
EL INSTITUCIONALISMO NORTEAMERICANO: ORÍGENES Y PRESENTE

*Paulo Reis Mourão**

El presente trabajo surgió de una discusión en clase de Historia Económica. Un alumno me abordó cuando encontró términos tales como institucionalistas, nuevos institucionalistas e institucionalistas norteamericanos en un documento de trabajo. Su duda se relacionaba con la precisión de los términos: ¿todos se referían al mismo significado? Mi respuesta inmediata fue “no”. Y le prometí más detalles y mayor claridad en una nota que escribiría con ese fin. El resultado de ese compromiso es este escrito.

Como respuesta de clase es un tanto extensa. No obstante, procuré que los alumnos, sobre todo los de los cursos de Historia del Pensamiento Económico, pudieran reflexionar sobre una corriente económica –el institucionalismo– que abrió un extenso campo de discusión en lo que es más fundamental para la ciencia económica, elaborando un texto preciso en el que encontrarán referencias para una discusión más amplia. Aunque sea muy simplista esbozar una definición del institucionalismo, por razones prácticas aquí se lo identifica con una escuela de pensamiento económico, el institucionalismo norteamericano, que siguiendo la huella de los fundadores –Veblen, Commons y Mitchell– rechaza la racionalidad ilimitada de los agentes así como los móviles del comportamiento en que se basa la maximización de

* Magíster en Economía, profesor asistente del Departamento de Economía de la Universidad de Minho, Braga, Portugal, paulom@eeg.uminho.pt Agradezco a un comentarista anónimo de la *Revista de Economía Institucional* las sugerencias que procuré incorporar en esta versión. Documento original en portugués. Traducción de Alberto Supelano. Las limitaciones que subsistan son de mi total responsabilidad. Fecha de recepción: 28 de junio de 2006, fecha de modificación: 1.º de agosto de 2006, fecha de aceptación: 15 de diciembre de 2006.

la utilidad individual. En la *Revista de Economía Institucional* se publicaron algunos artículos relevantes sobre esta problemática, como los de Rodríguez (2001) y Nelson y Sampat (2001).

Además, se confrontan algunas opiniones contrarias a las de los autores institucionalistas que según algunos fueron grandes renovadores del pensamiento y de la metodología económica, y según otros no pasaron de ser sectarios heterodoxos.

La importancia de este tema está ligada al intento de entender mejor las actuales tendencias del pensamiento económico, porque persisten ideas de esta corriente y porque las utilizan algunos autores, incluso antagonicos, como los neoclásicos.

La nota comienza con una breve ubicación histórica, luego expone las ideas maestras del institucionalismo norteamericano en la concepción original, donde sobresalieron Veblen, Mitchell y Commons, para terminar el “opus” temático con una síntesis de la visión de “discípulos” actuales como Galbraith y Heilbroner. Por último, se presentan las conclusiones.

LOS ORÍGENES DEL INSTITUCIONALISMO NORTEAMERICANO: EL HISTORICISMO

Esta sección examina el contexto metodológico del institucionalismo norteamericano. Como indican Taylor (1990, 120) y von Mises (1957), la comparación histórica como método preferencial de análisis científico de la sociedad tuvo diversos adeptos en el siglo XIX, entre ellos economistas como Sismondi, Saint-Simon y List. Incluso Marx, como muestra Ollman (1993), combinó la abstracción y la deducción con la historia en diversos momentos de su reflexión. Fue, pues, en un ambiente donde Hegel, Comte y Savigny imperaban metodológicamente que se empezó a desarrollar, en Alemania, una concepción diferente de la economía: la escuela histórica¹. Desde entonces, los “historicistas” critican la importancia que los clásicos dan a las abstracciones y generalizaciones. Para ellos, los pueblos, en permanente transformación, modifican sus instituciones en este proceso y, con ellas, el mismo conocimiento científico, que no se puede encajar como algo terminado en modelos estáticos; de modo que para esos

¹ El término historicismo fue sugerido, inicialmente, por Friedrich Schlegel (1797) y popularizado por Feuerbach, Braniss y Prantl (en la primera mitad del siglo XIX). Una discusión de las escuelas históricas se puede encontrar en Guerrero (2004, 66).

estudiosos era escandaloso someterse a las ideas universalistas de los clásicos, y defendían, en cambio, una especie de adaptación permanente a las circunstancias del medio y de sus variaciones. Los hechos sociales sólo se podían entender debidamente con la contribución de la ciencia histórica.

Sugerían, por ello, una actitud relativista frente al conocimiento, reconociendo la permanente transformación de las personas, las instituciones y las ideas.

Los liberales de la segunda mitad del siglo XIX, quizá con excepción de John Stuart Mill, no se mostraron permeables a la introducción de grandes cambios epistemológicos y metodológicos. Los historicistas encontraron entonces la oportunidad de aparecer en los estrados universitarios como abogados de un orden que sorprendía, no sólo por los avances continuos de la técnica sino también por las diversas revoluciones científicas.

El “historicismo” fue entonces una corriente de pensamiento económico que intentó conciliar la historia con la economía y la sociología, en una rica mezcla de espíritu insumiso, pero también lleno de contradicciones internas, que lo ramificaron en varias vertientes.

Una de ellas, la más vigorosa según autores como Brue (2000), fue el institucionalismo norteamericano, que hoy tiene seguidores que gozan de prestigio entre los economistas.

LAS PRINCIPALES DUDAS DEL INSTITUCIONALISMO NORTEAMERICANO

Como señala Taylor (1990, 127), la influencia de la “nueva escuela histórica” en América del Norte, sobre todo del pensamiento de Schäßle, dio lugar en ese contexto académico a la aparición de la corriente de pensamiento económico que se identificaría como institucionalismo norteamericano, donde sobresalieron figuras importantes como Veblen, Mitchell y Commons.

En contra del determinismo del mercado, estos autores consideraban que los factores psicológicos eran determinantes preponderantes de los fenómenos económicos y, por tanto, recurrían preferentemente a la inducción en detrimento de la lógica ortodoxa, para lograr una visión de las agrupaciones y de las instituciones más adecuada que la del *homo economicus* individualista del marginalismo. Diferían incluso de los clásicos y de los socialistas porque, en vez de preocuparse por el valor del trabajo, hacían énfasis en los efectos previsibles de la producción sobre el mercado. Así las instituciones —órdenes abs-

tractos independientes de los individuos que ayudan a facilitarles el logro de sus objetivos (Prats, 2001)– son las que guían el mercado. Commons (1989, 192) llegó a denominar “institución” a toda acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual. Esta variante fue un estímulo para los estudios realistas y monográficos, y para que se prestara mayor atención a las condiciones reales de la vida económica.

Parafraseando a Commons (citado en Taylor, 1990, 128), una descripción aproximada de la propuesta institucionalista estipula:

El tema central de la economía debe ser el comportamiento; el comportamiento frente a los precios es importante, pero sólo cuando se lo considera como parte del comportamiento económico general. [...] como elemento fundamental del análisis se debe considerar el papel de las costumbres, de los hábitos y de las leyes en la organización de la actividad económica [donde constatamos también el importante papel de la evolución del derecho en esta problemática] [...] se debe dejar de lado el concepto de equilibrio económico normal como base del proceso económico, y se debe dejar de considerar que los desequilibrios económicos son desviaciones de una estabilidad anterior; el análisis de la vida económica ha de tener en cuenta las afinidades entre las diversas ciencias sociales.

En el comentario de G. Pirou (Taylor, 1990, 128) constatamos la importante contribución de los institucionalistas al estudio descriptivo de los “escenarios” de la vida económica, aunque deja algo que desear en la comprensión de los “mecanismos” de la vida económica, aproximándose al abismo del puntualismo, del circunstancialismo, de la inexistencia de conceptos definidores en sentido lato, y que por ello amenazan el sentido del conocimiento económico, como en Knight (1924).

Como también comenta Blaug (1992, 354), los institucionalistas norteamericanos encararon con cinismo toda la panoplia de curvas de productividad, de indiferencia o de costos que la revolución marginalista puso a disposición de la comunidad científica, y se justificaron con la duda permanente de que las oscilaciones de los precios llevaban a cambios en los propios productos, puesto que la reacción de los consumidores también se modificaba. Por ello, la economía se debía abordar como una especie de “economía biológica” (Blaug, 1992, 420), en el aspecto del crecimiento de los sistemas, de permanente interacción entre estos y el medio, y en el contexto más amplio de ritmos diversos, patrones individuales y comportamientos heterogéneos. En *La teoría de la clase ociosa* (1899), por ejemplo, Veblen fue pionero en la crítica de la sociedad de consumo norteamericana e introdujo términos como “consumo superfluo” o “emulación pecuniaria”. Más

tarde, en *La teoría de la empresa de negocios* (1904), mostró que los intereses de los grupos sociales en una democracia económica generan antagonismos de intereses, así como los grupos de especies en un mismo ecosistema: uno es el interés de la sociedad industrial, otro el interés de la sociedad monetaria, unos luchan por esmero, otros por el derroche.

Pero, al referirnos a Veblen, Commons y Mitchell, ¿mencionamos tres autores coordinados, que iniciaron una revolución mental? Más allá de la ampliación de la discusión a otras ciencias, como indican Hall y Taylor (2003), Blaug (1992, 708) también señala que Veblen aplicó una alta dosis de sociología en su visión de los empresarios (llegando a adoptar semejanzas evolutivas próximas a Darwin), Mitchell fue seducido por el universo estadístico y Commons intentó apoyar sus trabajos en la comprensión de los principios de las jurisprudencia. Commons convirtió en laboratorio de pruebas la realidad en la que tuvo ocasión de trabajar en cargos estatales, Mitchell recibió reconocimiento por su trabajo como estadístico federal y Veblen se resignó a la cátedra universitaria. Pero, como dice Blaug (1992, 709), estas tres personalidades tan distintas, se sentían insatisfechas con el exagerado nivel de abstracción de la economía neoclásica (corriente que impulsaría el institucionalismo norteamericano por reacción contraria) e intentaron integrar la economía con otras áreas del conocimiento criticando el empirismo casual de los clásicos y los neoclásicos. Se opusieron a la implicación de que la competencia perfecta tendía, aunque en ciertas condiciones, a resultados óptimos. Veblen, por ejemplo, entendió las instituciones como un complejo de hábitos de pensamiento y de comportamientos estandarizados. Commons, por su parte, analizó las normas laborales que regían las transacciones individuales.

Quizá por ello nos vemos inducidos a reconocer con Blaug que los institucionalistas nunca lograron escapar a la fama de anti-ortodoxos pura y simplemente por el gusto de llevar la contraria, y que en la jerga económica el término institucionalista tiene un significado preferentemente descriptivo, cuando no lo encontramos, en su significado más incluyente, como un adjetivo que se aplica a muchos economistas que no lo imaginarían como Marx, Pareto y Webbs.

Podemos sintetizar los principios básicos de los institucionalistas norteamericanos sobre el funcionamiento de los mercados siguiendo a tres de los más eminentes investigadores del tema, Eggertsson (1990), North (1990) y Williamson (1998): a) la negación de las verdades “absolutas” e ineludibles de los supuestos clásicos y neoclásicos acerca

del mercado (como la dotación de factores, la condición de *ceteris paribus* y la consideración del “precio” como una variable fundamental); b) la valorización de los factores históricos, sociales e institucionales (y no meramente cuantitativos o dados); c) el reconocimiento del cambio permanente que afecta la estática clásica de los mercados y la preferencia por los modelos dinámicos; d) el complejo sistema de influencias entre individuos, instituciones y sociedad (el análisis bidimensional era demasiado limitado para las pretensiones institucionalistas); e) la medición empírica de los ciclos del comercio (en el intento de entender los ciclos de comportamiento de las empresas); f) la explicación de la economía a través de la historia y de las relaciones institucionales (y no meramente mediante presupuestos generalistas y exclusivistas); g) el recurso a la inducción en el método de análisis; h) la visión de las agrupaciones y de las instituciones en lugar del *homo economicus* individualista del marginalismo; i) el énfasis en los efectos previsibles de la producción sobre el mercado (y no en el mercado en sí mismo); j) la focalización en el comportamiento de los agentes (y no en valores abstractos como el precio, por ejemplo) y, k) el esfuerzo por integrar la economía con otras áreas del conocimiento (como la sociología, el derecho o la historia).

Pero, ¿es cierto que el institucionalismo norteamericano no pasó de ser una corriente del pensamiento económico que se opuso a la posición “neoclásica” dominante, contenida entre los apologistas de comienzos de siglo XX y la revolución de Pareto? Enseguida intentaremos responder esta pregunta.

LOS NUEVOS “INSTITUCIONALISTAS” Y SUS DUDAS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS

Para un observador desatento, el título anterior podría comenzar con “Los ‘nuevos institucionalistas’...” y llevar a una descripción equivocada. Y conviene, desde ahora, hacer esta precisión: los “nuevos institucionalistas” pertenecen a esa corriente de pensadores económicos que intentan explicar las instituciones políticas, económicas, históricas y sociales –como el gobierno, la justicia, los mercados, las empresas, las convenciones sociales o las familias– en términos de la economía neoclásica, lo contrario de la corriente institucionalista de Veblen, Mitchell y Commons. Esta taxonomía fue propuesta inicialmente por North (1990). Sólo a título de curiosidad, encontramos nombres dispersos, pero también reconocidos, incluso ganadores del Premio Nobel de Economía, como Coase y Becker, junto a otros

como Williamson, Buchanan y Mincer, bajo el nombre de “nuevos institucionalistas”. Una crítica a la denominación de nuevos institucionalistas, así como a sus supuestos básicos, se encuentra en Racy, Moura Jr. y Scarano (2005). Una visión analítica alternativa es la de Rutheford (1994) y Toboso (1997), que dudan de la separación entre nuevos y viejos institucionalistas.

Pero lo que nos interesa en este momento es referirnos a aquellos que, a semejanza de Galbraith o Heilbroner, reconocieron la validez de los supuestos institucionalistas y que los subscribieron adaptándolos a la modernidad. Esta nueva corriente postula la imperfección del mercado en cuanto es causada por su tamaño: un mercado con un número elevado de agentes promueve el anonimato recíproco; en cambio, un mercado con un número reducido de agentes lleva a que las relaciones sean menos formales, lo que introduce mecanismos de distorsión de los precios como las preferencias individuales o variables socio-emotivas particulares (Galbraith, 1982, 31). Sugiere, por tanto, la necesidad del control de precios en una economía con pocos agentes para deshacer el hiato temporal entre la prescripción del término de intercambio y su aplicación práctica así como la disociación entre los costos y la capacidad productiva de las firmas (ibíd., 45). Reconoce además la permanencia de los desequilibrios del mercado (como los equilibrios subóptimos, los monopolios, el desfase permanente entre la oferta y la demanda o la falta de correspondencia de los precios) y el supuesto de movilidad limitada de recursos y factores, en una economía continental como la de Estados Unidos.

Frank (1994, 440) también ironiza con Galbraith, en cuanto éste invierte el sentido de la secuencia tradicional de la demanda como estímulo de la oferta y propone una secuencia revisada que replantea a Say: “es decir, que la mano invisible de Madison Avenue lleva a los consumidores a servir a los intereses de las grandes empresas”.

Hodgson (1994), autor del influyente *Economía e instituciones: Manifiesto por una economía institucionalista moderna*, comienza exponiendo la metodología de la teoría neoclásica y del empirismo de Popper y después postula un “adiós al ‘hombre económico’”, preguntando cuál es el sentido del individualismo metodológico, criticando la hipótesis de maximización y definiendo el concepto racionalista de acción. En la tercera parte de su influyente libro, presenta algunos elementos de la economía institucionalista: los contratos y los derechos de propiedad. Es de veras innovador en la medida en que ve el mercado como una institución regulada por normas, con costos intrínsecos y límites de crecimiento endógenos, y termina reconociendo,

una vez más, la imposibilidad de la competencia perfecta. Igual que Heilbroner, investiga la problemática del sentido de una economía poskeynesiana, y reflexiona sobre términos fundamentales, como los de “necesidad” y “bienestar”.

Otras obras que actualizan el institucionalismo norteamericano, además de las de Eggertsson (1990), North (1990) y Williamson (1998) ya mencionadas, son las de Powell y DiMaggio (1991) y Hall y Soskice (2002). De manera sintética, para estos autores, los institucionalistas actuales se ocupan de: a) la imperfección del mercado basada en el tamaño; b) la posibilidad del control de los precios en una economía con pocos agentes; c) la permanencia de los desequilibrios del mercado; d) la discusión del supuesto de movilidad limitada de recursos y factores; e) la propuesta de una secuencia revisada (complejidad entre oferta y demanda); f) la negación del individualismo metodológico (Galbraith, 1978, 251); g) la crítica de la hipótesis de la maximización hedonista como móvil del comportamiento de los agentes; h) el recurso a nuevas áreas temáticas como los contratos y derechos de propiedad; i) la concepción del mercado como institución regulada por normas, con costos intrínsecos y límites de crecimiento endógenos; j) la imposibilidad de la competencia perfecta, así como los costos de la falta de oligopolios competidores en el mercado que se reflejan en el “poder compensatorio” (Heilbroner, 1984, 172) y, k) la búsqueda de patrones-modelos (al contrario de los neoclásicos, cuyo objetivo son los modelos predictivos) que sean validados por la evidencia estructural (y no por la inferencia predictiva que caracteriza a la mayoría de los modelos neoclásicos).

Pero quizá la mayor duda acerca del institucionalismo que aún subsiste se relacione con su fin y su substancia. Si es verdad que las doctrinas sobreviven a costa del ímpetu de sus defensores, también es verdad que para que existan es indispensable delinear un campo autónomo donde puedan actuar, un dominio metodológico definido. Desde el momento en que la exploración de los temas institucionales floreció entre los “nuevos institucionalistas”, el institucionalismo norteamericano se vio obligado a ceder en vigor en su vertiente ortodoxa, rechazando todo abstraccionismo y generalización. Pero, con esa actitud puso en peligro su esencia. Con esa actitud, perdió terreno, perdió dominio y vigor académico.

En opinión de algunos críticos, como Blaug (1992), el institucionalismo norteamericano no fue más que una subcorriente epistemológica dentro de la economía. Para otros, se trató de una utopía completa en sus definiciones de ideales revolucionarios, pero demasiado limitada

a los espacios propios, como la realidad industrial estadounidense. Pero, para otros autores, como North (1990), Ostrom (1995) y March y Olsen (1999), habría logrado enraizarse en diversos campos de las teorías económicas actuales más influyentes, sosteniéndolas con una actitud crítica que permitió que la economía, como ciencia, reconsiderara dominios como la política, la historia o el derecho.

CONCLUSIÓN

Antes de terminar, conviene hacer una advertencia: cualquier conclusión en el mundo de la discusión filosófica y epistemológica de la economía debe ser humilde, pues nos vemos forzados a reconocer (así como en el universo científico) la diminuta tangencia entre las verdades absolutas, o llamadas “absolutas”, y las constataciones recurrentes. ¿Podemos decir que el institucionalismo murió? Sería falso, porque vive, curiosamente, con extraño vigor, en los seguidores neoclásicos de Chicago, por ejemplo, que lo reformularon y le atribuyeron la consistencia de la verificación matemática. El propio Commons recalcó que, en un mundo en cambio perpetuo, el futuro de la economía institucional, como escuela de pensamiento, era incierto.

Esta contribución está presente en circunstancias tan variadas como las del mercado o, mejor, como las de los mercados. El institucionalismo norteamericano criticó, con cierta severidad, el mercado “poligonal” en la medida en que era definido, delineado, presupuesto. Su revolución consistió en cuestionar el mercado en esa dimensión; en reconocer el papel especial de otros agentes, muy diferentes del *homo economicus* marginalista que maximiza la satisfacción; en reconocer los equilibrios precarios —que Pareto llamó subóptimos—, el papel de las instituciones, de sus relaciones internas, de la importancia de las variables de comportamiento, del medio. En suma, el institucionalismo amplió el concepto de mercado y revigorizó el universo económico.

Así mismo, a pesar de las críticas de que no pasó de teorías incidentales en casos puntuales, áreas localizadas, realidades preconcebidas, el institucionalismo por lo menos provocó la discusión, el avance, el caminar hacia adelante. Si la sátira de Jonathan Swift logró que se avergonzara la mitad de sus contemporáneos, la sátira de Veblen hizo pensar a tres cuartas partes de los académicos de su época. Si *Los viajes de Gulliver* ironizaron a la sociedad de clases del siglo XVIII (o de cualquier otro siglo), la ironía de Veblen aún hoy refleja mucho de lo que vivimos en nuestra época.

La discusión actual sobre la complejidad de su influencia es la marca más visible del vigor del institucionalismo norteamericano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Blaug, M. *Economic Theory in Retrospect*, New York, Cambridge University Press, 1992.
2. Brue, S. *The Evolution of Economic Thought*, Orlando, The Dryden Press, 2000.
3. Commons, J. *Institutional Economics*, New York, Transaction Publishers, 1989.
4. Eggertsson, T. *Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*, New York, Cambridge University Press, 1990.
5. Frank, R. *Microeconomia e comportamento*, Lisboa, McGraw-Hill, 1994.
6. Galbraith, J. *Economia e bem público*, Lisboa, Publicações D. Quixote, 1978.
7. Galbraith, J. *Uma teoria do controlo dos preços*, Lisboa, Publicações D. Quixote, 1982.
8. Guerrero, D. *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Eumed.net, Universidad de Málaga, 2004.
9. Hall, P. y D. Soskice. *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2002.
10. Hall, P. y R. Taylor. "The Three Versions of Neo-institutionalism", *Lua Nova* 58, 2003, pp. 193-223.
11. Heilbroner, R. *A formação da sociedade económica*, Rio de Janeiro, Zahar editores, 1984.
12. Hodgson, G. *Economia e instituições: manifesto para uma economia institucionalista moderna*, Oeiras, Celta Editora, 1994.
13. Knight, F. "The Limitations of Scientific Method in Economics", R. Tugwell, ed., *The Trend of Economics*, New York, Alfred A. Knopf, 1924.
14. López, R. *Evolución científica y metodológica de la economía – Escuelas de pensamiento*, Eumed.net, Universidad de Málaga, 2004.
15. March, J. y J. Olsen. "The Institutional Dynamics of International Political Orders", P. Katzenstein; R. Keohane y S. Krasner, eds., *Exploration and Contestation in the Study of World Politics*, Cambridge, MA, MIT Press, 1999.
16. Nelson, R. y B. Sampat. "Las instituciones como factor que regula el desempeño económico", *Revista de Economía Institucional* 5, 2001.
17. North, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press, 1990.
18. Ollman, B. *Dialectical Investigations*, New York, Routledge, 1993.
19. Ostrom, E. "New Horizons in Institutional Analysis", *American Political Science Review* 89, 1, 1995, pp. 174-178.
20. Powell, W. y P. DiMaggio. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, 1991.

21. Prats, J. "D. C. North: el neoinstitucional-institucionalismo y la teoría del desarrollo institucional", Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad, 2001.
22. Racy, J.; A. Moura Jr. y P. Scarano. "História, instituições e as relações sociais de produção na teoria econômica", VIII Encontro de Economia da Região Sul, 2005.
23. Rodríguez, O. "Economía institucional. Corriente principal y heterodoxia", *Revista de Economía Institucional* 4, 2001.
24. Rutherford, M. *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.
25. Schlegel, F. *Die Griechen und Römer. Historische und kritische Versuche über das Klassische Alterthum*, Neustrelitz, 1. Band, 1797.
26. Taylor, A. *As grandes doutrinas econômicas*, Lisboa, Publicações Europa-América, 1990.
27. Toboso, F. "¿En qué se diferencian los enfoques de análisis de la vieja y la nueva economía institucional?", *Hacienda Pública Española* 143, 1997, pp. 175-192.
28. Veblen, T. *The Theory of Business Enterprise*, 1904, New York, Cosimo, 2005.
29. Veblen, T. *The Theory of the Leisure Class*, 1899, New York, Penguin Books, 1979.
30. Von Mises, L. *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*, New Haven, Yale University Press, 1957.
31. Williamson, O. *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press, 1998.