
ECONOMÍA INSTITUCIONAL ORIGINAL Y NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS

Jairo J. Parada*

La economía institucional es un campo muy importante de la economía, pese al predominio de la economía neoclásica ortodoxa en la mayoría de los departamentos de economía y entidades de diseño de políticas. El interés en este campo ha aumentado en los últimos quince años y en las reuniones internacionales de la disciplina por lo general se incluye una sección sobre instituciones. Parece haber acuerdo en que “las instituciones importan” y que “los determinantes de las instituciones se pueden analizar con los instrumentos de la teoría económica” (Matthews, 1986, 103; Williamson, 2000, 595).

Es bastante conocido que la corriente principal de la economía neoclásica incorporó recientemente el estudio de las instituciones siguiendo los supuestos de este paradigma y modificando su tendencia anterior de ignorar las instituciones o de considerarlas como un dato. Hoy son muy comunes los intentos de explicar las instituciones con modelos de elección racional combinada con teoría de juegos. Pero hay dos vertientes básicas del pensamiento económico acerca de las instituciones que se destacan en este campo: la economía institucional basada en la tradición de Veblen, Ayres, Commons y Mitchell, que en este artículo llamo Economía Institucional Original (EIO)¹ así no sea

* Estudiante del doctorado en economía de la Universidad de Missouri-Kansas, paradaj@umkc.edu. Fecha de recepción: 14 de octubre de 2002, fecha de aceptación: 10 de febrero de 2003. Este artículo se redactó bajo la supervisión del profesor Philip Klein del Departamento de Economía de Penn State University durante el invierno de 2001. La versión original se actualizó y amplió en el Departamento de Economía de la Universidad de Missouri en Kansas City durante el otoño de 2001 y el invierno de 2002. El autor es el único responsable de las ideas que aquí se presentan. Agradezco a Alberto Supelano por su traducción de la versión en inglés.

¹ Empleo el término “original” en vez de “viejo” para evitar el prejuicio de un “institucionalismo fuera de moda” y uno “nuevo” o moderno.

una rama muy sistemática y unificada del pensamiento económico, y la Nueva Economía Institucional (NEI), que se originó con la teoría de los costos de transacción de Ronald Coase y hoy se conoce como escuela de North-Williamson, aunque cubre diversas áreas, como la economía de los derechos de propiedad (Demsetz, Alchian), la elección pública (Olson, Mueller) y la teoría de la firma (Schotter, Shubik)².

Este artículo expone las principales diferencias entre la NEI y la EIO, y discute algunas propuestas que llaman a construir puentes entre ambos enfoques. Esto no excluye la posibilidad de un diálogo. Ingenuamente, admito que cuando empecé esta investigación era optimista acerca de la posibilidad de construir puentes entre la EIO y la NEI. Sin embargo, la revisión de los principales autores de la NEI me llevó a pensar que la separación entre estos dos enfoques de la economía institucional es enorme y que no se puede ignorar en nombre del eclecticismo.

Aquí debo recordar un hecho común entre algunos estudiosos de la EIO. En la NEI se pueden encontrar declaraciones de que la EIO carece de teoría o que consiste en una colección de datos sin teoría, pese a que Williamson reconoció la obra de Commons. Sin embargo, en la EIO es fácil encontrar voces que llaman a dialogar y conciliar con la NEI. En mi opinión, el problema es que la NEI no presta ninguna atención a los mensajes de la EIO.

Stanfield, un conocido estudioso de la EIO, propuso con optimismo que “la EIO y la NEI desarrollarían el análisis teórico de las transacciones institucionalizadas que sirvan a su nicho particular de la división del trabajo humano” (Stanfield, 1995, 465). En el mismo tono, Rutheford (1995, 450) llama a “reconciliar los aspectos racionales del comportamiento humano y los aspectos orientados por reglas, y a desarrollar una teoría de la ideología y del cambio ideológico”. Algún tiempo después, escribiendo sobre la creciente popularidad de North y la NEI, Stanfield (1999, 247-248) afirmó que “quienes hacen EIO deben desarrollar un marco analítico más sistemático y unificado. Este esfuerzo puede llevar a la integración con la NEI”.

Sin desconocer algunos desarrollos teóricos importantes de la obra de North, sostengo que la NEI opera en la periferia del paradigma neoclásico, y que los fundamentos de la EIO están más cerca de una economía evolutiva (darwinista). La EIO es entonces muy diferente del paradigma neoclásico. En lo que a mi respecta, pese a la comodi-

² Aquí no incluyo a la corriente austríaca representada por Hayek como parte de la NEI porque extendería innecesariamente el alcance de la investigación. Pienso que la economía austríaca es muy cercana a la corriente principal a pesar de sus diferencias con la economía neoclásica.

dad de seguir el camino del eclecticismo, me parece imposible integrar la EIO y la NEI, como sugiere Stanfield.

Mis conclusiones provienen del análisis de los aspectos principales de ambos programas de investigación, como la metodología, el concepto de instituciones, el enfoque de los costos de transacción, la firma y el Estado; aunque subrayo las diferencias y similitudes entre la EIO y la NEI frente al paradigma neoclásico. Además, señalo algunas tareas que debe cumplir la EIO para enfrentar el reto que la NEI representa para la supervivencia de la EIO.

METODOLOGÍA

En esta sección retomo algunos argumentos de Rutherford (1994) para examinar las diferencias metodológicas entre la NEI y la EIO acerca de los siguientes temas: 1) el formalismo frente al antiformalismo, 2) el individualismo frente al holismo, y 3) la inducción frente a la deducción.

1. Si definimos el *formalismo* “como el uso de un lenguaje abstracto como las matemáticas o la lógica simbólica en vez de los métodos lingüísticos o literarios naturales de presentación” (Rutherford, 1994, 7), la economía neoclásica representa el más alto grado de formalismo. Sus modelos matemáticos bien desarrollados en microeconomía y macroeconomía, combinados con modelos de teoría de juegos y enfoques estocásticos, han llevado a que los programas de posgrado de economía sean más atractivos para los estudiantes de matemáticas o ingeniería que para estudiantes interesados en una concepción más social y cultural de la economía. La construcción de “modelos” representados por un conjunto de supuestos, las ecuaciones, la calibración de parámetros, los modelos de simulación y las pruebas econométricas se han convertido en herramientas usuales de nuestra profesión, aunque no entre la mayoría de economistas de la EIO.

Esta tendencia ha generado la falsa impresión de que la EIO carece de teoría, a pesar de los esfuerzos y los logros de los economistas de la EIO en el último siglo. Este no es el lugar para recordar que las matemáticas son apenas una valiosa herramienta y no una garantía de que nuestras teorías son mejores o peores. El dilema de la economía institucional es que es muy difícil representarla mediante un conjunto de ecuaciones debido a la complejidad de los problemas, como descubrieron tardíamente algunos teóricos de juegos. Hay que admitir que el estilo de la EIO para exponer sus teorías es muy informal y retórico, aunque algunos han hecho serios esfuerzos para formalizar sus ideas y construir modelos³.

³ Ver Klein (1994a), donde analiza la teoría de la demanda y el impacto del cambio de los gustos. Bush (1989) también intentó elaborar modelos matemá-

Los economistas de la NEI no están unificados en torno al problema de la formalización. Se encuentran modelos matemáticos en teóricos de juegos como Shubik y Schotter, pero curiosamente la teoría de los costos de transacción, que constituye el núcleo de la NEI, nunca fue formalizada por Coase, que presentó su teoría con ejemplos aritméticos simples y una prosa bien redactada. Williamson emplea algunos modelos matemáticos en su teoría de la firma pero sin entrar en las complejidades matemáticas. North usa algunas técnicas cliométricas pero su análisis se fundamenta en un enfoque histórico.

De aquí podemos concluir que la NEI es menos formal que la economía neoclásica pero algo más formal que la EIO. Y puede ser que Rutheford tenga razón cuando dice que se requieren métodos más formalistas y no formalistas para el avance de la EIO o de la NEI (Rutheford, 1994, 50).

2. En cuanto al *individualismo o el holismo*, se trata de un problema metodológico que separa fuertemente a la EIO y la NEI. Aunque en Commons existe ya un terreno intermedio entre el holismo y el individualismo, es claro que el análisis de la EIO subraya más el papel de la sociedad en la definición de los valores, costumbres e instituciones formales, sin negar la interacción y los procesos de retroalimentación entre el individuo y la sociedad⁴.

El enfoque de la NEI es en esencia individualista, su punto de partida es el individuo. Las instituciones surgen del comportamiento individual, a través de la interacción entre individuos. Aquí, la NEI se mantiene fiel a la economía neoclásica. Este aspecto no carece de importancia. Como señaló Hodgson (1993, 6), “el individuo, junto a sus supuestas características de comportamiento, se concibe como el fundamento de la teoría del sistema social o económico [...] es entonces posible distinguir el nuevo institucionalismo del ‘viejo’ mediante este criterio. La distinción se mantiene pese a importantes diferencias teóricas y políticas en el campo del nuevo institucionalismo”. De aquí que el llamado de Rutheford a desarrollar una suerte de “individualismo institucional” como punto inter-

ticos para representar la teoría del valor instrumental. Además, parece haber un cambio en los últimos números del *Journal of Economic Issues*, en los que aparecen más artículos basados en evidencias econométricas. En mi opinión, el problema radica en la influencia culturalista o hermenéutica predominante en la EIO que incorporan otras visiones. Ver, por ejemplo, Williams, AA. VV. (2002).

⁴ Sin embargo, en la economía de la EIO se debe reconstruir una teoría completa de la agencia y de las estructuras para partir cobijas con el paradigma hermenéutico. Este desarrollo teórico se debe fundar en la interpretación darwinista que apoyó Veblen, y debe tener en cuenta los desarrollos modernos en biología, fisiología y psicología con respecto al individuo y el comportamiento social humano.

medio entre la EIO y la NEI sea ecléctico. En esta materia, Rutheford (1994, 50) sacrifica las principales características metodológicas y epistemológicas de la EIO.

Otra diferencia importante entre la EIO y la NEI es la del papel de la racionalidad en el seguimiento de las reglas sociales. Este tema es demasiado complejo para tratarlo en este artículo, pero cabe mencionar algunas diferencias importantes. La EIO subraya el papel de los hábitos, normas e instituciones en la orientación del comportamiento humano, sin descartar cierta racionalidad en el comportamiento individual, aunque restringida por el ambiente social y económico. La EIO siempre ha cuestionado al individuo que maximiza la utilidad, desde que Veblen lo describió como una “calculadora instantánea”.

Sin embargo, cuando se revisa cuidadosamente la obra de Eggertsson (1990) y North (1981; 1990) se ve que aún se mantiene el supuesto neoclásico básico acerca del comportamiento individual, a pesar de algunos pasos que North da en sus últimos trabajos, donde asigna un mayor papel a las instituciones informales en la determinación del comportamiento humano. Williamson (1985) postula un individuo que no maximiza la utilidad sino que es un ser racional limitado (los agentes humanos son intencionalmente racionales pero tienen limitaciones).

En el análisis de Williamson hay dos supuestos de comportamiento que son esenciales. Primero, toma de H. A. Simon la noción de *racionalidad limitada* en contraste con el supuesto neoclásico racionalista de la maximización de los beneficios. Para Simon (1961, 24), los actores son “intencionalmente racionales, pero sólo limitadamente”. Esta idea proviene de su visión de que la firma moderna está compuesta por un conjunto de agentes que toman decisiones en forma cooperativa y que deben tomar sus decisiones con base en capacidades limitadas, restringidos por información limitada y ligados al grupo por vínculos personales y sociales. Las firmas individuales no se esfuerzan por maximizar los beneficios sino por encontrar soluciones a los problemas que enfrentan. En suma, “las personas no saben todo y cometen errores; además, cada persona sabe cosas diferentes” (Alchian y Woodward, 1988).

El segundo supuesto que Williamson (1985, 47) adopta en su obra teórica es que los agentes económicos son afectados por el oportunismo, al que caracteriza como “búsqueda del interés propio con astucia”. El oportunismo lleva a diseñar protecciones ex ante apropiadas para los contratos entre las partes. Además, el individuo sigue un comportamiento oportunista y astuto (ibíd., 388-389). Este supuesto a priori sobre el comportamiento humano aún se mantiene en la ontología individualista de la economía neoclásica.

No se puede negar que estos supuestos de la teoría de Williamson modifican un tanto los fundamentos tradicionales de la economía neoclásica. Pese a esos avances, Hodgson tiene razón cuando sostiene que “la ruptura de Williamson con la teoría neoclásica es parcial e incompleta, y mantiene buena parte del núcleo del aparato neoclásico. De hecho, su pretendida separación de la ortodoxia se apoya incómodamente en su constante reiteración de que los agentes son afectados por el ‘oportunismo’ [...] A pesar de tanta discusión sobre el ‘altruismo’ entre los economistas neoclásicos, el interés propio sigue siendo un supuesto típico de la corriente principal de la teoría económica” (Hodgson, 1993, 11).

3. Por último, pero no por ello menos importante, existe una separación entre la EIO y la NEI en torno del método más conveniente. En apariencia, la EIO se ha adherido al método inductivo⁵, siguiendo la filosofía pragmática o instrumentalista de John Dewey. Como afirma Stanfield, la EIO emplea más, aunque no exclusivamente, el método comparativo de estudios de caso que crean un registro etnográfico mediante el cual se extraen generalizaciones (Stanfield, 1999, 236). Si se revisa cuidadosamente la metodología de Eggertsson, North y Williamson, se encuentra que la NEI es en esencia un método deductivo, igual que la economía neoclásica. Su punto de partida es siempre individualista y adopta algunos supuestos de comportamiento a partir de los cuales construye conceptos sobre las instituciones, el ejercicio de la autoridad⁶, el Estado, etc. Es cierto que North es esencialmente un historiador económico, pero estudia la historia en un marco basado en supuestos muy semejantes a los neoclásicos.

No obstante, en lo que respecta al problema del predominio del método inductivo en la EIO, se debe reconocer que muchos economistas de la EIO han contribuido a difundir cierta confusión. Cuando se revisa la epistemología involucrada en lo que Dewey llamó “investigación”, su método está muy alejado del método inductivo tradicional. Como señaló Sturgeon (1984, 605-606), “el carácter acumulativo y dinámico de la continuidad de la investigación y de la continuidad del valor proviene de la valoración y del conocimiento instrumentales, y se basa en ellos, no en la valoración y el conocimiento ceremoniales, cuyo carácter es discontinuo”. Por consiguiente, es erróneo decir que la metodología pragmatista es inductiva.

⁵ Cabe aclarar que la metodología pragmatista no tiene nada que ver con el empirismo lógico ni con el positivismo lógico.

⁶ El original en inglés emplea el término *governance*, que algunos traducen como gobernanza y otros, más equívocamente, como gobernalidad (N. del T.).

En suma, a pesar de algunos acercamientos entre la EIO y la NEI, desde el punto de vista metodológico la separación es mayor que una posible unificación. Por supuesto, esto no excluye el diálogo constructivo entre ambos enfoques. La EIO se basa más en la ontología y la epistemología pragmáticas realistas basadas en Dewey, mientras que la NEI sigue fiel a la ontología positivista.

LAS INSTITUCIONES

Más allá de que ambas corrientes de pensamiento reconozcan el papel de las instituciones y de que éstas importan, es necesario examinar de cerca sus conceptos de las instituciones, y cómo explican su aparición y su evolución.

La EIO parte de la idea vebleniana de que las instituciones son hábitos predominantes de pensamiento acerca de relaciones y funciones particulares del individuo y la sociedad (Veblen, 1899, 132). Las instituciones cambian a través de un proceso evolutivo que intenta explicar la dicotomía vebleniana. Ayres subraya el papel de la cultura en la formación de las instituciones, y Commons propone su famosa definición de las instituciones como acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual (Ayres, 1931, 648). De modo que la EIO examina las instituciones desde un punto de vista holístico e histórico aunque no sólo basado en lo cultural, sin ignorar el papel de la acción individual, como subrayó Commons, involucrada en los procesos colectivos⁷.

Además, la evolución de las instituciones se explica mediante el enfoque evolutivo que Veblen esbozó recurriendo a una analogía con la evolución darwinista. En la evolución social, los hábitos cumplen un papel crucial, enmarcado en la historia y la cultura, aunque también se derivan del carácter biológico del hombre como “animal social”. Las instituciones no se construyen a partir del concepto de economización y de reducción de los costos de transacción.

En la NEI, las instituciones (empresas, mercados y los derechos de propiedad) son una derivación lógica de la teoría de los costos de transacción. Las instituciones evolucionan como resultado de la búsqueda de “eficiencia” en un proceso que tiende continuamente a reducir los costos de transacción. En un comienzo, North definió las instituciones como “un conjunto de reglas, procedimientos de aceptación y normas de comportamiento morales y éticas, diseñados para *restringir* el comportamiento de los individuos con el fin de maximizar

⁷ Esta síntesis es muy simplificada. En la EIO subsisten aspectos que aún falta desarrollar, como el de precisar el papel de la tecnología en el cambio institucional evitando el determinismo tecnológico, así como una sólida teoría de la agencia individual basada en la concepción darwinista vebleniana de los instintos, los hábitos y los comportamientos.

la riqueza o la utilidad de los principales” (North, 1981, 202). Esta definición subrayaba las relaciones contractuales o “términos de intercambio” entre principales y agentes, que podían ser escritas o no. Además, adoptaba los supuestos tradicionales del análisis neoclásico de individuos que maximizan la utilidad, sujetos a restricciones que hacen posible la organización humana limitando ciertos tipos de comportamiento. Por otra parte, como señalaba North (1981, 203), “en ausencia de restricciones, vivimos en una selva hobbesiana y la civilización es imposible”.

El elemento dinámico de la teoría corresponde a las tensiones permanentes entre las ganancias de la especialización de las actividades económicas y el incremento de los costos que surgen en el proceso de especialización. Este incremento de los costos de transacción – costos de información, costos de agencia, costos de evasión y oportunismo, costos derivados de la incertidumbre, costos de medir la calidad de los bienes y de la producción, costos de observancia de los derechos de propiedad y costos de acatamiento y de detección de las violaciones– redefine las reglas del juego y genera cambios en la estructura a través del proceso político. Por esta razón, North afirmaba que “la historia económica concebida como una teoría de la evolución de las restricciones no sólo debe explicar el desempeño económico anterior, sino que también debe proporcionar al científico social moderno el marco contextual evolutivo para explicar el desempeño actual del sistema político económico” (North, 1981, 209).

En un trabajo posterior, definió las instituciones como “reglas del juego de una sociedad” o “restricciones creadas por los seres humanos que dan forma a la interacción humana” (North, 1990, 3). Las instituciones se deben integrar a la economía y a la historia económica para mostrar cómo determinan la evolución de las sociedades a través del tiempo. El conjunto de elecciones de un individuo es definido y limitado por estas instituciones. Por tanto, las instituciones cumplen el papel esencial de reducir la incertidumbre para los individuos y la sociedad (ibíd., 4).

North distingue entre organizaciones e instituciones, es decir, entre reglas del juego y jugadores. Las organizaciones son “grupos de individuos limitados por algún propósito común para lograr objetivos (políticos, sociales, económicos, educativos)” (North, 1981, 5). Las instituciones determinan las organizaciones y, al mismo tiempo, esas organizaciones afectan la evolución de las instituciones.

La incorporación de las organizaciones en el análisis es una innovación en la obra de North, en comparación con sus escritos anteriores, y enriquece su análisis del cambio y el desempeño económico.

Sin embargo, se mantiene fiel al análisis neoclásico y al individualismo metodológico cuando afirma que su teoría de las instituciones debe “empezar por el individuo” por cuanto que las instituciones son una creación de los seres humanos. De aquí que su unidad de análisis sea el individuo, excepto que en su marco teórico las instituciones imponen fuertes restricciones al conjunto de elección que enfrentan los individuos. Esta posición metodológica es, según él, el hilo unificador de su investigación en ciencias sociales.

En sus trabajos iniciales abrazó la idea neoclásica de que las presiones competitivas llevan a eliminar las instituciones ineficaces. En sus escritos posteriores, las organizaciones modelan el proceso de cambio institucional a través de su interacción con las instituciones. Este proceso de retroalimentación explica por qué se pueden mantener a través de los siglos las instituciones ineficientes, desde la óptica del crecimiento económico: la causa de su permanencia se debe buscar en la estructura de incentivos que las instituciones ofrecen a las organizaciones y los procesos de retroalimentación que llevan a modificar el conjunto de oportunidades de los individuos (North, 1981, 7).

El problema de definir las instituciones como “reglas del juego” o “restricciones creadas por los seres humanos” es que las reduce a una simple redefinición del conjunto de elección de los individuos en el marco de maximización de la utilidad basada en la elección racional. En cambio, el concepto vebleniano de las instituciones es evolutivo y social, y subraya los hábitos de pensamiento de los individuos en su interacción con la comunidad. Cuando examina las relaciones entre la tecnología y las instituciones “ceremoniales”, Ayres también adopta una visión “social” de las instituciones. Mientras que para Commons las instituciones son la acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual. Por esa razón, el individuo “institucional” de la EIO y su unidad de análisis son muy diferentes de los de North, aunque puedan llegar a conclusiones similares. Además, como han señalado algunos autores, las instituciones no sólo son restricciones sino también instrumentos del cambio social⁸.

Cuando critica el análisis neoclásico de la cooperación humana, North recurre a los costos de transacción de Coase suponiendo unos derechos de propiedad perfectamente definidos y un proceso de adquisición de información que no tiene costos. Según él, si la información es incompleta y el juego no se repite, es necesario buscar una explicación teórica diferente de la exitosa historia de las economías occidentales, donde el intercambio político y económico está genera-

⁸ Ver Groenewegen, AA. VV. (1995).

lizado. Para resolver el problema del gorrón⁹, planteado por Olson (1965), North se ve obligado a introducir algunos supuestos de comportamiento adicionales que atenúan las limitaciones de los modelos de elección racional: 1) las instituciones modifican los precios que los individuos pagan por tener ideas, ideologías y dogmas, de modo que la ideología desempeña un papel esencial en las decisiones de los individuos; 2) los individuos procesan la información proveniente del entorno a través de percepciones subjetivas de la realidad que afectan sus elecciones. Por estas razones, las instituciones ayudan a reducir la incertidumbre de los individuos, pero esto no significa necesariamente que las instituciones sean eficientes.

North elabora su teoría de las instituciones a partir de la teoría neoclásica del comportamiento humano y le añade la teoría de los costos de transacción de Coase. Sostiene que en el mundo real es costoso hacer transacciones debido al costo de medición (el precio del intercambio con el socio, con todos los problemas de riesgo moral y selección adversa que pueda implicar) y a que la observancia de los contratos y los derechos de propiedad es también costosa. Afirma que la teoría neoclásica considera dada esa observancia, pero que en la realidad ésta depende de los códigos internos de comportamiento, del ambiente social o del propio Estado (North, 1990, 33).

Para él, además del costo de observancia, los elementos importantes de los costos de transacción surgen de las restricciones formales e informales. Aquí, presta más atención a ese conjunto de valores que llama “restricciones informales”, y que están determinadas por la cultura, es decir, aquellas que en la tradición de Veblen-Ayres influyen considerablemente en el comportamiento humano y en la actividad económica. North (1990, 39) reconoce que las “restricciones informales son también características comunes de las economías modernas”, que resuelven problemas de coordinación y cumplimiento de los códigos de comportamiento. Más adelante, North subrayará su importancia en la evolución de las instituciones y en la dependencia de la trayectoria.

Con respecto a las restricciones formales —las reglas políticas y judiciales, las normas económicas y los contratos—, North subraya que su función es facilitar el intercambio y reducir los costos de transacción. En este tema, hay una semejanza con el enfoque de Commons, quien propuso las categorías de transacciones de negociación, de administración y de racionamiento para analizar las “reglas de funcionamiento” de la actividad económica. De hecho, algunos autores piensan que aquí

⁹ Vivo o avisado, en términos más coloquiales.

hay un terreno común entre North y los primeros institucionalistas (Cheng-Ping Chen, 1999, y Vanderberg, 2000)¹⁰.

A pesar de estos puntos de contacto, es claro que la EIO y la NEI conciben las instituciones de manera muy diferente. Como afirma Hodgson, “una vez que las instituciones han surgido en base a los comportamientos individuales, se considera simplemente que establecen restricciones externas, convenciones o aperturas a individuos que se consideran dados. Se supone que las acciones de los individuos llevan a la formación de instituciones pero que las instituciones no cambian a los individuos, excepto proporcionándoles información o restricciones. No se considera la posibilidad de que los individuos puedan ser formados de manera esencial por las instituciones sociales” (Hodgson, 1993, 8).

En suma, la economía neoclásica tiende a omitir las instituciones en su marco teórico, aunque en esta última década ha intentado incorporarlas recurriendo a la teoría de juegos. La NEI, ubicada en la periferia de la economía neoclásica, ha elaborado un buen número de trabajos acerca de las instituciones en un marco diferente al de la EIO. La EIO concibe las instituciones como un resultado histórico y evolutivo, y para ella el hombre racional es una descripción incompleta y errónea del comportamiento humano, y los mercados no son un rasgo eterno de la sociedad.

LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

Esta herramienta teórica es esencial para la teoría de la NEI y es necesario analizarla más profundamente. La economía neoclásica ignoró este concepto durante mucho tiempo, hasta que Ronald Coase ganó el Premio Nobel. A pesar de ello, la corriente principal considera que lo más importante es el “teorema de Coase”, y es un hecho conocido que muchos de los graduados de los departamentos de economía ignoran esta teoría en todos sus aspectos¹¹. Los costos de transacción se convirtieron en el fundamento teórico de la economía de Coase porque sin ellos no podría explicar muchos aspectos del funcionamiento del sistema económico, incluido el surgimiento de la firma.

Los costos de transacción consisten básicamente en los costos de usar el mecanismo de precios, es decir, el costo de descubrir a los socios comerciales, negociar contratos y supervisar el desempeño

¹⁰ Cabe aclarar que el concepto de “transiciones” de Commons es muy diferente al de “interacciones” de la lógica individualista neoclásica.

¹¹ Una revisión del muy conocido y ampliamente usado libro de texto de Varian (que ignora totalmente los costos de transacción) y del de Mass-Collel, Winston y Green (sólo una página) revela este problema.

(Medema, 1995). Para Dahlman (1979), los costos de transacción incluyen los costos de búsqueda y de información, los costos de negociación y de decisión, y los costos de inspección y cumplimiento. Normalmente, en las cuentas macroeconómicas, estos costos se registran como ingresos del personal de inspección y seguridad, de abogados, corredores, empleados, vendedores y empresarios. En la visión de Coase, los costos de transacción aparecen debido a que el uso del mecanismo de precios no es gratuito (Medema, 1994, 17). Aunque las transacciones y sus costos juegan un papel importante en la economía de Coase, Commons fue más explícito en considerar la transacción como unidad básica del análisis económico, y distinguió tres tipos: transacciones de negociación, de administración y de racionamiento. En este punto hay un vínculo teórico entre la economía institucional de Commons y la economía de Coase.

Pero, a diferencia de la explicación evolutiva e histórica de la EIO, Coase intenta explicar la existencia de ciertas instituciones económicas como el resultado lógico del esfuerzo por reducir los costos de transacción de la sociedad (Medema, 1995, 165). En el mundo real no es fácil medir estos costos porque están incorporados en el proceso de contabilidad de toda actividad económica. Pese a ello, Douglass North intentó medir el “sector de transacciones” de la economía norteamericana para explicar el importante papel de estos costos en una economía desarrollada. Los resultados fueron sorprendentes: el sector de transacciones de la economía norteamericana ascendía a cerca del 46% del PNB en 1970 (Wallis y North, 1995).

Con un enfoque más microeconómico, Williamson usó la definición de costos de transacción de Coase, como “costos de manejo del sistema económico”, en forma equivalente a la “fricción” de la física. Además, distingue entre costos de transacción *ex ante* –elaboración de un documento o contrato, negociación y protección de un acuerdo– y costos de transacción *ex post* –costos de mala adaptación, de desajustes, etc. (Williamson, 1985, 21). La combinación de los costos de transacción *ex ante* y *ex post* revela importantes diferencias entre el enfoque neoclásico tradicional de la organización industrial y la visión de la NEI.

El enfoque de la NEI sitúa las instituciones en el centro del análisis; la ley y el papel económico del gobierno son temas decisivos de análisis e investigación, alejados del mundo neoclásico de costos de transacción nulos. Estos temas constituirán puntos de divergencia entre el análisis de Coase y la corriente principal. Además, el análisis de los costos de transacción contribuye a entender las instituciones económicas, políticas y sociales de una sociedad moderna, y actualiza

el análisis de Commons, aunque desde una visión más cercana a la corriente principal.

La EIO no ignora los costos de transacción, como bien lo han señalado diferentes autores al citar la famosa obra de Veblen sobre *La teoría de la empresa de negocios* (Knoedler, 1995, 385). Sin embargo, no usa esta herramienta del mismo modo que la NEI. Esta última justifica el uso del enfoque de los costos de transacción mediante el principio de economización, como se ve en la obra de Williamson sobre la teoría de la firma, en el análisis de la evolución de los derechos de propiedad de Eggerston y en las primeras obras de North. La EIO reconoce los problemas para definirlos exactamente, y considera que la lógica de reducción de los costos de transacción entre empresas se basa principalmente en estrategias pecuniarias que apuntan al control de los mercados y al fortalecimiento del poder económico de las corporaciones (Knoedler, 1995, 393).

North (1990, 86) advirtió la necesidad de ir más allá del principio de economización para explicar el cambio institucional. Este es un avance con respecto a sus obras iniciales, donde aceptaba la teoría neoclásica de las instituciones basada en la eficiencia. También adoptó un enfoque de negociación para explicar la estabilidad de la sociedad, alejándose de la tesis de la corriente principal acerca de la evolución de las instituciones. En cierta medida, North está ahora más cerca de las ideas de Commons sobre el poder económico basado en “los límites de la coerción” que definen el conjunto de posibles resultados entre las partes involucradas en la transacción.

Además, acepta que *las restricciones informales* son una fuente importante de estabilidad institucional a pesar de los cambios discontinuos causados por las revoluciones y los cambios radicales de las reglas formales, como descubrieron los científicos sociales en las economías de Europa Oriental después de la caída del socialismo. E, igual que los “viejos” institucionalistas antes que él, considera que “las restricciones informales [...] tienen gran tenacidad de supervivencia porque aún resuelven problemas básicos de intercambio entre los participantes, bien sean sociales, políticos o económicos” (North, 1990, 91).

En últimas, para North la senda del cambio institucional está determinada por dos fuerzas: 1) los rendimientos crecientes, a través de los cuales las organizaciones adquieren retroalimentación sobre los cambios continuos entre ellas y las instituciones, el aprendizaje mediante la experiencia y el aumento de la rentabilidad de sus acciones, y 2) los mercados imperfectos, caracterizados por información incompleta, en los que los costos de transacción son importantes y el comportamiento

de los agentes es afectado por la *ideología* y las limitaciones de información. Estas dos fuerzas determinan lo que él llama “dependencia de la trayectoria” para definir las limitaciones del conjunto de elección que enfrentan los agentes en una sucesión de decisiones eslabonadas a través del tiempo. En su opinión, “la dependencia de la trayectoria significa que la historia importa” (North, 1990, 100).

En resumen, a pesar de los esfuerzos de North por romper con el principio de economización en el análisis de los costos de transacción, es claro que la EIO enfoca los costos de transacción desde una perspectiva diferente, basada en la noción de poder económico en el caso de la firma. El núcleo de economistas de la NEI, con excepción de North, sigue fiel al principio de economización cuando trata la teoría de los costos de transacción y la aplica a los diferentes escenarios, como la firma, las organizaciones, los mercados, y el derecho.

LA EMPRESA

Los economistas de la NEI han considerado a la empresa como una de las instituciones más importantes del mundo moderno y han consagrado muchos esfuerzos a analizarla, a examinar su evolución y a teorizar sobre la estructura de ejercicio de la autoridad dentro de la firma. También existen importantes diferencias entre la economía neoclásica, la EIO y la NEI con respecto a este elemento constitutivo de la economía contemporánea.

La economía neoclásica define la empresa con base en la función de producción, que es al mismo tiempo una representación de la tecnología. Dados los precios de los insumos, la función de la producción define una función de costos. De aquí que la tecnología sea el factor principal en la determinación del tamaño de la firma. La economía neoclásica ignora la estructura de ejercicio de la autoridad dentro de la firma, en cuanto considera que la puede explicar como réplica del sistema del mercado.

La NEI parte de un enfoque diferente. Coase subraya que la teoría económica constituye un análisis de la elección, y en este sentido “la economía no tiene ningún tema de estudio específico” (Coase, 1988, 3). Según él, un grave problema de esta concepción es que las entidades en las que se basa el análisis económico son vacías, sin sustancia. El consumidor se reduce a un conjunto de preferencias y la empresa es tan sólo una función de producción con una tecnología dada. Por ello, Coase afirma que “tenemos consumidores sin humanidad, firmas sin organización y aun intercambio sin mercados” (ídem).

Sostiene, por tanto, que la teoría económica requiere un enfoque más realista, que acepte que la firma, el mercado y el derecho desempeñan un papel esencial en el funcionamiento del sistema económico. Para él, la política económica implica una elección entre diferentes instituciones sociales, creadas o respaldadas por el derecho (Coase, 1988, 28).

En su trabajo sobre la naturaleza de la firma plantea que el sistema económico es coordinado por el mecanismo de precios pero que esto no significa que los individuos que componen la firma no hagan ninguna planificación. Todo lo que es externo a la empresa es coordinado a través del mecanismo de precios, pero dentro de la empresa las transacciones del mercado se eliminan y son sustituidas por el empresario-coordinador. Para Coase, “la marca distintiva de la empresa es la supresión del mecanismo de precios” (ibíd., 36). El uso del mecanismo de precios es costoso, y esta es la base para la creación de las firmas. Mediante la formación de una organización bajo la dirección de una autoridad se ahorran algunos costos de mercadeo y se puede establecer una firma¹².

Desde su punto de vista, no es suficiente que en el sistema económico haya incertidumbre para que se creen empresas, como afirmó Knight. Coase (1988) concibe la empresa como un sistema de relaciones que se tornan reales cuando la disposición de los recursos está bajo la dirección del empresario. Por esta razón, las empresas son mayores cuando el empresario organiza transacciones adicionales. Si el número de transacciones organizadas es menor, la empresa será más pequeña.

Para Coase, el tamaño de la empresa no es tan sólo un problema relacionado con el producto óptimo asociado a la curva de costos. Reconoce que la función del empresario está sujeta a rendimientos decrecientes cuando el costo de organizar una transacción adicional dentro de la firma llega a ser igual al costo involucrado en realizar las transacciones en el mercado abierto o a los costos de que otra firma organice esa transacción adicional. Subraya, además, que a medida que se incrementan las transacciones organizadas de la firma la probabilidad de que el empresario tome decisiones erróneas también aumenta. Por último, el precio de oferta de muchos factores de producción puede aumentar para una firma que se vuelve más grande, reduciendo la ventaja de ser “pequeña”.

¹² En el lenguaje de Coase, estos costos de “mercadeo” corresponden a los costos de usar el mecanismo de precios. El concepto no tiene nada que ver con el costo de comercialización usual de un producto.

De acuerdo con este enfoque, el tamaño de una firma se define por el umbral correspondiente al punto donde los costos de organizar ciertas transacciones dentro de la firma pueden ser mayores que los costos de realizar las transacciones en el mercado (Coase, 1988, 43). Coase considera erróneo el argumento de que las firmas existen debido a la división del trabajo porque el mecanismo de precios está a cargo del problema de la especialización.

En forma similar, Eggerston (1990) plantea que la estructura de propiedad de las firmas depende de la estructura de los derechos de propiedad, de los incentivos y de las características tecnológicas de la función de producción. Esta función de la producción se puede definir como: $Q = F_R(L, K, M, C, T)$.

Donde Q es el producto, M los insumos materiales, L el trabajo, T el vector que representa la tecnología, K el capital y C el conjunto de reglas externas del juego a partir de las cuales se elige T .

F_R es una función de producción (de un conjunto F) que corresponde a una estructura específica de derechos de propiedad. R depende de las restricciones legales, las sanciones al mal comportamiento, la vigilancia estatal, los arreglos contractuales y las costumbres. Las reglas externas del juego delimitan a C , a partir de la cual se elige una tecnología específica T .

Como se puede ver, la función de producción de la NEI es más compleja que la de los neoclásicos tradicionales, porque estos recurren a analogías con procesos químicos y de ingeniería mientras que la de aquellos recurre más a la interacción humana con relaciones de agencia. Eggertsson compara el caso de las corporaciones abiertas con el de los accionistas de una corporación cerrada, los fondos mutuos y las organizaciones sin ánimo de lucro. En la corporación abierta, la separación entre accionistas y administradores crea problemas de agencia que se resuelven mediante la competencia en el mercado de capitales, en el caso de accionistas, y en el mercado, en el caso de los administradores, donde se imponen restricciones al comportamiento oportunista y la competencia permite reducir los costos de agencia. En el caso de una corporación cerrada, las contradicciones entre los accionistas no se resuelven fácilmente mediante altos costos de transacción. Usualmente, los administradores tienen vínculos personales con algunos accionistas, lo que genera altos costos de transacción. Los fondos mutuos y las organizaciones sin ánimo de lucro enfrentan problemas de agencia y de elusión entre los gerentes y los propietarios. También analiza el caso de las "firmas políticas" (firmas de propiedad del Estado) donde, según Eggertsson (1990, 152), la evidencia indica menor productividad que en las privadas, pero cuya

existencia se explica por razones políticas, como la inclinación por este tipo de firmas, las desventajas de costos de información no disponibles para los votantes o mecanismos de distribución de la riqueza o de preservación del empleo de algunos grupos.

Desde los años 70 Williamson (1985) ha elaborado un marco teórico neoinstitucionalista más desarrollado. Recurriendo a la idea de Knight de “rendimientos decrecientes de la administración” y citando la famosa pregunta de Coase (1988, 133): “¿por qué no toda la producción se lleva a cabo en una firma grande?”, amplía ideas previas de sus obras anteriores sobre mercados y jerarquías. Muestra que todo tipo de producción dentro de la firma requiere una estructura de ejercicio de la autoridad, en la que surgen relaciones contractuales entre propietarios, trabajadores, proveedores y compradores del producto final. Esta estructura de ejercicio de la autoridad economiza costos de transacción, por una parte, pero por la otra también produce algunas pérdidas. El equilibrio entre estos dos procesos determina el tamaño de la firma.

Williamson define dos tipos de tecnologías en los procesos de la producción: la tecnología de propósito general y la tecnología de propósito especial. La segunda corresponde a las tecnologías que requieren grandes inversiones en activos durables específicos. La primera se refiere a productos menos estandarizados que la segunda. Para que pueda adoptar esta clase de tecnología se requiere un conjunto más complejo de contratos que proteja y haga creíbles los compromisos de los proveedores y los compradores. Esto es necesario para proteger las inversiones que exige la tecnología de propósito especial. Con esta hipótesis, Williamson explora diferentes tipos de estructuras de ejercicio de la autoridad caracterizadas por la resolución privada de las disputas, los compromisos creíbles, el modelo de contratación del prisionero, el compromiso de los proveedores, las técnicas de franquicia, etc.

Por su parte, la EIO no ha elaborado una teoría adecuada y desarrollada de la firma basada en las ideas de Veblen y Commons, aunque ambos dejaron indicaciones metodológicas y teóricas para construir una teoría evolutiva de la firma (Hodgson, 1999, 219). No obstante, desde los primeros escritos de Veblen en su *Teoría de la empresa de negocios*, seguidos por el profundo análisis que Commons hizo de las transacciones (administrativas, de racionamiento y de negociación) tomando los “intereses en marcha” como unidades de la actividad económica (Hodgson, 1999, 218), la EIO estudió la firma desde un punto de vista metodológico diferente al de la NEL.

Desde una perspectiva radical, Palermo (2000) afirma que el análisis de Williamson no puede separar el problema del poder económico del principio de eficiencia. Aunque Williamson reconoce que el poder importa cuando las condiciones de contratación son problemáticas, Palermo sostiene que el enfoque de Williamson “no es adecuado para respaldar prescripciones normativas o interpretaciones históricas de las instituciones del capitalismo” (Palermo, 2000, 585). Y propone un programa de investigación que incorpore el poder económico como elemento intrínseco a la firma y al mercado, programa que no es incompatible con la teoría de la firma y es compatible con un análisis de clases. Los institucionalistas originales estarían de acuerdo con las apreciaciones de Palermo acerca de las limitaciones de la NEI de Williamson. Pero se rehusarían a dar tanto peso al análisis de clases. Como planteó Klein (1992), “los institucionalistas rara vez se concentran explícitamente en el análisis de clases de las economías modernas orientadas al mercado”.

Es indudable que el enfoque de Williamson es un paso adelante en el análisis de las complejidades organizacionales de la firma y un buen desarrollo de la aplicación de la teoría de los costos de transacción. Sin embargo, existe el riesgo de ignorar algunas ideas de Veblen sobre la variedad de estrategias pecuniarias de las firmas en la historia moderna de los negocios, como señaló Knoedler (1995). Por último, pero no por ello menos importante, la estructura de ejercicio de la autoridad de la firma no se puede separar de las realidades del poder económico. Las jerarquías no son tan sólo una elección en condiciones de racionalidad limitada y oportunismo, sino que también surgen de la estructura social y política de la sociedad, y se traducen en desigualdades de riqueza y de poder.

EL ESTADO

Como señaló Olson (1965) hace mucho tiempo, la economía neoclásica carece de una teoría del Estado. Lo reduce a ciertos aspectos de las políticas fiscal y tributaria, que buscan determinar qué servicios públicos debe manejar el Estado. Últimamente, las actividades del Estado se han analizado mediante la teoría de la elección pública. Como planteó Olson, “[los economistas neoclásicos] tenían una teoría general que explicaba por qué la mayoría de las necesidades económicas se debía satisfacer a través de la empresa privada; de modo que es natural pedir una explicación sistemática del tipo excepcional de funciones que pensaban debía cumplir el Estado [...] Aun en este siglo, Pigou, en su tratado clásico sobre las finanzas públicas, dio apenas un tratamiento implícito a los bienes colectivos” (Olson, 1965,

102). Más adelante, los teóricos de la elección racional proporcionarían una teoría del Estado a la economía neoclásica.

En la NEI se reconoce que la falta de una teoría del Estado produce muchas fallas en el análisis histórico de las instituciones. Eggerston (1990, 61) considera esencial construir una teoría positiva del Estado: al final, la observancia de los derechos de propiedad depende del poder, y el Estado puede tener economías de escala en el uso de la violencia. Sin embargo, debido a que los gobernantes están atrapados en un problema de agencia, no hay ninguna garantía de que la estructura de derechos de propiedad definida por el Estado sea compatible con un rápido crecimiento económico. Las instituciones políticas son más estables de lo que suponen los teóricos de la elección racional. A pesar de los resultados del teorema de imposibilidad de Arrow, en el mundo real los arreglos políticos institucionales son más estables porque se basan en el poder económico y se diseñan para promover la cooperación entre quienes toman decisiones. La ideología también juega un papel importante y, siguiendo a North, Eggertsson acepta que el acervo de valores sociales es una forma de capital. Sin una ideología de apoyo, los costos de observancia de los derechos de propiedad y de supervisión de las actividades de los ciudadanos se tornan sumamente altos. Eggertsson no descarta el enfoque de la elección racional pero le parece incompleto para explicar la estabilidad de las instituciones políticas.

Apoyado en North, Eggertsson esboza algunos elementos de una teoría del Estado acorde con la NEI. En la sociedad, el acervo de conocimientos y la dotación de recursos definen los *límites técnicos superiores de la productividad y el producto*. El sistema de derechos de propiedad se define de acuerdo con la estructura política de la comunidad. Al mismo tiempo, este hecho genera un conjunto factible de organizaciones. Las que minimizan los costos de transacción y maximizan el producto determinan la *frontera estructural de producción*. Algunos sistemas políticos crean incentivos que acercan la frontera de producción estructural a la frontera tecnológica. Mediante un proceso de cambio político es posible promover este proceso de acercamiento, haciendo una evaluación del costo-beneficio de las reformas que incluya los costos del cambio político.

Según North, la evidencia histórica parece corroborar la proposición de que los Estados usualmente no crean estructuras de derechos de propiedad adecuadas para el crecimiento económico debido a “fallas de organización”. Eggertsson sostiene que la teoría del Estado de North es en cierta forma dual: por una parte, el Estado es el depredador clásico de Hobbes pero, por la otra, también reconoce el aspecto productivo positivo del gobierno.

Eggertsson afirma que los efectos conjuntos de las asimetrías de información y del papel de los costos de transacción, sumados a las luchas por la distribución de riqueza, generan una propensión de los Estados a crear una estructura de derechos de propiedad incompatible con la prosperidad económica. Para ilustrar esta tesis, analiza el caso de los países de África tropical y los problemas de agencia de las economías de tipo soviético. También presenta el caso de las finanzas públicas y de los derechos de propiedad a comienzos de la Europa moderna. En suma, el acervo de cambios institucionales de una sociedad produce cambios marginales a través de la obsolescencia y las nuevas inversiones. El compromiso creíble del Estado con unos derechos de propiedad estables ayuda a promover las inversiones y a reducir los costos de transacción. Eggertsson reconoce que la NEI aún debe desarrollar una teoría de Estado, aunque presenta algunas ideas de gran alcance explicativo.

North (1981) reconoce el poderoso análisis que ha elaborado la economía neoclásica en la obra de Baumol, Buchanan, Tullock y Down, que emplean en forma aceptable la teoría de la elección para estudiar el Estado. North recuerda que existen dos tipos generales de explicaciones de la existencia del Estado: el enfoque del contrato (Rosseau) y la teoría de la depredación o la explotación (Hobbes, Marx). Pero que estas dos vertientes no pueden explicar por qué los Estados tendieron a generar derechos de propiedad ineficientes ni por qué todos los Estados tenían algún tipo de inestabilidad que al final llevó al cambio y a la decadencia económicos (North, 1981, 23).

Para resolver este enigma, propone el siguiente modelo: existe un gobernante que maximiza la riqueza o la utilidad y el Estado intercambia servicios (protección y justicia) por ingresos (impuestos). El Estado se comporta como un monopolio que discrimina, diseñando conjuntos específicos de derechos de propiedad para cada conjunto de electores, de modo que puede maximizar el ingreso del gobernante. Los miembros de esta sociedad tienen costos de oportunidad que restringen el comportamiento del Estado debido a los rivales potenciales del gobernante dentro de la misma sociedad o externos a ella.

El Estado suministra las reglas del juego tratando de especificar las reglas de la competencia y la cooperación, y de reducir los costos de transacción para maximizar el producto o la riqueza. Existen tensiones permanentes entre la estructura de propiedad que maximiza el ingreso del gobernante y los derechos de propiedad “eficientes” que reducen los costos de transacción y promueven el crecimiento (North, 1985, 25).

Para North, el gobernante no es omnipotente. Tiene dos restricciones básicas. Primera, debe evitar ofender a los electores poderosos (restricción competitiva); segunda, existe una restricción de costos de transacción, y la recolección de impuestos es afectada por la estructura de derechos de propiedad. Pero se aleja del análisis neoclásico con respecto al problema del gorrón para explicar la posibilidad de la acción colectiva. Por esta razón, reconoce la necesidad de una teoría de los costos de transacción y de una *teoría de la ideología*. Acepta la teoría de los costos de transacción de Coase, pero advierte que la necesidad de una teoría de la ideología surge del dilema que enfrenta todo Estado. Por una parte, especifica reglas que maximizan el ingreso del gobernante y su grupo. Por la otra, necesita elaborar reglas que reduzcan los costos de transacción para mejorar el crecimiento. Para hacer esto, es necesario un conjunto de convicciones ideológicas que limiten el comportamiento de los individuos. Además, los costos de transacción, de acatamiento, supervisión y observancia son muy elevados. Aquí, la ideología juega un papel central, en cuanto legitima las relaciones contractuales entre el gobernante y los electores (North, 1981, 44).

A lo largo de la historia se pueden observar las acciones de grandes grupos cuya aparición habría sido imposible explicar mediante la hipótesis del gorrón. Por esa razón, North considera que la teoría neoclásica del Estado omite el importante papel de la ideología. La ideología es un dispositivo de *economización* que simplifica el proceso de toma de decisiones, ligado estrechamente a los juicios morales y éticos. La ideología se modifica cuando los individuos encuentran que sus experiencias no se ajustan a su ideología. Cuanto más fuerte es una ideología en un sistema económico, más bajos son los costos de mantener su estructura actual.

Así, North considera que los cambios en la historia económica no sólo provienen de los cambios en los precios relativos, como supone el modelo neoclásico, sino también de los cambios en las ideologías que guían a los individuos y grupos, que los llevan a actuar contra una estructura dada según su visión de la justeza de la situación que soportan (ibíd., 58).

A lo largo de su obra se mantiene una posición dual: en algunos casos, el Estado es el tercer actor necesario para reducir los costos de transacción y garantizar los derechos de propiedad. En otros, es una fuente de inseguridad y un factor de incremento de los costos de transacción.

Los economistas institucionales originales encontrarían muy débil este análisis, por cuanto que no trata el concepto de *poder economi-*

co como resultado de una compleja interrelación mutua entre la política y la economía. Para ellos, esta interacción entre política y economía se basa en el sistema de creencias sociales, y el papel del gobierno en el mejoramiento del proceso de la vida es guiado por el proceso evolutivo a través del cual la sociedad construye internamente los valores. El Estado no es sólo un tercero que media entre los agentes ni una relación principal-agente.

El enfoque del Estado lleva a entender aún mejor las diferencias entre los economistas de la EIO y de la NEI. Los últimos tienen una visión más favorable de los mercados y una visión más negativa del gobierno (Rutheford, 1994, 162). Sin embargo, esto no significa que los economistas de la EIO sean más intervencionistas que los de la NEI. Los economistas de la EIO sostendrían que es necesario examinar el papel del gobierno en el mejoramiento del proceso de la vida, en el que el gobierno no sólo presta atención a la asignación de recursos a través de los mecanismos del mercado sino también al despliegue de los recursos en busca del “deber ser colectivo” (Klein, 1994b, 200).

CONCLUSIONES

Se han repasado algunos puntos básicos de discrepancia que muestran que aunque el diálogo entre la EIO y la NEI es fructífero, tiene que ser en ambas direcciones para aclarar las similitudes y contradicciones entre estos enfoques. Los frutos de este diálogo son benéficos para ambas corrientes de pensamiento pero es poco probable que lleven a una integración. Las razones son evidentes: la EIO surgió de un paradigma heterodoxo que diverge de la NEI. Y la NEI sigue aún en la periferia de la economía neoclásica.

Se mostraron las grandes diferencias, a pesar de algunas complementariedades, entre la EIO y la NEI en torno de la metodología, el concepto de instituciones, los costos de transacción, la firma y la concepción del Estado. A pesar de las complementariedades y afinidades en la crítica a la economía neoclásica, la separación es mayor que los posibles puentes.

Por demás, la NEI nunca ha pretendido nada diferente, y esa puede ser la razón para que no dialogue con los economistas de la EIO. Como dijo Coase hablando de los cambios que se requieren en la economía para que pueda incorporar el análisis de las instituciones: “en mi opinión, este cambio no ocurrirá como resultado de un ataque frontal a la economía de la corriente principal. Será un resultado de la investigación de los economistas que adopten un enfoque diferente en ramas o subdivisiones de la economía, como ya está sucediendo” (Coase, 1998, 73-74).

Por su parte, Eggertsson declaró: “mi regla de funcionamiento era limitar el estudio a contribuciones que no alteraran el núcleo del enfoque económico, particularmente el modelo de elección racional, y buscar una nueva síntesis entre la economía neoclásica e institucional [...] el término que uso es neoinstitucional” (Eggertsson, 1990, XII).

Desde el punto de vista metodológico, la NEI sólo se podría acercar a la EIO si replantea su ontología y su epistemología. Como subraya Hutchison (1984, 42), “para que en la Nueva Economía Institucional se reduzca el alto nivel de abstracción que tanto limita a la microeconomía moderna, sería necesario un considerable alejamiento del método básicamente deductivo de gran parte de la teoría clásica y neoclásica para acercarse a métodos más empíricos, históricos e institucionales”.

En el campo de la EIO, se deben emprender importantes tareas. Desarrollar las ideas de Veblen acerca de los procesos evolutivos, considerar más de cerca la teoría evolutiva y mejorar el uso de técnicas empíricas y econométricas (Hodgson, 1993, 22). Además, debe elaborarse una teoría de la agencia individual y colectiva que incorpore las sugerencias de Veblen y las actualice con los aportes de la biología y la fisiología contemporáneas, renovando la perspectiva darwinista. Este desarrollo teórico es necesario para que la EIO se aparte de la versión hermenéutica o culturalista aún predominante entre sus miembros.

Sólo así se podría esperar que, desde campos y paradigmas diferentes, ambos enfoques institucionalistas den lugar a nuevas perspectivas que alimenten y enriquezcan el significado de la economía institucional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alchian, A. y Woodward, S. 1988. “The Firm is Dead; Long Live the Firm: A Review of Oliver E. Williamson’s the Economic Institutions of Capitalism”, *Journal of Economic Literature* 25, pp. 65-78, marzo.
- Bush, Paul D. 1986. “On the Concept of Ceremonial Encapsulation”, *The Review of institutional Thought* 3, pp. 25-46, diciembre.
- Coase, Ronald H. 1988. *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.
- Coase, Ronald H. 1988. “The New Institutional Economics”, *American Economic Review* 88, 2, Papers and proceedings, pp. 72-79, mayo.
- Commons, John R. 1931. “Institutional Economics”, *American Economic Review* 21, pp. 648-57, diciembre.
- Cheng-Pin, Chen. 1999. *A Comparison of the Institutional Economics of John R. Commons and Douglass C. North*, PhD. Thesis, Michigan State University.
- Dahlman, C. J. 1979. “The Problem of Externality”, *Journal of Law and Economics* 22, pp. 141-162.

- Eggertsson, Thráinn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Groenewegen, J.; Kerstholt F. y Nagelkerke, A. 1995. "On Integrating New and Old Institutionalism: Douglass North Building Bridges", *Journal of Economic Issues* 29, 2, pp. 467-475, junio.
- Hutchison, Terence W. 1984. "Institutional Economics Old and New", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140, pp. 20-29.
- Hodgson, Geoffrey. 1993. "Institutional Economics: Surveying the 'Old' and the 'New'", *Metroeconomica* 44, 1, pp. 1-28, febrero.
- Hodgson, Geoffrey. 1999. *Evolution and Institutions*, Northampton, MA, Edward Elgar Publishing.
- Klein, Philip. 1992. "Institutionalists, Radical Economists, and Class", *Journal of Economic Issues* 26, 2, pp. 535-544.
- Klein, Philip. 1994a. "Demand Theory and the 'Economists' Propensity to Assume", Klein, P. *Beyond dissent: Essays in Institutional Economics*, Nueva York, M. E. Sharpe, pp. 54-80.
- Klein, Philip. 1994b. "Role of the Public Sector", Hodgson, G., AA. VV. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Brookfield (Vermont), Edward Elgar Publishing Co.
- Knoedler, Janet T. 1995. "Transaction Cost Theories of Business Enterprise from Williamson and Veblen: Convergence, Divergence, and Some Evidence", *Journal of Economic Issues* 29, 2.
- Mattews, R. C. O. 1986. "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth", *Economic Journal* 96, 4, pp. 903-18, diciembre.
- Medema, Steven G. 1994. *Ronald H. Coase*, Nueva York, St. Martin Press.
- Medema, Steven G. 1995. "Ronald Coase on Economics and Economic Method", *History of Economic Review* 24, pp. 1-22, verano.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*, Nueva York, W. W. Norton.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Nueva York, Cambridge University Press,
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*, Boston, Harvard University Press.
- Palermo, Giulio. 2000. "Economic Power and the Firm in nie: Two Conflicting Problems", *Journal of Economic Issues* 34, 3, pp. 573-601, septiembre.
- Rutheford, Malcolm. 1994. *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Rutheford, Malcom. 1995. "The Old and the New Institutionalism: Can Bridges be Built?", *Journal of Economic Issues* 29, 2, junio.
- Simon, Herbert. 1961. *Administrative Behavior*, 2.^a ed., Nueva York, McMillan.
- Stanfield, James R. 1995. "Institutions and the Significance of Relative Prices", *Journal of Economic Issues* 29, 2, junio.
- Stanfield, James. R. 1999. "The Scope, Method, and Significance of Original Institutional Economics", *Journal of Economic Issues* 33, 2, pp. 231-255.
- Sturgeon, James. 1984. "Induction and Instrumentalism in Institutional Thought", *Journal of Economic Issues* 18, 2, junio.

- Vanderberg, Paul. 2000. *North's Institutionalism and the Prospect of Combining Theoretical Approaches*, University of Bristol, Working Paper.
- Veblen, Thorstein. 1989. *Theory of Leisure Class*, New Brunswick, Nueva Jersey, Transaction publishers (1899).
- Wallis, John J. y North, Douglass. 1995. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970", Medema, Steven G., editor, 1995, *The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis*, Vermont, Edwin Elgar Publishers.
- Williams, W.; Sturgeon, J. y Parada, J. 2002. *Consumption Concepts: Maximization, Habitual Inertia, Agency?*, afit, Albuquerque, NM.
- Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, The Free Press.
- Williamson, Oliver. 2000. "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature* 38, pp. 595-613, septiembre.