

ENSAYO

LIBERALISMO E INSTITUCIONES: DOUGLASS NORTH Y LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

Ricardo Kerguelén Méndez*

RESUMEN

Este ensayo es un intento de comprender los aportes y debilidades de la economía institucional de Douglass North y la forma como esta se relaciona con los postulados básicos del liberalismo y la economía neoclásica. Se examina la teoría de la sociedad propuesta por el liberalismo y, de una parte, la forma como resuelve los problemas de coordinación y cohesión social en una economía de mercado donde se preservan las libertades individuales y, de otra, su relación con los postulados del paradigma neoclásico. Se concluye que, en la teoría de North, se encuentran los elementos para construir una teoría general de las institucio-

* El autor es Profesor Asistente, Facultad de Economía, Universidad de los Andes. Correo electrónico: rkerquel@uniandes.edu.co. Este ensayo es una versión revisada y actualizada del trabajo que el autor presentó para optar al título de Magister de Economía en el Programa de Economía para Graduados, Universidad de los Andes, 2001. Las citas en inglés fueron traducidas al español por el autor. Recibido: marzo 3 de 2016; aceptado: mayo 19 de 2016.

nes pero que su análisis se encuentra limitado porque lo incorpora a un marco neoclásico. La razón es que North no desarrolla una teoría del valor alterna. No obstante, su propuesta teórica lleva a reconsiderar los postulados liberales, al tiempo que enriquece el debate económico pues permite tener una visión más amplia de los fenómenos sociales, políticos y económicos.

Palabras clave: Economía institucional, economía neoclásica, liberalismo, Douglass North

Clasificaciones JEL: B13, B15, B25

ABSTRACT

Liberalism and Institutions: Douglass North and Neoclassical Economics

This essay attempts to understand the contributions and weaknesses of Douglass North's institutional economics and how it relates to the basic tenets of liberalism and neoclassical economics. It examines the liberal theory of society and, on the one hand, how the problems of coordination and social cohesion are resolved in the market while preserving individual freedoms and, on the other, their relation to the neoclassical paradigm. I conclude that North's theoretical framework contains the basis for building a general theory of institutions. However, his analysis is limited because, in the absence of an alternate theory of value, North inserts it into a neoclassical framework and does not develop an alternative theory of value. His theoretical proposal is useful for reconsidering the tenets of liberalism, while enriching the economic debate by contributing to a broader vision of social, political and economic phenomena.

Keywords: Institutional economics, neoclassical economics, Liberalism, Douglass North

JEL Classifications: B13, B15, B25

I. INTRODUCCIÓN

El liberalismo ha defendido desde el siglo XVIII una teoría de la sociedad en la que los individuos son la base para la comprensión de los fenómenos sociales. La forma como se relacionen los individuos, la sociedad y el Estado debe ser tal que se garantice el respeto de los derechos de las personas por encima de cualquier otro tipo de consideraciones. La respuesta a este dilema se encuentra en el mecanismo del mercado. Es por esto que, desde Adam Smith, la teoría económica ha buscado solucionar el problema de cómo garantizar la coordinación y la cohesión en una economía de mercado en la cual el postulado de la libertad se realice. La conclusión que obtienen es que, por medio del mercado, los miembros de la sociedad pueden lograr los objetivos que se han propuesto sin necesidad de coartar la libertad de otros y garantizando la coordinación y cohesión social.

La economía neoclásica concluye que el mercado es la única institución que se requiere para garantizar el cumplimiento de los postulados del liberalismo. Esta teoría no incorpora a las instituciones en el núcleo básico de su análisis, y llega a la conclusión de que una economía descentralizada puede funcionar en forma autónoma, y alcanzar la eficiencia, sin otro tipo de arreglos diferentes a los mecanismos del propio mercado. La existencia del Estado es la única excepción a esta posición. Un Estado que debe ser mínimo y limitado, y debe garantizar el cumplimiento de los contratos y de los derechos de propiedad. Sin embargo, su estudio nos permite ver que este esquema presenta problemas, entre otras razones, debido a la presencia de costos de transacción y de información en el mercado.

La economía institucional ha surgido, entonces, como una crítica a las limitaciones teóricas de la economía neoclásica, en el sentido de que le impiden incorporar el análisis institucional en su comprensión del sistema económico y en la construcción de una teoría de la sociedad. La tesis central de la economía institucional es que no es posible comprender la acción individual en el mercado y, por lo tanto, el funcionamiento de este, sin una teoría económica de las instituciones. Importa precisar que la economía institucional no constituye un cuerpo teórico homogéneo y sistemático en su intento de incorporar las instituciones y los procesos de cambio institucional a la teoría económica. Según su enfoque y las herramientas de análisis utilizadas, la economía institucional se ha dividido en dos grandes vertientes. La primera se conoce usualmente como Vieja Economía Institucional, o VEL, y sus principales exponentes son Thorstein Veblen, Clarence Ayres, Wesley Mitchell y John R. Commons. La segunda, de más reciente desarro-

llo, se conoce como la Nueva Economía Institucional, o NEI, y parte de los trabajos de Ronald Coase, Douglass North y Oliver Williamson. Los principales asuntos de divergencia entre las dos vertientes son la aceptación o el rechazo del individualismo metodológico y del método empleado por la ortodoxia económica. En esos aspectos, la NEI se relaciona estrechamente con la economía neoclásica y la austríaca, como se explicará más adelante.

Este ensayo tiene por objeto analizar la relación entre el liberalismo y la economía institucional. En la primera sección se estudian los orígenes y las características de la propuesta liberal sobre la sociedad. En el segundo se examina la teoría neoclásica de los precios y los problemas que en esta genera la necesidad de contar con instituciones diferentes al mercado para alcanzar el resultado propuesto por el modelo de equilibrio general. En el tercer capítulo se estudian las características más importantes de la VEI y de la NEI. Por último, se busca comprender las características, el alcance y los límites de la economía institucional, centrados en los trabajos de Douglass North. Se intenta aquí resolver tres preguntas: primero, cómo se relaciona el pensamiento de North con la teoría económica neoclásica; segundo, cómo busca cerrar la brecha existente entre esta y el análisis institucional; y tercero, cuales son las implicaciones que tienen su planteamiento institucional sobre los postulados del liberalismo y la forma cómo este establece la relación entre los individuos, la sociedad y el Estado.

II. LA SOCIEDAD LIBERAL

Los profundos cambios socioeconómicos y políticos en Europa Occidental desde finales de la Edad Media generaron la necesidad de reconsiderar las relaciones entre el Estado, la sociedad y los individuos. Las estructuras sociales que tradicionalmente habían garantizado el orden y la cohesión se debilitaron o desaparecieron, dando paso a un nuevo orden con instituciones diferentes, en donde los individuos adquieren una posición preponderante en relación con la colectividad y el Estado. Las transformaciones fueron de diversa índole: el mercado se desarrolla como forma de organización de las actividades productivas; aparece y se fortalece el Estado-Nación, con la consecuente centralización de la autoridad de los gobernantes; aparece la ciencia moderna, y se modifican los parámetros que hasta ese momento habían moldeado y regulado el comportamiento de los individuos. También en este período la ciencia y la religión se escinden y la *razón*

adquiere un papel preponderante en el intento de comprender el comportamiento social del hombre. La razón, en otras palabras, se convierte en el elemento central de las teorías que plantean los intelectuales de la época para explicar los fenómenos sociales. El nuevo objeto de la reflexión filosófica, el individuo, en particular de la filosofía política, es concebido como poseedor de unos derechos fundamentales que inicialmente se consideran dados por la naturaleza.¹

A partir del individuo, el liberalismo intenta explicar la formación y el funcionamiento de la sociedad. Esta noción genera una serie de interrogantes que los pensadores liberales han intentado resolver desde el siglo XVIII y que se pueden resumir de la siguiente forma: ¿Es posible que exista una sociedad ordenada a partir de los individuos y en la cual se respeten sus derechos?² En forma simultánea surge otro interrogante que tiene relación con los móviles que el liberalismo supone para el comportamiento humano: Si los individuos actúan en busca de su propio beneficio, ¿es posible evitar el conflicto entre lo personal y lo colectivo? El problema de la cohesión en la sociedad liberal es otro aspecto fundamental que debe ser resuelto ya que, de lo contrario, nada garantiza su estabilidad y permanencia a través del tiempo.

Este interrogante guarda estrecha relación con la forma en que se organizan las actividades productivas. La preponderancia que durante este periodo adquiere el individuo se encuentra estrechamente relacionada con el desarrollo del mercado. En este, las actividades productivas son realizadas por las personas sin ninguna guía colectiva aparente. La solución a las preguntas de quién produce, cuánto, en qué forma y cómo se distribuye el ingreso obtenido entre los diferentes agentes que participan en el proceso se resuelve en el mercado, o al menos así lo comprenderán posteriormente los economistas liberales. Los principios de autoridad o la costumbre, que habían guiado la resolución del problema económico en diferentes sociedades, serán algunos de los elementos que desaparecen o se debilitan con gran fuerza a partir del Renacimiento.

¹ Esta idea es analizada por Locke (1994/1690), p. 38) al postular que “el Estado tiene una ley de naturaleza que lo gobierna y que obliga a todos; y la razón, que es esa ley, enseña a toda la humanidad que quiera consultarla, que siendo todos los hombres iguales e independientes, ninguno debe dañar a otro en lo que atañe a su vida, salud, libertad o posesiones”. Las diez primeras enmiendas de la Constitución de los Estados Unidos de América, conocidas como “Bill of Rights”, ejemplifica los derechos que el liberalismo les asigna a los individuos.

² Rawls (1996, p. 13) formula el problema del liberalismo político de la siguiente forma: “¿Cómo es posible que exista por un tiempo prolongado una sociedad justa y estable de ciudadanos libres e iguales, profundamente divididos por doctrinas razonables de índoles religiosas, filosóficas y morales?”.

Podemos formular de la siguiente forma la pregunta que la economía ha intentado responder desde que se observó un mecanismo de mercado lo suficientemente desarrollado como para comprender sus principios básicos: ¿Es posible, a partir de una sociedad compuesta por individuos egoístas, que actúan en forma independiente y descentralizada, alcanzar algún tipo de orden plausible, y cómo puede esta organizar de alguna forma coherente sus actividades productivas? La resolución de este interrogante requiere, además, que se garantice el respeto de los derechos individuales.

A. La génesis del liberalismo

En el siglo XVIII, la discusión teórica en Gran Bretaña en torno a los problemas planteados por la filosofía moral (que tiene entre sus máximos representantes a Hobbes, Locke, Hume, Mandeville, Tucker, Ferguson, Smith, Burke, Acton y Tocqueville), permite acercarse al análisis de los móviles del comportamiento humano. En la medida en que esta tradición supone que los fenómenos sociales son el resultado de las acciones individuales, la comprensión de la prioridad dada por ella al individuo se hace imprescindible.

Thomas Hobbes (1994) plantea una visión pesimista sobre el resultado de la relación entre los individuos, la sociedad y el Estado, asignándole a este último el papel central en la determinación de esa estructura. Según Hobbes, el estado natural es uno de permanente zozobra en el cual no hay ninguna inclinación del ser humano hacia la socialización, ya que, al buscar satisfacer sus deseos a cualquier costo y sin ningún tipo de sentimientos morales, la tendencia resultante en cualquier grupo de personas es hacia la disgregación y la autodestrucción. La sociedad no puede constituirse a menos que el individuo ceda al Estado sus derechos, otorgados por la Ley Natural, y se someta a su autoridad, evitando de esta forma su propia destrucción. La sociedad es, entonces, el resultado de este proceso de cesión de la libertad de los individuos a cambio de garantizar su supervivencia y el respeto de sus propiedades. Con este planteamiento, Hobbes sustenta el sistema político vigente de las monarquías absolutas, y aunque pone al individuo en el centro de su análisis, no es posible producir un orden político estable y de respeto de su libertad a partir de este.

Por su parte, John Locke también considera que el individuo goza de una serie de derechos establecidos por la Ley Natural. Pero el resultado que obtiene es diferente al de Hobbes en la medida en que supone que el comportamiento de

los individuos, aunque egoísta, también es bondadoso. La sociedad civil se establece cuando los individuos ceden, por su propio consentimiento, al Estado, el poder de juzgar las agresiones a los derechos establecidos en la Ley Natural. Los individuos no ceden sus otras libertades porque, como lo expresa el mismo Locke (1994/1690, p. 52), “ese estar libres de un poder absoluto y arbitrario es tan necesario, y está tan íntimamente vinculado a la conservación de un hombre, que nadie puede renunciar a ello sin estar renunciando al mismo tiempo a lo que permite su auto-conservación” Según Locke, el Estado nace como un contrato entre los hombres para garantizar la libertad. Por lo tanto, no existe ninguna contradicción entre la existencia del orden en la sociedad y el respeto de los derechos individuales.³

David Hume (1988) le agrega a esta discusión un elemento adicional al considerar que los individuos son capaces de contribuir al bienestar de la sociedad por medio de la simpatía. Es debido a este sentimiento que podemos obtener placer de actitudes o actuaciones en las cuales no se beneficia nuestro propio interés pero si el del conjunto de la sociedad, y dolor de aquellos comportamientos que afecten negativamente a otras personas.⁴ La inclusión de este móvil del comportamiento humano contrario al egoísmo no altera el hecho que este último sea definido como un sentimiento que tiene consecuencias negativas para la humanidad.

Para Adam Smith (1993/1759), al igual que Hume, las motivaciones que determinan el comportamiento de los seres humanos tienen dos facetas: la ambición, a la cual le asigna una función positiva en lo económico, y lo que él define como la simpatía o benevolencia, que no es más que la necesidad de ser aceptados y respetados por los otros miembros del grupo social (Smith, 1993/1759). El egoísmo cumple una función benéfica porque, al perseguir su propio interés, cada persona incrementa su riqueza y, al hacerlo, termina inadvertidamente beneficiando al conjunto de la sociedad, pues aumenta la disponibilidad de los bienes necesarios para satisfacer las necesidades de todos sus miembros. Teniendo

³ Uno de esos derechos fundamentales es el derecho a la propiedad y al goce de los beneficios del trabajo. Si seguimos su planteamiento, sería obligación del Estado salvaguardar estos derechos por encima de cualquier consideración de justicia distributiva. Napoleoni (1974, p. 33) señala que “con Locke el liberalismo inglés nace como liberalismo de molde rigurosamente burgués”.

⁴ Para Hume (1988, p. 763), el placer o el dolor son el “impulso fundamental o principio motor de la mente humana”. Cabe citar el siguiente párrafo del *Tratado de la naturaleza humana* pues ayuda a comprender el sentido de su concepto de simpatía: “Ni en sí misma ni en sus consecuencias existe cualidad de la naturaleza humana más notable que la inclinación que tenemos a simpatizar con los demás, y a recibir al comunicarnos con ellos sus inclinaciones y sentimientos, por diferentes y aún contrarios que sean a los nuestros” (Hume, 1988, p. 439).

como base esos supuestos sobre las motivaciones humanas, Smith establece una teoría de los fenómenos sociales, donde el elemento que integra a los individuos, a la sociedad y al Estado es el mercado. Smith (1996/1776) intentará, entonces, mostrar que es posible obtener del funcionamiento del mercado una sociedad ordenada y cohesionada.

En la medida en que plantea que el egoísmo es útil y que, al mismo tiempo, es posible el respeto de los derechos de todos los miembros de la sociedad, Smith reconcilia la dicotomía entre lo individual y lo colectivo, la cual había marcado, de manera profunda, el trabajo de la filosofía moral inglesa en el siglo XVIII. El liberalismo representó durante los siglos XVIII y XIX una idea revolucionaria porque en esa sociedad que plantea Smith se realiza la libertad, y los individuos tienen la posibilidad de seguir sus propias motivaciones. Estas ideas tienen implicaciones en todos los órdenes. Sin embargo, el presente ensayo se ocupará únicamente del estudio de los fenómenos económicos.

B. Teoría económica y mercados

El mercado es la institución central en la sociedad descrita por Adam Smith y es el elemento que integra a los individuos, a la sociedad y al Estado; por lo tanto, se impone comprenderlo con precisión. Según sus supuestos, los individuos toman sus decisiones en forma racional buscando aumentar su bienestar y, para conocer lo que ocurre en el mercado, cuentan con la información suministrada por los precios. También supone que los mercados tienden a equilibrarse en función de los cambios en la tasa de ganancias. En la medida en que la tasa de ganancias de un sector específico es mayor que la del promedio de la economía, los agentes modificarán sus decisiones y reasignarán sus recursos hacia esas actividades. La competencia entre los agentes provocará que la tasa de ganancias tienda a igualarse en toda la economía gracias a la reasignación de recursos. Este proceso guarda estrecha relación con la teoría del valor de Smith, según la cual los precios de mercado gravitan alrededor de los precios naturales, que son precios de equilibrio.

Los precios de mercado varían en función de los movimientos en el mercado de bienes. Si la oferta de bienes es mayor que la demanda, los precios de mercado serán menores que los precios naturales y viceversa. Cuando se igualan las tasas de ganancias de todos los sectores de la economía, los precios de mercado se igualan a los precios naturales debido a que el mercado de bienes también alcanza

el equilibrio.⁵ Nada nos asegura que este proceso se lleve a cabo sin fricciones o que, al menos, se realice. Para lograrlo, Smith plantea la metáfora de la “mano invisible”, que es comúnmente relacionada con el sistema de precios, algo así como “una fuerza que lleva a todos los mercados a un estado de gran armonía, o equilibrio general, y dirige a la economía en una forma que maximice la riqueza de las naciones” (Grampp, 2000, p. 445).⁶ Esto le permite concluir que en el mercado es posible resolver el problema de la coordinación en la sociedad. No obstante, esto tiene otras implicaciones.

En el Libro IV de *La riqueza de las naciones*, Smith muestra su confianza en el mecanismo del mercado con la siguiente afirmación:

Toda persona, en tanto no viole las leyes de la justicia, queda en perfecta libertad para perseguir su propio interés a su manera y para conducir a su trabajo y su capital hacia la competencia con toda otra persona o clase de personas. El soberano queda absolutamente exento de un deber tal que al intentar cumplirlo se expondría a innumerables confusiones, y para cuyo correcto cumplimiento ninguna sabiduría o conocimiento humano será jamás suficiente: el deber de vigilar la actividad de los individuos y dirigirla hacia las labores que más convienen al interés de la sociedad” (Smith, 1996/1776, p. 660).

De esto se derivan dos conclusiones que es importante analizar. La primera es que la coordinación se logra respetando la libertad de acción de los agentes, lo cual constituye uno de los argumentos más sólidos en la defensa de la sociedad que propone el liberalismo. La segunda es que Smith considera que el mecanismo del mercado funciona eficientemente, con lo cual, limita el ámbito del Estado para intervenir en él.⁷

⁵ Cabe observar que la teoría de los precios naturales de Smith tiene problemas, entre otras razones porque la determinación de los precios naturales no es independiente del mecanismo mediante el cual se determinan los precios de mercado, dando lugar a una circularidad que no puede resolver.

⁶ Grampp (2000), sin embargo, concluye que la mano invisible no es todo lo que se dice que es. Su interpretación, después de analizar los escritos de Smith, es que la mano invisible no es más que un mecanismo que induce a los comerciantes a mantener sus capitales en el país. De esta forma, sin proponérselo, contribuyen a aumentar el poderío militar y la cantidad de capital a nivel interno.

⁷ Polanyi (1997) critica estos supuestos al confrontar los argumentos del afán de lucro y la predisposición al intercambio, que los escritores liberales suponen innato en el ser humano, con el comportamiento y las formas de organización observados por parte de etnógrafos e historiadores en sociedades tradicionales, en las cuales la producción y distribución de los bienes seguían principios de reciprocidad, de redistribución, y de administración doméstica o combinaciones de estos. En estas sociedades, las decisiones económicas se insertaban en el conjunto del entramado social, en contraposición con lo que ocurre en la economía de mercado. Polanyi concluye que esta independencia deja a la sociedad al vaivén de los ciclos económicos. Por lo tanto, las crisis económicas pueden degenerar en crisis sociales.

C. Espontaneidad o diseño del orden social

En estrecha relación con lo anterior, se puede observar cómo en los trabajos de Friedrich Hayek y, en general, de la Escuela Austríaca, la noción de la “mano invisible” nos permitiría explicar cómo el orden social aparece como una consecuencia no intencional y espontánea del comportamiento de los individuos. La idea parte de suponer que el ser humano, aunque se comporta en el sentido planteado por Smith, posee una racionalidad limitada y sólo se guía parcialmente por esta. Por lo tanto, es preferible que en su proceso de toma de decisiones se limite a una esfera muy reducida de su entorno. Esto no niega que las personas pueden afectar la dinámica social, incluso que puedan diseñar las instituciones, pero, al tener una capacidad limitada para comprender adecuadamente los fenómenos sociales, pueden provocar resultados indeseados para otras personas y afectar el funcionamiento del mercado, interfiriendo con el ejercicio de la libertad individual.

Es de importancia para el desarrollo posterior de este texto, considerar el argumento que Hayek (1980/1948) emplea a manera de contraejemplo en su ensayo sobre el individualismo. Hayek distingue entre el individualismo anglosajón y el individualismo continental de corte cartesiano. La diferencia entre estas tradiciones radica en el papel que se le asigna a la razón en los asuntos humanos. En la primera, el ser humano es guiado sólo parcialmente por la razón, por lo que supone que nuestra capacidad para comprender los fenómenos sociales es imperfecta. En la segunda, todos los hombres tienen un acceso completo a la razón y, por lo tanto, todo lo que las personas crean es el resultado de la razón individual y se encuentra sujeto a esta. Hayek y otros autores ven en esta segunda forma de individualismo el germen de sistemas políticos colectivos y totalitarios, en los cuales se coarta la libertad individual en la búsqueda de una sociedad aparentemente más justa.

Es por eso último que Hayek concluye que las instituciones sociales deben ser el resultado de un proceso espontáneo y evolutivo pues, de lo contrario, podríamos crear una sociedad autoritaria. Adicionalmente, si el hombre es falible, lo mejor es dejar que el mercado funcione libremente, tal como lo plantea Smith, entre otras razones, porque los economistas liberales sostienen que el resultado al cual llega el mercado es eficiente (más adelante se profundizará en esto al analizar el modelo de equilibrio general).

D. Autorregulación del mercado y coordinación socioeconómica

La discusión anterior trasciende el debate sobre la posibilidad de que el ser humano pueda diseñar las instituciones sociales. Al examinar el funcionamiento del mercado, Smith no señala la necesidad de contar con instituciones diferentes a este para garantizar el funcionamiento ordenado y eficiente de la economía y lograr la coordinación en la sociedad. En los paradigmas clásico y neoclásico (este último, base conceptual de gran parte de la NEI), no son necesarios otros tipos de instituciones distintas al mercado para resolver las preguntas que se hace el liberalismo en relación con la coordinación y la cohesión social. Por el momento es importante precisar que, para la teoría económica ortodoxa, el sistema de mercado se concibe como un mecanismo que se autorregula en forma automática.

Este es uno de los resultados más poderosos y controversiales que obtiene la teoría. Los desequilibrios en los diferentes mercados se eliminan gracias a los cambios generados en los precios, según la abundancia o escasez relativa de bienes. A partir de esto, los individuos ajustan sus decisiones en función de los beneficios obtenidos en cada mercado. Incluso, para algunos economistas, como Hayek y Milton Friedman, es posible, a través del mercado, alcanzar un orden social benéfico si no hay conflicto de intereses y si los mercados funcionan eficientemente. La primera implicación de este análisis es que no serían necesarias otras instituciones en la sociedad para garantizar el funcionamiento y la estabilidad de los mercados o de la misma sociedad; incluso, los procesos de cambio institucional son promovidos y coordinados por el propio sistema de mercado.

Pero este mecanismo no es evidente. Polanyi (1997), crítico de la concepción liberal de la sociedad, considera novedoso en la historia de la sociedad la consolidación de una con instituciones fundadas sobre móviles económicos y separadas del resto de las instituciones que tradicionalmente habían resuelto los problemas de coordinación y cohesión social a través del tiempo. Más aún, según Polanyi, es casi imposible pretender que este sistema se regula en forma autónoma a partir de las instituciones que se crean a su interior. La certeza sobre estos supuestos hizo imposible que los economistas comprendieran a cabalidad el pasado y los procesos de cambio que generó la economía de mercado. Al concluir que el cambio fue espontáneo y juzgar todos los procesos sociales desde una óptica económica, el liberalismo fue incapaz de comprender el papel del Estado en el período de transición y en la sociedad organizada alrededor del mercado.

E. Cohesión social y orden liberal

Hasta ahora se ha examinado el problema de la coordinación en una sociedad descentralizada y la forma como la teoría económica lo soluciona: el mercado, mediante el sistema de precios, logra coordinar a los agentes que toman sus decisiones en forma individual y persiguiendo su propio interés. Además, sin embargo, es necesario examinar el problema de la cohesión social planteado arriba, porque no basta con un mecanismo que permita conectar a todas las personas, puesto que el resultado que se logre debe conciliar esos intereses individuales divergentes para que la sociedad sea estable y respetuosa de la libertad.

Smith (1993/1759) resuelve el problema de la cohesión social, donde propone que, a partir de la simpatía — un sentimiento que se genera por nuestra convivencia en sociedad — el ser humano limita su propio egoísmo. Para Smith es posible, por lo tanto, que un ser humano se ponga en el sitio de otro y se preocupe por su situación, al tiempo que se preocupa por la suya. Esta idea se puede comprender con mayor claridad con la siguiente cita:

La naturaleza, cuando formó al ser humano para la sociedad, lo dotó con un deseo original de complacer a sus semejantes y una aversión original a ofenderlos. Le enseñó a sentir placer ante su consideración favorable y dolor ante su consideración desfavorable. Hizo que su aprobación le fuera sumamente halagadora y grata por sí misma, y su desaprobación muy humillante y ofensiva (Smith, 1993/1759, p. 236).

Para economistas como Hayek y Friedman, la cohesión social se resuelve en el mercado. No suponen otras formas de comportamiento en los seres humanos; tampoco consideran necesaria la existencia de instituciones sociales que cumplan la función de moderar o restringir nuestra forma de actuar, aunque Hayek reconoce el “valor” de instituciones como la familia o los esfuerzos de las asociaciones voluntarias (Hayek, 1980/1948).

F. Propiedad privada y Estado

Para que los resultados que predice la teoría económica se cumplan, se ha supuesto que los derechos de propiedad son respetados sin ningún costo. La propiedad privada es el mecanismo que posibilita la participación voluntaria de los

agentes en el mercado, ya que es la garantía de que los individuos serán remunerados por el esfuerzo de su trabajo o el rendimiento de sus inversiones. Locke examina extensamente este tema. Como anoto arriba, la garantía de la defensa de los derechos de propiedad es una de las razones por las cuales los miembros de un grupo humano deciden abandonar el estado primitivo y constituirse en sociedad civil.

Para los economistas liberales, el Estado que resulta del acuerdo entre los miembros de la sociedad tiene como función fundamental garantizar el respeto a la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos, y sólo se considera deseable que intervenga en algunas situaciones particulares (seguridad, monopolios, bienes públicos y flujos de información).⁸ Hayek es enfático al señalar que, para la existencia de una sociedad ordenada y con una autoridad respetuosa de la libertad, es necesario que el gobierno se base en reglas generales y no en órdenes. Dichas reglas deben establecerse de mutuo acuerdo, tal como lo plantea Locke. El problema latente es que cualquier institución, organización o individuo que tenga el poder para hacer respetar los derechos de propiedad, lo tiene también para expropiar.

Es por esto que el liberalismo ha buscado limitar las funciones que se le asignan al Estado en la sociedad debido, entre otras razones, a la desconfianza que este genera, ya que por medio de su poder de coerción puede destruir las libertades individuales, algo que históricamente ha ocurrido con frecuencia. North y Weingast (1996/1989) analizan la importancia de la limitación de los poderes del Estado. En este artículo seminal estudian las transformaciones políticas inglesas en el siglo XVII, que permitieron el establecimiento de una estructura institucional favorable al desarrollo de una economía de mercado. North y Weingast subrayan la importancia que tuvo para la economía el establecimiento de un equilibrio de poderes entre el Parlamento y la Corona, además del fortalecimiento de las

⁸ Smith (1996/1776, p. 660) plantea una teoría del Estado mínimo, según la cual las funciones asignadas a este deben limitarse a asegurar la justicia, la defensa del país y establecer algunas instituciones y obras públicas que no serían provistas por los agentes privados debido a que sus beneficios son bajos en comparación con otras actividades productivas. En el Libro V, titulado “De los ingresos del soberano y del Estado”, Smith dice, refiriéndose al tercer y último deber del soberano, que “después de las obras e instituciones públicas necesarias para la defensa de la sociedad y la administración de la justicia, ya mencionadas, las demás obras e instituciones de esta clase son fundamentalmente las que facilitan el comercio de la sociedad y las que promueven la instrucción del pueblo” (p. 687).

libertades políticas y los derechos civiles. Este equilibrio le impuso restricciones a la actuación de los monarcas ingleses y limitó su capacidad de coerción sobre los ciudadanos, lo cual los indujo, entre otros resultados, a negociar con el Parlamento la estructura impositiva de la sociedad, así como sus niveles de gasto. Mediante este proceso, se evitó la creación de impuestos confiscatorios, lo cual favoreció el proceso de acumulación de capital pues disminuyó el riesgo de que el gobierno modificara los derechos de propiedad en su propio beneficio. El desarrollo de mercados seguros para la inversión permitió el crecimiento de la economía inglesa. Como se estableció un compromiso creíble del gobierno, de que respetaría las normas y pagaría sus deudas, disminuyeron también los costos de transacción.⁹

Bobbio resume el planteamiento liberal sobre la sociedad al afirmar que “el liberalismo es una doctrina del Estado limitado, tanto con respecto a sus poderes como a sus funciones. La noción común que sirve para representar al primero es el Estado de derecho; la noción común para representar el segundo es el Estado mínimo” (Bobbio, 1989, p. 17). Todos estos planteamientos se encuentran en el centro de la tradición anglosajona y han sido la base para el debate que se dio el siglo xx sobre las características y funciones que debían asignarse al Estado — un debate que tuvo su origen, entre otros factores, en el ataque del keynesianismo a los postulados de la economía neoclásica, que tuvo importantes consecuencias sobre la estructura del Estado y la ampliación de sus funciones.

La crítica del keynesianismo desde el monetarismo y luego desde lo que se ha llamado la “macroeconomía moderna”, pero también desde la misma economía institucional, ha revivido el debate sobre un Estado mínimo y la menor intervención de este en el mercado. Así, las preguntas que dieron origen a la teoría del Estado en Smith, o sea, el funcionamiento del mercado y la defensa de los derechos de propiedad, siguen teniendo gran vigencia hoy.

III. LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LOS PRECIOS

La aparición de lo que luego se denominaría “economía neoclásica” fue el resultado de la incapacidad de la teoría económica de explicar adecuadamente los fenómenos, tanto económicos como sociales, que enfrentaban Europa Occidental y Norteamérica, las zonas que, en la segunda mitad del siglo xix, constituían

⁹ En la tercera sección se analizan los efectos que provoca la existencia de costos de transacción en la economía.

la vanguardia de la economía capitalista.¹⁰ Alrededor de 1870, economistas como Carl Menger, Léon Walras y William Stanley Jevons crean las bases de este nuevo paradigma que transforma la estructura y el enfoque de la teoría económica, incorporando, además, herramientas analíticas novedosas como el análisis marginal. A fin de facilitar la comprensión de la teoría de los precios propuesta por los economistas neoclásicos, es pertinente analizar en forma sucinta los cambios que ocurrieron en el pensamiento económico que condujeron a este nuevo paradigma. En dos aspectos se diferencia el nuevo paradigma del pensamiento clásico: el papel de la demanda en la determinación del valor de los bienes y la teoría de la distribución.

Para los clásicos, el valor de los bienes se expresaba en términos de los precios naturales, que se definía como la suma de los salarios, las ganancias y la renta, medidos también por sus tasas naturales. Sin embargo, los bienes no siempre se intercambian por su valor, ya que en el corto plazo el precio de mercado puede ser mayor o menor que el natural debido a los desajustes entre oferta y demanda. Los economistas clásicos suponían que, en el largo plazo, los desequilibrios en el mercado de bienes desaparecían y, por lo tanto, las mercancías se intercambiaban por lo que realmente valían, es decir, por sus costos de producción. En esta situación, la demanda no afectaba el valor de los bienes.

Los economistas neoclásicos dejan de lado la teoría clásica de las tasas naturales y plantean que los precios de los bienes se determinan por la interacción de oferta y demanda, reflejando así su escasez relativa. A diferencia de los clásicos, no existe una separación entre precios y cantidades porque ambas variables se determinan de forma simultánea cuando se alcanza el equilibrio. En este proceso, no sólo se tienen en cuenta los costos de producción sino también las preferencias de los consumidores.

En cuanto a la teoría de la distribución, la economía neoclásica abandona la concepción de los salarios, las ganancias y la renta como remuneraciones a las clases sociales para considerarlas como las retribuciones a los factores de producción, que se determinan según la participación del trabajo, el capital y la tierra en el producto marginal. Los precios de los factores de producción se determinan en forma simultánea a los precios de los productos en el mercado. Para Dobb (1975), este cambio tiene implicaciones mayores en el análisis económico ya que en el

¹⁰ Para una mejor comprensión de los distintos significados del término “economía neoclásica” y de su evolución desde cuando fue acuñado a finales del siglo XIX, ver Colander (2000).

paradigma clásico “los determinantes de la distribución estaban situados en las condiciones de producción (las condiciones de producción de los bienes-salario en Ricardo y las relaciones sociales de producción de Marx)... *Per contra*, la nueva orientación del análisis económico redujo el problema de la distribución a la formación de los precios de los insumos por un proceso de mercado, que en forma simultánea determinaba el sistema interconectado de productos e insumos” (Dobb, 1975, p. 188).

A. El análisis del equilibrio general

A finales del siglo XIX, los economistas se enfrentaban a las mismas preguntas que Adam Smith intentó resolver un siglo atrás en relación con los problemas de la coordinación y la cohesión en una economía descentralizada. Al igual que aquel, intentan demostrar cómo el mercado permite resolver al menos el primero de los problemas, respetando la libertad individual y obteniendo como resultado una asignación de recursos de equilibrio y eficiente (en el sentido de Pareto), al tiempo que se reduce la posibilidad de afectar a los individuos. La economía neoclásica requiere, por lo tanto, precisar cómo se lleva a cabo el proceso de coordinación de los agentes y cómo el resultado obtenido es coherente en algún sentido. La idea de que la economía alcanza de alguna forma el equilibrio era ya común desde que Smith planteara su célebre metáfora de la mano invisible. Sin embargo, esto no había sido precisado en forma satisfactoria.

La noción de que la economía alcanza el equilibrio en todos los mercados fue expuesta por primera vez en forma sistemática por Walras y desarrollada luego por John Hicks, Gerard Debreu, Lionel McKenzie, Kenneth Arrow y Frank Hahn, entre otros. El modelo walrasiano plantea una economía en que todos los mercados se pueden equilibrar en forma simultánea si los precios de los bienes y los factores de producción se ajustan en forma adecuada ante la presencia de desequilibrios. La ley de Walras expresa con precisión la idea de interdependencia de todos los mercados. Arrow (1978) describe en forma sucinta en su conferencia de aceptación del Premio Nobel las características fundamentales del modelo de equilibrio general: “El análisis competitivo se funda en dos principios básicos: el comportamiento optimizador por parte de los agentes individuales en presencia de los precios tomados como dados, y la fijación de los precios de modo tal que, dado este comportamiento, la oferta iguale la demanda en cada mercado” (Arrow, 1978, p. 159).

El modelo de Walras parte de unos supuestos sobre el comportamiento humano: los individuos son agentes racionales que buscan satisfacer su propio interés y son inducidos por los incentivos que genera el mercado para participar de forma voluntaria en el proceso económico. La teoría microeconómica formaliza el comportamiento racional de los agentes suponiendo que tanto los productores como los consumidores maximizan una función objetivo teniendo en cuenta las restricciones impuestas por la escasez de los recursos. En el caso de los consumidores, se supone también que estos escogen entre un conjunto de canastas de bienes que han sido organizadas en función de sus preferencias. Los consumidores eligen entre todas sus alternativas aquellas que les reporten un mayor bienestar, teniendo como limitante su presupuesto, y obtienen estos recursos a cambio de los factores de producción que ofrecen a las firmas en los mercados laboral y de capital.

Las cantidades de factores de producción que demandan las firmas de los hogares se determinan en un proceso de maximización en el cual se establece la oferta óptima de bienes. En este proceso, se supone que las firmas conocen la tecnología disponible y, por lo tanto, su conjunto de posibilidades de producción, que representa todas las combinaciones viables entre los factores de producción y los bienes a producir. Además, se supone que esta es una economía competitiva, donde todos los agentes involucrados enfrentan el mismo conjunto de precios y los consideran como dados. Es decir, ninguno de ellos tiene poder en el mercado para alterarlos. Este supuesto se resume en la literatura económica diciendo que los agentes son precio-aceptantes e implica que pueden vender o comprar todo lo que deseen a los precios de mercado.

La teoría del equilibrio general concluye que, en el momento en que todos los agentes interactúan en los mercados, los precios y la competencia por conseguir los recursos disponibles permiten que cada uno de ellos satisfaga sus necesidades, y que la oferta y la demanda de bienes y factores se igualen. Para alcanzar el equilibrio, se requiere demostrar la existencia de un conjunto de precios que igualen simultáneamente la oferta y la demanda en todos los mercados. El modelo Arrow-Debreu demuestra que, bajo condiciones especiales, el equilibrio existe, es único, es estable y es eficiente en el sentido de Pareto.¹¹

¹¹ En Arrow y Hahn (1977) se presenta una formulación rigurosa y detallada de la teoría del equilibrio general. Además, se analizan los supuestos que requiere el modelo para alcanzar los resultados analizados en este trabajo.

Más adelante se examinarán en algún detalle las propiedades de estabilidad y eficiencia del equilibrio en el modelo Arrow-Debreu. En el entretanto, algunas de las condiciones que requiere este resultado son: que la economía sea competitiva, donde todos los recursos están asignados y existen mercados para todos los bienes que los individuos desean intercambiar no sólo en el presente, sino también en el futuro, y que para cada uno de ellos existe un precio. La existencia de mercados y precios contingentes es un supuesto que elimina la incertidumbre, ya que tanto las firmas como los consumidores pueden hacer contratos a futuro en la seguridad de que, en ese momento, podrán vender o comprar todos los bienes deseados. La incertidumbre limita los resultados del modelo, ya que en presencia de esta ni los productores ni los consumidores podrán maximizar sus funciones objetivo debido a que desconocen los resultados que tendrán sus decisiones en el futuro.

Aún en esta situación es posible que la economía alcance el equilibrio debido a la competencia entre los agentes participantes por los recursos disponibles. Sin embargo, este no será óptimo (al menos no en el sentido postulado por el modelo de equilibrio general) porque se daría una situación en la cual algunos recursos se encontrarían desempleados. Esto último implica que tanto los consumidores como los productores podrían mejorar su situación si modifican sus decisiones en relación con su propia asignación de recursos. En algunas situaciones, incluso, es posible que ante la presencia de incertidumbre, la economía no pueda alcanzar una posición de equilibrio y permanezca en un proceso de ajuste permanente. Por el momento, se puede concluir que la teoría del equilibrio general da una “respuesta razonable” al problema de la coordinación en la economía de mercado, contando con los precios como mecanismo de transmisión de la información. Sin embargo, es necesario analizar algunos aspectos del modelo fundamentales para el desarrollo del presente ensayo.

B. Desequilibrio

El modelo Arrow-Debreu demuestra que el equilibrio en una economía competitiva es estable. Esto quiere decir que cuando la economía se encuentra por fuera del equilibrio, tenderá automáticamente a recobrarlo. En situaciones de desequilibrio, ni los consumidores ni los productores maximizan sus funciones objetivo. Por lo tanto, modificarán su asignación de recursos debido a que pueden

obtener ganancias adicionales en este proceso, y lo continuarán haciendo hasta que la economía recobre el equilibrio. El ajuste del sistema se hace por medio de los precios. Para ello, Walras supuso la existencia del subastador, una entidad ficticia que cumple la función de coordinar el proceso de ajuste de los precios.

El subastador walrasiano realiza un proceso de tanteo durante el cual no se hacen transacciones. Comienza anunciando un vector de precios y recibe las ofertas y demandas de los agentes que participan en el proceso. Si, como resultado de este primer tanteo, se genera una situación de desequilibrio, el subastador procederá a aumentar los precios de los bienes en los cuales existe un exceso de demanda y a disminuir el de aquellos bienes para los cuales existe un exceso de oferta. En los casos en los que los precios sean precios de equilibrio, el subastador no hará nada. Cada vez que el subastador modifique los precios, los agentes ajustarán automáticamente sus decisiones para adaptarse a la nueva situación. El proceso culminará en el momento en que el subastador encuentre un vector de precios para el cual en todos los mercados la oferta y la demanda se igualen; la economía habrá alcanzado el equilibrio. Para que este proceso se lleve a cabo, es necesario suponer que la información está ampliamente distribuida entre todos los agentes y disponible sin ningún costo. Si esto no ocurre, el subastador podría continuar modificando los precios indefinidamente sin alcanzar el equilibrio. Pero, una vez alcanzado el equilibrio, los agentes llevan a cabo las transacciones deseadas (incluidos los mercados contingentes).

Si se permite que, en el proceso de tanteo, los agentes hagan transacciones, estos encontrarán que, en situaciones de desequilibrio, deben incurrir en costos para obtener la información que les permitirá tomar sus decisiones. El mismo Arrow reconoce las consecuencias de permitir transacciones en situaciones de desequilibrio al afirmar que “la teoría económica tradicional destaca la suficiencia del sistema de precios como una fuente de información, y esto es correcto en el equilibrio [pero] en las condiciones del desequilibrio se paga un precio por la adquisición de información de fuentes distintas acerca de los precios y cantidades” cuando se están intercambiando bienes en los mercados (citado en Williamson, 1985, p. 20).

La existencia de estos costos tiene implicaciones adversas para el proceso de ajuste expuesto en los párrafos anteriores: si los costos de información no son cero, los agentes no podrán modificar su asignación de recursos en forma automática como respuesta a los cambios en los precios relativos. Mientras no lo hagan, permanecerán en situaciones que no son óptimas y, mientras más tiempo les tome

llegar al equilibrio, mayores serán los costos en los cuales incurrirán. Incluso, como ya se vio, si la economía alcanza el equilibrio ante la presencia de costos de información, la asignación de recursos resultante no será óptima.

Sin importar si existen costos de información o no (aunque en el mercado los individuos deban enfrentarse a ambas cosas), en el momento en que a los agentes se les permite hacer transacciones durante el proceso de tanteo, estos incurren también en costos de transacción, que Arrow define como “los costos de la administración del sistema económico” (Williamson, 1985, p. 29). La teoría neoclásica solo tiene en cuenta los costos de producción y deja de lado todos aquellos costos en los cuales incurren las firmas en el proceso de intercambio de las mercancías, los cuales, como se puede observar en cualquier economía, son superiores a cero. Williamson (1985, aparte 1.2), a su vez, los define como los costos en los cuales se incurre en la redacción, la negociación y establecimiento de las salvaguardas de un acuerdo y, posteriormente, los costos en los cuales se incurre para asegurar su cumplimiento si se presentan disputas.

Los mercados generan los incentivos para que los miembros de la sociedad participen voluntariamente en el proceso económico. En efecto, la libre competencia descansa en el supuesto de que debe asegurarse a los inversionistas que recibirán la totalidad de los beneficios sociales generados por las inversiones realizadas por ellos mismos, es decir, se supone que los rendimientos privados y sociales de la inversión son iguales (North y Thomas, 1980, Cap. 1). Para que esto ocurra es indispensable que los incentivos en dicha sociedad sean los adecuados para favorecer la inversión y que los derechos de propiedad estén bien definidos y se hagan respetar sin ningún costo. La existencia de costos de transacción y de información representa un problema para la teoría pura del equilibrio general porque, para obtener los resultados analizados, esta supone que no existen. Su presencia constituye el tema de estudio de una de las vertientes más importantes de la NEI, que supone que las instituciones cumplen el papel de disminuir dichos costos, facilitando así el intercambio en los diferentes mercados.

C. Eficiencia de Pareto

Los economistas han utilizado la teoría del equilibrio general, entre otras cosas, para demostrar que la asignación de recursos que se obtiene en una economía de mercado competitiva es óptima. A principios del siglo xx, Vilfredo Pareto definió un criterio de eficiencia, ampliamente utilizado por la teoría económica

para hacer comparaciones sobre el bienestar. Se dice que un estado de equilibrio es eficiente en el sentido de Pareto cuando no es posible mejorar la situación de al menos un individuo, mediante la reasignación de los recursos de la economía, sin empeorar el estado de algún otro individuo. Arrow y Debreu demuestran en forma parecida que, bajo supuestos especiales, “la condición necesaria para que una asignación sea eficiente en el sentido de Pareto es que tal asignación sea realizable en el mercado como un equilibrio competitivo [...]” (Arrow, 1978, p. 176). Este criterio depende de la concepción que cada persona tenga de su propio bienestar; por lo tanto, cualquier juicio ético sobre el estado de cualquier sociedad dependerá de valoraciones subjetivas. No obstante, esto no nos permite decir nada sobre la justicia de la distribución del ingreso resultante. En efecto, podemos obtener un equilibrio de mercado eficiente en el sentido de Pareto en una sociedad con una asignación de recursos desigual, la cual puede ser considerada como injusta según otros criterios de evaluación del bienestar.

D. Consideraciones finales

El modelo de equilibrio general arroja un resultado que, *prima facie*, es compatible con el respeto a los derechos individuales y garantiza el ideal de libertad defendido por el liberalismo, algo que desde el siglo XVIII ha sido uno de los argumentos más poderosos en defensa del tipo de sociedad propuesta por los pensadores liberales. Esta teoría tiene implicaciones de política, ya que si el mecanismo de mercado funciona eficientemente, el problema de la coordinación y la cohesión se resuelven también en forma adecuada y, por lo tanto, no se requiere ningún tipo de intervención del Estado en la sociedad.¹² Para Hayek, este resultado es válido incluso cuando no se cumplen todas las condiciones necesarias para alcanzar un óptimo competitivo. Argumenta que no es posible simultáneamente coordinar a todos los miembros de una sociedad y planificar las actividades económicas me-

¹² Cataño (2000) presenta una contradicción teórica en este postulado. Concluye en su artículo sobre las instituciones y la teoría neoclásica de los precios que “el sistema de precios de la teoría neoclásica central presupone dos instituciones implícitas: el subastador y la caja de compensación de pagos; de modo que no es válido criticarlo por su carácter abstracto y por la ausencia de instituciones sino porque es un sistema de precios que funciona de manera centralizada”. Este resultado contradice los supuestos del modelo porque en este caso no estaríamos hablando ya de una economía descentralizada en la cual cada agente toma decisiones en forma individual y en la que la realización del postulado de la libertad no sería clara (Cataño, 2000, p. 10).

diante instituciones centralizadas, y garantizar la realización del postulado de la libertad y la igualdad de los individuos ante la ley.¹³

El modelo de equilibrio general no hace ninguna referencia al papel de las instituciones en el proceso económico. De hecho, los resultados que arroja pueden obtenerse sin necesidad de instituciones diferentes al mercado. Así, la función del Estado se limita a garantizar el respeto del ordenamiento jurídico para posibilitar el desarrollo del mismo mercado o para corregir el funcionamiento inadecuado de la economía.

Al intentar comprender los móviles del comportamiento humano, se puede observar cómo las instituciones alteran la forma en que procesamos la información que recibimos, cómo tomamos decisiones, cómo reaccionamos ante determinadas situaciones y también cómo estas afectan la forma en que se asignan los recursos en la sociedad. Hasta el momento se ha introducido aquí el tema de las instituciones a partir de los problemas observados en el modelo neoclásico, como la existencia de costos de transacción. En la siguiente sección se examinará cómo el estudio de las instituciones ha contribuido a comprender su importancia en el desempeño del sistema económico en su conjunto, incluso cuando los mercados funcionan bien.

IV. LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Las limitaciones de la teoría neoclásica de los precios y la dificultad para explicar, entre otras cuestiones, las diferencias en los niveles de ingresos de los países o la organización de la actividad económica y las decisiones al interior de las firmas han permitido comprender que el sistema económico no es independiente de las instituciones a partir de las cuales se organiza la sociedad. Antes de continuar es imprescindible definir a qué se refieren cuando emplean el término “institución”. La forma como se define este concepto depende de la vertiente de economía institucional a la cual hagamos referencia. Para North “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por

¹³ Este es un tema que rebasa los alcances de este ensayo. Un examen más detallado de este tema aparece en los tres ensayos que, con el título común de “Socialist Calculation”, aunque con subtítulos diferenciados, fueron originalmente compilados en 1948 en F. Hayek (1980/1948).

el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 1993/1990, p. 13). Por su parte, Rutherford, más cercano a las posiciones de la VEI, define institución como “una regularidad del comportamiento o una regla que es generalmente aceptada por los miembros de un grupo social, esta específica el comportamiento en situaciones particulares y se impone por sus propios medios o es implantada por una autoridad externa” (Rutherford, 1996, p. 182).

Tal como se observó, la teoría neoclásica no incluye entre sus postulados la influencia que ejercen las instituciones sobre el sistema económico. La insatisfacción con este tipo de análisis se observa en el desarrollo de nuevas teorías y campos de investigación dentro de la ortodoxia económica. Se incluyen acá tanto la economía institucional como el análisis económico del derecho, entre otros, que no solo reconocen las limitaciones de la economía neoclásica, sino que abordan nuevas preguntas.¹⁴ Las críticas planteadas van desde el supuesto de la racionalidad del ser humano, el mecanismo de ajuste del mercado y los procesos de cambio, hasta la forma como solucionan el problema de la coordinación y la cohesión en una economía de mercado.

El desarrollo de la economía institucional, desde sus orígenes hacia finales del siglo XIX, ha estado marcado por el intento de explicar la organización y el funcionamiento del sistema económico bajo la premisa de que las *instituciones importan*. El supuesto fundamental es que el mercado no puede analizarse, y su desempeño no puede explicarse, por fuera del arreglo institucional de una sociedad. El mercado se construye a partir de las instituciones, las cuales condicionan su funcionamiento, definen su estructura de incentivos y, en últimas, determinan el resultado que obtiene el sistema económico.

Aunque hablamos en términos genéricos de economía institucional, esta no puede concebirse como un cuerpo homogéneo de teorías, ya que la forma en que los distintos autores se han acercado a esta problemática ha variado según la perspectiva teórica y la posición científica adoptada. Incluso, al interior de cada una de las dos vertientes fundamentales de la economía institucional, la NEI y la VEI, hallamos amplias diferencias de enfoque.

¹⁴ Joskow (2008, pp. 1-4) resume los principales desarrollos de la teoría económica en las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial que reconocen y se enfrentan a las limitaciones del marco neoclásico.

A. Vertientes de la Economía Institucional

En las comparaciones que se hacen en la literatura sobre las diferencias entre ambas vertientes, se señala que la NEI, en su intento de incorporar las instituciones a la teoría económica, no ha abandonado el marco teórico que ofrece la economía neoclásica. En términos generales, ha intentado comprender los fenómenos sociales desde una perspectiva individualista y comparte, aunque con algunas críticas, el supuesto del comportamiento racional de las personas.

Por su parte, la VEI, si bien es menos proclive a incorporar las herramientas de la teoría económica a su análisis, y ha abandonado el marco teórico neoclásico, presenta una mayor proximidad a las concepciones holistas en el momento de intentar comprender los fenómenos sociales. En consecuencia, cuestiona el supuesto de la racionalidad humana, y lo reemplaza por los hábitos y las reglas como factores determinantes en el proceso de toma de decisiones de las personas.¹⁵

Entre los aspectos tratados en los párrafos precedentes, hay dos temas en los cuales es importante profundizar debido a las diferencias en la forma como son tratados por la NEI y la VEI, y a las implicaciones que tienen en el desarrollo de este trabajo. El primero tiene que ver con el individualismo metodológico; el segundo, con los supuestos que hace la economía institucional sobre la racionalidad de los agentes. Una pregunta puede ayudar a definir los alcances de la discusión: ¿En qué grado puede el individuo influir sobre las instituciones y el cambio institucional? La respuesta depende de cuál vertiente de la economía institucional se adopte.

Para el individualismo metodológico, todos los fenómenos sociales deben ser explicados en términos del comportamiento de los individuos. Este enfoque ha sido duramente criticado, entre otras razones porque concibe al mercado como ajeno al resto de las instituciones de la sociedad y considera el comportamiento de los agentes como dado y ajeno también a la influencia de las instituciones sociales. Si bien parte de este supuesto, la NEI no niega la influencia que ejercen las instituciones sobre el comportamiento de los agentes y lo endogeniza en sus desarrollos teóricos. Con todo, el énfasis sigue puesto en los individuos. En contraste, la VEI aparece más cercana a las posiciones holistas, en las cuales la influencia de lo

¹⁵ Para Hodgson (1998, p. 178) el hábito puede ser definido como “la propensión no deliberada de nuestra conducta a seguir un patrón, previamente adoptado, de comportamiento. Un hábito es una forma de comportamiento autosostenido que aparece en situaciones repetitivas”.

colectivo condiciona el comportamiento de los individuos. Este supuesto contradice los supuestos de los cuales parten tanto el liberalismo como la economía neoclásica, ambas criticadas por el reduccionismo con que analizan los fenómenos sociales y económicos. Esto ha sido un motivo permanente de discusión entre los pensadores que se han dedicado a analizar estos temas, ya que, como lo han señalado sus críticos, el individualismo metodológico ha sido incapaz de comprender en toda su complejidad las dinámicas sociales que se han dado a lo largo de la historia. La contradicción entre el enfoque individualista y el holista es tal vez la diferencia más destacada entre la NEI y la VEI.

El segundo aspecto se refiere al supuesto de la racionalidad humana que se ha examinado en el presente texto. La VEI ofrece una perspectiva diferente cuando analiza el comportamiento de los individuos, que está determinado por los hábitos, constituyéndose de esta forma en una propuesta alterna a la racionalidad tradicional. Según Hodgson (1998), ese enfoque basado en los hábitos, las reglas y las instituciones ha tenido como consecuencia que la VEI no haya buscado “construir un modelo general” de las instituciones, como tampoco una teoría general de los precios, debido a la complejidad de los fenómenos estudiados. La posición metodológica de la VEI implica que en cualquier proceso de formalización se dejan de lado variables que pueden ser indispensables para la comprensión adecuada de los diferentes procesos. Este hecho ha llevado a que esta corriente de la economía institucional haya sido criticada desde sus inicios por su escaso nivel de formalización y el carácter descriptivo de sus planteamientos. Sin embargo, este mismo carácter descriptivo representa para algunos una ventaja debido a que esto les evita caer en el reduccionismo en el análisis neoclásico de las personas y los procesos sociales. Desde el punto de vista de la economía ortodoxa, esta concepción ha sido considerada como una desventaja que le impide a la VEI hacer un análisis riguroso de la sociedad y la economía.

En cuanto al tema de la racionalidad, y contrario a lo propuesto por la VEI, la NEI considera el comportamiento de los agentes como dado. Para explicarlo emplea los supuestos planteados por la filosofía inglesa en el siglo XVIII, aunque parece existir una tendencia en algunos autores a criticarlos o a relajarlos. Por ejemplo, North (1993/1990, p. 31) critica esos supuestos y reconoce que “la motivación de los actores es más compleja (y sus preferencias menos estables) que la de la teoría aceptada (...)”, aunque, como se examina más adelante, en su teoría no rompe con esta concepción. Entre los reparos que se le pueden hacer a ese supuesto es que deja de lado la posibilidad de que los seres humanos tengamos otras motiva-

ciones al momento de actuar y no considera que las instituciones afectan tanto las necesidades como las funciones de preferencia de los individuos.

B. La Nueva Economía Institucional y la economía neoclásica

En el prefacio al *New Institutional Economics: A Guidebook*, Williamson cita a Kenneth Arrow, quien en 1987 afirmó que la NEI no busca dar nuevas respuestas a temas centrales de la tradición neoclásica, refiriéndose al asunto de la asignación de recursos y su grado de utilización (Williamson, 2008, p. xxxiii). En vez, consiste en responder nuevas preguntas, siendo una de las centrales ¿por qué surgen las instituciones económicas de una manera y no de otra? Además, se puede agregar el interrogante de cómo evolucionan las instituciones. No obstante, la relación entre la economía neoclásica y la NEI reviste mayor complejidad que lo que implica la observación de Arrow.¹⁶

Al analizar los aspectos fundamentales de la NEI, se observa que ha estado más cerca que la VEI a la visión neoclásica de la relación entre el individuo, la sociedad y el Estado. Además, la NEI, a diferencia de la VEI, no abandona completamente los postulados teóricos neoclásicos. La NEI rechaza los supuestos de que los agentes económicos tienen información perfecta y los costos de transacción son cero. Reconoce, por el contrario, que la racionalidad y la capacidad mental de los individuos son limitadas, y que estos poseen información incompleta. Sin embargo, comparte con la economía neoclásica algunos de sus supuestos centrales, incluyendo el individualismo, la escasez, la competencia y el concepto de eficiencia como mecanismo para evaluar el arreglo institucional de una sociedad. Arrow y Williamson, de hecho, atribuyen la ascendencia de la NEI a la aceptación de este núcleo neoclásico. (Ménard y Shirley, 2005, pp. 1-2).

A pesar de esas coincidencias, cabe ser prudente con este tipo de aseveraciones. Tal como lo sostienen Brousseau y Glachant (2008, p. xxxix), la NEI no constituye un cuerpo teórico basado en un grupo de hipótesis comunes. En vez, es una combinación de elementos que provienen de distintas tradiciones teóricas

¹⁶ Brousseau y Glachant (2008) y Ménard y Shirley (2005) dan una visión panorámica de esa relación y de los desarrollos y temas de estudio al interior de la NEI.

y de diversas disciplinas.¹⁷ Luego de más de tres décadas de desarrollos teóricos en la NEI, y haciendo uso de literatura reciente, se pueden señalar algunos de los aspectos centrales que definen la relación entre la NEI y la economía neoclásica, primero, en términos de las coincidencias y/o continuidades y luego en cuanto a sus limitaciones.

En cuanto a las primeras, Joskow (2008, p. 4) subraya que la NEI, al par con otros campos de estudio en la economía, no rechaza los avances teóricos hechos dentro de la tradición neoclásica en el último medio siglo. Por el contrario, reconoce tanto sus fortalezas como sus limitaciones. Igualmente, tampoco rechaza el modelaje matemático y el análisis econométrico. En estos dos aspectos señalados por Joskow hay diferencias fundamentales entre la NEI y la VEI, dado que los miembros de esta última rechazan ambos. Joskow (2008) también señala que la NEI complementa esas herramientas con otros métodos, tanto empíricos como analíticos, incluyendo los estudios de caso y métodos experimentales. Al tiempo, se nutre de disciplinas tan diversas como la historia, la ciencia política y el derecho, entre algunas de las más reconocidas. Esto lleva a Joskow a concluir que uno de los objetivos centrales de los practicantes de la NEI, al menos de los fundadores de la “Society for Institutional & Organizational Economics” (SIOE), entre los que se encuentran Coase, North and Williamson, es que la economía avance más allá de las limitaciones de la teoría neoclásica. Esto implica, además, que el análisis institucional debe hacerse siguiendo los mismos métodos empíricos y teóricos desarrollados por la economía neoclásica, al tiempo que se reconoce que otras herramientas son útiles para entender cómo las instituciones afectan el desempeño de la economía (Ménard y Shirley, 2011, p. 4-5).

En cuanto a las deficiencias, es pertinente recordar el problema central que analiza la economía neoclásica: la asignación de los recursos escasos entre diferentes usos alternativos, para lo cual construye una teoría de los precios. En esta teoría se plantea que los precios son una función de la oferta y la demanda, y que la asignación de recursos resultante depende de los incentivos que genere el mismo mercado, reflejados en la estructura de precios relativos. El problema, tal como lo resume North (2005, p. 65) es que en la economía neoclásica el mercado

¹⁷ Ménard y Shirley (2011, p. 5) concluyen que, para responder a sus interrogantes, incluyendo cómo explicar las diferencias entre los ingresos de los países, la NEI hace uso de tres conceptos fundamentales: costos de transacción, derechos de propiedad y contratos. Alrededor de estos se definieron los primeros subgrupos dentro de la NEI.

funciona de manera autónoma y sin fricciones, de manera que las transacciones económicas no generan costos previos a su realización, es decir, los costos de transacción son cero. Además, la economía neoclásica es estática y no tiene en cuenta la intencionalidad de los agentes económicos. Lo primero implica que el tiempo no se incorpora al análisis y lo segundo requiere comprender cómo los seres humanos tomamos nuestras decisiones. Sobre esto último se harán algunas consideraciones más adelante, en las secciones subsiguientes.

En resumen, para la economía neoclásica, la institución fundamental es el mercado, mientras que para la economía institucional, el mercado no puede funcionar en forma autónoma frente a la estructura institucional de la sociedad, ya que requiere de esta para alcanzar los resultados que supone la economía liberal. En esa estructura coexisten otros mecanismos de coordinación además del mercado, incluyendo las organizaciones, los contratos y las mismas instituciones. Estos mecanismos enmarcan el comportamiento de los agentes económicos, al tiempo que influyen en el resultado de sus interacciones (Brousseau y Glachant, 2008, p. XLII). En consecuencia, para la economía institucional, la asignación de recursos depende de la estructura institucional de la sociedad, así como del comportamiento de los individuos, en un proceso dinámico en el cual intervienen no solo las variables económicas, sino también las políticas. Entre estas últimas, la naturaleza del Estado es una de las variables que tienen el mayor potencial de afectar la asignación de recursos.¹⁸ La NEI le asigna al Estado funciones similares a las del liberalismo (garantizar el respeto de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos) y, al igual que este, hace énfasis en el problema de limitar sus poderes (Rutherford, 1996, p. 130).¹⁹

Por último, aunque el problema analizado por la economía institucional no se limita a la asignación de recursos y a los precios, la NEI enfatiza en el efecto positivo que generan las instituciones, como mecanismos de coordinación, sobre la disminución de los costos de transacción y la mejora en la eficiencia del mercado. La forma como estos costos afectan el funcionamiento del mercado es el tema

¹⁸ En relación con este tema, es fundamental hacer explícita la necesidad que tiene la economía institucional de contar con una teoría del Estado que le permita entender la evolución y los resultados de cada ordenamiento político en particular y comprender las interrelaciones entre el Estado, el individuo y la sociedad.

¹⁹ La discusión que reproduce Rutherford se enmarca en el debate sobre la dicotomía diseño/evolución, en el cual Hayek y la NEI cercana a la economía austriaca plantean algunos de los argumentos más radicales a favor de la espontaneidad de la estructura institucional de una sociedad.

que trataremos a continuación. Sin embargo, antes de continuar, es pertinente hacer una precisión. Brousseau y Glachant, reseñando los aportes de John Nye y Benito Arruñada en *New Institutional Economics: A Guidebook*, resaltan que estos hacen un llamado a la prudencia. Esto porque, al igual que Hayek, los autores mencionados enfatizan que las instituciones no son el resultado de un proceso de diseño racional. Por esto, es inadecuado concluir que los arreglos institucionales de una sociedad son el resultado de un proceso de selección que permitió que se estableciera el más eficiente en términos económicos o de decisiones de coordinación eficientes de los agentes con el objetivo de optimizar el desempeño económico del sistema (Brousseau y Glachant, 2008, p. XLIV-XLV).

C. Costos de transacción

Para autores como Coase, Williamson y North, las instituciones cumplen la función de disminuir los costos de transacción porque reducen los riesgos en que incurren los agentes al tomar sus decisiones. En la medida en que ello ocurra, la asignación de recursos resultante será más eficiente. La economía de los costos de transacción postula que “el propósito principal y el efecto de las instituciones económicas del capitalismo son los de economizar los costos de transacción” (Williamson, 1985, p. 27). El origen de instituciones como la firma se puede explicar a partir de la existencia de los costos inherentes al proceso de intercambio, tales como conseguir la información, negociación, contratación y, posteriormente, todos los relacionados con el seguimiento de los contratos y los costos de asegurar que estos se cumplan. Por eso, Williamson sostiene que la economía de costos de transacción “plantea la cuestión de la organización económica como un problema de contratación” (Williamson, 1985, p. 30).

En su pionero texto “La naturaleza de la firma”, Coase (1937) se pregunta por la existencia y la aparición de las firmas. La respuesta aparece cuando se reconoce la existencia de los costos de transacción en una economía competitiva en la cual la asignación de recursos se hace a través del mecanismo de los precios, tal como ocurre en la economía neoclásica. Si utilizar el mecanismo de los precios es costoso, entonces la aparición de las firmas podría generar beneficios si el empresario es capaz de coordinar sus actividades con una mayor eficiencia que el mercado y a un menor costo que si se deja que el sistema de precios asigne los

recursos productivos. En la medida en que el empresario realice esa función de coordinación a un menor costo que el mercado o sus competidores, la firma seguirá existiendo. Esto último no excluye la posibilidad de que una firma que sea menos eficiente que otra similar siga existiendo, siempre y cuando sus costos de coordinación sean menores que los del mercado.

D. Consideraciones finales

A partir de algunos trabajos pertenecientes a la VEI y la NEI, se puede concluir que la forma en que cada una enfrenta el tema de las instituciones varía sensiblemente, a pesar de que ambas se han planteado objetivos básicos similares. El enfoque utilizado por la VEI es holista, rechazando el individualismo metodológico de la economía neoclásica. En contraste, la NEI introduce las instituciones cuando dejan de cumplirse los supuestos necesarios para alcanzar el equilibrio general en el contexto del modelo neoclásico, o para complementar los resultados de este. Esto último es palpable, por ejemplo, en el esquema conceptual propuesto por Williamson para el análisis institucional, reproducido por Joskow (2008, p. 9). En dicho esquema se identifican cuatro niveles. El primero incluye las instituciones informales, la tradición y la costumbre, la ética y las normas sociales, así como la religión. El segundo comprende las reglas formales, incluyendo las constituciones, el sistema político, los derechos de propiedad, las leyes, etc. El tercero abarca las instituciones de gobernanza del sistema que definen las relaciones económicas, incluyendo el mercado. Por último, se supone un típico mercado neoclásico que fija la asignación de recursos de corto plazo. En este nivel se determinan los precios, los salarios y los costos de producción, así como las cantidades compradas y vendidas en los diferentes mercados.

En la parte final de este ensayo se examinarán en forma general algunos de los tópicos tratados por North en su teoría de las instituciones, teniendo como marco de referencia los elementos repasados en párrafos anteriores. El enfoque de North amplía los horizontes de la NEI y, en algunos aspectos, parece acercarse a lo propuesto por la VEI. La hipótesis de este ensayo es que North no logra plantear una teoría general de las instituciones independiente del modelo neoclásico porque no cuenta con una teoría de los precios alternativa a esta.

V. LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL DE DOUGLASS NORTH

Como se vio en las secciones precedentes, la NEI ha propuesto alternativas a algunos de los desafíos más importantes que enfrenta la economía neoclásica y ha buscado ampliar las variables que utiliza esta en su intento de explicar el funcionamiento y la evolución del sistema económico, contando para ello con diferentes herramientas de análisis.

En la primera parte de esta sección se intentará hacer explícitas las bases conceptuales de la teoría institucional de North, que se enmarca dentro de la NEI. En la segunda parte, se hace un análisis detallado de la forma como North integra sus planteamientos a la economía neoclásica y las implicaciones de sus propuestas para una fundamentación teórica de los postulados básicos del liberalismo. La teoría de la cual parte North es, en sentido negativo, que la economía no funciona según los postulados neoclásicos (ausencia de costos de transacción y de información, derechos de propiedad bien definidos y contratos que se hacen respetar sin ningún costo). En sentido positivo, su tesis es que esta deficiencia teórica sólo se resuelve con la inclusión de las instituciones. Este es su aporte fundamental, pero también su gran limitación teórica y metodológica.

A. Individualismo y elección racional

La teoría de las instituciones propuesta por North parte del individuo y, por lo tanto, depende de los supuestos que se hagan sobre cómo toma este sus decisiones. North comienza afirmando que las instituciones son las reglas del juego que definen los términos en los cuales los individuos toman sus decisiones e interactúan con otros miembros de la sociedad. Además, para North los agentes tienen motivaciones que no necesariamente los llevan a hacer un cálculo racional de las situaciones a las cuales se enfrentan, es decir, no están buscando únicamente aumentar o mejorar el bienestar. En otros términos, concluye que la conducta de los agentes es mucho más compleja que la representada en la función utilitaria de la microeconomía. Esto le permite reconocer los efectos de la ideología y los cambios en esta sobre las decisiones que toman los agentes y también que los agentes se pueden comportar guiados por el altruismo y por limitaciones autoimpuestas, lo cual, a juicio de North, cambia radicalmente los resultados de las elecciones individuales (North, 1993/1990, p. 34-35).

Señala North también que los algoritmos de solución de problemas son tan complejos que la competencia no necesariamente induce a que los individuos corrijan sus concepciones erróneas de la realidad, lo cual abre la posibilidad de que estas adquieran un carácter permanente y surjan así modelos divergentes. Lograr el resultado neoclásico supone que los agentes corregirán sus modelos iniciales diversos y erróneos mediante la competencia. O, en palabras de North, “los individuos hacen su elección basados en modelos derivados subjetivamente que divergen entre los individuos en tanto que la información que reciben los actores es tan incompleta que en la mayoría de los casos estos modelos subjetivos no muestran ninguna tendencia a converger” (North, 1993/1990, p. 31). Esto, sumado a la existencia de costos para adquirir la información, puede provocar que los agentes nunca maximicen su función de utilidad en caso de que esta sea su motivación.²⁰

North concluye, entonces, que las instituciones reducen la incertidumbre, con lo cual soluciona uno de los problemas a los cuales se enfrenta la economía neoclásica, y afirma que “la función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre, estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana” (North, 1993/1990, p. 16). Además, supone que las instituciones “definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos” (p. 14). Por lo tanto, incorpora la influencia de los fenómenos sociales en la determinación de la estructura de preferencias de los individuos, un aspecto que no hace parte de la microeconomía neoclásica. Además, plantea que las instituciones existen porque los problemas a los cuales nos enfrentamos son complejos y porque la forma como los agentes los resuelven puede no ser la adecuada.

B. Costos de transacción

Los costos de transacción y los supuestos sobre el comportamiento analizados arriba son la base para la teoría institucional de North. Según él, estos costos son la fuente de las instituciones, no sólo de las económicas, sino también de las sociales y de las políticas. La lógica de su argumento es que, a partir de la teoría de la

²⁰ En el extremo, los programas de solución de problemas pueden ser de tal complejidad, que los individuos pueden llegar a decidir no “competir” en sociedad, no intercambiar, no especializarse y, en última instancia, no dar origen a instituciones que conduzcan a la constitución de una economía de mercado.

conducta humana y de la teoría de los costos de transacción, se puede saber por qué aparecen las instituciones y qué funciones cumplen en la sociedad.

North relaciona su teoría de las instituciones con la teoría económica a partir de la influencia que estas ejercen sobre la función de costos de producción. Debido a que determinan la función de costos y, en particular, reducen los costos de transacción, de información y la incertidumbre, las instituciones afectan el desempeño económico:

Las instituciones proporcionan la estructura del intercambio que (junto con la tecnología empleada) determinan el costo de la transacción y el costo de la transformación. Qué tan bien resuelven las instituciones los problemas de coordinación y producción es algo que está determinado por la motivación de los jugadores (su función de utilidad), la complejidad del medio, y la habilidad de los jugadores para descifrar y ordenar el medio (medición y cumplimiento obligatorio) (North, 1993/1990, p. 51).

Estos elementos, además de su análisis de las limitaciones tanto formales e informales que determinan la manera como los individuos se relacionan en sociedad, constituyen la estructura de la teoría de North.

C. Derechos de propiedad y contratos

North incorpora en su teoría de las instituciones el impacto que tienen los costos de hacer cumplir los contratos y los problemas que generan los derechos de propiedad mal definidos. Para que la economía sea eficiente en el sentido neoclásico, las instituciones deben contribuir a minimizar los costos del cumplimiento de los contratos y de los derechos de propiedad. Las instituciones determinan las retribuciones a las diferentes actividades productivas al establecer los costos de transacción. La estructura institucional también determina el grado de cumplimiento de los contratos y el respeto de los derechos de propiedad. Para North, la existencia de mercados eficientes depende de que la estructura institucional garantice bajos costos de transacción y el respeto de los contratos también a bajo costo.

De esta forma, las instituciones determinan el tipo de conocimientos y habilidades que reciben las mayores remuneraciones, generando así la estructura de incentivos a partir de la cual los agentes económicos toman sus decisiones. A dife-

rencia de la teoría neoclásica de los precios, North supone que la competencia no necesariamente promueve en el mercado el desarrollo de actividades productivas que generan crecimiento económico. Los recursos escasos pueden emplearse a través del tiempo en forma improductiva, dependiendo de la estructura de incentivos de la sociedad. Si esa estructura promueve el desarrollo de actividades que aumentan la productividad, es probable que el resultado de ese arreglo institucional promueva el crecimiento económico.

Una conclusión que resulta de este análisis es que para North, al igual que para el liberalismo, la función principal del Estado es garantizar el cumplimiento obligatorio de los contratos, aunque nada nos permite asegurar que lo haga bien porque, “si el Estado posee la fuerza coercitiva, entonces quienes rijan al Estado usarán esa fuerza en su propio interés a expensas del resto de la sociedad” (North, 1993/1990, p. 82). Se trata aquí de un problema que ya había sido planteado por Locke en su *Segundo tratado sobre el gobierno civil*.

D. Cambio institucional

El proceso de cambio institucional que plantea North depende de la relación entre las instituciones y las organizaciones.²¹ Las organizaciones, entre ellas la firma, toman sus decisiones en función de la estructura de incentivos, buscando alcanzar los objetivos que se hayan propuesto. Esto supone que los agentes conocen la estructura de incentivos de la sociedad y, en consecuencia, las instituciones. Sin embargo, este argumento debe matizarse porque, como se mencionó arriba, la forma en que los agentes interpretan el arreglo institucional puede ser equivocada.

Según North, las firmas adquieren el conocimiento y las habilidades para especializarse en aquellas actividades que les permitan obtener mayores ingresos, compitiendo por estos recursos con las otras firmas que participan en el mercado. North concluye que, en el momento en que hacen eso, contribuyen a alterar la estructura institucional de la sociedad y, en consecuencia, alteran la estructura de incentivos, dando lugar a un proceso que es marginal e incremental a través del tiempo. Resalta aquí el hecho de que el proceso de ajuste así planteado presenta una gran similitud con el mecanismo neoclásico, en el sentido de que la base para alterar la asignación de recursos son los cambios en los precios relativos.

²¹ North (1993, p. 15) define las organizaciones (u organismos) como “grupos de individuos enlazados por alguna identidad común hacia ciertos objetivos”.

Una de las implicaciones más importantes del enfoque de North es que propone un modelo de acción de los agentes ante los cambios en precios relativos distinto al neoclásico. Esta no es una reacción automática, sino consecuencia de los problemas que enfrentan los agentes en su proceso de toma de decisiones: pueden no estar buscando maximizar su bienestar, los costos de adquirir la información son tan altos que deciden no alterar su decisión inicial, la información es incompleta o hay costos altos de transacción. Esto tiene implicaciones importantes para la economía neoclásica, ya que si los agentes no logran maximizar su función de beneficios, la asignación de recursos resultante no será eficiente en el sentido de Pareto.

La dirección del cambio, en términos de si contribuye o no a hacer más eficientes la estructura institucional y el mecanismo de mercado, dependerá del tipo de conocimiento que adquieran las organizaciones. Siguiendo el argumento de North, si los incentivos son tales que las firmas adquieren conocimientos para perfeccionar su capacidad de influir en la toma de decisiones del gobierno para que les otorguen privilegios en los mercados en vez de hacer más eficientes sus procesos productivos, no es de esperar que esa economía crezca en el largo plazo.

Un aspecto importante en este contexto es que las firmas que aparecen en el mercado no sólo lo hacen porque logran operar a menores costos de transacción que los que alcanza el mercado, sino porque estas pueden poner en práctica estrategias que traen mayores beneficios a nivel individual, pero que a la vez pueden generar mayores costos de transacción y de información, y mayor incertidumbre a nivel de la economía como un todo. Bajo condiciones de competencia perfecta, tal como lo plantea la economía neoclásica, un mercado eficiente genera un vector de precios que elimina las ventajas relativas que puedan obtener los agentes a nivel individual. Sin embargo, en un contexto como el que propone la economía institucional de North, es posible que los organismos produzcan reglas de juego que traen mayores beneficios particulares, sin que necesariamente el mercado logre reducir o eliminar los costos que puede generar la acción individual. En la NEI, los mercados no siempre son eficientes en el sentido de Pareto.

E. La economía institucional de North y la economía neoclásica

El modelo neoclásico, tal como se mostró en la segunda sección de este ensayo, implica que el mecanismo de mercado es la única institución que garantiza

la coordinación y la cohesión social. La figura del subastador recoge el hecho de que, en el paradigma neoclásico, no hay cabida para ninguna institución. La NEI postula que esta es una grave limitación teórica de la economía neoclásica. En tal sentido, North busca proporcionar un marco básico que “integre el análisis institucional con la economía política y con la historia económica” (North, 1993/1990, p. 13). Ahora bien, la forma y el nivel teórico en que North plantea la necesidad de buscar esta integración implican la formulación de una teoría general de las instituciones. No de otra forma puede entenderse el propósito de North: formular una teoría que explique la transformación de la sociedad y, a la vez, le permita subsanar la ausencia de instituciones en la corriente dominante de la ciencia económica.

No obstante, la discusión de la teoría institucional en las secciones anteriores muestra que North realiza la integración de su teoría institucional con la economía política recurriendo al aparato conceptual de la economía neoclásica. En efecto, North toma de esta los conceptos de escasez, competencia, precios relativos y eficiencia sin realizar de manera rigurosa y sistemática, tal como lo exige su propia propuesta teórica y metodológica, la crítica de las categorías económicas neoclásicas.²²

Estas categorías no son universales. En consecuencia, su significado económico y su pertinencia teórica se modifican dependiendo del paradigma económico a partir del cual se estructuran. En tal sentido, aunque es una pregunta que no se pretende resolver en este ensayo, no puede negarse que en el aire queda la sospecha de que la teoría de las instituciones de North puede estar determinada en buen grado, si no de manera esencial, por la teoría neoclásica del valor.²³ En rigor, por lo tanto, North no logra del todo su objetivo de construir una teoría general de las instituciones.

La ausencia de la crítica sistemática del aparato conceptual de la economía neoclásica confronta a North con una contradicción imposible de superar. De

²² North (2005, p. 77) afirma que “si los incentivos recompensan la piratería, entonces ese será el resultado [...] lo que es decisivo es la estructura de incentivos derivada del marco institucional”. El problema con esta conclusión, además de no mostrar evidencia histórica para este caso en particular que confirme su apreciación, es que no tiene en cuenta esas normas informales que incluye en su análisis, y que regulan el comportamiento de los individuos.

²³ “A veces surge la inquietud de si no se está simplificando demasiado un problema, reduciéndolo a tres tipos de variables dentro de un modelo que no está muy lejos del neoclásico. Este modelo, según North, es una ‘idealización que se perturba con los costos de transacción, pero entre más bajos éstos más se acerca la sociedad al ideal neoclásico’”. (Kalmanovitz, 2001, p. 67).

una parte, la noción del mercado en la NEI es el mercado neoclásico, que excluye por definición la conceptualización de una teoría general de las instituciones. La consecuencia de ello para el programa científico de North, y en general de la NEI, sería verse obligado a abandonar la pretensión de formular una teoría general de las instituciones. Aceptar esta conclusión implicaría, entonces, limitar el alcance de la teoría institucional a una discusión sobre una tipología de las instituciones, que, de hecho, es lo que sucede en buena parte de este tipo de análisis.

De otra parte, superar esta limitación en una teoría general de las instituciones implicaría una doble tarea. La primera, una crítica de las categorías económicas neoclásicas y, la segunda, la formulación de una teoría de los precios distinta a la neoclásica. A pesar del mérito de la propuesta de North, el alcance y los límites de su trabajo están determinados por el hecho de que este no incluye una reflexión crítica de la determinación neoclásica de las categorías económicas que utiliza en el desarrollo de su teoría, y las toma como universalmente válidas.

Siguiendo a North, la cuestión que podría plantearse es si las instituciones no existirían si los individuos tuvieran una amplia percepción de la realidad o se enfrentarían a bajos niveles de incertidumbre. En relación con esto último, es importante resaltar que las instituciones no solo se crean para maximizar un cálculo político o social. Estas pueden aparecer como resultado de otro tipo de necesidades sociales o de consideraciones políticas y, por lo tanto, no tendrían ninguna incidencia en la definición de los costos de transacción o en la reducción de la incertidumbre.

En suma, es necesario volver al proceso de cambio propuesto por North. Suponer que “las fuentes del cambio son precios o preferencias relativas y cambiantes” (North, 1993/1990, p. 110) lo lleva al problema del valor. North debe lograr de alguna forma homogeneizar el sistema de valoración en la sociedad. De lo contrario, se hace imposible que los agentes puedan conocer cuál es la estructura de incentivos a partir de la cual toman sus decisiones. Además, necesita de una teoría del valor para poder comprender cómo se asignan los recursos y se distribuye el ingreso. North hace uso de la teoría de los precios neoclásica, que lleva implícita una serie de supuestos que restringen el alcance de la teoría de las instituciones planteada.

Desde otras perspectivas teóricas, el dinero es el mecanismo que permite homogeneizar el sistema de valoración en la sociedad. Sin embargo, hacer uso de este llevaría a North a estructurar su análisis a partir de un paradigma económico distinto, en particular, a formular una teoría microeconómica diferente a la neo-

clásica. North (1993/1990, p. 44) reconoce la necesidad de hacerlo, pero admite que esto lo llevaría en otra dirección.

VI. CONCLUSIONES

En su discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía en 1991, Coase (1994, p. 12) dice: “Tiene poco sentido que los economistas discutan el proceso del intercambio sin especificar el marco institucional en el cual el comercio ocurre debido a que este afecta los incentivos a la producción y los costos de transacción”. Incorporar estos elementos le ha permitido a la economía como disciplina tener una visión más amplia de los problemas sociales, políticos y económicos.

La economía institucional reconoce que las relaciones sociales afectan las relaciones económicas y, al proponer que las instituciones determinan la estructura de incentivos y las restricciones a las cuales se enfrentan los agentes, logra un cambio cualitativo importante en la teoría económica. En North encontramos los elementos para construir una teoría general de las instituciones. No obstante, su análisis se ve limitado al incorporarlo en un marco neoclásico, en parte porque no cuenta con una teoría del valor alterna y, en parte, porque no hace una crítica de las categorías neoclásicas. La economía institucional tiene, entonces, el desafío de integrar estos elementos en un marco conceptual diferente al neoclásico para evitar de esta forma las limitaciones intrínsecas a este paradigma. Algo parecido propone Joskow (2008), quien cree que la NEI ha prestado escasa atención al proceso de toma de decisiones de los individuos, de manera que varios, incluyendo a North, han dependido de caracterizaciones genéricas de los individuos como agentes con una racionalidad limitada y que buscan su propio beneficio. Su propuesta es, entonces, expandir el análisis de los procesos de toma de decisión individuales en presencia de incertidumbre, con información incompleta y bajo diferentes normas sociales y culturales (Joskow, 2008, p. 18).²⁴

A pesar de estas limitaciones, North hace un aporte importante a la teoría económica al proponer un mecanismo mediante el cual las instituciones afectan las decisiones de los individuos. Además, al enriquecer la visión que tenemos del

²⁴ En la misma dirección, Brousseau y Glachant (2008, p. XLVII) proponen que, dado que la comprensión del complejo comportamiento humano es tan pobre en la teoría económica, se haga uso de la economía experimental para comprenderlo en sus interacciones socio-económicas.

individuo y al reconocer que los fenómenos sociales también afectan al ser humano y su forma de actuar, North construye un puente que lo acerca a los postulados de la VEI, en la medida en que enriquece y a la vez hace más complejo el análisis social de la economía liberal.

A propósito de esto, se puede observar cómo el planteamiento de la economía institucional tiene otras implicaciones: al incorporar a la teoría económica los efectos que genera la estructura institucional de la sociedad sobre el mercado se puede reconsiderar la concepción liberal de la misma. Inicialmente, se planteó en este ensayo el interrogante de cómo garantizar la coordinación y la cohesión en una sociedad descentralizada, en la cual se respeten los derechos individuales. La respuesta, sin embargo, cambia, pues, al participar las instituciones en el proceso de generar una asignación coherente de recursos y dar solución al conflicto entre los intereses individuales, se da lugar a una sociedad estable.

En consecuencia, se tendría que reconsiderar la forma en que, en el liberalismo, se relacionan los individuos, la sociedad y el Estado, al dejar de ser el mercado la institución que, en exclusiva, resuelve los problemas planteados por los pensadores liberales en el siglo XVIII. Así, todas las instituciones contribuyen a definir las características de una sociedad y de su sistema económico.

REFERENCIAS

- Arrow, Kenneth J. (1978), “El equilibrio económico general: Propósito, técnicas analíticas, elección colectiva”, en *Los Premios Nobel de Economía*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica. [Discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía, Estocolmo, diciembre 12 de 1972].
- Arrow, Kenneth J., y F. H. Hahn (1977), *Análisis general competitivo*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bobbio, Norberto (1989), *Liberalismo y democracia*, Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Brousseau, Éric, and Jean-Michel Glachant (editors) (2008), *New Institutional Economics: A Guidebook*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Cataño, José Felix (1999), “Instituciones y teoría del mercado: Las dificultades de Adam Smith”, *Lecturas de Economía*, No. 50.
- Cataño, José Felix (2000), “Las instituciones y la teoría neoclásica de los precios: Comentarios a una idea de Ronald Coase”, *Cuadernos de Economía*, Vol. 19, No. 32.

- Coase, Ronald H. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, No. 4. Reimpreso en Ronald Coase (1988), *The Firm, The Market and The Law*, Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Coase, Ronald H. (1960), “The Problem of Social Cost”, *The Journal of Law and Economics*, Vol. 3.
- Coase, Ronald H. (1994), “The Institutional Structure of Production”, in Ronald Coase, *Essays on Economics and Economists*, Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Coase, Ronald H. (1998), “The New Institutional Economics”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 88, No. 2.
- Colander, David (2000), “The Death of Neoclassical Economics”, *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 22, No. 2.
- Commons, John R. (1931), “Institutional Economics”, *American Economic Review*, Vol. 21.
- Dobb, Maurice (1975), *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Buenos Aires y Madrid: Siglo XXI.
- Grampp, William D. (2000), “What did Smith Mean by the Invisible Hand?”, *Journal of Political Economy*, Vol. 108, No. 3.
- Hahn, Frank (1984), *Equilibrium and Macroeconomics*, Cambridge: The MIT Press.
- Hayek, Friedrich A. (1980/1948), *Individualism and Economic Order*, Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Hobbes, Thomas (1994), *Leviatán*, Barcelona: Altaya.
- Hodgson, Geoffrey M. (1988), *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998), “The Approach of Institutional Economics”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1.
- Hume, David (1988), *Tratado de la naturaleza humana*, Madrid: Tecnos.
- Joskow, Paul L. (2008), “Introduction to New Institutional Economics: A Report Card”, in Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant (editors), *New Institutional Economics: A Guidebook*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kalimatovitz, Salomón (2001), *Las instituciones y el desarrollo económico en Colombia*, Bogotá: Norma.
- Lozano, Francisco, Edgar Villa, y Sergio Monsalve (1997), “El modelo Arrow-Debreu es un modelo estático”, *Cuadernos de Economía*, Vol. 16, No. 26.
- Locke, John (1994/1690), *Segundo tratado sobre el gobierno civil*, Barcelona: Altaya.
- Ménard, Claude, and Mary M. Shirley (editors) (2005), *Handbook of New Institutional Economics*, New York: Springer Science & Business Media.

- Ménard, Claude, and Mary Shirley (2011), "The contribution of Douglass North to New Institutional Economics", *HAL archives-ouvertes*, [Available at: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00624297/document>]
- Napoleoni, Claudio (1974), *Fisiocracia, Smith, Ricardo y Marx*, Barcelona: Oikos-Tau.
- Nishiyama, Chiaki, and Kurt R. Leube (1984), *The Essence of Hayek*, Stanford: Hoover Institution Press and Stanford University.
- North, Douglass C. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid: Alianza.
- North, Douglass C. (1993/1990), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- North, Douglass C. (1997a), *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, Helsinki: UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER).
- North, Douglass C. (1997b), *The Process of Economic Change*, Helsinki: UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER).
- North, Douglass C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- North, Douglass C., and Barry R. Weingast (1996/1989), "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-century England", in Lee J. Alston, Thrainn Eggerston, and Douglass C. North (editors), *Empirical Studies in Institutional Change*, New York: Cambridge University Press.
- North, Douglass C., y Robert P. Thomas (1980), *El nacimiento del mundo occidental*, Madrid: Siglo XXI.
- Nye, John (2008), "Institutions and the Institutional Environment", in Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant (editors), *New Institutional Economics: A Guidebook*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pérez Salazar, Mauricio (1999), "La genealogía del liberalismo: Una lectura económica del Segundo tratado sobre el gobierno civil de John Locke", *Revista de Economía Institucional*, Vol. 1, No. 1.
- Polanyi, Karl (1997), *La gran transformación*, Madrid: Ediciones de la Piqueta.
- Raws, John (1996), *Liberalismo político*, Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Rothschild, Emma (1992), "Adam Smith and Conservative Economics", *The Economic History Review*, Vol. 45, No. 1.
- Rutherford, Malcolm (1996), "Institutions in Economics", *The Old and New Institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Samuels, Warren J. (1995), "The Present State of Institutional Economics", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 19, No. 4.
- Smith, Adam (1993/1759), *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid: Alianza.
- Smith, Adam (1996/1776), *La riqueza de las naciones*, Madrid: Alianza.
- Veblen, Thorstein (1971), *Teoría de la clase ociosa*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Veblen, Thorstein (1998), "Why is Economics Not an Evolutionary Science?", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 22, No. 4.
- Walras, Léon (1954), *Elements of Pure Economics*, Homewood: Irwin.
- Wiesner Durán, Eduardo (1998), *La efectividad de las políticas públicas en Colombia, Un análisis neoinstitucional*, Bogotá: Tercer Mundo y Departamento Nacional de Planeación.
- Williamson, Oliver E. (1985), *Las instituciones económicas del capitalismo*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, Oliver E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 3.
- Williamson, Oliver E. (2008), "Foreword: The New Institutional Economics Guidebook", in Eric Brousseau and Jean-Michel Glachant (editors), *New Institutional Economics: A Guidebook*, Cambridge: Cambridge University Press.