punto de partida.

⁴ En efecto, la única forma de llegar a resultados de estabilidad ha sido a través de supuestos incompatibles con las hipótesis de comportamiento individual. Efectivamente, el supuesto a cerca de las relaciones agregadas, según el cual al nivel agregado todos los bienes son sustitutos brutos, es incompatible con la microfundamentación de una racionalidad individual subyacente. Véase Kirman (1989, 1995).

analíticamente (léase matemáticamente) tiene toda validez, teóricamente no tiene ninguna justificación. La causa principal de este hecho es el supuesto de *independencia* de los individuos que no permite identificar el equilibrio que existe con una estructura del sistema basada en tal supuesto. La exclusión de lo institucional se ve reflejada tanto en la hipótesis de nomenclatura como en el supuesto de independencia individual. La incoherencia de la TEG se hace explícita ante la imposibilidad de probar la estabilidad del equilibrio sin recurrir a supuestos *ad hoc* cuya formulación no es posible realizar partiendo de tales premisas individualistas⁵.

En particular este es el caso de los supuestos de comportamiento de la función exceso de demanda que se requieren para que no haya problemas de agregación, que no tienen justificación. En el mismo sentido, en teoría, no es posible admitir que el agregado se comporte como un individuo ya que no es posible justificarlo a través del *conocimiento* del comportamiento individual. Por tal razón, Kirman ha propuesto su urgente abandono no sólo como supuesto en la TEG, sino como herramienta de la macroeconomía contemporánea que lo ha utilizado de manera irresponsable⁶.

Pero este no es el único problema de incoherencia de la teoría. Las condiciones de información tampoco son derivables del comportamiento individualista; en 1968, Roy Radner (1968) estudiando la TEG en condiciones de incertidumbre reconoció que la demanda informacional del subastador era excesiva para un sistema walrasiano completamente especificado, en el que puede existir un número demasiado grande de estados posibles de la economía dependiendo del número de bienes y de las condiciones espacio temporales. Este serio problema de dimensiones, señalado también por Arrow (1987), puede conducir a que no exista un modelo de equilibrio general completo en el que se requieran mercados para todas las contingencias en todos los períodos futuros. Esto no debería sorprendernos si tenemos en cuenta las críticas del modelo walrasiano señaladas por Hayek con respecto a su incapacidad de explicar la adquisición y comunicación de conocimiento entre los individuos.

En respuesta a estas deficiencias los economistas han acudido a la teoría de juegos para superar algunas de las dificultades. En realidad una de las principales ventajas del uso de esta herramienta matemática ha sido la posibilidad que ofrece de abandonar el individualismo metodológico en su versión fuerte y los problemas que traía consigo su utilización. La teoría de juegos ha superado, en parte, las limitaciones que el modelo walrasiano encontraba en términos de la independencia de los individuos, aunque el precio de este logro ha sido una fuerte crítica al concepto de eficiencia de los mercados competitivos.

⁵ El punto que queremos rescatar es que el hecho de que la economía estudie las relaciones sociales cuantitativas no debe excluir *necesariamente* a las instituciones como elementos explicativos fundamentales. En este sentido la imposibilidad de que el dinero no haya podido ser incluido en la TEG constituye una de las fuertes debilidades que tiene el enfoque walrasiano.

⁶ Basado en esta crítica, Kirman (1989, 1992, 1995, 1997) ha propuesto, desde hace casi una década, en una serie de artículos, el abandono de la versión fuerte del individualismo metodológico. Debe recordarse que el individualismo metodológico en su versión fuerte se distingue de su versión débil porque considera al mercado como la única institución o mecanismo de interacción y coordinación entre los agentes: es decir, sólo existen los individuos, nada de instituciones diferentes al mercado. En la versión débil es posible explicar fenómenos sociales, instituciones, comportamientos colectivos, y no sólo el mercado siempre y cuando se dé cuenta de ellos partiendo de las decisiones de los individuos.

La expresión habitual de esta crítica ha sido el dilema del prisionero, que muestra una situación clara en la que la toma de decisiones depende exclusivamente del grado de confianza o conocimiento previo que hay entre los jugadores. En esta situación un comportamiento coordinado es el más eficiente en el sentido de Pareto, pero el resultado no es un equilibrio. Generalmente, si el juego es finito, el equilibrio se logrará en una situación en la que el que no coordina se ve beneficiado por la coordinación del otro. Este equilibrio es Pareto inferior, y al parecer es en el que la sociedad se encuentra más a menudo.

En este marco conceptual es posible identificar la mayoría de las situaciones sociales con mayor riqueza que con un enfoque en el que los individuos son independientes. Puede imaginarse una situación en la que los individuos se comportan de forma egoísta en su más fina expresión. Es decir, no hay ninguna coerción externa sobre ellos ni conciencia de una acción colectiva, y partimos de una situación multipersonal que supone relaciones directas persona a persona. En una situación dilema del prisionero los individuos actúan movidos por su propio interés. La ausencia de mecanismos de coordinación los obliga a considerar la cooperación como la mejor estrategia; los individuos se involucran en la producción de un bien público, en el sentido de que cada uno de ellos tendría que contribuir a la producción de un bien que se supone es el resultado generalmente deseado del proceso social. Pero en esta situación el individuo no tiene incentivos para contribuir, pues de todos modos sea cual sea la forma como actúe, se verá beneficiado por la producción de tal bien.

En el mismo sentido un individuo puede beneficiarse gracias a la confiabilidad de esta institución, pues podría aprovecharse de que los demás sigan las reglas sin necesidad de seguirlas. Esta es simplemente la constatación de algo bien conocido en la literatura económica: “en un mundo de maximizadores de utilidad racionales y egoístas el bien público normalmente no será producido. En consecuencia, una institución [...] normalmente no será creada bajo estas condiciones”⁷.

Sin embargo, la situación cambia si el juego se da de forma infinitamente repetida. Axelrod (1984) demostró que el costo de oportunidad de la ausencia de coordinación se vuelve mayor que el beneficio alcanzable de jugar coordinados. En el largo plazo, si los individuos tienen memoria, aprenden a coordinar, pues pueden darse cuenta de que siempre es mejorable la situación en que ninguno de los dos confiesa, y que adoptar una regla Pareto-óptima los beneficia a ambos. En este sentido el juego deja de ser un dilema del prisionero al abrirse la posibilidad de constituir un sistema de sanciones (estrategia tit por tat u ojo por ojo). De esta manera la teoría de juegos ofrece una explicación del surgimiento (y evolución) de las instituciones algo imposible dentro del marco convencional⁸.

Los resultados posibles a partir de la teoría de juegos abren un mundo de posibilidades que el modelo walrasiano dejaba por fuera. La multiplicidad de equilibrios dificulta la explicación del orden económico a través del concepto de equilibrio porque no es posible diferenciar los equilibrios normativamente con una característica que ofrezca el modelo. Las reglas del juego son establecidas

⁷ Elsner. *Op. Cit.*, 1989.

⁸ “La emergencia de la regla es, en principio, un proceso evolutivo y estocástico que depende de la historia concreta de las interacciones y de la importancia de las instituciones futuras, con probabilidades posiblemente crecientes de que en algún punto en el tiempo los individuos reaccionen a un comportamiento coordinado con uno igual”, *ibid.*, p. 198.

por el analista y no existe ningún protocolo que permita dilucidar con claridad cuáles reglas son apropiadas en cada caso.

Estos planteamientos encuentran dificultades cuando se tienen en cuenta más de dos individuos o cuando los juegos tienen jugadas simultáneas. Además de representar fuertes críticas a los supuestos de racionalidad tradicional, los nuevos planteamientos sobre racionalidad acotada han inducido fuertes discusiones sobre lo que se entiende por conocimiento de los jugadores, y la forma en que pueden tener en cuenta las estrategias de los demás jugadores sin conocer sus creencias. En realidad, como lo señala Binmore, el conocimiento de los economistas acerca de las posibilidades abiertas con la teoría de juegos es muy limitado actualmente aunque tenga un futuro prometedor⁹.

De cualquier modo, al abrirle un espacio a equilibrios no-walrasianos (Nash) las posibilidades de explicar la coherencia de la sociedad mercantil a nivel global parecen desaparecer, pues nada garantiza que los equilibrios alcanzados sean walrasianos. Las ventajas de pasar de un individualismo metodológico fuerte a uno débil no parecen ser suficientes para lograr una explicación adecuada de cómo funcionan los sistemas de mercado, ante las múltiples alternativas que representan numerosos equilibrios posibles. Sin embargo, sería injusto desconocer los avances que la teoría de juegos ofrece con respecto a la ciencia de la elección, en tanto recupera la importancia de la cooperación y también, así no sea explícitamente, la importancia de la confianza y las percepciones que tienen los individuos de los demás.

3. LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL COMO ALTERNATIVA A LA CRISIS

En las secciones anteriores se han mostrado las limitaciones de una visión de la economía que ha dominado la profesión la mayoría de este siglo. Las categorías claves en esta perspectiva son el equilibrio walrasiano, la eficiencia paretiana, y la teoría de la elección social teleológica¹⁰.

Las limitaciones de esta visión residen en dos fundamentos centrales. En primer lugar, en la concepción teleológica de la economía en la cual se supone que existe alguna forma de centralizar y difundir la información para coordinar el comportamiento de los individuos, y en segundo lugar, en el supuesto de independencia de los individuos que supone que el mercado es el único mecanismo de integración de los individuos.

Los fundamentos utilitaristas de la ciencia de la asignación tienen demasiada pobreza informativa como para poder distinguir entre sistemas de organización centralizados y descentralizados. Por tal razón, la representación walrasiana del mercado a través del mecanismo de precios es muy limitada y de poco valor explicativo. Según Hayek (1973) y Buchanan (1989) la ciencia walrasiana se montó sobre una noción de economía incapaz de explicar las ventajas y los beneficios de un sistema descentralizado de intercambio voluntario.

⁹ Es importante señalar que el enfoque formal de la teoría de juegos no es el mismo que el del modelo Arrow-Debreu. El formato definición –axioma-prueba-teorema– no parece ser el adecuado para las reflexiones actuales sobre la manera como los agentes conciben y conforman sus preferencias y sus creencias. Así lo advierte K. Binmore (1993).

¹⁰ Me refiero a toda la teoría de la elección social que antecedió la apertura a la ética que lideró Sen.

En lugar de esta visión es posible delimitar una visión diferente y coherente que integre las instituciones y que probablemente remplace a la economía walrasiana en el próximo siglo. Según esta perspectiva, el mundo económico no puede ser entendido como un estado de permanencia sino como un proceso evolutivo de aprendizaje cultural. La eficiencia en este escenario dinámico tiene un carácter adaptativo que no se puede entender en términos de información sino como el resultado de la adaptación de los agentes a los contextos en los que se desenvuelven las interacciones sociales.

En lugar de hablar de un mecanismo de mercado, el mercado se entiende como un proceso creativo de aprendizaje. En lugar de un sistema de señales perfecto a través de los precios se tiene la imposibilidad de centrar la información y el conocimiento disponible. Los agentes se equivocan porque su conocimiento del contexto siempre es parcial, pero acumulan información y aprenden a través del tiempo. El orden espontáneo surge de las acciones individuales pero no de las intenciones humanas. Simplemente un sistema descentralizado de asignación de recursos es más eficiente que uno centralizado, porque la naturaleza del conocimiento es dispersa. El conocimiento está descentralizado por naturaleza y es imposible de recoger.

Con este nuevo concepto de eficiencia informativa es posible distinguir entre sistemas de organización económica. El capitalismo se logra caracterizar al poder distinguir los dos sistemas puros, uno totalmente descentralizado y otro centralizado, en los cuales *el conocimiento* es la variable central que explica la asignación de recursos. Si bien éste constituye un paso adelante para reconocer la relevancia de las instituciones, el concepto de sistemas puros de organización también es limitado. Como veremos en seguida, una consecuencia de esta propuesta es que el problema comparativo de sistemas pierde relevancia. Su lugar es ocupado por el problema del cambio institucional, básico para el replanteamiento del desarrollo económico

3.1. EL ORDEN ESPONTÁNEO

El descontento de Hayek con la perspectiva del equilibrio se basa precisamente en la insuficiencia de ésta para ofrecer una teoría que explicara ese vacío existente entre los individuos, los precios y la elección que apuntan a la consecución de un fin. En otras palabras, se trata claramente de las limitaciones que trajo consigo el curso que tomó la revolución subjetivista. El ignorar cómo los individuos tomaban sus decisiones y la forma como tenían en cuenta para ello los precios, constituía una de las principales dudas con respecto a los enunciados de la ciencia económica. En particular, Hayek (1948) sostenía que las tautologías en las que consistía el análisis formal del equilibrio sólo podían adquirir algún contenido explicativo si se incorporaban enunciados definidos sobre cómo *el conocimiento* era adquirido y comunicado por los individuos.

Para Hayek era prioritario indentificar cuál era la característica esencial que diferencia un sistema de organización económica centralizado de uno descentralizado. El resultado de su indagación fue la generalización de la conocida idea de mano invisible con el concepto de orden espontáneo, inspirado en gran parte en sus estudios neurofísicos de la mente. La forma como se conceptualiza el conocimiento es central en sus argumentos. Para Hayek el problema es explicar

cómo un sistema descentralizado puede concebirse como un proceso de interacción social coordinado, es decir, cómo se explica el orden de su estructura.

Para comprender este proceso es indispensable pensar en una regularidad diferente a los individuos que sirva como soporte o, si se quiere, como sistema de comunicaciones para la coordinación y el aprendizaje de las actividades humanas. Hayek (1973) define así un orden como “un estado del mundo en el cual una multiplicidad de elementos de varios tipos están relacionados los unos con los otros de tal forma que podemos aprender de nuestra familiaridad con alguna parte espacial o temporal del todo, para formar expectativas correctas con respecto a las demás partes o al menos expectativas que tienen una gran posibilidad de ser correctas”¹¹.

Sin embargo, una vez se tiene clara la existencia de este referente espacio temporal que soporta el aprendizaje individual la pregunta que surge es de dónde proviene. Si se trata de un sistema descentralizado no es posible atribuirle ninguna autoría, pues tal orden es el resultado de la interacción humana pero no del diseño intencional de algún individuo. La razón es que sencillamente es imposible que un solo agente tenga suficiente información y conocimiento de las necesidades de los individuos y de los mecanismos institucionales para conducirlos racionalmente a la realización de sus expectativas, al cumplimiento de sus fines. En el fondo lo que está en juego es el reconocimiento de la naturaleza dispersa y escasa del conocimiento humano, que hace imposible que un planeador central moldee intencionalmente la sociedad.

Esta idea de *espontaneidad* se opone a la de *organización*, según la cual el orden si se entiende como el resultado del control de las acciones individuales a través de un mecanismo de autoridad. Si bien Hayek no niega la existencia de estas organizaciones, considera que su papel es importante en pocos casos, pues las dificultades cognoscitivas no permiten que sus actividades tengan gran escala. En este sentido Hayek reconoce la existencia y complementariedad de diseños espontáneos y artificiales en toda sociedad, pero no acepta que una organización sea capaz de remplazar el orden espontáneo. Las organizaciones están articuladas a ese gran orden global y espontáneo con el cual Hayek identifica “la sociedad”. El gobierno lo concibe como una organización que tiene, por consiguiente, amplias limitaciones para remplazarla.

No obstante, Hayek reconoce la necesidad del gobierno en el mantenimiento del orden espontáneo. En efecto, “aunque es concebible que el orden espontáneo que llamamos sociedad exista sin el gobierno, si el mínimo de *reglas* (para regular la producción de riqueza) requerido para la formación de tal orden es supervisado sin un aparato organizado para su cumplimiento, en la mayoría de las circuns-

¹¹ F. Hayek (1973), Vol. 1, p. 36. Debe quedar claro que el tipo de orden contemplado por Hayek no es una respuesta al problema hobbesiano del orden social. El orden espontáneo no tiene nada que ver con la consecución de un estado social pacífico en el cual la seguridad de las personas y su propiedad son aseguradas. Es decir, no se trata de una explicación coercitiva y alternativa del orden social, según la cual los impulsos de los hombres tienen que ser restringidos por el monopolio de la fuerza para garantizar su permanencia. Debido a que Hayek no identifica el orden con los mecanismos de control social, no es posible yuxtaponer orden a ausencia de cooperación, desintegración o caos político. En este sentido, nadie es el responsable de garantizar su provisión, entendiéndola, si se quiere, como un bien público.

tancias la organización que llamamos gobierno llega a ser indispensable para el objetivo de asegurar que aquellas *reglas* sean obedecidas”.

Hayek reconoce la importancia de las instituciones, entendidas aquí como reglas de comportamiento, para el mantenimiento del mismo orden espontáneo. Precisamente la naturaleza de estas reglas le sirve también para distinguir aún más a la sociedad del gobierno, porque para él las organizaciones están estructuradas a través del conjunto de reglas y asignaciones de tareas particulares que la cabeza de la organización impone a cada uno de los agentes involucrados. En cambio las reglas que sostienen el orden espontáneo son iguales para todo el mundo y no son atribuibles a ninguna cabeza central.

Estas ideas si bien sugieren un criterio para distinguir entre sociedad y gobierno tienen un problema importante al dejar sin explicación cuáles son los mecanismos que garantizan el establecimiento de las reglas de juego que sostienen el orden espontáneo. En lugar de atribuir su naturaleza a la voluntad intencional de un individuo o al interés de una organización, Hayek acude a las tradiciones conservadoras para mostrar qué tipo de reglas es el adecuado. Esta afirmación debilita los argumentos de Hayek que buscaban negar la posibilidad de construir un diseño racional adecuado para la sociedad. Al rescatar una tradición está reconociendo la discrecionalidad política de las organizaciones.

En realidad, a pesar de que la visión de Hayek acerca del mercado como proceso evolutivo de aprendizaje está cimentada en su noción de evolución cultural como un proceso de descubrimiento, de selección competitiva entre reglas e instituciones, en el cual el conocimiento de sistemas de reglas alternativos y la capacidad de solucionar problemas son acumulados en el tiempo, no reconoce el impacto que la competencia política tiene sobre la evolución y el alcance de estas reglas.

El resultado de esta discusión es que si bien es válido afirmar que el gobierno no puede remplazar a la sociedad, no lo es pensar que las reglas que gobiernan el orden espontáneo son independientes del diseño que las organizaciones buscan para lograr sus objetivos. Como lo advierte North (1996a), en un marco de evolución institucional es la política la que define las trayectorias institucionales, y es precisamente la tensión entre las organizaciones y las reglas la que dirige esta trayectoria.

La eficiencia asignativa que se deriva del concepto de orden espontáneo no hace diferencia entre estas variedades institucionales, resultado de la tensión entre reglas y organizaciones, porque su naturaleza conceptual hace referencia a un orden global, sin especificar cómo se determinan las configuraciones institucionales y organizacionales más adecuadas para su sostenimiento. Es más, como lo señalan los desarrollos de la economía de las organizaciones, la distinción entre la eficiencia de mecanismos centralizados y descentralizados de asignación de recursos es estéril cuando su aplicación pasa de orden global a uno específico, como el de las organizaciones (Stiglitz, 1991).

Estas dificultades también provienen de la manera como Hayek concibe el conocimiento. Como su interés es la utilización eficiente del mismo, el autor no se detiene a realizar un análisis riguroso de diferentes tipos de conocimiento y sus implicaciones para la estabilidad del orden (espontáneo o no). La primera es que no todo conocimiento es disperso e imposible de transferir. Si bien existe un tipo de conocimiento que no es transferible ni codificable, el conocimiento tácito, según Michael Polanyi, esto no quiere decir que todo conocimiento tenga que

ser así. Un ejemplo de esto puede ser la difusión tecnológica del Internet o el sistema político. En segundo lugar, el conocimiento tiene un origen social que no se puede reducir a un aprendizaje autónomo individual. La creación de hábitos de pensamiento y acción son una clara muestra de ello cuando se adquieren gracias a las tradiciones y costumbres. Como lo señala Hodgson (1988, 1999), al negar esto Hayek estaría negando, como los neoclásicos, la posibilidad de considerar la tecnología y las preferencias individuales como variables endógenas.

Es posible que esta limitación de la idea de conocimiento provenga de la analogía que Hayek (1978) hacía entre el proceso de descubrimiento científico y el que se realiza en el mercado. Por esta razón Buchanan y Vanberg (1994) han criticado esta ambigüedad de la noción de mercado como proceso de descubrimiento. En su lugar proponen entender al mercado como un proceso creativo de aprendizaje en el cual la realidad no se descubre sino que se crea como resultado de las elecciones individuales, equivocadas o no. A pesar de las diferencias de enfoque, esta postura creativa la comparte Hodgson (1999).

No obstante estas limitaciones sería injusto desechar totalmente el concepto de orden espontáneo. Su gran virtud ha sido mostrar que es imposible 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. El Estado no puede remplazarla.

Esta enseñanza de Hayek ha logrado diferenciar el capitalismo del socialismo, logrando un mayor grado de especificidad, aunque insuficiente que el de la ciencia walrasiana. Sin embargo, sus críticas al racionalismo constructivista han mostrado ser ambiguas al defender la absolutización del mercado¹². Hayek reconoce el papel central que cumple el diseño de ciertas instituciones, la ley, los contratos, la moneda para el desempeño del mercado. Sin embargo, para que estas instituciones operen adecuadamente se necesita una fuerte presencia del Estado.

Además, ni la crítica a un sistema centralizado de asignación de recursos, ni el orden espontáneo sugieren que en niveles locales de interacción social no puedan existir otros mecanismos diferentes al mercado. Más aún, como lo mostraron Braudel (1979) y Polanyi (1989), la evidencia histórica documenta con claridad la forma como los mercados fueron construidos gracias a un interés o una complicidad estatal dirigida a su consolidación.

El reconocimiento de la importancia de estas instituciones en las cuales el mercado está inmerso sugiere también que deben existir algunas inmersiones en las cuales el mercado funcione mejor. De aquí se derivan dos consecuencias esenciales para la economía institucional. La primera es que la economía institucional, fuera de diferenciar entre sistemas centralizados y descentralizados de organización económica, es capaz de identificar diferentes configuraciones del capitalismo, teniendo en cuenta su especificidad histórica. En segundo lugar, surge la necesidad de discriminar entre estas configuraciones cuáles son las más adecuadas para el desempeño del mercado. O, con mayor precisión, cuál es el criterio de eficiencia con el que se puede y diseñar evaluar el cambio institucional.

¹² El racionalismo constructivista es el nombre que Hayek acuñó para describir la interpretación cartesiana del poder de la razón y de la acción humana para diseñar la sociedad. Su concepto de orden espontáneo se basa en parte en negar esta postura.

3.2. EL PROBLEMA DEL DISEÑO INSTITUCIONAL

Douglas North ha señalado ampliamente las limitaciones del criterio de eficiencia asignativa para estudiar el cambio institucional y para proponer políticas para el desarrollo del Tercer Mundo. Su teoría 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.

Como es conocido, su teoría del cambio institucional sugiere que la tensión entre las organizaciones y las instituciones es la que determina la dirección del cambio institucional. Las instituciones son las reglas de juego de una sociedad, compuestas de reglas formales (leyes y regulaciones) e informales (convenciones, normas de comportamiento, códigos autoimpuestos de conducta), y sus sistemas de cumplimiento.

Las organizaciones, bien sean políticas o económicas, compiten para transformar las instituciones de la manera que más les convenga a sus intereses. El conjunto de instituciones formales genera externalidades de red y complementariedades que hacen que el cambio institucional sea *path dependent* y también incremental. Esto quiere decir que las organizaciones buscarán mantener el *statu quo* que les interesa o lo modificarán cuando el sistema de reglas no les permita resolver sus conflictos o realizar sus objetivos. Consecuentemente la inercia de ciertas reglas puede resultar de la competencia entre las organizaciones que tienen que invertir y calificarse para poder consolidar un proceso que genere externalidades de red entre las organizaciones, favorables para el cambio institucional (North, 1993, 1996a).

Esta teoría del cambio institucional depende de cómo las organizaciones forman redes y se complementan para transformar las reglas formales. Los incentivos para hacerlo dependen de sus fines y la forma de percibir el cumplimiento de las reglas, o sea, si las instituciones las favorecen o no. Las organizaciones perciben en el grado de cumplimiento de los contratos y la especificación de los derechos de propiedad si las reglas los favorecen. Si no es así las organizaciones buscarán a través de la acción colectiva y el mercado político el cambio institucional. Cuando las instituciones propenden hacia un mayor crecimiento económico se hablará entonces de eficiencia adaptativa institucional.

Este criterio de eficiencia institucional, sin embargo, no es un criterio independiente de juicios de valor. Las teorías del cambio institucional sugieren diversas trayectorias evolutivas que dependen de los encajonamientos de instituciones formales e informales. La diversidad de estas trayectorias implica diferentes escenarios de perdedores y ganadores con respecto a una trayectoria de crecimiento particular. Por tanto, este criterio de eficiencia adaptativa debería tener en cuenta cuáles organizaciones e individuos ganan o pierden con esa trayectoria institucional.

La ausencia de neutralidad del criterio de eficiencia institucional es una idea que se encuentra en otras teorías del cambio institucional que aquí no serán tratadas. Lo importante es señalar que a pesar de esta situación la mayoría de ellas le atribuye al mercado político o a las instituciones políticas la determinación de una trayectoria institucional particular. Los fines y las metas de las organizaciones dependen de las instituciones informales, la ideología, los valores, las costumbres, las normas sociales y los modelos mentales. El resultado, por

tanto, es que el estudio del desempeño del mercado no es independiente de la política ni de la cultura ni de las tradiciones y hábitos de las sociedades.

La consecuencia clara es que la evaluación institucional de políticas requiere que se hagan explícitos los objetivos que el gobierno de turno considere pertinentes. Sólo así es posible tener un criterio de éxito institucional coherente con los puntos de partida de la política.

Una consecuencia de mayor importancia es que el éxito de las políticas dependa de la historia particular de la sociedad que esté bajo estudio. En este sentido North (1996) y Bhaskar (1997) sostienen que los trasplantes institucionales de los países ricos al Tercer Mundo son a todas luces inadecuados, dado que no existe un conocimiento apropiado de las relaciones entre el mercado político y el económico, o de la dinámica organizacional.

Un ejemplo particular que muestra la construcción de criterios de eficiencia en el sentido señalado es el caso de la economía constitucional. Buchanan ha sido crítico de los planteamientos de Hayek que se refieren a la eficiencia de las instituciones. Este autor, a pesar de estar de acuerdo con gran parte de los planteamientos de Hayek, como la necesidad de tomar el enfoque cataláctico como eje central de la disciplina, dejando a un lado la economía de la asignación-maximización-valor-utilidad¹³, toma ciertas distancias con respecto a las dudas expresadas sobre el “racionalismo constructivista”. Lo importante es que Buchanan al realizar estas críticas y señalar su posición hace explícita su predilección política por un individualismo contractualista.

Las diferencias entre Hayek y Buchanan son importantes. Si bien ambos dedicaron gran parte de su carrera a criticar el Estado de bienestar, sus propuestas para reformar el orden social difieren radicalmente. Según el análisis institucional de Buchanan, el proceso de evaluación de un sistema social no puede elaborarse desde una perspectiva teleológica utilitarista como la de la ciencia de la asignación walrasiana. Pero tampoco es posible construir un criterio externo a los individuos, este criterio sólo puede venir del consenso.

Es decir, la única posible evaluación de un estado social debe provenir del consenso de los agentes, no de la imposición de un valor o fin particular de algún agente privilegiado, porque esto va en contra de la libertad. La existencia de un contrato o constitución es la que garantiza que exista un criterio de selección del orden social más apropiado. Es el acuerdo alrededor de unas reglas el que las hace eficientes, y no al contrario.

¹³ Para Buchanan esta propuesta implica dar un giro en la economía hacia un paradigma nuevo contractualista. En efecto el autor propone:

“... exorcizar el paradigma de la maximización del lugar dominante que ocupa en nuestra caja de herramientas; a dejar de definir nuestra disciplina, nuestra ciencia, en términos del límite de la escasez; a que cambiemos la misma definición, incluso el propio nombre de nuestra ciencia; a dejar de preocuparnos tanto acerca de la asignación de recursos y de la eficiencia a concentrarnos en los orígenes, las propiedades y las instituciones del *intercambio*, consideradas en términos amplios...”.

Más adelante nos invita a retomar la perspectiva cataláctica reconociendo su fertilidad: “La manera de aproximarse a la economía que he preconizado y sigo preconizando era llamada por alguno de sus proponentes decimonónicos “cataláctica”, la ciencia de los intercambios ... Esta manera de ver la economía, como tema de investigación, llama nuestra atención directamente sobre el *proceso* de intercambio, comercio o acuerdo contractual. Asimismo, introduce necesariamente en los inicios de la discusión el principio de un orden o coordinación espontánea, que es, como he sugerido a menudo, quizá el único principio real de la teoría económica como tal” (Buchanan, 1989).

La idea del consenso le da espacio a una especie de racionalismo constructivista, inaceptable para Hayek desde todo punto de vista. Para Buchanan la posibilidad de un diseño racional de las normas es central para la producción de bienes públicos. Aunque acepta el concepto de orden espontáneo, sí cree que sea posible transformar las reglas que restringen el comportamiento del Estado si no se cuenta con un *statu quo* coherente con los beneficios que la *catalaxia* ofrece. Este criterio constituye su punto de referencia para evaluar escenarios institucionales alternativos (Buchanan y Brennan, 1997).

Si la eficiencia depende del funcionamiento de la política considerando toda su estructura organizacional (votantes, políticos, burócratas, parlamento, grupos de interés), y de las reglas de juego consensuadas, debe quedar claro que no es posible separar el mercado del mercado político. En términos muy simples, se trata de entender que el desempeño institucional de una economía sólo se puede evaluar teniendo en cuenta cómo el gobierno ejecuta la política cotidianamente, encarnando lo que para él está más cercano a una noción de interés público.

3.3. VARIEDADES DE CAPITALISMO

La discusión sobre el cambio institucional muestra la diversidad de trayectorias institucionales que hay en el capitalismo. Como lo ha reconocido North, realmente es muy poco lo que se sabe sobre la eficiencia institucional, al menos para proponer opciones de política. Sin embargo, lo que sí es indudable es que no existe un diseño institucional ideal que tenga mayor eficiencia que cualquier otra configuración histórica. Las instituciones son una mezcla de reglas formales, informales, y sus grados de cumplimiento; su encajonamiento determina el desempeño económico a lo largo del tiempo. La variedad histórica en cuanto a valores, tradiciones, normas sociales y sistemas de cumplimiento determina diversas trayectorias institucionales.

Esta es una de las razones por las cuales no es posible concebir un diseño institucional privilegiado en términos de eficiencia institucional. El hecho de que existan trayectorias variadas hacia la riqueza en el mundo anglosajón, Europa continental y Asia es una muestra de ello.

Además, como lo ha señalado Bhaskar, el éxito de un cambio institucional debe ser evaluado teniendo en cuenta la postura ideológica y los objetivos de quien promueve la política. Sólo así es posible mostrar con claridad su grado de éxito y a quién perjudica o beneficia su realización. En este sentido puede entenderse por qué North (1994) considera que los procesos de privatización no son la panacea para los países pobres.

Hay algunas concepciones que se han difundido por el mundo que llegan a afirmar que el modelo que se ha de seguir es el angloamericano (por la flexibilidad de sus mercados, la mayoría de firmas son grandes corporaciones y su control está dirigido por los accionistas). También se sugiere, en el mismo sentido, que la globalización conducirá a una convergencia unificadora del capitalismo, en la cual todos los países homogenizarán tecnologías, valores, servicios, productos y formas de organización hacia un solo tipo de capitalismo.

Es importante señalar que no hay ningún sustento teórico ni histórico para estas afirmaciones. La teoría walrasiana supone que el "mecanismo de mercado" es la única institución que integra a los individuos, luego ignora otros mecanismos de coordinación como las organizaciones y las redes sociales. Las ideas de Hayek

sugieren un poco más de especificidad al diferenciar el gobierno de la sociedad y reconocer la importancia de las organizaciones para sostener las reglas de juego que le dan sentido al intercambio. Sin embargo, se queda corto al negarles a las organizaciones un poder discrecional para explicar los cambios institucionales (racionalismo constructivista). Los institucionalistas reconocen la existencia de tres tipos de coordinación de las actividades sociales que explican diversos resultados en la asignación de recursos. La base de esta proposición rompe con la idea de individuos independientes de la TEG y con su carácter estático y ainstitucional.

En efecto, cuando se reconoce que el mercado no es el integrador de la sociedad sino que está inmerso en un complejo institucional es fácil identificar en el comportamiento de los agentes la base para entender las fronteras entre estas instituciones: mercados, jerarquías y redes. Como lo muestra el cuadro 1, las diferencias son claras en los conceptos de coordinación aunque esto no implica negar que en muchos casos hay mezclas y complementariedades importantes. En el cuadro se puede apreciar que las fronteras entre cooperación y competencia son las que configuran los resultados de coordinación de las redes. Las relaciones no se pueden reducir a contratos establecidos porque las normas sociales y el grado de confianza entre las organizaciones pueden ser aún más determinante que los términos contractuales. En esto puede incidir los valores que tienen los agentes y su confluencia con los grados de reciprocidad entre las partes que favorecen sus intereses.

Las redes muestran la importancia de las relaciones sociales de largo plazo que si son estables pueden en muchos casos ser más importantes que los precios en la toma de decisiones. Hay que señalar que no es necesario pensar que las ideas de jerarquías y redes se apliquen sólo a las relaciones entre las organizaciones económicas. En efecto, como lo muestran March y Olsen (1997), la estabilidad de las organizaciones políticas depende del conjunto de normas, tradiciones y costumbres que existen en el sistema político. Su comportamiento si bien puede explicarse como la construcción de rutinas, su fundamentación proviene de la relación que las organizaciones tienen con el entorno, con la forma como definen sus preferencias y como perciben la confianza.

También es importante identificar a las asignaciones estatales como un caso jerárquico particular en el cual la competencia se diluye, el efecto de los precios disminuye y es la autoridad legítima la que termina definiendo procesos de asignación de recursos. Esto es el resultado de la competencia de intereses de las organizaciones y puede entenderse como una competencia política en la cual las redes sociales, como el clientelismo, pueden ser fundamentales para crear confianza y actuar colectivamente.

Las variedades de capitalismo son el resultado de las diferentes configuraciones que estas formas de coordinación pueden tener. Una característica clave del capitalismo japonés es la ausencia de un liderazgo organizacional como se entiende en Occidente, debido a la forma particular de entender el poder en esta nación. Tanto en la política como en los negocios los mecanismos de lealtad hacen difuso el margen de discreción en la toma de decisiones porque siempre son compartidas. Por ejemplo, como lo señalan Groenewegen (1997), Inoué y Yamada (1995) las complicadas redes de intereses relacionados son las que guían las tomas de decisiones con respecto a las decisiones en el este de Asia.

CUADRO 1			
	<i>Mercados</i>	<i>Jerarquías</i>	<i>Redes</i>
<i>Bases normativas</i>	Contratos y derechos de propiedad	Contrato laboral. Derechos y Responsabilidades	Normas sociales complementarias
<i>Medios de Comunicación</i>	Precios	Rutinas	Relacional-sinergias
<i>Métodos de Resolución de Conflictos</i>	Sistema legal	Administrativa Supervisión	Normas de reciprocidad Intereses de reputación
<i>Grado de Flexibilidad</i>	Alto	Bajo	Medio
<i>Grado de compromiso entre las partes</i>	Bajo	Entre medio y alto	Entre medio y alto
<i>Tono o clima</i>	Precisión	Burocrático y formal	Abierto, de beneficio mutuo
<i>Elecciones o preferencias del actor</i>	Independiente	Dependiente	Interdependiente
<i>Mezcla de formas</i>	Transacciones repetidas Contratos como documentos jerárquicos	Organización informal Similar al mercado: centros de beneficio, Transferencia de pricing	Jerarquías de status Múltiples patrones Reglas formales
<i>Resultado de coordinación</i>	<i>Precios</i>	<i>Autoridad</i>	<i>Trust</i>

Basado en W. Powell (1991) y Bradach y Eccles (1991).

En Europa continental la toma de decisiones políticas está vinculada a la diversidad de intereses. Si la sociedad quiere preservar instituciones específicas que representan valores específicos concernientes a la equidad, la naturaleza de la toma de decisiones, su velocidad o cambio, entonces esta sociedad debe hacer sus valores explícitos y decidir qué cambios se aceptan y qué cambios no. Esto no niega la posibilidad de incorporar modelos prestados de otras regiones sino que limita su aplicación dependiendo de la puja de intereses y a quién favorece o no esa incorporación.

La evidencia de estas variedades de capitalismo sugiere que no hay argumentos para sostener que la reciente crisis del sistema financiero del este de Asia haya sido causada por no tener el mismo sistema norteamericano¹⁴. La caída de la confianza y la llegada de una parte baja del ciclo económico no son suficiente argumento para descartar la estructura de estos sistemas financieros, más aún cuando, como lo señala Aglietta (1995), existe un consenso en que es altamente riesgoso no contar con una institución internacional que regule la volatilidad financiera y los efectos nocivos y desbordados de la especulación sobre el comercio internacional.

¹⁴ La discusión sobre las virtudes del Stakeholder (Alemania y Japón) vs Shareholder (angloamericano) ilustran estas diferencias. Ver Referencias en G. Hodgson. *Op. Cit.*, 1999, p. 151.

Los países ex socialistas son otra muestra de diversidad institucional y de las limitaciones conceptuales de los economistas sobre el funcionamiento y evolución de los mercados y de las instituciones que lo sostienen. La ausencia de una mentalidad acumuladora, de las relaciones salariales, y del respeto de los derechos de propiedad son otras muestras del vacío institucional que hay, básico para los intercambios de mercado (Koslowski 1994, Chavance 1995 y Boyer 1995).

Estos son sólo algunos ejemplos que buscan ilustrar la diversidad institucional y también las limitaciones del concepto de mercado tradicional. La evidencia empírica da soporte a las tesis institucionalistas sobre la variedad de vías hacia el crecimiento económico y también para mostrar las limitaciones del concepto tradicional de mercado¹⁵. Esto obliga a reconocer la relevancia de las formas alternativas de coordinación que las redes y las jerarquías tienen y, sobre todo, que el mercado está inmerso institucionalmente.

Las limitaciones de la economía positiva son las que explican en gran parte las debilidades de los conceptos de eficiencia. Al parecer existe una gran diversidad de convenciones posibles para organizar la actividad productiva y también una gran diversidad de posibles test económicos que se establecen convencionalmente para determinar si una actividad económica es viable o “eficiente”¹⁶.

De la discusión anterior se puede concluir que la economía institucional no sólo propone nuevas categorías de análisis y nuevos problemas sino que sugiere un replanteamiento ético de la posición de los economistas. El hecho de que el diseño institucional derivado de las políticas sólo pueda ser evaluado haciendo explícitos los objetivos del gobierno o de las organizaciones en competencia conduce a un replanteamiento de las fronteras entre las disciplinas que obliga a exigir en la formación de economistas una perspectiva amplia de las diversas posturas éticas y los diferentes objetivos que entran en juego en la disputa por el cambio institucional. De otra manera no será posible contribuir a que las consecuencias de las decisiones de política sean claras y, por consiguiente, fáciles de asumir por los ciudadanos.

La racionalidad de los agentes no se entiende desde este punto de vista como algo separado de las motivaciones no egoístas porque la competencia organizacional requiere la persuasión para generar redes de refuerzo para la acción colectiva. La organización de los sistemas de producción no siempre es independiente de los objetivos políticos, como lo muestra el caso de Japón, y los grados de confianza y cooperación entre organizaciones son determinantes para tener los resultados deseados, tanto en las reglas de juego como en la producción de riqueza.

Las propuestas del viejo institucionalismo y el nuevo son similares en muchos puntos al analizar el cambio institucional. El punto de mayor convergencia es el estudio de los procesos de aprendizaje liderados por North y Hodgson, en los cuales los modelos mentales y la construcción de hábitos de comportamiento determinan las posibilidades de los agentes y las organizaciones de calificarse para competir. El evolucionismo en oposición al mecanicismo es la analogía que mejor describe las distancias entre los institucionalismos y la ciencia de la elección.

¹⁵ Para un análisis de las limitaciones del concepto de mercado y de contratos aplicado al mercado laboral en el mismo sentido véase S. Bowles y H. Gintis (1993).

¹⁶ R. Salais y M. Storper (1997), citado por Hodgson (1999).

Como se puede ver en el cuadro 2, el estudio de la variedad de capitalismos requiere de categorías nuevas y de una perspectiva dinámica para entender el desempeño económico, y saber cuáles son las consecuencias de tener desarrollos tan divergentes de las economías¹⁷.

Al definir a las instituciones como vínculo micro-macro, el institucionalismo ayuda a comprender cuáles son los riesgos que tiene la reducción del análisis de política al equilibrio macroeconómico. Suponer que el mercado existe y que solamente hay que liberarlo es el primer error que cometieron los economistas cuando recomendaron a los países en transición.

CUADRO 2			
VARIEDADES DE ANÁLISIS Y VARIEDADES DE CAPITALISMO			
	<i>Economía neoclásica</i>	<i>Economía austríaca</i>	<i>Economía Institucional</i>
<i>Unidad general de análisis</i>	Individuos dados	Individuos dados	Instituciones
<i>Unidad específica clave de análisis</i>			Instituciones del capitalismo
<i>Conceptos analíticos generales</i>	Utilidad, escasez, elección, equilibrio	Comportamiento individual con propósito, escasez, elección	Hábito, emulación, trabajo, creatividad, causación acumulativa, relaciones sistémicas y económicas
<i>Fuerzas generales de micromotivación</i>	Max. utilidad o beneficio	Comportamiento individual con propósito	Hábito emulación y curiosidad
<i>Fuerzas específicas clave de micromotivación</i>			Manifestaciones culturales e institucionales específicas de la acumulación de capital
<i>Vínculo general micro-macro</i>			Instituciones
<i>Fuerzas generales de macromotivación</i>			Cambio tecnológico, inercia institucional
<i>Resultado analítico típico</i>	Equilibrio general único, convergencia macroeconómica	Orden espontáneo	Desarrollo histórico y capitalista acumulativamente divergente sin estado asintótico

Fuente: Hodgson (1999).

¹⁷ Véase Hodgson. *Op. Cit.* (1998) y A. Denzau y D. North (1983).

3.4. IMPLICACIONES METODOLÓGICAS: DATOS SIN TEORÍAS VS. TEORÍAS SIN DATOS

En el mismo cuadro se puede identificar uno de los problemas de reconocer esta variedad institucional. Los economistas ortodoxos terminan calificando estas investigaciones como un asunto de recolección de datos sin argumentación teórica. En este ensayo se argumentará que esta opinión carece de soporte y que la alternativa que representa la economía institucional implica cambios metodológicos que cuestionan la noción tradicional de teoría, y la relevancia de la especificidad histórica para entender cómo se desempeñan las economías.

En las secciones anteriores se señaló la responsabilidad que se le puede otorgar a la formalización walrasiana en la crisis de la economía, en la pérdida de relevancia de gran parte del conocimiento económico contemporáneo. La primacía del análisis deductivo y el modelaje como método predilecto de explicación de los fenómenos económicos puede explicarse en gran parte por las tensiones metodológicas que surgen por la imposibilidad de experimentar en las ciencias sociales.

Las particularidades de la economía como ciencia social la imposibilitaron para desarrollar experimentaciones como las de la física. Ante semejante constatación la búsqueda de proposiciones significativas y confiables para la economía sólo era posible mediante un método estricto de control lógico que garantizara lo que más adelante se llamó la rigurosidad (robustez) de las proposiciones teóricas. Este método era el deductivo. En este sentido la referencia a los criterios utilizados por la matemática ofrecía una respuesta adecuada ante la imposibilidad de realizar experimentos en nuestra disciplina. Según Debreu, la construcción de un criterio adecuado para distinguir entre conocimiento económico científico y no científico inevitablemente tenía que pasar por la formalización walrasiana.

Algunos autores han identificado las limitaciones de la formalización como una tensión permanente, que se traduce en una relación inversa entre la búsqueda de precisión y el acercamiento a la verdad (formal) de las proposiciones de los economistas. Mayer sostiene que simplemente es arbitrario suponer que la información empírica no genera conocimiento económico y que la especulación formal sí lo hace. A pesar de no ser un crítico de la economía neoclásica el autor señala uno de los puntos centrales que explican de cierta manera el fracaso del viejo institucionalismo, al construir una teoría sistemática. El reconocimiento de la dimensión empírica realizado por estos institucionalistas siempre ha sido calificado de descriptivo y poco analítico. Esta es una de las debilidades que ha heredado el neoinstitucionalismo, como lo ha señalado Hodgson¹⁸.

Sin embargo, esta crítica que acusa al viejo institucionalismo por creer en datos sin teoría no ha sido exclusiva de este enfoque de las instituciones como lo constata la fuerte crítica metodológica que Posner le hizo a Coase. Posner acusa a Coase de antiteórico por no haber desarrollado una teoría general de los costos de transacción. Aunque Coase reconoce esta limitación, considera que ha sido mal interpretado por Posner, tanto así que no se ha animado a debatir con rigor el tema.

¹⁸ Hodgson, G. (1991).

Como lo señala Maki, este es simplemente un indicador del impacto metodológico que tiene la economía institucional en la práctica de los economistas. Coase y North han propuesto un mayor acercamiento al mundo real que implica un uso de la información empírica que, como lo recuerda Kirman, la economía walrasiana ha negado. Pero existen muchas resistencias todavía para asumir el reto que esto representa.

En este sentido, tal vez sea acertado reconocer, como lo advierte Hodgson¹⁹, que el análisis institucional implica dejar a un lado una noción de teoría general, en pro de una teoría específica, de las variedades institucionales que sostienen la operación de los mercados. Una implicación importante de esto, como lo señaló North en su reciente visita a Colombia, es que los economistas deberían aprender a dejar a un lado la primacía del razonamiento deductivo y a perderle el miedo a un razonamiento inductivo y conjetural, afin con el estudio evolutivo de las instituciones²⁰. Esto no implica no tener teoría sino que las herramientas nuevas para esta tarea hasta ahora se están desarrollando.

Estos cuestionamientos a la teoriedad de la economía institucional al parecer van en la misma vía que los que Elster encuentra para todas las ciencias sociales. Según él, en ciencias sociales no se tienen teorías generales como en las ciencias naturales. Las limitaciones de los dos paradigmas dominantes de este siglo han colocado las opciones metodológicas en dos polos muy estrechos, como los que muestra el siguiente cuadro.

CUADRO 3		
DOS PARADIGMAS CLÁSICOS		
	<i>Homo oeconomicus</i>	<i>Homo sociologicus</i>
<i>Actor</i>	Individual	Colectivo
<i>Acción</i>	Libertad	Condicionamientos
<i>Motivo</i>	Cálculo racional	Sentimientos, valores
<i>Ámbito</i>	Mercado	Sociedad
<i>Motor</i>	Decisiones independientes	Decisiones conectadas
<i>Conceptos</i>	Analíticos, abstractos	Empíricos, descriptivos
<i>Objetivo</i>	Predicción	Descripción

Fuente: Adán Pérez (1997).

La tensión entre lo analítico y lo descriptivo encaja perfectamente para explicar la inutilidad de hablar de leyes generales en ciencias sociales. Elster sostiene que es mucho más adecuado hablar de mecanismos que de teorías. Un mecanismo es un patrón causal que se produce con frecuencia, que se reconoce fácilmente y que surge en condiciones generalmente desconocidas. Nos permiten explicar, pero no predecir. Al menos en el sentido de las ciencias naturales²¹.

¹⁹ Hodgson, G. (1998) *Op. Cit.*

²⁰ "North: Qué premio Nobel" entrevista para la revista *Dinero*, junio 16 de 1998.

²¹ Elster, J. (1997), p. 179; y Elster (1989).

El razonamiento inductivo se mezcla con el conjetural y deductivo para la formulación de estos patrones causales. El uso de los supuestos de racionalidad acotada que intentan involucrar fines distintos al egoísmo y una determinación endógena de las preferencias y las creencias son los instrumentos analíticos que permiten explicar los eventos, en conjunción con la información disponible.

No sostendré que este tipo de análisis es compatible con la economía institucional porque eso no es lo importante aquí. Sólo pretendo señalar que las resistencias a confiar en teorías no generales carecen de fundamento en tanto siempre ha existido un amplio poder explicativo en las ciencias sociales que proviene de la conjunción de métodos de razonamiento y no de la primacía de uno solo.

En una nota reciente Eggertsson propone una caracterización de la economía institucional como programa de investigación que recoge parte de la discusión anterior sobre las implicaciones de la especificidad histórica en la construcción teórica. Siguiendo una línea de parsimonia en la estructuración de teorías, Eggertsson sostiene que si bien el núcleo de la economía institucional es una extensión del modelo neoclásico, la desviación óptima del modelo básico varía con *el nivel de análisis* y con el tipo de variables que se van a endogenizar. Sin embargo, la presencia del modelo es reconocible en todos estos niveles de análisis, a excepción del estudio del cambio institucional, en el cual las instituciones informales tal vez deban ser abordadas con herramientas alternativas al modelo básico.

Esta afirmación de Eggertsson puede interpretarse como un reconocimiento formal de la necesidad de la especificidad en el análisis institucional, una especificidad que no consiste en tener mayor información recolectada sino en tener conceptos y categorías adecuados para construir teorías o conjeturas sobre cómo se desempeñan las economías.

CONCLUSIONES

La economía institucional, aunque hasta ahora se está desarrollando, puede considerarse como una *alternativa a la ciencia walrasiana*. La ciencia de la asignación, referente básico general de la economía ortodoxa, es incapaz de explicar el funcionamiento del capitalismo en sus múltiples expresiones institucionales.

El estudio de las relaciones entre el mercado y el Estado es un buen ejemplo para detectar la pobreza de los análisis de asignación sobre la institucionalidad. Sin embargo, el problema de fondo que se esconde detrás de esta alternativa es el de los límites entre la economía y las demás ciencias sociales. Así lo constatan la multiplicidad de análisis que reconocen la importancia de diversos mecanismos de coordinación de las actividades económicas. La construcción de teorías generales parece estar dándoles espacio a teorías específicas que no se reducen a la acumulación de datos sino que han sido útiles para identificar las restricciones y los mecanismos de refuerzo que impulsan o detienen el desempeño económico.

El reconocimiento de que el mercado es una institución permite avanzar hipótesis más plausibles para comprender cómo funcionan los soportes institucionales que sostienen el orden económico. La importancia de la dinámica

política es central para evaluar la eficiencia de un diseño institucional particular. Esto sugiere además un acercamiento entre la ética y la economía como base para entender el sentido del cambio institucional, los costos de transacción y la importancia de los valores, las ideologías y los hábitos de comportamiento en el diseño institucional.

Las fronteras entre la cooperación y la competencia, entre el Estado y el mercado, entre el interés público y el privado definen un espacio esencial para el desarrollo de la economía del futuro. La economía institucional, aunque apenas en desarrollo, llenará estos espacios consolidando una ciencia más útil y mejor capacitada que la ciencia tradicional. La reversión de su proceso de demarcación parece ser la clave para esta tarea, y constituye la única esperanza para tener un conocimiento económico más adecuado y relevante para la transformación de la economía.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. 1995. "Le Système Monétaire International", en R. Boyer y Y. Saillard, *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Éditions la Découverte.
- Arena, R. 1991. "De l'usage de l'histoire dans la formulation des hypothèses de la théorie économique, Economie et Histoire: nouvelles approches", *Revue Économique*, Vol. 42, N° 2, marzo.
- Arrow, K. 1951. *Social Choice and Individual Values*, New York, Wiley.
- Arrow, K. 1987. "Economic Theory and the hypothesis of rationality", *New Palgrave. A Dictionary of Economics*, T. II.
- Axelrod, R. 1984. *La evolución de la cooperación*, Alianza Editorial.
- Bhaskar, V. 1997. "The Political Coase Theorem: Identifying Differences between Neoclassical and Critical Institutionalism", *Journal of Economic Issues*, septiembre.
- Benetti, C y J. Cartelier. 1995. "L'économie comme science: la permanence d'une conviction mal partagée", en D'Autumme y Cartelier.
- Bergson, A. 1948. "Socialist Economics", *A Survey of Contemporary Economics*. H. Ellis (ed.), citado por Janos Kornai, 1992. *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Oxford University Press.
- Bhoehm, S. 1994. "Spontaneous Order" en G. Hodgson, et. al. 1994. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Edward Elgar.
- Binmore, K. 1993. "Foundations of Game Theory", *Advances in Economic Theory-Six World Congress*, Basic Blackwell.
- Boettke, P. 1996. "What is wrong with neoclassical economics (and what is Still

- wrong with Austrian Economics)", proximamente en F. Foldvary (ed.). *Beyond Neoclassical Economics*, Edward Elgar Publishing.
- Bowles, S y H. Gintis. 1993. "The Revenge of Homo economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economics perspectives*, invierno.
- Bradach, J y R. Eccles. 1991. "Price, Authority, and trust: from ideal types to plural forms", en Thompson, et. al.
- Braudel, F. 1979. *Civilización Material y Capitalismo*, T. II, Fondo de Cultura Económica.
- Buchanan, J. 1979. "Is Economics the Science of Choice?", *What Should Economists Do?*, Indianapolis, Liberty Press.
- Buchanan, J. 1989. "Perspectivas de la elección pública", *Ensayos de Economía Política*.
- Buchanan, J. y G. Brennan. 1997. *La Razón de las Normas*, Edit. Folio.
- Buchanan, J. y V. Vanberg. 1994. "The market as a Creative Process", en D. Hausman (ed.). *The Philosophy of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Buchanan, J. 1989. *The State of Economics. Six Nobel Laureates*, Cap. 5.
- Chavance, B. 1995. "Réforme du socialisme et conversion au marché, les voies centre européennes", en Boyer, 1995.
- Clark, Ch. 1989. "Equilibrium for what? Reflections on social order in economics", *Journal of Economic Issues*, marzo.
- Coase, R. 1994. "El problema del coste social", *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza Editorial.
- Coase, R. 1998. "The New Institutional Economics", *American Economic Review*, Vol. 88, N° 2.
- Colander, D. 1996. "New Institutionalism, Old Institutionalism and Distribution Theory", *Journal of Economic Issues*, junio.
- D'Autumme, A. y J. Cartelier. 1995. "L'économie devient-elle une science dure?", *Economica, Colección Grands Débats*, Paris.
- De Villé, Ph. 1990. "Comportements concurrentiels et équilibre général: de la nécessité des institutions", *Economie Appliquée*, XLIII, N° 3.
- Debreu, G. 1986. "Theoretic models: mathematical form and economic content", *Econometrica*, N° 54, p. 1261.

- Dumenil, G y D. Lévy. 1995. "L'économie doit-elle être une science 'dure'?", en D'Autummpe, 1995.
- Dupuy, J. P. 1998. *El sacrificio y la envidia: el liberalismo frente a la justicia social*, Gedisa.
- Elsner, W. 1989. "Adam Smith's Model of the Origins and Emergence of Institutions: The Modern Findings of The Classical Approach", *Journal of Economic issues*, N° 1.
- Elster, J. 1997. *Egonomics*, Edit. Gedisa.
- Elster, J. 1989. *El cemento de la sociedad. Las paradojas del orden social*, Edit. Gedisa.
- Groenewegen, J. 1997. "Institutions of Capitalism: American, European and Japanese Systems Compared", *Journal of Economic Issues*, N° 2.
- Hayek, F. 1978. "Competition as a Discovery Procedure", *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago, University of Chicago Press.
- Hayek, F. 1973. *Law, Legislation and Liberty: A new statement of the liberal principles of justice and political economy*, Vol. 1.
- Hayek, F. 1948. *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago Press.
- Hayek, F. 1949. "Individualism: True and False", *Individualism and Economic Order*, Routledge and Kegan Paul.
- Hicks, J. 1977. *Valor y Capital*, Fondo de Cultura Económica.
- Hodgson, G. 1999. *Economics and Utopia*. Routledge.
- Hodgson, G. 1998. "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, marzo.
- Hodgson, G. 1991. "Institutional Economics: Surveying the Old and the New", mimeo.
- Hodgson, G. 1988. *Economics and Institutions*, Polity Press.
- Hodgson, G., W. Samuels y M. Tool. 1993. *Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, London, Edward Elgar.
- Hodgson, G. 1991. "Institutional economics: legacy and new directions" en U. Himmelstrand (ed.). *Interfaces in economic and social analysis*, London, Routledge.

- Inoué, Y y Th. Yamada. 1995. "Japon. Démithifier la Régulation", en R. Boyer y Y. Saillard. *Théorie de la régulation l'état des savoirs*, Éditions la Découverte.
- Kirman, A. 1997. "Interaction and Markets", *Southern European Economics Discussion Series*, N° 166.
- Kirman, A. 1995. "L'évolution de la theorie économique", en Dàutoum (1995).
- Kirman, A. 1992. "What or whom does the representative individual represent?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, primavera.
- Kirman, A. 1989. "The intrinsic limits of modern economic theory: The emperor has no clothes", *The Economic Journal* 99, conference.
- Koslowski, R. 1994. "Instituciones de mercado, reforma en Europa del Este y teoría económica", *Cuadernos de Economía*, N° 20.
- March, J. y J. Olsen. 1997. "El redescubrimiento de las instituciones", *Serie Nuevas Lecturas de Política y Gobierno*, Fondo de Cultura Económica.
- Mill, John Stuart. 1997. "Sobre la definición de Economía Política", *Sobre algunas cuestiones disputadas en economía política y sobre el método de investigación*, Edit. Alianza Universidad.
- North, D. 1996a. "Where have we been and where are we going?", St. Louis, University of Washington, mimeo.
- North. 1996b. "No sólo de macroeconomía vive el hombre", *Estrategia Económica y Financiera*, junio 30.
- North, D. 1994a. "El desempeño económico a lo largo del tiempo", *El Trimestre Económico*, N° 244.
- North, D. 1994b. "Privatization, Incentives and Economic Performance", St. Louis, Universidad de Washington, mimeo.
- North, D. 1993a. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- North D. 1993b. "The New Institutional Economics and Development", Universidad de Washington, mimeo.
- North, D. 1993c. "Five Propositions about Institutional Change", St. Louis, University of Washington, mimeo.
- Pérez, J. A. 1997. "Economía y Sociología", *Socioeconomía*, Madrid, Edit. Trotta.
- Polanyi, K. 1989. *La Gran Transformación*, Ediciones La Piqueta.

- Polanyi, K. 1994. "El doble significado de lo económico", *El sustento del hombre*, Biblioteca Mondadori.
- Powell, W. 1991. "Neither market nor hierarchy: networks forms of organization", en Thompson, et. al., 1991.
- Prasch, R. 1996. "The origins of the A Priori Method in Classical Political Economy A Reinterpretation", *Journal of Economic Issues*, diciembre.
- Przeworski, A. 1997. "Una mejor democracia, una mejor economía", *Revista Claves de Razón Práctica*, N° 70, septiembre.
- Przeworski, A. 1991. *Democracia y Mercado*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Radner, R. 1968. "Competitive equilibrium under uncertainty", *Econometrica* N° 36, pp. 31-58.
- Robbins, L. 1951. *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica (original en inglés de 1932).
- Salais, R. y M. Storper. 1997. *Worlds of Production: the Action Frameworks of the Economy*, Cambridge University Press, citado por Hodgson, 1999.
- Thompson, G., J. Frances, R. Levacic y J. 1991. *Markets, Hierarchies and Networks*, Sage Publications.
- Vanberg, V. 1994. "Hayek, Friedrich A", en G. Hodgson, et. al. (1994). *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Edward Elgar.