
Viejos y nuevos institucionalismos bajo el prisma del individualismo institucional

¿Han de elaborarse los análisis institucionalistas necesariamente sobre las concepciones del «individualismo metodológico» o sobre las del «holismo metodológico» en sus diversas versiones? Existe una vía intermedia entre las dos anteriores a la que Agassi en 1960 se refirió de manera pionera con el nombre de «individualismo institucional». Este trabajo muestra que las tres reglas que definen dicho método están siendo adoptadas, explícita o implícitamente, por cada vez más investigadores adscritos a diferentes corrientes de análisis económico institucional. Ello no significa afirmar que se esté produciendo necesariamente algún tipo de convergencia entre diferentes corrientes, ni que dicha convergencia sea algo deseable. El trabajo concluye afirmando que las tres reglas que conforman el «individualismo institucional» permiten elaborar análisis metodológico y empíricamente menos extremos y más persuasivos, que los tradicionales análisis sistémicos y los provenientes del individualismo reduccionista.

Azterketa instituzionalistak nahitaez egin behar al dira «indibidualismo metodologikoaren» arauen gainean edo «holismo metodologikoaren» arauen gainean, edozein bertsiotan? Metodo bat dagoela aurreko bien artean, Agassik «indibidualismo instituzional» izendatu zuena 1960. urtean, hain zuzen ere. Lan honek azaltzen du metodo hori definitzen duten hiru arau gero eta gehiago erabiltzen dutela ekonomia- eta erakunde-azterketaren joera ezberdinei lotuta dauden ikertzaileek. Horrek ez du esan nahi joera ezberdinak nahitaez bateratzen dabiltzanik, ez eta bateratze hori desiragarria denik ere. Lanaren amaieran baieztatu da «indibidualismo instituzionala» osatzen duten hiru arauak aukera ematen dutela metodologiko eta enpirikoki hain muturrekoak ez diren eta gehiago konbentzitzen duten azterketak egiteko, ohiko azterketa sistematikoen eta indibidualismo erreduktionistatik eratorritakoekin alderatuz.

Must institutional analyses be built on the methodological rules of “methodological individualism” or on those of “methodological holism”, in their several varieties? A middle way mode of explanation exists which Aggasi firstly named it as “institutional individualism” in 1960. The arguments and citations contained here show that this mode of explanation is being used by researchers working upon different perspectives in institutional analysis. This does not necessarily mean that a kind of convergence is occurring. No statement in favor of such a convergence is made in the present article. The paper concludes that the three methodological rules that define «institutional individualism» allow for building analyses less extreme, and also more persuasive, than those traditionally made upon the rules of “methodological individualism» and «methodological holism”.

Índice

1. Introducción
2. ¿A quién le importa si existen o no análisis económicos de vía media?
3. ¿En qué consiste, pues, ese otro método intermedio denominado individualismo institucional?
4. Ejemplos de análisis bajo las reglas del individualismo institucional en la ‘Vieja’ economía institucional
5. Ejemplos de análisis bajo las reglas del individualismo institucional en la ‘Nueva’ economía institucional
6. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: individualismo institucional, reduccionismo metodológico, análisis holístico, vieja economía institucional, nueva economía institucional.

Keywords: institutional individualism, methodological reductionism, holist analyses, old institutional economics, new institutional economics.

N.º de clasificación JEL: B41, D23, D72.

1. INTRODUCCIÓN

Para el análisis de nuestros asuntos político-económicos, ¿hay algún método de razonamiento explicativo que proporcione una vía intermedia entre el individualismo metodológico (IM) y el holismo metodológico (HM) en sus diversas versiones?¹

* Borradores previos en inglés de estas ideas han sido presentados en varias conferencias y *workshops* (EAEPE, SASE, ETHP, AES), siendo la última de ellas la que tuvo lugar en Michigan como homenaje a la trayectoria académica de Allan Schmid. Varias colegas, y especialmente Gonzalo Caballero y el propio Allan Schmid me han hecho útiles comentarios a una u otra versión de estas ideas. Obvio resulta decir que toda responsabilidad por lo aquí expresado recae únicamente sobre el autor.

¹ Aunque en lengua castellana solemos utilizar la expresión «métodos de análisis», resulta más apropiado afirmar que el individualismo metodológico o el individualismo institucional constituyen «métodos de razonamiento explicativo» (*modes of explanation*, en inglés), como acertadamente me sugirió Uskali Maki la primera vez que presenté estas ideas en inglés. Como veremos aquí, las reglas que los conforman no constituyen un método de análisis completo.

Ofrecer una respuesta a esta pregunta es el objetivo básico del presente artículo. Puesto que ya se han publicado innumerables trabajos sobre las virtudes comparativas de ambos métodos, mi objetivo aquí no es el de dar cuenta de dichos debates sino el concentrarme en ese otro método intermedio.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. Tras resaltar brevemente la insatisfacción que algunos destacados autores han manifestado en relación tanto con los análisis sistémicos como con aquellos más reduccionistas, en el apartado 2 se realiza una breve y sintética demarcación del individualismo metodológico y del holismo metodológico. Dicha demarcación permite mostrar las diferencias existentes entre ambos y el amplio hueco que queda entre los mismos. En la sección 3 se explica cuáles son las reglas que definen al individualismo institucional (II), como vía intermedia de elaboración de análisis institucionales no sistémicos y no reduccionistas. Por último, en los apartados 4 y 5 el trabajo aporta ejemplos de análisis institucionalistas así contruidos, principalmente en relación con los asuntos económicos públicos. En el apartado 4, los ejemplos proceden del campo de llamada Vieja Economía Institucional (VEI) o Economía Institucional Original, mientras que en el apartado 5 proceden del campo de la Nueva Economía Institucional (NEI). Puesto que estos temas han generado constantes debates y polémicas ya desde la década de 1960, en las notas a pie de página se ofrecen abundantes comentarios y referencias a efectos de complementar la principal línea argumental del trabajo.

Para evitar cualquier interpretación equivocada de las conclusiones a las que la presente investigación permite llegar, lo primero que habría que aclarar en esta introducción es que el asunto relativo al mayor o menor grado de verdad o falsedad (relevancia empírica) de unos u otros análisis institucionales ha sido explícitamente excluido de consideración en el presente trabajo. En igual sentido, afirmar que existe un método de análisis intermedio y mostrar ejemplos de análisis así elaborados procedentes de diferentes corrientes, en absoluto implica afirmar que se esté produciendo necesariamente ningún tipo de convergencia entre estos dos diferenciados enfoques de análisis institucional.

En el presente trabajo tampoco se afirma que dicha convergencia sea algo deseable. Las marcadas diferencias de enfoque y contenido que habitualmente se encuentran en las publicaciones de los miembros de ISNIE² frente a los de los miembros de la AFEE³ o la EAEPE⁴, por ejemplo, podrían mantenerse incluso aunque ambos tipos de análisis se reelaborasen sobre las reglas del individualismo institucional. Las reglas de este método de explicación no impiden dar cuenta, por ejemplo, de los conflictos distributivos entre personas y grupos de personas que puedan existir en uno u otro ámbito, como les gusta a los institucionalistas en la tradición de la VEI.

² International Society for New Institutional Economics.

³ Association for Evolutionary Economics.

⁴ European Association for Evolutionary.

Eso sí, trabajar sobre dichas reglas impide dar cuenta de ello mediante razonamientos de naturaleza sistémica. Dicho método tampoco impide aproximarse al análisis de las transacciones económicas mediante lo que se conoce como la «conceptualización del intercambio voluntario» y utilizar conceptos como los de costes de transacción, eficiencia, etc., como muchos nuevos institucionalistas suelen hacer. Eso sí, los razonamientos explicativos no han de aspirar a ese reduccionismo exigido por las reglas del individualismo metodológico, tan practicadas en muchos ámbitos.

Aunque otros aspectos metodológicos, presentes en toda investigación, aparecen estrechamente relacionados con el aquí estudiado, en el presente artículo pongo un especial énfasis en separar lo concerniente al método de análisis respecto a esos otros principios y criterios metodológicos tales como el tipo de racionalidad atribuido a los agentes, el modo de interacción asumido, la presunción sobre el grado de incertidumbre de unos y otros, etc. Asuntos todos ellos sobre los que cualquier investigador ha de adoptar, explícita o implícitamente, una posición u otra.

Por último, en coherencia con los principios del pluralismo metodológico con los que simpatizo, he de dejar claro también que el objetivo del presente trabajo no consiste en argumentar en contra de los análisis contruidos sobre las reglas del HM o los contruidos sobre las del IM, sino en mostrar que una vía intermedia existe y está siendo usada.

2. ¿A QUIÉN LE IMPORTA SI EXISTEN O NO ANÁLISIS ECONÓMICOS DE VÍA MEDIA?

¿A quién le importa si existen esos análisis económicos elaborados sobre métodos de análisis menos extremos que el holismo metodológico y el individualismo metodológico? En relación con aquellas contribuciones que aspiran a conformar teorías económicas generales con elevado grado de abstracción, creo que no sería difícil concluir que entre ellas abundan tanto los análisis metodológicamente individualistas como los holistas o sistémicos. Sin embargo, si nos fijamos en otros trabajos e informes económicos publicados en revistas con orientación más aplicada o sectorial estos dos tipos de razonamiento explicativo más extremo no son tan fáciles de encontrar.

Lo mismo suele ocurrir con los relatos explicativos de los asuntos humanos contados por los periodistas, por ejemplo. Esto es particularmente cierto en los relatos de la prensa local sobre asuntos colectivos relacionados con cambios institucionales y organizativos ocurridos a escala municipal. La manera en la que casi todos pensamos acerca de nuestros asuntos individuales o colectivos más próximos, aquellos en los que somos partícipes y hemos de opinar o votar (relacionados, por ejemplo, con el funcionamiento de una comunidad de vecinos) tampoco es tan extrema.

Si esto es así, no resultará difícil encontrar en la literatura económica quejas y críticas sobre el modo en el que esas teorías generales se construyen. En el ámbito de las

llamadas ciencias sociales, se pueden encontrar siempre muchas críticas sobre una cosa y su contraria, por supuesto.⁵ Algunas de estas quejas, respecto al tema que nos ocupa, hacen referencia al hecho de que cada vez se publican más análisis económicos con una abstracción y sofisticación formal creciente, incorporando un creciente número de modelos matemáticos. O con ecuaciones econométricas en busca de correlaciones estadísticamente significativas sobre asuntos de escasa relevancia e incluso, a veces, de nula relación causal.⁶ Pero no es éste el tema que quiero tratar aquí.

La existencia tanto de análisis sistémicos como metodológicamente individualistas ha ido acompañada de un recurrente debate sobre la relevancia explicativa de ambos tipos de análisis, amén de otras polémicas sobre sus respectivas virtudes ideológicas, políticas, etc. En cuanto a la literatura de orientación institucionalista, ese debate quedó sintetizado en dos trabajos publicados hace ya más de veinte años por Langlois (1989) y Rutherford (1989). A Langlois no le resultaban persuasivos los análisis explicativos de naturaleza sistémica tan abundantes en las publicaciones de la época realizadas por autores adscritos al campo de la VEI. A Rutherford, en cambio, no le gustaba el requisito reduccionista que en su interpretación más extendida se asocia con el individualismo metodológico, fundamento metodológico éste sobre el que muchos nuevos institucionalistas explícitamente decían construir sus análisis durante aquellos años de las décadas de los 70 y 80, e incluso después.

En los ámbitos de la filosofía y la sociología de la ciencia, éste y otros relacionados debates ya habían tenido lugar bastantes años antes.⁷ Entre los economistas y especialistas en metodología y epistemología de la investigación económica fue durante las décadas de los 80 y los 90 cuando un gran número de trabajos sobre estas cuestiones irrumpió en revistas especializadas y libros colectivos en lengua inglesa, amén de otros temas tratados (retórica y realismo en los discursos académicos, persuasión académica, ideología e intereses en el trabajo de los analistas, etc.). Si todos esos debates hubieran de resumirse con una simple palabra, la que yo elegiría sería: enfrentamiento. En realidad, muchos de estas disputas entre quienes respaldan una aproximación sistémica y quienes defienden las exigencias reduccionistas del individualismo metodológico responden a marcadas diferencias ideológicas y políticas, dejando aparte otros factores explicativos complementarios.⁸

⁵ Véase Samuels (2004, p.XI) y Davis (2006).

⁶ Afirmaciones similares pueden encontrarse en Debreu (1991), Blaug (1998), Stigler (1988), Buchanan (2001) y Coase (1974), (1982), (1992) y Rothschild (2006).

⁷ Ejemplos clásicos de estos debates son las colecciones publicadas en Krimmerman, E. (1969), Brodbeck, M. (1968), O'Neill, J. (1973), and Lakatos, I. & Musgrave, A. (1968). (1973) y Lakatos, I. y Musgrave, A. (1968). Pueden verse también Harsanyi, JC (1969), Machlup (1961), Blaug (1975), Popper (1968), (1976), (1985) Lakatos (1978), Katouzian (1981), Feyerabend (1975), Elster (1982), Roemer (1981), McKloskey (1985), (1990), (1993) y (1994).

⁸ Para quienes deseen adentrarse en dichos debates, cabría mencionar, entre otros muchos trabajos, los de Bush (1981a) y (1981b), Seckler (1980) y (1981), Rutherford (1995), Stanfield (1995), Medema (1995), Groenewegen (1996), Boland (2001), Hausman (1998) y (2001), Backhouse (1997), Wang (2003), Howard y King (2001) y Ayer (2001).

Aunque mi propósito no es argumentar en favor o en contra de ninguno de los dos métodos de análisis o razonamiento explicativo tradicionales (HM o IM), sí que cabe aquí hacer unos breves comentarios introductorios a efectos de diferenciar uno y otro y facilitar así una mejor comprensión del contenido de los apartados siguientes. Hacer esa diferenciación no es tarea fácil, no obstante, porque esa confrontación antes mencionada ha ido acompañada de una no desdeñable confusión a medida que más y más autores publicaban sus propias contribuciones e interpretaciones. Y también interpretaciones de las interpretaciones en algunos casos.⁹

Aunque en relación con el holismo metodológico han sido varias las versiones¹⁰ propuestas y utilizadas, el ya clásico y muy citado trabajo de Wilber y Harrison (1978), o el libro de Rutherford (1994), pueden ambos ser citados como ejemplos que aportan una definición no sólo precisa sino también útil para el objetivo perseguido en el presente trabajo. En este sentido, cuando unos u otros autores adoptan un modo de explicación holista, por lo general suelen adoptar la presunción explícita o implícita de que las acciones individuales sólo pueden ser explicadas adecuadamente si los agentes involucrados son considerados como elementos o componentes de algunas otras entidades sociales y sistemas (grupos, asociaciones, corporaciones, partidos políticos, estados, sistema de producción fordista, relación capital-trabajo, etc.). La posición que unos u otros agentes ocupan en dichas estructuras se consideran factores clave que determinan los valores, las ideas, los conocimientos, las preferencias, los objetivos, y las circunstancias y restricciones a las que unos u otros se enfrentan. Por lo tanto, para analizar las interacciones humanas y los eventos que de ello se generan, estos autores sistémicos suelen prestar especial atención a todas esas entidades sociales y sistemas en las que muchos individuos se ven atrapados como miembros pasivos que internalizan o asumen (sin analizar ahora en el modo en que ello ocurre) fines, valores, normas, relaciones, modos de comportamiento, etc., que por lo general fueron establecidos tiempo atrás como características propias de esas entidades o sistemas. Es esta presunción la que induce a muchos viejos institucionalistas a elaborar análisis en los que todos estos factores sistémicos ocupan una posición central. En estos análisis holistas se suele presuponer también, explícita o implícitamente, que estas entidades sociales y sistemas originan una especie de fuerza o lógica sistémica propia que impulsa los acontecimientos de una manera tal que resulta inadecuado para el analista el intentar descubrir y asignar responsabilidades individuales en relación con los hechos o fenómenos investigados. Eventos como los continuos cambios en los precios, el aumento del desempleo, los cambios tecnológicos, e incluso los cambios institucionales tienden a explicarse revelando esas fuerzas sistémicas e impersonales que su-

⁹ Declaraciones similares se pueden encontrar en Rutherford (1994, p. 27) y Maki (1993a, p. 26). Véase también Boland (2003).

¹⁰ Véase, por ejemplo, Klein (1993), Bush (1981a) (1981b) y (1993), Hodgson (1993a) y (1998) o Gislain y Steiner (1999). Boyland y O’Gorman (1995), (1997) y (2006) se refieren al «holismo causal».

puestamente los originan, además de hacer referencia claro a otros diversos aspectos y factores complementarios.¹¹

Por supuesto, la anterior es una breve y estilizada presentación. No todos los análisis sistémicos lo son en grado similar. No todos pueden ser objeto de las ya tradicionales acusaciones de funcionalismo, holismo ontológico y organicismo.¹² Algunos análisis incorporan explicaciones funcionalistas con fuerzas y procesos que los autores justifican por el hecho de que resultan útiles-funcionales para esto o lo otro pero sin hacer referencia a ningún mecanismo causal. Pero no todos los análisis sistémicos son así. No todos atribuyen un papel tan insignificante a la acción humana individual.¹³ Y, por supuesto, no todas las contribuciones en el marco de la VEI se elaboran bajo estos principios y presunciones holistas. Algunos de estos autores también publican trabajos en los que la acción individual tiene un papel destacado pero bajo la presunción de comportamientos no calculadores basados en rutinas y hábitos aprendidos o en normas sociales y preceptos ideológicos igualmente aprendidos o incluso inculcados.¹⁴ Como afirmó Rutherford (1994, capítulo 3) en su ya clásico libro: «... Estos entes colectivos (*«social wholes»*) se conciben como fuerzas que influyen y condicionan el comportamiento individual. No obstante, la fuerza de ese condicionamiento varía fuertemente de unos autores holistas a otros... En algunos casos estos autores parecen presuponer que esas entidades sociales o macro tienen una especie de fuerza autónoma para actuar, pero no cabe decir eso de todos los holistas».

Por el contrario, el individualismo metodológico en cuanto método de razonamiento explicativo o método de análisis se asocia generalmente con una clara exigencia de reduccionismo, aunque ha existido aquí también una recurrente controversia.¹⁵ De entre las varias versiones del individualismo metodológico existentes, lo habitual entre los economistas que se preocupan de los temas metodológicos es referirse a la versión más difundida a través de los artículos, libros y manuales de orientación neoclásica, especialmente desde la pionera definición de Lionel Robbins en 1932 del problema económico como un problema de asignación de medios escasos para conseguir fines alternativos.¹⁶ Gary Becker también

¹¹ Para un análisis en mayor profundidad del método de análisis holista que suele caracterizar a muchas de las aportaciones elaboradas en el marco de la VEI, véase Hodgson (1998). Véase también Danto, AC (1965), Hempel, CG (1968), Harsanyi, J.C. (1969), y Cohen, GA (1982).

¹² Véase Maki (1993b, p. 27). Véase también Boyland y O’Gorman (1995), (1997), (2006).

¹³ Rutherford (1983), entre otros, resalta cómo las aportaciones realizadas en la *«tradición de Commons»* son menos holistas.

¹⁴ Véase, por ejemplo, Hodgson (1985), (1993a) (1993c), (1993d), y (1998) que siempre se refiere a las obras de Veblen.

¹⁵ Véanse los ya clásicos debates contenidos en Brodbeck (1954) y Watkins (1969a), (1969b), y (1969c).

¹⁶ Para una evaluación crítica de estos análisis basados en el supuesto de optimización neoclásico, véanse las contribuciones de autores tan diversos como Schmid (1987, capítulo 1), Buchanan (1975), Toboso (1993) y Williamson (2003).

ha contribuido a popularizar dicha aproximación metodológica a través de sus esfuerzos por extender ese enfoque económico basado en el principio de maximización neoclásico (como Boland, 1981 y otros enfatizaron) al análisis de casi todas las elecciones humanas.¹⁷ Esa es también la versión que caracteriza a muchos análisis económicos de elección racional en el marco de la teoría de juegos convencional en los que algunos individuos estratégicamente calculan sus mejores elecciones en situaciones estilizadas que han sido privadas de gran parte de su contenido institucional formal e informal. Con excepción de la regla de la competencia y de algunas otras normas o convenciones definidas con precisión por el analista, quién además suele presuponer que los jugadores las conocen bien pero no siempre las respetan.¹⁸

De acuerdo con esta extendida interpretación, que es además especialmente útil para mi propósito aquí, los fenómenos económicos (subidas de precios, aumento del paro, crisis financieras, aumento de los déficit públicos e incluso cambios culturales) habrían de ser explicados, si el analista aspira de verdad a construir análisis metodológicamente individualistas, en términos de acciones individuales, con unas preferencias concretas e incorporando al análisis las restricciones «materiales» relevantes (naturales, tecnológicas, presupuestarias y similares) que condicionan las decisiones de los agentes participantes y los hechos o fenómenos investigados, pero reduciendo al mínimo la referencia a factores o entidades sociales como variables explicativas. Si se hace referencia a estas entidades sociales impersonales tales como el partido político o la empresa multinacional, por ejemplo, ello habría de hacerse como manera abreviada de referirse a los grupos de personas responsables de las decisiones colectivas adoptadas en uno u otro caso. Si aspira a elaborar análisis explicativos de este tipo, el analista debería ser capaz de «reducir» o «descomponer» esos conceptos y argumentaciones en decisiones y acciones de los participantes relevantes de la manera antes mencionada. Las actuaciones colectivas llevadas a cabo en equipo mediante organizaciones deben resultar coherentes con, al menos, las acciones llevadas a cabo por algunos miembros; no pueden aparecer como impuestas de manera impersonal sobre todos los miembros salvo que se explicita mediante qué mecanismos otros agentes externos han conseguido imponer esas decisiones.

Recientemente Boland (2006) ha hecho referencia al «principio de sustitución» contenido en los *Principios de Economía* de Marshall como uno de los primeros antecedentes de esta exigencia de reduccionismo metodológico. Boland escribe: «En el otro extremo se sitúa el enfoque de Marshall, inspiración de casi todos los análisis neoclásicos de las instituciones ... Como expliqué antes, éste (el principio de sustitu-

¹⁷ Becker (1976), (1981) y (1993).

¹⁸ Schooter (1983) es un ejemplo clásico. Vega Redondo (1993) y (1998) contienen sofisticados modelos de teoría de juegos que utilizan una especie de «matemáticas evolutivas» que incorporan algunas otras variables institucionales.

ción) implica que cualquier cosa que pueda variar durante el periodo bajo consideración habrá de someterse al principio de sustitución, esto es, ser explicada también como resultado del cálculo individual de optimización».

La enorme difusión de estos preceptos y reglas metodológicas hubo de contribuir, sin duda, a que durante la década de 1970 y 1980 destacados nuevos institucionalistas (incluido el Nobel Douglass North) elaborasen diversas aportaciones sobre unos u otros cambios institucionales a partir de ese burdo y reduccionista cálculo maximizador sujeto sólo a restricciones «materiales». ¹⁹ De hecho, aquellas contribuciones presentaban un grado de reduccionismo tan elevado que casi no resulta apropiado calificarlas como análisis institucionales. ²⁰ Paradójicamente, y seguramente como consecuencia de esa exigencia de reduccionismo, los cambios institucionales tendían a ser explicados mediante análisis en los que se excluía toda referencia a factores institucionales en cuanto factores explicativos. Varias contribuciones de aquellos años intentaban explicar la evolución institucional ocurrida en los países occidentales como consecuencia de cambios habidos en precios relativos de esto o aquello. Cualquiera que fuera la causa de dichos cambios de precios relativos, el análisis consistía en presuponer que los mismos generaban los incentivos suficientes para que los participantes diseñaran y pusieran en marcha colectivamente nuevas y más eficientes estructuras organizativas para regular sus relaciones recíprocas (*efficiency view-explanation*). No es de extrañar que algunos de esos análisis fueran acusados de funcionalismo ²¹ y que el propio Douglas North rechazara explícitamente este tipo de explicación causal durante los años noventa (North, 1990, p.7).

Por supuesto, no todas las publicaciones de estos autores fueron, durante aquellos años, tan reduccionistas. Ya en 1993, después del seminario celebrado ese año en el marco de los «International Seminar Series on the New Institutional Economics» en Saar, Furubotn (1993, p. 8) escribió en su discurso final de conclusiones lo siguiente: «Aunque pensamos en un principio que el desarrollo de la NEI podía acometerse mediante una simple ampliación de la teoría neoclásica, existen hoy razones para creer que se necesita algo diferente..... Algunas aportaciones del análisis neoclásico continuarán siendo valiosas, pero los desarrollos teóricos parecen avanzar más en la línea de construir análisis basados en un enfoque de economía política más comprensivo y flexible». Sin embargo, sólo unos años antes el mismo Furubotn, E. [1984, p. 3] había identificado los fundamentos metodológicos de la Nueva Economía Institucional «con la fundamentación básica de la teoría neoclásica, esto es, el individualismo metodológico y el principio del interés propio».

¹⁹ Véase, por ejemplo, David y North (1971), North y Thomas (1973), Axelrod (1984), (1986) o Schooter (1981)

²⁰ Véase Dugger (1983).

²¹ Véase Basu, R., Jones, E., y Schlicht, e. (1987), and Binger, BR and Hoffman, E. (1989). (1987) o Binger, BR y Hoffman, E. (1989) o Schmid, AA (1987, capítulo 11).

Lo dicho hasta ahora ha de resultar suficiente como presentación diferenciadora y, sin duda, discutible de ambos métodos de análisis. El objetivo ha sido, recuérdese, no el de cerrar ningún debate, por supuesto, sino el de facilitar la comprensión y hacer más persuasivo el contenido de los apartados que siguen. Especialmente para economistas poco interesados en estos debates metodológicos y epistemológicos por considerarlos extremadamente sofisticados, aburridos y poco clarificadores.

3. **¿EN QUÉ CONSISTE, PUES, ESE OTRO MÉTODO INTERMEDIO DENOMINADO INDIVIDUALISMO INSTITUCIONAL?**

Los comentarios anteriores muestran que existe una cierta demanda de este tipo de análisis de vía media por parte de destacados autores y que también parece existir un cierto hueco metodológico para los mismos, al menos en el campo del análisis institucional. Veamos en qué consiste ese método y cómo de grande es dicho hueco.

Hasta donde llega mi conocimiento, fue Agassi (1975) quien primero lo denominó como individualismo institucional (II), realizando además una presentación detallada del mismo. En el presente apartado me propongo realizar una presentación innovadora de las ideas de Agassi aprovechando la diferenciación antes realizada del holismo y el individualismo metodológicos. Y lo haré mediante una definición y presentación de dicho método que cubra los aspectos esenciales y evite los accesorios si éstos sólo resultan interesantes a los especialistas en metodología pero no a quienes hacen análisis económicos.

Para ello he de clarificar primero que II y «programa de análisis situacional popperiano» (PASP) no son la misma cosa, aunque contengan algunos elementos en común. Para la elaboración de análisis situacionales a la Popper los investigadores han de adoptar no sólo un método de razonamiento explicativo como el II sino también algunas otras presunciones, conceptualizaciones y supuestos complementarios, tales como el supuesto sobre la racionalidad de los agentes. Por el contrario, es posible elaborar explicaciones que respeten las reglas del individualismo institucional sobre comportamientos no calculadores (basados en hábitos y rutinas, o guiados por normas sociales inculcadas, o inspirados por compromisos ideológicos, etc.).

Un programa de análisis situacional exige la adopción por parte del analista de varios fundamentos metodológicos básicos, esos que forman el núcleo firme de todo programa de investigación si utilizamos, aunque un tanto superficialmente, la terminología lakatosiana. El individualismo institucional es sólo uno de estos pilares metodológicos. Sin embargo, el individualismo institucional, en cuanto método de análisis o razonamiento explicativo, se puede utilizar en combinación con diversos, e incluso opuestos, fundamentos metodológicos pertenecientes a núcleos firmes de

programas de investigación bien distintos. Es decir, no sólo en combinación con las presunciones y supuestos motivacionales explícitamente incluidos en el PASP.²²

Debido a que los escritos de Popper sobre dicho análisis situacional no son muy precisos, la interpretación más citada de esas ideas es la de Koertge (1975, 1979).²³ Aunque he modificado deliberadamente el orden de los elementos, el esquema que sigue mantiene los componentes esenciales y la estructura de un análisis situacional según esta interpretación: elementos básicos de todo programa de análisis situacional popperiano:

1. *Presunción sobre la racionalidad de los agentes:*

Los agentes siempre actúan adecuadamente (racionalmente) dada la situación.

2. *Descripción de la situación:*

Un agente se encuentra en una situación tipo C.

3. *Análisis situacional bajo el supuesto de racionalidad:*

En una situación tipo C, lo apropiado (racional) para el agente A es hacer X.

4. *Explanandum:*

Por tanto, A hace X.

Utilizando de nuevo la terminología y las conceptualizaciones lakatosianas, podríamos decir que el supuesto sobre la racionalidad ha de constituir un pilar metodológico básico del núcleo duro de cualquier programa popperiano de análisis situacional. Los analistas que deseen elaborar este tipo de análisis situacionales habrán de dar contenido concreto a ese supuesto, por lo que no podrán elaborar análisis sistémicos que nieguen todo papel a la acción individual. Sin embargo, el tipo de racionalidad concreta que se atribuya a los agentes objeto de estudio es un tema diferente. Los análisis estándar de elección racional sólo constituyen una manera muy extendida de definir este supuesto de racionalidad. Pero elaborar análisis situacionales no requiere necesariamente presuponer que los agentes disponen de una racionalidad completa e ilimitada para obtener, procesar y entender tanta información como el especialista más capaz, mejor informado y con más tiempo. Como muchos economistas institucionalistas conocen bien, sobre todo a raíz de las contribuciones pioneras de Simon (1979), también se puede definir dicha racionalidad como una «racionalidad limitada», por ejemplo, atribuyendo así a los agentes una mayor o menor limitación cognitiva en sus capacidades de procesamiento e interpretación de la información relevante. Por supuesto, aunque el esquema de Koertge no contiene

²² Véase Boland (1998) y (2001).

²³ B. Caldwell (1991), Las manos (1992) y U. Mäki (1993) son ejemplos de tal presentación. Véase también Oakley (1999).

ninguna indicación en este sentido, ese programa de análisis situacional también permite a los analistas dar cuenta de las posibles interacciones estratégicas entre agentes o grupos de agentes que pudieran existir en los fenómenos o transacciones objeto de investigación. Algunas características de la situación podrían inducir a ciertos agentes más o menos racionales a actuar de esa forma estratégica (con mayor o menor sofisticación) al tratar con los demás, tanto si lo hacen de manera independiente como si se coordinan con otros actuando en equipo.

Sin embargo, lo importante para el objetivo perseguido en el presente trabajo no es el tema de la racionalidad sino el hecho de que tanto Popper como Koertge no sólo incluyen las condiciones «materiales» (naturales, tecnológicas, presupuestarias y similares) entre los aspectos de la situación (proposición 2) que cabe tener en cuenta en un análisis situacional, sino también a todos los demás aspectos institucionales o sociales pertinentes que puedan servir para caracterizar esa situación en la que los agentes interactúan. Esto significa que entre los requisitos requeridos para elaborar análisis situacionales en el sentido aquí indicado no se encuentra la exigencia de reduccionismo antes mencionada por referencia al individualismo metodológico.²⁴

Así lo explicita también Mark Blaug (1980, p. 145), por ejemplo, cuando ofrece la siguiente cita de Popper en relación con sus ideas sobre los análisis situacionales: «... este programa requiere la elaboración de un modelo de la situación social que específicamente incorpore también la situación institucional que el agente confronta, de tal forma que la racionalidad de su comportamiento pueda ser así globalmente explicada. (Popper, 1976: 117). »

La presentación que Agassi (1975) hace del individualismo institucional no incluye mención alguna al supuesto sobre la racionalidad. La principal tarea que Agassi acomete en ese trabajo consiste en especificar qué papel debe atribuirse a los factores «sociales» e «institucionales» en un análisis que pueda resultar relevante y persuasivo de las interacciones humanas y sus consecuencias. Agassi no se preocupa del asunto de las capacidades racionales de los agentes. Para Agassi, aunque estos aspectos están relacionados y todo investigador ha de adoptar explícita o implícitamente una posición al respecto, estos dos elementos constituyen fundamentos metodológicos distintos. Tampoco se preocupa en este artículo por las muchas presunciones, principios y criterios metodológicos que los investigadores sociales necesariamente han de adoptar, explícita o implícitamente de nuevo. El debate sobre el instrumentalismo *versus* realismo de los supuestos y presunciones tampoco es abordado por el autor en dicho trabajo.²⁵

²⁴ Véase la posición coincidente sobre el tema de autores tan diversos como Blaug (1980: 71), Caldwell (1991: 14), Langlois (1989: 278), Langlois y Csontos (1993: 122) y Rutherford (1989: 304).

²⁵ Sobre el debate acerca del instrumentalismo metodológico puede verse, por ejemplo, Boland (2003), (2001), (1983), (1981) y (1979), y Caldwell (1983).

Todo esto revela que el individualismo institucional era para Agassi sólo uno de los varios pilares metodológicos sobre los que cabe fundamentar los análisis de los asuntos humanos, económicos y otros. Y que dicho método de razonamiento explicativo puede ser combinado con muchos otros supuestos, conceptualizaciones, principios y criterios metodológicos.

¿En qué consiste pues ese modo de razonamiento explicativo? Aunque Agassi (1975) lo define desde el punto de vista comparativo, yo lo voy a definir de manera autónoma desde el principio, siguiendo un esquema similar al empleado por Agassi para definir el holismo metodológico y el individualismo metodológico, y también por Rutherford (1994), por ejemplo. Y ello con el objetivo de dar respuesta a estas dos cuestiones básicas: ¿pueden los aspectos sociales e institucionales ser incorporados al análisis como variables explicativas?; ¿cómo habría que hacerlo a efectos de elaborar análisis no sistémicos y no reduccionistas? Un asunto complementario sería el determinar la vía por la que esos aspectos «socio-institucionales» suelen influir sobre el comportamiento, o incluso sobre las preferencias y los procesos mentales de los agentes objeto de la investigación. Otra cuestión relacionada es la de dilucidar si cabe hacer referencia a unos factores o aspectos institucionales para explicar los cambios ocurridos en otros.

Las reglas del individualismo institucional ofrecen una respuesta inmediata a todas estas cuestiones metodológicas de la investigación social en general, y de los análisis económicos en particular. No obstante, hay que enfatizar de nuevo que esas reglas no bastan. Para la elaboración de cualquier análisis explicativo sobre nuestras decisiones colectivas el analista ha de adoptar, explícita o implícitamente, otra serie de presunciones, conceptualizaciones, principios y criterios metodológicos. ¿Qué tipo de racionalidad y preferencias van a ser atribuidas a los agentes investigados? ¿va a fundamentarse el análisis sobre la presunción del intercambio voluntario y todos los conceptos compatibles con la misma o vamos a intentar explicitar influencias de poder entre personas, ejercicios de persuasión y manipulación o amenazas múltiples? ¿va a centrarse el análisis en los aspectos relacionados con la eficiencia o van a ser considerados también los aspectos distributivos? Y así sucesivamente. Las reglas del individualismo institucional constituyen sólo uno de estos fundamentos metodológicos necesarios para la elaboración de cualquier teoría, análisis o informe. Y esas reglas resultan compatibles con muchas, si no todas, las opciones alternativas existentes para el resto de conceptualizaciones, principios y criterios metodológicos.

Aunque Agassi (1975) no elaboró el esquema que sigue, éste incorpora todas sus ideas y argumentos básicos sobre el individualismo institucional. De acuerdo con este esquema, para la elaboración de análisis institucionalmente individualistas se han de respetar las tres reglas siguientes:

1. *Sólo las personas pueden perseguir objetivos y promover intereses.*

Actuando de forma individual o actuando de forma coordinada en grupos de individuos. Esos objetivos e intereses pueden ser percibidos como propios o

como de otros, pudiendo aparecer o no en documentos escritos. Dichos objetivos e intereses pueden mantenerse inalterados o pueden cambiar si cambian las preferencias y los modelos mentales o si cambian las circunstancias, cualquiera que sea la causa.

2. *Los conjuntos de reglas legales y normas sociales que afectan a las interacciones entre las personas deben ser parte de las variables explicativas si se juzgan relevantes, junto al resto de variables no institucionales.*

Estos marcos institucionales formales e informales pueden estar formados por reglas y normas de muy diversa naturaleza. Los principios ideológicos compartidos, las normas culturales comunes, los valores y convenciones sociales compartidos, las rutinas de comportamiento generalizadas, etc., son ejemplos de estructuras institucionales informales en las que diferentes grupos de personas interactúan. Las expectativas de cada cual acerca del comportamiento probable de aquellos con quienes se interactúa no constituyen marcos institucionales informales ya que pueden variar de persona a persona. Los marcos formales también pueden estar formados por reglas legales muy diversas. Desde las normas constitucionales, por ejemplo, a los procedimientos concretos establecidos en un contrato. Estos marcos institucionales formales e informales pueden constituir elementos situacionales exógenos que influyen sobre los derechos y oportunidades de unos y otros participantes pero no sobre sus preferencias fijas, o bien pueden afectar a las preferencias de algunos si espontáneamente tratan de adaptarse a los nuevos entornos institucionales, formales e informales, que hayan sido creados por otros. Esos entornos institucionales de reglas legales y normas sociales también pueden dar lugar a cambios de preferencias de algunos porque otros deliberadamente les persuaden directa o indirectamente. Obviamente, en los análisis institucionalmente individualistas cabe tener en cuenta también cualquier otra variable no institucional que pueda considerarse relevante.

3. *Los cambios marginales que tienen lugar en unos u otros marcos institucionales formales son siempre el resultado de la acción independiente o colectiva de algunas personas. Y siempre tienen lugar dentro de otros marcos institucionales formales e informales más amplios.*

Estas acciones colectivas o individuales de reforma institucional pueden ser también de muy diverso tipo: desde reformas en una ley hasta cambios en las normas de aparcamiento de los garajes de varios centros comerciales de una ciudad. Estas acciones pueden estar guiadas por cálculos estratégicos de maximización caso por caso del interés propio compartido bajo la presunción de información completa por parte de los participantes relevantes, o por cálculos de maximización estratégica pero con racionalidad limitada e información incompleta, o por cálculos de comportamiento racional adaptativo por imitación, etc. O ser acciones muy influidas por normas y principios ideológicos,

morales u otros. O tratarse de un interés propio muy amplio donde el bienestar de otros también tiene un hueco. Algunas personas pueden tener mayores capacidades para esos cálculos de maximización estratégica tanto en situaciones de decisión individual como en los ámbitos de decisión y negociación colectiva. En estos procesos de decisión independiente o colectiva algunas personas pueden tratar de persuadir a los demás a fin de que interioricen ciertas normas o convenciones sociales, o para que voten convencidos de la bondad de determinadas reformas legales por su grado de justicia, etc. Tales acciones independientes o colectivas puede dar lugar a consecuencias inesperadas. Cuando un marco institucional formal se cambia o se reforma, no sólo esas acciones humanas han de ser tenidas en cuenta como variables explicativas, también lo han de ser esas otras reglas legales y normas sociales que no se modifican si están condicionando la reforma. Por supuesto, otras circunstancias no institucionales relevantes han de tenerse también en cuenta.

Los comentarios añadidos bajo cada regla han de considerarse únicamente como ejemplos que revelan el potencial y la flexibilidad del individualismo institucional en cuando método de razonamiento explicativo. Los mismos no agotan todas las posibilidades. La regla 1 lo convierte en algo distinto al holismo metodológico antes mencionado. Elaborar modelos, teorías, análisis o informes bajo las exigencias de dicha regla obliga a no incorporar en el análisis entidad impersonal alguna que parezca tener objetivos propios y genere fuerzas sistémicas fuera del control de todos y cada uno de los implicados porque elaborar análisis institucionalmente individualistas requiere buscar a los, al menos, parcialmente culpables, directa o indirectamente. Ello no quiere decir que no puedan ser incluidas como variables explicativas diversos factores sistémicos, institucionales o incluso sociales, algunos de ellos existentes únicamente como valores en las cabezas de los participantes. Pero ello ha de hacerse respetando las tres reglas antes mencionadas si el análisis aspira a ser de esa vía media aquí estudiada.

La regla 2 lo convierte en algo diferente al individualismo metodológico descrito en apartados anteriores pues no resulta necesario aspirar a eliminar del conjunto de variables explicativas toda referencia a aspectos sociales-institucionales. Elaborar análisis institucionalmente individualistas es incompatible, por tanto, con la presunción de que entre las variables explicativas sólo cabe incluir a las preferencias individuales y a las condiciones materiales (naturales, tecnológicos, económicos, etc.) de la situación. La regla 3 no sólo exige que los cambios institucionales formales se expliquen por referencia a las decisiones y acciones de algunas personas y grupos, exige también que se preste atención o los otros posibles aspectos socio-institucionales bajo los que tiene lugar la reforma estudiada. De nuevo, la incorporación de estos aspectos habría de ser coherente con los dictados de las reglas 1 y 2²⁶.

²⁶ Hodgson (1985), (1986), (1989), y (1998) ha insistido en las limitaciones de los análisis de la elección racional que asumen modelos mentales estables y preferencias exógenas para explicar estos procesos de

Por comparación con las presunciones y normas del holismo y del individualismo metodológicos aquí mencionadas no hay duda de que las tres reglas del individualismo institucional permiten la elaboración de análisis de vía media en los que la acción individual no quede completamente anulada por fuerzas sistémicas de las que nadie es, ni siquiera indirectamente, responsable, pero en los que tampoco quede todo reducido a la interacción de agentes que más que personas parezcan «individuos» compitiendo en situaciones artificialmente desprovistas de todo lo que caracteriza la vida humana en sociedad.

4. EJEMPLOS DE ANÁLISIS BAJO LAS REGLAS DEL INDIVIDUALISMO INSTITUCIONAL EN LA ‘VIEJA’ ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Llegados a este punto, una nueva pregunta se hace necesaria: ¿existen ejemplos de análisis institucionalmente individualistas en los campos de la Vieja y la Nueva economía institucional? Por supuesto que los hay. Como no pretendo realizar aquí un *survey* de estas aportaciones sino únicamente persuadir a los lectores de que una vía intermedia existe y está siendo usada, bastará con mencionar algunos destacados ejemplos. En este apartado me referiré a algunos análisis elaborados a partir de los principios metodológicos tradicionalmente utilizados en el campo de la VEI pero que no pueden ser calificados como análisis sistémicos en el sentido aquí descrito. Los siguientes ejemplos provendrán del campo de la NEI. El objetivo perseguido en el presente trabajo hace posible también el no entrar aquí en las cuestiones relativas al «grado de verdad o falsedad» de unos u otros tipos de análisis, ni en el tema de qué «intereses» pueden defenderse mejor con una u otra perspectiva de análisis económico institucional. No son estos los temas que me preocupan aquí.

Schmid (1987, 2.^a ed.) constituye un destacado ejemplo en el campo de la VEI. Por supuesto, la referencia a este libro clásico de ninguna manera implica que todas las contribuciones de Schmid estén elaboradas de igual manera. Aunque en este libro el autor adopta un método de razonamiento explicativo que respeta las tres reglas antes mencionadas, ello no le impide prestar una permanente atención al tema de las posibles influencias de poder y conflictos distributivos. Al igual que presta atención también a otros aspectos tales como los costos de transacción y de producción, las economías de escala, la rentabilidad del transporte aéreo por segmentos, etc., cuando considera que son aspectos relevantes para el análisis llevado a cabo. Tratando de resumir algunos de sus análisis de la manera más precisa posible para evitar cualquier acusación de re-escritura al expresarlos en castellano, cabría decir que, entre otros muchos análisis institucionalmente individualistas, en ese libro Schmid se refiere a la situación institucional existente en la Europa feudal en la que coexistían el derecho

cambio y reforma institucional. Para un completo *survey* de las diversas aproximaciones institucionalistas al análisis explicativo del cambio institucional véase Kingston y Caballero (2009).

de uso privado de ciertas tierras para cultivo y el derecho de acceso comunitario a ciertos pastos. Si alguien no podía hacer uso de su derecho común a esos pastos, no era posible vender ese derecho a otros. Según Schmid el fenómeno de las *enclosures* y la transformación de los derechos de uso comunitario en derechos privados susceptibles de ser vendidos constituyó una reforma institucional de gran calado que no tuvo sólo efectos en términos de eficiencia y crecimiento global a medio y largo plazo sino que constituyó también un hecho histórico con un gran impacto redistributivo al acabar empeorando las condiciones de vida de un gran número de personas que pasaron a ser aún más pobres durante aquellos años al no disponer ya más del acceso a los pastos comunes. Dicha reforma institucional fue el motor que hizo posible que algunas personas acabaran acumulando enormes fortunas, pudiendo hacer que otros trabajasen para ellos. En la sociedad feudal sin derechos de transferencia sobre la tierra, Schmid decía, algunas personas, sin duda más enérgicas y hábiles, ya disponían de un privilegiado acceso a ciertos recursos naturales, pero las diferencias de riqueza eran más limitadas. Lo que la reforma hizo fue el permitir que esas diferencias pudiesen llegar a ser astronómicas. Una vez privatizadas las tierras y permitido el derecho de cambio, resulta evidente que cuanto mayor sea la ignorancia del otro más ventaja puede ser la negociación o compra. En una economía de mercado moderna, escribía ya Schmid en 1987, una buena dosis de talento y energía se dirige hacia la manipulación de los activos financieros y la evasión fiscal, o hacia la creación de la escasez a fin de que aumenten los precios.

El análisis que Schmid hace de esos asuntos es, sin duda, del tipo aquí mencionado. Al igual que lo es, por ejemplo, su análisis de otro hecho histórico como la abolición del institucionalizado sistema de piratería que caracterizó durante siglos a la navegación en el mediterráneo (Schmid (1987, pp. 247). O su análisis del funcionamiento del mercado de transporte aéreo en Estados Unidos durante los años 70 y 80. La configuración institucional del mercado, el reparto de rutas por compañías aéreas y la regulación en materia de sistema de fijación de precios, en su caso, afectan, dice Schmid, no sólo a la rentabilidad global de cada compañía sino a la cantidad, calidad y precio que unos u otros viajeros pueden obtener, con efectos redistributivos incluso entre pasajeros. En las rutas menos demandadas el servicio se podía mantener a unos precios razonables que no permitían cubrir costes porque los viajeros de las rutas rentables cubrían los suyos sobradamente. La viabilidad de todo el sistema requería una buena asignación de las rutas en paquetes y la prohibición de suprimir las rutas no rentables. Además de la acción individual de todos los participantes en cada mercado, incluyendo los reguladores (regla 1), Schmid otorga un papel explicativo clave a esa estructura institucional (regla 2) por lo que su análisis vuelve a ser un claro ejemplo de análisis sistémico y no reduccionista.

Aunque metodológicamente menos extremos que los habituales análisis sistémicos predominantes en el campo de la VEI, la búsqueda de poder y control por parte de unos u otros participantes y las consecuencias distributivas derivadas de unas u

otras decisiones siguen siendo para Schmid factores fundamentales a la hora de explicar un gran número de hechos o fenómenos económicos, tanto en las sociedades democráticas actuales como en las sociedades medievales o en cualesquiera otras. Tanto en lo que se refiere a las decisiones o interacciones que tienen lugar bajo un marco institucional estable (marco de reglas legales y normas-valores sociales) como para aquellas decisiones colectivas que acaban conduciendo a la modificación de dichos marcos institucionales. En este último caso, por ejemplo, es algo evidente para Schmid que aunque una reforma organizativa/institucional pueda contribuir a reducir los costes (de producción o de transacción) de algún proceso económico concreto, mejorando así su grado de eficiencia económica, también es seguro que dicha reforma tendrá consecuencias distributivas distintas sobre los agentes afectados.

Lo que es cierto para el funcionamiento de los mercados también lo es, según Schmid, para el análisis de los procesos políticos, y el autor ofrece en el mencionado libro diversos ejemplos de análisis así realizados. Por ejemplo en relación con el muy citado ejemplo del lago Michigan. De acuerdo con la regla 2, en el análisis de las decisiones políticas han de tenerse en cuenta como factores explicativos tanto las reglas políticas formales como las informales que resulten relevantes por afectar a unos u otros participantes. Eso es lo que Schmid hizo para explicar por qué un representante político actuó de un modo diferente sobre el mismo asunto cuando cambió el distrito al que representaba. No es que viera modificadas sus preferencias, opinión o valoración de los beneficios y costes del proyecto sino que cambió el entorno socio-institucional en el que actuaba. La cuestión se suscitó en el marco de una propuesta para reestructurar y convertir una zona boscosa en un parque nacional en una península junto al Lago Michigan. Muchos de los habitantes locales que residían cerca de esa zona se opusieron porque temían la avalancha de visitantes y la consiguiente congestión, tráfico, ruido, etc. En un primer momento, cuando era representante en el Congreso de Estados Unidos por ese distrito concreto afectado por la propuesta, dicho agente político se opuso al proyecto. Poco tiempo después se convirtió en senador, en representación ya no de ese distrito sino de todo el estado de Michigan. Y entonces apoyó la construcción del parque. En todo el estado el interés dominante era el de los votantes de Detroit, que estaban lo suficientemente cerca como para poder aprovechar al máximo ese nuevo lugar de esparcimiento público, alejado de la ajetreada ciudad. También es interesante observar, como lo hace Schmid, que el parque fue propuesto originalmente por un senador del también vecino estado de Illinois, donde la ciudad más grande estaba también a muy poca distancia en coche de esa zona boscosa.

Ese congresista, y más tarde senador, de Michigan fue elegido democráticamente en ambos casos pero cambió de actuación como consecuencia del cambio ocurrido en el entorno institucional en el que actuaba (distrito electoral efectivo). Al cambiar los límites de la circunscripción electoral el nuevo senador percibió que ahora había muchos más votantes a favor del proyecto que en contra... Parece que la frase

«el poder del pueblo», dice Schmid, no adquiere su pleno significado hasta que nos preguntamos ¿qué pueblo? No es lo mismo que el derecho a decidir resida en la gente de las localidades cercanas al lago Michigan, que resida en todos los ciudadanos del estado. La creación del parque federal-nacional conllevó perjuicios para una gran parte de la población local, no para todos claro, que no recibieron ninguna indemnización. El resultado hubiera sido distinto si el derecho a decidir hubiera sido asignado a la población local pues tal vez el parque se hubiera acabado construyendo igual pero a cambio de un pago compensatorio, dice Schmid.

Schmid (1987, 2.^a ed.) contiene, sin duda, innumerables ejemplos de análisis de esa vía metodológicamente intermedia aquí resaltada, en los que, sin embargo, los conflictos de distribución y las influencias de poder entre personas y grupos siguen estando presentes, como es habitual en las aportaciones más tradicionales en el campo de la Vieja Economía Institucional.²⁷ Recientemente, en relación con sus análisis del cambio institucional, Schmid (2004, p. 257) ha declarado que su análisis se fundamenta «en las tres reglas a las que Toboso (2001: 773-4) llama individualismo institucional».

Otro ejemplo clásico y muy citado de análisis institucionalmente individualista procedente del campo de la VEI es el también muy citado trabajo de Warren Samuels (1981) sobre el caso judicial «Miller y otros contra Schoene» que tuvo lugar en los tribunales de justicia del estado de Virginia durante 1914. Lo dicho para los trabajos de Schmid vale también para los de Samuel. Esto es, no todos sus artículos y libros contienen el mismo tipo de razonamiento explicativo. En muchos de sus trabajos Samuels construye explicaciones sistémicas.²⁸

En relación con su trabajo sobre el caso «Miller y otros contra Shoene», Samuels analiza una situación caracterizada por la existencia de un efecto externo negativo sin responsabilidad individual. El conflicto surgió entre los propietarios de plantaciones de manzanos y los propietarios de plantaciones de cedros rojos utilizados para madera. Los cedros podían incubar una bacteria que no les afectaba pero que después podía trasladarse a los campos de manzanos próximos y destrozar la cosecha. Los propietarios de manzanos lograron, según Samuels, que el Congreso del Estado de Virginia aprobara un decreto-ley mediante el cual si en algún campo de cedros rojos se detectaba la presencia de dicha bacteria y dichos cedros estaban a una distancia inferior a 3,2 kilómetros aproximadamente de un campo de manzanos, entonces el propietario de los cedros quedaba obligado a arrancar todos aquellos que estuvieran afectados, sin recibir compensación alguna, o serían los funcionarios del estado los que lo harían en caso de no hacerlo aquél en un determinado plazo.

Los tribunales ordinarios sentenciaron, no obstante, que dicho decreto-ley era inconstitucional porque llevaba en sí la realización de actuaciones públicas que mediante

²⁷ Véase también Schmid y Sorokob (1997).

²⁸ Un ejemplo de esos otros análisis sistémicos es, por ejemplo, Samuels (1981b).

el uso de la fuerza destrozaban las legítimas propiedades de unos ciudadanos en beneficio de otros cuando los propietarios de cedros no tenían responsabilidad alguna en la aparición de la bacteria. El daño ocasionado por la bacteria podía considerarse similar al daño causado sobre los manzanos por un pedrisco del que nadie es responsable. La Corte Suprema de apelaciones anuló, sin embargo, la anterior sentencia reconociendo que el Congreso estaba constitucionalmente legitimado tanto para actuar como para no actuar ante tales sucesos y reclamaciones por parte de los propietarios de manzanos. Si decidía no actuar y dejaba la legislación como estaba, escribe Samuels, los costes de ese hecho accidental recaían sobre los propietarios de manzanos. Si decidía aprobar el decreto-ley que finalmente se aprobó, el nuevo marco legal resultante daría lugar a una distribución de daños distinta si volvía a ocurrir algo parecido. Serían entonces los propietarios de cedros los que sufrirían dichos efectos. No cabía neutralidad posible ante dicho asunto. Ambas situaciones legislativas eran constitucionales.

La argumentación inicial de los tribunales ordinarios resultaba plenamente coincidente con lo que posteriormente durante la décadas de 1970 y 80 se denominó la *teoría económica de los derechos de propiedad*. Según Samuels, preocupados por la eficiencia, los tribunales ordinarios de Virginia parecían haber concluido inicialmente, según Samuels, que en aquellas situaciones donde estén claramente definidos los derechos de propiedad privada (cómo lo estaban en el ejemplo arriba mencionado) y donde los costes de transacción sean bajos, la negociación entre los afectados es la única vía para mejorar la eficiencia de la situación. Dicho análisis conduce, como es sabido y como resulta chocante, a que los perjudicados (los propietarios de los manzanos en nuestro ejemplo, o los vecinos próximos a una fábrica o a un aeropuerto) tengan que pagar (a los propietarios de cedros en nuestro ejemplo) para evitar el daño o disminuir su impacto.

Los argumentos de la Corte Suprema sin embargo, dice Samuels, son más coincidentes con los análisis habitualmente realizados por muchos viejos institucionalistas en los que la dimensión distributiva está siempre presente. La pregunta clave no es, escribe Samuels, si el gobierno o parlamento debe o no debe intervenir, sino ¿quién usa el gobierno y para qué fines? El marco legal no es neutral, ni en términos de eficiencia ni en términos de derechos y oportunidades ni, por tanto, en términos distributivos. Resulta obvio decir que unas y otras personas y grupos procuran influir para modificarlo para que se adapte mejor a los propios fines, sean estos egoístas o solidarios.

En nuestro ejemplo, en la medida en que los propietarios de manzanas eran más, estaban mejor organizados, algunos diputados tenían extensas propiedades de manzanos, los campos de manzanos generaban muchos puestos de trabajo local (directos e indirectos), etc., era previsible la decisión legislativa que finalmente adoptó el Congreso del Estado de Virginia. Podría haber habido compensación, con lo que el daño no se habría hecho recaer exclusivamente sobre los propietarios de cedros. Pero no fue así.

En el análisis del «caso Miller y otros contra Schoene» realizado por Samuels éste pone de relieve cómo el marco legal ejerce una influencia decisiva en los resultados económicos, tanto en términos de cantidades, calidades, precios, grado de eficiencia, resultados distributivos, etc., porque afecta a los derechos y oportunidades de los agentes, y con ello a sus capacidades de decisión y negociación, entre otras. Los esfuerzos dirigidos a modificar dicho marco legal serán la norma y no la excepción. Y entramados de reglas legales hay muchos y de distinto nivel en cualquier sociedad democrática: desde las reglas constitucionales, las leyes laborales, las leyes de sociedades anónimas, las leyes sobre arrendamientos urbanos, las leyes de reforma universitaria, los reglamentos de régimen interno de los Departamentos universitarios, las normas de organización interna en las empresas, etc.

Así pues las normas-valores sociales predominantes, los entramados de reglas legales, la acción en grupo, el ejercicio de influencias de poder y los aspectos distributivos constituyen para Samuels variables clave a tener en cuenta en el análisis explicativo y prescriptivo de un gran número de asuntos económicos, como es habitual en el marco de la VEI. De nuevo, el análisis realizado por Samuels otorga un papel clave a la acción individual, independiente o en equipo (regla 1), pero también al marco institucional relevante (regla 2). Samuel también tiene claro en este trabajo que los marcos institucionales son realidades «anidadas» (*nested institutional realities*) por lo que las reformas de algunos de esos marcos no ocurren en el vacío institucional (regla 3). Sin el análisis de Samuels aquí mencionado respeta las tres reglas del individualismo institucional, constituyendo un análisis no sistémico y no reduccionista.

Por supuesto, varios otros análisis adscritos al campo de la VEI podrían ser mencionados como ejemplo de análisis institucionalmente individualistas. Rutherford (1983, 1984, 1987, 1989), por ejemplo, ha buscado este tipo de razonamientos explicativos en la obra de institucionalistas pioneros, y especialmente en los trabajos de Commons. Vanberg (1989) realiza una presentación de algunas ideas centrales del libro de Commons *The Economics of Collective Action* en la que las explicaciones ni son sistémicas ni son reduccionistas. Biddle (1990) y Ramstad (1987, 1989, 1991) también se refieren a otros análisis de Commons en los que la acción humana ocupa siempre un cierto papel, mayor o menor. El libro de Bartlett (1989) es otro excelente ejemplo por contener diversos análisis institucionalmente individualistas en los que sin embargo se presta atención a las influencias de poder mutuo que unas personas y grupos pueden ejercer sobre otros. Por último, cabría aquí mencionar algunos otros libros y artículos que contienen este tipo de análisis institucionalistas menos extremos pero que no resultan fácilmente clasificables; Barthan (2004) y Knight (1990) son los libros; Greiff (2005) y Kruse (2005), por ejemplo, son los artículos.²⁹

²⁹ Véase también Knight y North (1997), y Barthan (2000), (2001), y (2005). Barthan y Greiff han participado en varios libros colectivos editados recientemente por Menard con el título de «nueva economía institucional».

Es evidente, pues, que resulta posible elaborar análisis que manteniendo muchas de las conceptualizaciones predominantes en el campo de la VEI no necesitan sin embargo fundamentarse en las exigencias del holismo metodológico. Aunque los viejos institucionalistas razonen mayoritariamente en términos sistémicos, ello no impide que algunos de ellos profundicen en el análisis hasta revelar cómo determinadas reformas han afectado a personas concretas en términos distributivos o incluso para mostrar qué personas han tenido mayor influencia en los cambios institucionales resultantes (actuando en solitario o en equipo). Resultando posible mostrar así también que una norma legal que origina elevados costes de transacción para unos agentes es el mecanismo que asegura mayores rentas a otros. Las normas constitucionales que aseguran el derecho de huelga generan sin duda costes de transacción para los propietarios de las empresas superiores a los que se derivarían de su no existencia, pero también son un mecanismo que otorga mayor fuerza negociadora a la otra parte. Las reformas eficientes (en el sentido de disminuir los costes de producción o de transacción) pueden y suelen tener consecuencias distributivas negativas para algunos agentes implicados. En la explicación de todo esto aquí resalta los autores mencionados elaboran un tipo de análisis que no es sistémico y que tampoco aspira a ser reduccionista.

5. EJEMPLOS DE ANÁLISIS BAJO LAS REGLAS DEL INDIVIDUALISMO INSTITUCIONAL EN LA 'NUEVA' ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Pasando ahora al campo de la Nueva Economía Institucional, también es evidente que cada vez existen más trabajos elaborados por destacados (y autodenominados) nuevos institucionalistas que resultan plenamente compatibles con esas tres reglas del individualismo institucional aquí estudiadas. Decir esto no significa afirmar que se esté produciendo necesariamente ningún tipo de convergencia en materia de enfoque entre estas dos diferenciadas corrientes de análisis institucional. En ningún apartado de este trabajo se afirma tampoco que dicha convergencia sea algo deseable, aunque cada vez más autores se preguntan sobre esa posibilidad.³⁰ De nuevo, resulta necesario volver a remarcar aquí que en este trabajo no pretendo realizar ningún ejercicio de evaluación comparativa del grado de relevancia empírica de las contribuciones elaboradas bajo la vieja y la nueva economía institucional ni tampoco pretendo hacer referencia alguna al tema de qué intereses podrían defenderse mejor con una u otra perspectiva analítica, en su caso.

Aunque el número de ejemplos ha aumentado recientemente, los últimos trabajos de North representan ejemplos pioneros muy citados tras la concesión del Nobel

³⁰ Véase, por ejemplo, Rutherford (1995), Groenewegen *et al.* (1995), Vandenberg (2005) o Zouboulakis (2005).

que sirven perfectamente para mi propósito. Ya a finales de los ochenta North había escrito:

En la literatura sobre las instituciones y costes de transacción la preocupación dominante ha sido la de aproximarse a esos marcos institucionales como soluciones eficientes a los problemas de organización en entornos competitivos —Williamson, OE (1975), (1985)— ... valiosa como ha sido esta aportación, la misma ha dejado fuera otra contribución aún más importante que el análisis institucional puede hacer al pensamiento económico ... (la de que) las restricciones económicas formales de carácter general... son creadas y protegidas en el proceso político. En la literatura moderna en el campo de la organización industrial esto se asume como dado y no se entra a analizarlo. Lo que tenemos que hacer es no analizar únicamente las instituciones económicas sino también esos marcos institucionales de naturaleza política, los procesos de los que surgen y sus consecuencias económicas. (North 1989, p. 240)

Al igual que indiqué en el apartado anterior, tampoco todas las publicaciones de North están elaboradas metodológicamente de la misma manera, ni son todas compatibles con las reglas del individualismo institucional.³¹ Sin embargo, resulta evidente que en North (1990), (1988), (1991^a), (1991^b), (1993), (1995), (2005^a), (2005^b), por ejemplo, el autor abandona esas explicaciones basadas en la llamada *presunción de eficiencia* que caracterizaban varios de sus trabajos anteriores. También abandona ese objetivo que mantuvo explícitamente durante varios años de intentar explicar todos los cambios institucionales en términos de acciones humanas en interés propio generadas como resultado de cambios en precios, cambios tecnológicos o cambios en otras condiciones materiales. En estos trabajos antes mencionados el autor ofrece también algunas respuestas al modo en el que los «modelos mentales» y las concepciones ideológicas puedan entrar en los análisis en cuanto a variables explicativas de unos u otros cambios institucionales ocurridos. Su preocupación por la inercia cultural y la dependencia de la senda no debería sorprender a nadie, dado que North es historiador. En North (1990), por ejemplo, dedicó todo un capítulo a clarificar los supuestos básicos de comportamiento en los que basaba su análisis y a diferenciar éstos de los supuestos habituales en la teoría neoclásica estándar. En North (2005, p. 21) incluso llega a afirmar lo siguiente:

[...] en contraste con la teoría estándar (neoclásica) inspirada en la física, la modelización de los procesos de cambio institucional debe inspirarse en la biología evolutiva. Pero a diferencia de la teoría darwinista en la que los mecanismos de selección no se ven afectados por las creencias acerca de las posibles consecuencias, la evolución de las obras colectivas humanas sí que se ve influida por las percepciones de los participantes cuando eligen-deciden entre opciones... en aras al logro de sus objetivos.

³¹ David y North (1971), North y Thomas (1973) son ejemplos bien conocidos de su neoclásico aproximación más a las cuestiones de los cambios económicos.

Todas esas afirmaciones ya permiten vislumbrar cuál ha sido la evolución de su enfoque de análisis, y también el de sus aportaciones en el campo de la *Political Economy of Institutions and Decisions*. Nombre éste que el propio autor utiliza y sirve también para denominar la serie de libros que, junto a Alt, edita en la *Cambridge University Press*.

Ya desde la década de los 90 North ha venido haciendo referencia a las estructuras institucionales (formales e informales) como principales factores, no únicos claro, que explican las diferencias de desarrollo logradas por unas y otras sociedades, frente al énfasis puesto en factores no institucionales en sus trabajos previos muchas más reduccionistas metodológicamente. Son estas estructuras las que definen los incentivos al esfuerzo, al ahorro, a la inversión, a la aparición de unas u otras políticas públicas, al respeto o no de la legalidad, etc., además de influir sobre los costes de producción y transacción existentes en unos y otros ámbitos. Debido a que en la literatura sobre el crecimiento de inspiración neoclásica apenas se hace referencia a estos factores institucionales, ni por supuesto al tema de los costes de transacción, estos análisis son para North de poca ayuda a la hora de explicar el origen de esas diferencias.

Aunque esos análisis de North incorporan muchas de las presunciones, conceptos y criterios habitualmente utilizados por los miembros de la ISNIE, su enfoque de análisis se ha ido ampliando, renunciando con ello a ese afán reduccionista que caracterizó algunos de sus trabajos iniciales. En sus aportaciones sobre el desarrollo económico, por ejemplo, incluso hace referencia a la importancia que en determinadas situaciones han tenido los conflictos distributivos entre personas y grupos. Así por ejemplo en North (2005, p. 165) éste escribe: «*Como indiqué anteriormente, la alteración de las reglas económicas implica ganadores y perdedores, y es esencial estar al tanto de estos aspectos ...*». En 1990 North (1990, p. 16), ya había mencionado explícitamente lo siguiente:

Las instituciones no son necesariamente, ni siquiera habitualmente creadas para ser socialmente eficientes, más bien, o al menos las reglas formales, se crean para servir a los intereses de quienes tienen el suficiente poder de negociación para alumbrar nuevas normas.³²

En North (1997) afirma, por ejemplo, que la preocupación por el estudio del marco institucional se vio fuertemente impulsada por la búsqueda de explicaciones a esa divergente evolución económica de unos y otros países occidentales entre sí y también, y especialmente, entre éstos y el bloque del Este, o entre éstos y los países islámicos. Junto a otros factores, la incapacidad histórica para generar unas reglas del juego económico que estimulen un desarrollo sostenido constituye un elemento básico en esa explicación. Aunque la especialización, el intercambio y la dotación de factores, entre otros, constituyen también factores importantes. Cuando las activi-

³² Véase Toboso y Compés (2003).

dades económicas surgen fundamentalmente de la iniciativa de personas que individualmente o en equipo (creando organizaciones, asociaciones, empresas, gobiernos, etc.) trabajan, compran, emprenden o gobiernan resulta razonable pensar que cuanto más asegurado esté el disfrute de los posibles logros obtenidos (económicos o de otra índole) mayor será el incentivo a esforzarse para conseguirlos. Siendo North historiador, sus trabajos sobre el tema del crecimiento y desarrollo económicos son muchos, obviamente. En North (1981) o North (1995) enfatiza el papel que el marco institucional en general y los derechos de propiedad en particular pueden cumplir como motores del crecimiento económico cuando dichas reglas y derechos están definidos y asegurados en un sistema económico en el que los mercados (siempre regulados de una u otra manera) son una pieza esencial, aunque no exclusiva, de la organización de las actividades económicas.³³

El hecho de que North no suela hacer referencia a los muchos fallos de mercado existentes en las economías occidentales, no significa que éste y otros nuevos institucionalistas no sean conscientes de ello. Mas bien se trata del típico proceder de quién sitúa determinados aspectos dentro de la cláusula del *ceteris paribus* a efectos de concentrarse en otros y resaltar así su, otras veces ignorada, importancia. Ello constituye, sin embargo, un sesgo explicativo del análisis derivado de su fundamentación metodológica. Los análisis de North, y otros nuevos institucionalistas, suelen poner el acento en remarcar los mayores costes de transacción e ineficiencias existentes en el ámbito de los procesos políticos y las administraciones públicas frente a los existentes en los mercados en general.

Es ese proceder el que le lleva a afirmar que el mayor desarrollo alcanzado por Gran Bretaña a partir de la revolución de 1668, por comparación con el alcanzado en España durante los siglos XVII-XIX, se explica fundamentalmente porque en Gran Bretaña dicha revolución creó un orden institucional estable en el que los derechos de propiedad quedaron claramente asegurados, mientras que en España la organización de la sociedad, el gobierno y la economía existente inhibía el crecimiento económico. En Gran Bretaña, dicha organización institucional incluía, entre otras, severas limitaciones a la capacidad de expropiación unilateral de la Corona y limitaciones a la capacidad de actuación del Parlamento en determinados temas y circunstancias que pasaron a considerarse como actuaciones arbitrarias. Asimismo se creó una administración judicial suficientemente independiente como para garantizar el cumplimiento de los contratos y pactos económicos, incluidas las obligaciones económicas contraídas por el gobierno. En España, afirma, el control que los representantes de la Iglesia y del Estado ejercían sobre los intercambios económicos y las normas por ellos impuestas dificultaron el crecimiento económico, al igual que lo hicieron en las, entonces, colonias (North y Weingast, 1989).

³³ Myhrmann (1989) muestra en este sentido como Suecia era uno de los países más pobres de Europa Occidental a mediados del siglo XIX mientras que a finales del de la década de 1980 ocupaba el puesto número siete a nivel mundial, por encima de la entonces Alemania Occidental.

Todos estos argumentos son, por supuesto, discutibles. Sin embargo, conforman un análisis institucionalmente individualista en el que North hace mención también a veces, como ya he resaltado, a cuestiones distributivas, a conflictos de intereses y a cómo grupos de personas concretas que disponen de mayor o menor capacidad para modificar las reglas del juego político y económico lo intentan sistemáticamente. Efectivamente, decir que North y otros nuevos institucionalistas prestan poca atención a las cuestiones distributivas no significa afirmar que no les presten ninguna atención. Cuando North realiza un análisis detallado de algún hecho histórico estos aspectos suelen aparecer mencionados. En North (2005, p. 112), por ejemplo, hace referencia a la violenta lucha ocurrida «entre los grupos que compiten por el control de la política y la economía» que se llevó a cabo en todas las nuevas repúblicas de América Latina creadas tras la derrota del ejército español y los movimientos de independencia surgidos. Aunque muchos países adoptaron formalmente versiones similares al modelo de Constitución de los Estados Unidos, las consecuencias económicas de dicha organización constitucional fueron radicalmente diferentes a las de allí, escribe North, debido a la herencia colonial que padecían. Esa herencia era el resultado de un sistema político y económico orientado a la extracción de metales preciosos para la Corona española, que fue impuesto y que otorgó el monopolio del comercio a un grupo reducido de personas. Al canalizar también el tráfico marítimo con España a través de pocos puertos los efectos económicos positivos quedaron muy localizados y poco repartidos. El objetivo no consistía en fomentar el desarrollo de las colonias, dice North.

Al no existir una tradición de autogobierno democrático, ni unos mercados desarrollados sobre regulaciones estables y de cumplimiento asegurado, ni existir una legitimada distribución de los recursos económicos, los procesos de independencia acabaron desencadenando, escribe North, violentas luchas entre los grupos que competían por el control político como vía para intentar controlar las recursos y actividades económicas. Los grupos que salieron victoriosos establecieron regímenes autoritarios a fin de garantizar el orden y los «caudillismos» pasaron a ser la norma. Pero los intereses de estas nuevas elites dirigentes y quienes les apoyaban pronto entraron en conflicto con los intereses de aquellas personas y familias que habían logrado mantener los privilegios y derechos otorgados por la Corona española. Enormes extensiones de tierras habían sido otorgadas a ricas familias individuales, e incluso a las elites eclesiásticas, dice North. Y varias familias disponían de derechos monopolísticos para la explotación y comercio de ciertos recursos básicos. El resultado fue, y sigue siendo dice North, una inestabilidad política permanente, una extendidísima actividad de búsqueda de rentas en detrimento de las actividades productivas, una escandalosamente desigual distribución personal de la renta, un suministro paupérrimo de bienes y servicios públicos, y un descomunal número de personas en situaciones de extrema pobreza. North concluye que el recurrir a las diferencias en dotaciones de recursos no permite explicar adecuadamente las diferentes sendas de desarrollo logradas por unos y otros países. Esos factores han de com-

plementarse por referencia a otro factor fundamental. Esto es al hecho de que determinados acontecimientos del pasado, como la herencia colonial mencionada, influyen sobremanera sobre las instituciones formales e informales que acaban predominando en unos y otros lugares y, consecuentemente, sobre el desempeño político y económico que tiene lugar.

Esos marcos institucionales informales o conjuntos de normas sociales, valores culturales, principios éticos, convenciones o normas de conducta social aceptadas ejercen una influencia a veces superior a la de los propios marcos legales. En muchos casos convirtiendo a éstos en papel mojado. El problema es, según North, que mientras la estructura legal puede ser reformada en muy poco tiempo, las normas sociales y valores predominantes cambian poco y de manera muy lenta. En la medida en que las normas sociales induzcan comportamientos distintos a los promovidos por las reglas legales, los problemas derivados del incumplimiento y los mayores costes necesarios para minimizar los mismos representan una ineficiencia que repercute negativamente en las posibilidades de crecimiento económico.³⁴

Si los trabajos anteriores constituyen ejemplos pioneros de análisis institucionalmente individualistas sobre el crecimiento y desarrollo económico en el marco de la NEI, estos otros que siguen también lo son en relación con el análisis de los procesos políticos y el funcionamiento de las administraciones públicas: Weingast (1989), Weingast y North (1988), Weingast y Marshall (1988) y Horn (1995). Al igual que ocurría con los trabajos anteriores, en éstos se pone también un énfasis especial, de nuevo, en destacar la importancia de determinadas acciones de personas y grupos concretos (regla 1 del individualismo institucional) además de resaltar los aspectos organizativos-institucionales relevantes de cada situación investigada (reglas 2 y 3).

En Weingast (1988), por ejemplo, este autor analiza el funcionamiento del sistema de comités del Congreso norteamericano, intentando mostrar que dicho sistema presenta unos menores costes de transacción y está menos afectado por los problemas derivados del incumplimiento de lo pactado que el tradicional sistema de intercambio puntual de apoyos o votos (*logrolling*). Su preocupación principal es, por supuesto, determinar si dicho sistema es más eficiente que el otro en el sentido de que genera unos menores costes de transacción para los legisladores en su recurrente tarea de alcanzar acuerdos sobre las medidas legislativas a adoptar, *ceteris paribus*. Si la respuesta es afirmativa, afirma Weingast, en la medida en que dichos legisladores buscan en último término ser reelegidos en sus propias circunscripciones preferirán dicho sistema frente al tradicional sistema de intercambio puntual de apoyos o votos, porque dicho sistema asegura el cumplimiento de lo pactado en mayor medida que el otro, permitiendo así sacar adelante, con unos menores costes de transacción, las propias propuestas en beneficio de los electores de su circunscripción. Dado que el apoyo presente otorgado a una iniciativa legislativa es algo cierto mientras que la pro-

³⁴ Véase también Eggertsson (1996).

mesa de apoyo futuro puede verse incumplida por múltiples razones (entre ellas el cambio en las circunstancias que dieron lugar al pacto, o el cambio de opinión resultante del paso del tiempo) parece obvio que los legisladores preferirán aquel sistema que mejor asegure el cumplimiento de lo pactado. Según Weingast, ni los factores de reputación ni el que la interacción sea repetida impiden que en determinadas circunstancias los acuerdos puedan incumplirse. La diversidad de intereses existente entre los legisladores facilita el logro de acuerdos en mutuo beneficio de los respectivos residentes, pero el sistema tradicional de intercambio puntual de apoyos o votos genera mucha más incertidumbre sobre el resultado final y, por tanto, unos mayores costes de transacción que el sistema de comités mencionado, dada la permanente posibilidad de incumplimiento o la exigencia de renegociación como consecuencia de los cambios de contexto o de opinión mencionados. El convencimiento progresivo de que ello era así condujo en su momento a la aprobación de las modificaciones reglamentarias que supusieron la implantación del mismo sin apenas oposición.

Weingast elabora primero un modelo con un sistema ideal de comités y argumenta que la evidencia empírica obtenida del funcionamiento del Congreso norteamericano no refuta dicho modelo. En su modelo, los comités legislativos están formados por determinados escaños. Cada escaño pertenece a un congresista individual quien tiene un “derecho de propiedad” sobre el escaño. La asignación es histórica, basada en la antigüedad (*seniority system*) y da derecho a permanecer en ese puesto hasta que el congresista lo desee. Cada comité tiene asignado un conjunto de temas sobre los que ejerce el derecho exclusivo a proponer actuaciones y reformas para ser votadas en el Congreso. Cuando un puesto queda vacante, éste se ocupa por un procedimiento técnico consistente en ver cuál es el congresista más antiguo que lo solicitó en un orden anterior en su declaración escrita de preferencias de pertenencia a comités.

El control de la agenda, esto es, qué propuestas se presentarán en el Congreso a votación, y cuándo y cómo, otorga a los comités un derecho de veto sobre las propuestas que otros congresistas puedan hacer a dicho comité y sesga el proceso hacia la presentación de aquellas propuestas más deseadas por los miembros del comité. No es por ello extraño ver cómo los congresistas provenientes de distritos rurales solicitan pertenecer en primer lugar a los comités sobre temas agrarios y no al comité de vivienda ni al comité de la marina mercante, por ejemplo. La estabilidad de las alianzas y acuerdos dentro de un comité o entre miembros de distintos comités se ve reforzada por el sistema de propiedad de los puestos prevaleciente. La institucionalización de dicho sistema de intercambios y apoyos no es, pues, neutral ni en términos de resultados globales ni en cuanto a la distribución de los beneficios resultantes de las actuaciones legislativas y presupuestarias finalmente aprobadas en el Congreso. Pero lo que Weingast intenta mostrar es que dicho sistema reduce los costes de transacción (información, negociación, vigilancia y prevención de incumplimiento) derivados de la negociación política diaria existente en el Congreso norteamericano, dado el particular y

personalizado sistema de elección de representantes. Las reglas formales e informales por las que se organiza dicha actividad son para Weingast un factor explicativo clave a tener en cuenta porque ellas influyen en los costes de transacción resultantes.

Como es habitual en el marco de la NEI, Weingast hace en este artículo un análisis institucional comparativo. El sistema de comisiones legislativas del Congreso de los EE.UU. resulta para Weingast más eficiente que un puro sistema de intercambio de votos en el sentido de que genera menos costes de transacción para los participantes al estar mucho menos afectado por los problemas de incumplimiento *ex post* de los acuerdos.³⁵

A los efectos del presente trabajo no es relevante si esto es verdad o no, o si otros análisis podrían enfatizar aspectos relevantes que Weingast ignora. Lo que ha de resultar evidente es que los análisis Weingast y North aquí mencionados están formados por un tipo de razonamiento explicativo compatible con las tres reglas del individualismo institucional.

Aunque mi objetivo aquí no es el de realizar un *survey*, sí que cabe al menos mencionar algunos otros ejemplos en el campo de la NEI, incluso procedentes de la otra gran área de investigación a la que se suele hacer referencia como «organización industrial y empresarial» por referencia a los trabajos pioneros de Coase y Williamson, entre otros.³⁶

De hecho, mi impresión es que en la evolución de esta corriente de análisis institucional se produjo un punto de inflexión en 1983 cuando se iniciaron los seminarios internacionales sobre la Nueva Economía Institucional y los debates habidos se publicaron en el *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.³⁷ En 1997, cuando la Internacional *Society for the New Institutional Economics* (ISNIE) se puso en marcha, muchos autores habían recorrido ya un largo camino en lo que al enfoque de análisis hace referencia. Ronald Coase y Douglass North ya habían recibido el premio Nobel, lo que ayudó también a difundir este tipo de aproximación analítica y a atraer más y más investigadores, procedentes de distintas disciplinas, incluida la sociología, la antropología social, la ciencia política, etc.³⁸

En este sentido, Williamson (2003, p.921) ha subrayado recientemente, por ejemplo, que en contraste con el enfoque tradicional neoclásico de asignación de re-

³⁵ Caballero (2006) compara este funcionamiento con el del congreso de los diputados español donde las relaciones jerárquicas, la disciplina de partido y el liderazgo ejercido por los máximos dirigentes del partido que están tanto en el ejecutivo como en el parlamento ocupa un papel predominante. Un examen de otras modalidades de gobernanza basada en relaciones jerárquicas puede encontrarse en Meard (1996a).

³⁶ Algunas otras contribuciones muy citadas, pero no en todos los casos siempre bien entendidas, son Coase (1937), (1974), (1982), (1992). Véase también el Toboso y Compés (2003).

³⁷ La lista de participantes y los temas debatidos en estos seminarios aún aparecen en <<http://www.mpp-rdg.mpg.de/oekinst.html>>

³⁸ En <www.isnie.org> aparece una declaración explícita a favor de dicha interdisciplinariedad.

curso escasos lo que la perspectiva de la NEI representa es la sustitución del paradigma de la optimización por el paradigma contractual, permitiendo así un más adecuado estudio de los aspectos organizativos-institucionales y de otros aspectos relacionados con la, ahora llamada, gobernanza. Aunque principalmente centrado en el ámbito de la organización industrial y empresarial, el análisis de Williamson puede considerarse también como un análisis institucionalmente individualista en el sentido metodológico aquí estudiado. Las estructuras y estilos de gobernanza a nivel de empresa, incluyendo la regulación contractual, constituyen para Williamson ejemplos de marcos institucionales formales e informales que facilitan una mayor o menor coordinación y reparto de esfuerzos entre los agentes participantes, elemento básico también en el análisis de Williamson (reglas 1 y 2 del individualismo institucional).

Williamson (1991), (1993), (1996), (2003) y Menard (1996abc), (2004b) y (2006) son ejemplos que también contienen este tipo de aproximación analítica intermedia en la que ni la acción individual queda anulada por fuerzas sistémicas ni el análisis se hace tan reduccionista, y supuestamente de validez universal, como para resultar de una pobreza institucional clamorosa a ojos de cualquiera que haya hecho negocios o gestionado empresas, haya sido representante sindical, o haya participado en procesos de decisión colectiva en uno u otro ámbito de gobierno o en una u otra administración pública, por poner algunos ejemplos. A partir de dicha aproximación metodológica ambos autores se adentran en el estudio de distintas modalidades contractuales y formas de organizar la producción y la distribución como las franquicias, la subcontratación, la constitución de redes de distribución, las alianzas, las asociaciones de productores, etc. Todas las estructuras institucionales en las que no sólo las reglas legales formales tienen importancia sino también los valores y cultura corporativa. Aunque en este campo se suele prestar igualmente poca atención a los aspectos distributivos, de nuevo ello no significa que no se preste ninguna atención en absoluto. Tanto Williamson como Menard, por ejemplo, suelen hacer referencia a los aspectos de control, a las relaciones de conflicto, a las relaciones jerárquicas, a los órdenes, a la existencia de información asimétrica, e incluso a las relaciones de poder.³⁹

6. CONCLUSIONES

Los argumentos y citas de este trabajo revelan que los investigadores económicos no tenemos por qué elaborar necesariamente nuestros informes, artículos o li-

³⁹ Véase Williamson (1996b), (1997). En Menard (1997, p. 36) donde dice: «Formas de poder discrecional. Esta capacidad de mando requiere una base de carácter oficial sobre los derechos y normas definidas en el plano del «ambiente institucional» (...) Pero el ejercicio de esta facultad discrecional y las modalidades de control relacionadas varían significativamente de una organización a otra». Ver también Menard (2004b, pp. 39-45).

116

bros sobre esos dos modos tradicionales de explicación ya mencionados, a los que nos referimos a veces, no muy acertadamente, como métodos de análisis. Una alternativa intermedia existe y está siendo usada. La misma permite situar a la acción individual (independiente o en equipo) y a las estructuras socio-institucionales (realidades también existentes) en una posición analítica igualmente importante, sin que la una tenga por qué anular a la otra. Mostrar cuáles son esas reglas metodológicas que definen al individualismo institucional y examinar algunos ejemplos de análisis así elaborados, tanto en el campo de la VEI como en el de la NEI, ha sido el objetivo básico acometido en el trabajo. Como quedó claro al principio, no he pretendido aquí evaluar qué aportaciones resultan más o menos relevantes, o más o menos útiles para unos u otros fines.

La extensa bibliografía aquí examinada permiten concluir que, ciertamente, la imagen de la realidad que se transmite en los análisis institucionalmente individualistas no es exactamente la misma imagen transmitida en las aportaciones más tradicionales en las que se abordan los mismos temas. Y eso es cierto en ambos campos. Como el presente trabajo destaca, esas imágenes están siempre impregnadas de teoría en cierta medida debido a los conceptos o categorías de análisis, a las presunciones de partida, a los postulados motivacionales asumidos, así como a otros principios, normas y criterios utilizados por los analistas. Aspectos éstos que difieren de unas corrientes o escuelas de economistas a otras. Sólo en lengua inglesa hay decenas de «corrientes» en las que explícitamente se subraya la «singularidad-originalidad» del propio enfoque.

Aunque las cuestiones epistemológicas han sido aquí explícitamente dejadas al margen, sí que cabe finalmente hacer algunos breves comentarios. Porque evidentemente esas imágenes de la realidad también se ven influidas por los procedimientos específicos que unos y otros grupos de analistas siguen, en el caso de que lo hagan, para intentar contrastar empíricamente sus análisis explicativos y poder así perfeccionar los mismos. Estos procedimientos también influyen en los resultados de las investigaciones que tienen lugar en el ámbito de las ciencias sociales. Y no siempre se ejecutan bien dichos procedimientos cuando lo que se pretende es imitar lo que se hace, por ejemplo, en la investigación bacteriológica. Porque en el ámbito de los análisis económicos todavía parece predominar esa concepción ingenua de intentar contrastar teorías o modelos frente a unos supuestos datos teóricamente neutrales y puros.

En muchos casos se sigue incluso hablando de estrategias de contrastación empírica para «validar» dichos modelos (empirismo ingenuo). E incluso muchos autores que han superado esa ingenuidad de «contrastar para validar», y ya hablan de «contrastar para refutar», siguen sin embargo practicando estrategias de refutación también ingenuas, es decir prepopperianas. Y no sólo en las revistas españolas de economía, también en las editadas en inglés. Por supuesto que algunos modelos o análisis económicos seguro que tendrán una mayor capacidad explicativa que otros

a la hora de estudiar determinados asuntos, ¿pero cuáles son esos análisis si lo que vemos es una permanente discrepancia y una multiplicidad de aproximaciones analíticas en cualquier tema? Difícil resulta determinarlo si uno intenta aplicar los famosos criterios del método científico predominante en las llamadas ciencias naturales. Evidentemente, los investigadores económicos también suelen hacer evaluaciones explícitas de la situación bajo estudio, además de proponer recomendaciones. Para ello son necesarios nuevos criterios e hipótesis, tanto si estos investigadores trabajan por su cuenta, como si lo hacen por encargo para quienes pagan por obtener un asesoramiento económico útil para determinados fines, sean éstos los que sean (egoístas o solidarios).

De lo expuesto cabe concluir que no sólo resulta difícil aplicar en el ámbito de la investigación económica los procedimientos para la búsqueda de verdades que predominan entre los científicos naturales. Sino que, además, ese dogmatismo científico puede resultar peligroso si quienes lo practican arrojan sus análisis con un manto de verdad «científico-técnica» única y definitiva, ignorando u ocultando que existen discrepancias y multiplicidad de aproximaciones e hipótesis alternativas. Todo ello no significa, sin embargo, que los investigadores y analistas económicos no sean, por lo general, gente inteligente y bien informada.

En el ámbito de las llamadas «ciencias» sociales, y en particular en materia de análisis económicos y político-económicos, la discrepancia no cabe asociarla automáticamente al desconocimiento, la ignorancia o la mala práctica investigadora de todos los que discrepan en sus análisis. Aquí hay más aspectos en juego: uno de ellos es la mayor complejidad y variabilidad, por comparación con el comportamiento de los virus, de lo que las personas hacemos con nuestros asuntos económicos y político-económicos en unas sociedades u otras, en unas culturas u otras, a unas edades u otras, habiendo crecido en unos entornos familiares u otros incluso dentro de una misma ciudad, etc. ¿Cómo es posible pretender que las tareas investigadoras sobre unos u asuntos económicos hayan de ser juzgadas exactamente de la misma manera como se juzgan las investigaciones sobre las infecciones provocadas por los virus?.

Pero otro, y no menos importante, es el tema de los intereses divergentes. Empezando por los intereses de los analistas económicos. En materia de investigaciones económicas las cosas son aún más complicadas debido a que muchos artículos, libros e informes están siendo elaborados por autores que explícitamente no tratan de jugar a ese juego científico de tratar de encontrar la explicación más relevante (menos refutable) para los asuntos humanos bajo análisis. Quede claro de nuevo, que en ninguna parte de este trabajo se dice que debieran hacerlo. Si las transacciones económicas están siempre muy influidas por las expectativas que los participantes tienen acerca de lo que unos y otros van a obtener, parece evidente que esos participantes estarán principalmente interesados en obtener informes económicos útiles para conseguir sus fines concretos en circunstancias específicas, y no en informes simplemente «verdaderos». Y esto es válido tanto para los asesores contratados por

un sindicato de trabajadores, o para aquellos analistas e investigadores que simpatizan con esos proyectos e intereses, como para los asesores empresariales que hubieran de redactar un informe sobre cómo reducir los costes de transacción sufridos, por ejemplo, por algunos empresarios que deseen cooperar para coordinar sus estrategias frente a la competencia. Muchos otros ejemplos podrían ser mencionados.

Si esos análisis e informes han de resultar relevantes, instructivos y útiles desde la perspectiva e intereses de unos u otros participantes en éste o aquél mercado, en ésta o aquélla administración, etc, parece difícil que todos los análisis se puede construir sobre una idéntica camisa de fuerza metodológica que conduzca a la elaboración de análisis abstractos de validez universal (verdaderos) si los objetivos, los intereses o los puntos de vista difieren entre esos participantes. Dar cuenta de las particularidades relevantes para unos u otros o mostrar qué intereses se están viendo más favorecidos en un determinado entorno institucional, o cómo podrían verse afectados por cada reforma institucional alternativa sujeta a negociación, etc., requiere, por supuesto, de la adopción de un enfoque teórico metodológicamente coherente constituido por un núcleo duro de conceptualizaciones, principios y criterios básicos, pero también por un cinturón protector de supuestos, presunciones y conceptos complementarios entre los que elegir dependiendo de la situación investigada y el objetivo investigador perseguido. Pero como también los investigadores económicos han tenido una formación diferenciada, tienen intereses divergentes y simpatizan con posicionamientos políticos distintos, pues lo normal es que existan, como así ocurre, decenas de enfoques o escuelas económicas distintas. En las llamadas ciencias sociales, y particularmente en el ámbito de los estudios económicos, esto no sólo es inevitable sino que, en mi opinión, es también deseable a fin de no caer en la trampa tecnocrática antes mencionada. En asuntos de dinero una excesiva unanimidad resulta siempre sospechosa. Es por ello que el espíritu del presente trabajo se sitúa en las antípodas de esos planteamientos tecnocráticos o cientifistas tan habituales en muchos ámbitos académicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGASSI, J. (1960): Methodological Individualism. In Oneil, J. ed.). *Modes of Individualism and collectivism*. Heinemann, London, 185-212.
- (1975): Institutional Individualism *British Journal of Sociology*, vol. 26, 144-155.
- AYER, T.M. (2001): «The role of Ideology in Disagreement among Economists: A Quantitative Analysis». *Journal Of Institutional Economics*, vol 8,2: 253-272.
- AXELROD, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- (1986): An Evolutionary Approach to Social Norms. *American Political Science Review*, vol. 80, 1095-1111.
- BACKHOUSE, R. (1997): «An Inexact Science of Economics». *Economics and Philosophy*, 13: 25-37.
- BARTHAN, P. (2000): «Understanding Underdevelopment. Challenges for Institutional Economics From the Point of View of Poor Countries». Re-edited in Menard (2004), *The International Library of New Institutional Economics*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- (2001): «Distributive Conflicts, Collective Action, and Institutional Economics». In Meier, G.M. and Stiglitz, J.E. *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*. Oxford University Press: 72-96.
- (2004): *Scarcity, Conflicts, and Cooperation. Essays in Institutional and Political Economy of Development*. MIT Press, Cambridge.
- (2005): «Institutions Matter, But Which Ones?». *The Economics of Transition*, 13, 3: 499-532.
- BARTLETT, R. (1989): *Economics and Power, An Inquiry into Human Relations and Markets*. Cambridge University Press, Cambridge.
- BASU, R.; JONES, E., y SCHLICHT, E. (1987): «The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History», *Explorations in Economic History*, vol. 24: 87-101.
- BATIE, S. y MERCURO, N. (2008): *Alternative Institutional Structures: Evolution and Impact*. Routledge, London.
- BECKER, G. (1968): «Crime and Punishment: An Economic Approach», *Journal of Political Economy*, vol. 76: 169-217.
- (1976): *The Economics Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press, Chicago.
- (1981): *A Treatise on the Family*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- (1993): «The economic way of looking at behavior», *Journal of Political Economy*, vol. 101: 385-409.
- BIDDLE, M. (1990): Purpose and Evolution in Commons' Institutionalism. *History of Political Economy*, 22, Spring, 19-47.
- BINGER, B.R. y HOFFMAN, E. (1989): «Institutional Persistence and Change: The Question of efficiency». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 1: 63-94.
- BLAUG, M. (1980): *La Metodología de la Economía*. Alianza Ed., 1985, Madrid.
- BOYLAND AND O'GORMAN (1995): *Beyond Rhetoric and Realism in Economics. Towards a Reformulation of Economic Methodology*. Routledge, London.
- (1997): «Critical Realism and Economics: a Causal Holist Critique». In Fleetwood, S. (ed.). *Critical Realism in Economics*. Routledge, London: 137-150.
- (2006): «Fleetwood on Causal Holism: Clarification and Critique». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30: 123-135.
- BOLAND, L. A. (1979): «On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis», *American Economic Review*, 71, December: 1031-36.
- (1981): «On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis», *American Economic Review*, vol. 71, Dec.
- (1982): *The Foundations of Economic Method*. George Allen & Unwin Publ., London.
- (1983): «The Neoclassical Maximization Hypothesis: Reply», *American Economic Review*, vol. 73, 4, September: 828-30.
- (1987): *Methodology for a New Microeconomics*. Allen & Unwin, 1986, London.

- (1988): «Situational analysis beyond neoclassical economics». *Philosophy of the Social Sciences*, 28, 1998, 515-21
- (2001): «Towards a useful methodology discipline», *Journal of Economic Methodology*, vol. 8(1), pages 3-10, March.
- (2003a): «Methodological criticism vs ideology and hypocrisy», *Journal of Economic Methodology*, vol. 10, 4, December: 521-526.
- (2003b): «Dealing with Popper in economic methodology», *Philosophy of the Social Sciences*, 33: 477-98.
- (2006): «Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory». *Revised Final Draft* (15-11-2006 available at <www.sfu.ca/~boland/institutions.pdf>)
- BLAUG, M. (1975): «Kuhn versus Lakatos or Paradigms versus Research Programm», *History of Political Economy*, vol. 7: 56-78.
- (1980): *Metodología de la Economía*. Ariel, Barcelona.
- (1998): «The Disease of Formalism in Economics, or Bad Games that Economists Play», *Jena Lectures*, n. 16: 3-34.
- Becker, W.E. y GREENE, W.H. (2005): «Using the Nobel Laureates in Economics to Teach Quantitative Methods», *Journal of Economic Education*, Vol. 36, No. 3, Summer.
- BRODBECK, M. (1954): »Methodological Individualism: Definitio and Reduction». Reprinted in O'Neill, J. *Modes of Individualism and Collectivism*. Heinemann, 1973, London: 287-311.
- (1968): *Readings in the Philosophy of the Social Sciences*. McMillan, New York.
- BUCHANAN, J.M. (1975): «A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory», *American Economic Review*, vol. 65, n. 2, May.
- (2001): «Game Theory, Mathematics, and Economics», *Journal of Institutional Economics*, vol. 8,1: 27-32.
- BUSH, D. (1981a): «Radical Individualism vs Institutionalism I. The division of Institutionalists into 'Humanists' and 'Behaviorists'». *American Journal of Economics and Sociology*, 40, April 81, 139-47.
- (1981b): «Radical Individualism vs Institutionalism II». *American Journal of Economics and Sociology*, 40, July 81, 287-98.
- CABALLERO, G. (2006): «The industrial organization of Congress in USA and Spain: a comparative institutional analysis», *Revista de Análisis Económico*, vol. 2, December: 105-124.
- CALDWELL, B. (1983): «The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment», *American Economic Review*, 73, September: 824-27.
- (1985): *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century*. Allen unwin, 19845, London.
- (1991): «Clarifying Popper.» *Journal of Economic Literature*, vol. XXIX, March, 1-33.
- COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, vol. 16, 4, 386-405.
- (1974): «Economists and Public Policy». In Fred Weston, J., *Large corporations in Changing Society*. New York University Press, New York.
- (1982): *How Should Economists Choose*. Warren Nutter Lecture in Political Economy, Wahington D.C.. The American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- (1984): «The New Institutional Economics». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 229-31.
- (1992): «The Institutional Structure of Production». *American Economic Review*, 82, pág. 713-19.
- (1982): «Reply to Elster on «Marxism, Functionalism, and Game Theory». *Theory and Society*, 11: 483-495.
- DAVIS, J.B. (2006): «The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism». *Journal of Institutional Economics*, 2, 1: 1-20.
- DAVIS, L. y NORTH, D.C. (1971): *Institutional Change And American Economic Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- DORMAN, P. (1991): «Marxism, Methodological Individualism and the New Institutional Economics: Further Considerations». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol 147, 2, 1991, pp. 264-74.
- DEBREU, G. (1991): «The Mathematization of Economic Theory», *American Economic Review*, vol. 81: 1-7.
- DUGGER, W. M. (1983): «The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?». *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, 1, March 1983, pp. 95-114.

- ELSTER, J. (1982): «Marxism, Functionalism, and Game Theory. The Case for Methodological Individualism». *Theory and Society*, 11: 453-82.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1995): Economic Perspectives on Property Rights and the Economics of Institutions. In Foss, P. *Economic Approaches to Organizations and Institutions*. Dartmouth, Aldershot: 47-61.
- (1996): «A Note on the Economics of Institutions». In Alston, L.J. *et al. Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (2005): *Imperfect Institutions. Opportunities and Limits of Reform*. University of Michigan Press.
- FURUBOTN, E. G. (1984): «The New Institutional Approach to Economic History. Editorial Preface». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 1, 1-5.
- (1993): «The New Institutional Economics. Recent Progress; Expanding Frontiers». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1, 1-10.
- GISLAIN, J.J. y STEINER, PH. (1999): «American Institutionalism and Durkheimian Positive Economics». *History of Political Economy*, vol 31, 2, 273-296.
- GREIFF, A. (2005): «Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange». Chapter 24 in Menard and Shirley, *Handbook of New Institutional Economics*. Springer, Dordrecht.
- GROENEWEGEN, J.; KERSTHOLT, F. y NAGELKERKE, A. (1995): «On integrating new and old institutionalism. Douglass C. North building bridges». *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, June, 467-76.
- GROENEWEGEN, J. y VROMEN, J.J. (1996): «A Case for Theoretical Pluralism». In Groenewegen, J. 1996. *Transaction Cost Economics and Beyond*. Kluwer Ac. Press, Massachusetts: 365-380.
- HANDS, D.W. (1992): «Falsification, Situational Analysis, and Scientific Research Programs. The Popperian Tradition in Economic Methodology». In De Marchi, *Post-Popperian Methodology of Economics*. Kluwer Ac. Publ., Boston.
- HAUSMAN, D.M. (1998): «Problems with Realism in Economics». *Economics and Philosophy*, 14, 185-213.
- (2001): «A New Era for Economic Methodology». *Journal of Institutional Economics*, vol. 8,1: 49-63.
- HODGSON, G. (1985): «The Rationalist Conception of Action». *Journal of Economic Issues*, XIX, 4, December, 825-851.
- (1986): «Behind Methodological Individualism». *Cambridge Journal of Economics*, 10, 225-246.
- (1989): «Institutional Economic Theory: The Old versus the New». *Review of Political Economy*, vol. 1, 3: 249-269.
- (1993a). «Evolution and Institutional Change. On the Nature of Selection in Biology and Economics». In Mäki, U. and others (1993). *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London..
- (1993b): *The Economics of Institutions*. Edward Elgar, Aldershot.
- (1993c): «Institutional Economics. Surveying the Old and the New». *Metroeconomica*, 44, 1.
- (1993d): «Calculation, Habits, and Action. In Gerand». *The Economics of Rationality*., Routledge, London: 36-51 .
- (1998): «The Approach of Institutional Economics». *Journal of Economic Literature*, 36, 166-192.
- (2002): «¿Cómo llegó la economía a semejante situación». *Revista de Economía Institucional*, vol. 4, 6, primer semestre.
- (2006): «Review of Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution by Samuels Bowles». *Economics and Philosophy*, 22: 166-171.
- (2007): «The meanings of methodological individualism». *Journal of Economic Methodology*, 14 (2), June: 211-26.
- HORN, M.J. (1995): *The Political Economy of Public Administration*. Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- HOWARD, M.C. y KING, J.E. (2001): «Where Marx Was Right: Towards a More Secure Foundations for Heterodox Economics». *Cambridge Journal of Economics*, vol . 25, 6, November: 785-808.

- HUTCHISON, T.W. (1984): «Institutional Economic Old and New». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 20-33.
- KAHNEMAN, D. (1994): «New Challenges to the Rationality Assumption». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, 1, 18-36.
- KATOZIAN, H. (1982): *Ideología y método en economía*. Blume.
- KLEIN, PH. A. (1993): «The Institutional Challenge. Beyond Dissent». In Tool, M. *Institutional Economics. Theory, Method, and Policy*. Kluwer Ac. Publ., Boston.
- KINGSTON, H. y CABALLERO, G. (2009): «Comparing Theories of Institutional Change», *Journal of Institutional Economics*, 5: 2, 151-180
- KNIGH, J. y NORTH, D.C. (1997): «Explaining the complexity of institutional change», en Waimar, D. (ed.): *Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*. Kluwer Academic Publishers, Norwell Mass.
- KNIGH, J. (1992): *Institutions and Social Conflict*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KOERTGE, N. (1975): «Popper's Metaphysical Research Program for the Human Sciences». *Inquiry*, vol. 18, 4, Winter, 437-62.
- (1979): «The Methodological Status of Popper's Rationality Principle». *Theory and Decision*, vol. 10, 1-4, 83-95.
- KRIMMERMAN, E. (1969): *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, 1969.
- KRUSE, E. (2005): «Prior Questions. Endogenous Property Rights in Economics and the Case of the Radio Spectrum». In Oppenheimer and Mercurio. *Alternative Economic Approaches to Legal and Regulatory Issues*. ME Sharpe, New York: 161-200.
- KUHN, T. S. (1962): *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica, 1975, México.
- LAKATOS, I. (1978): *La metodología de los programas de investigación científica*. Alianza Universidad, 1983, Madrid.
- LAKATOS, I. y MUSGRAVE, A. (1968): *Problems in the Philosophy of Science*. North Holland, 1968, Amsterdam.
- LANGLOIS, R. N. (1989): «What is Wrong with the Old Institutional Economics (and What is Still Wrong with the New)?». *Review of Political Economy*, vol 1, 4, 1989; pp. 270-98.
- MACHLUP, F. (1961): «Are the Social Science Really Inferior?». Re-edit in *Society*, vol. 25, 4, May-June 1988: 57-65.
- MACLOSKEY, D. y ZILIAK, (2007): *The Cult of Statistical Significance: How the Standard Error Costs US Jobs, Justice, and Lives*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- MACLOSKEY, D. (1994): *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge University Press.
- (1990): *La retórica de la economía*. Alianza, Madrid.
- (1993): *Si eres tan listo. La narrativa de los expertos en economía*. Alianza.
- MAKI, U. (1993a): «Economics with Institutions. Agenda for a Methodological Enquire». In Mäki and others, *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London: 3-44.
- (1993b): «Social Theories of Science and the Fate of Institutionalism in Economics». In Mäki and others, *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London: 76-112.
- MEDEMA, S.G. (1995): «Ronald Coase on Economics and Economic Method». *History of Economics Review*, num. 24, Summer: 1-22.
- MENARD, CL. (1996a): «Inside the black box: the variety of Hierarchical Forms». In *Transaction Cost Economics and Beyond*. Kluwer Academic Publs., Massachuset.
- (1996b): «Why Organizations Matter: A Journey Away From the Fairy Tale». *American Economic Journal*, vol. 24, 4, December: 281-299.
- (1996c): «The Economics of Hybrid Organizations». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160: 345-376.
- (1996c): «The Economics of Hybrid Organizations». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160: 345-376.
- (1997) «Internal Characteristics of Formal Organizations». In Menard Cl. *Transaction Cost Economics. Recent Developments*. Edward Elgar, Cheltenham.
- (2000): (Ed.). *Institutions, Contracts, and Organizations*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- (2004a): (Ed.). *The International Library of the New Institutional Economics* (7 vols.). Edwar Elgar, Cheltenham.

- (2004b): (Ed.). *Economie des Organisations*. La Decouverte. Paris.
- MENARD, CL. y SHIRLEY, M. (2005): (Eds.). *Handbook of New Institutional Economics*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- MUNGER, M.C. (1984): «Neoinstitutional response to demand oriented models of public policy: theory and evidence». Washington U., St. Louis.
- NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. Norton, New York.
- (1988): «Ideology and Political / Economic Institutions». *Cato Journal*, vol. 8, 1, Spring-Jummer: 15-28.
- (1989): «A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Polities and Economies». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 4, 1989: 661-68.
- (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1991a): Towards a Theory of Institutional Change. *Quarterly Review of Economics and Business*, vol. 31, 4, Winter: 3-11.
- (1991b): A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, 4: 355-76.
- (1993): Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1: 11-23.
- (1995): «The New Institutional Economics and Third World Development». In Harris, J. et al. *The New Institutional Economics and Third World Development*. Routledge, London.
- (2005a): *Understanding the Process of Institutional Change*. Princeton University Press.
- (2005b) «Institutions And the Performance of Economies Over Time». In Menard C. and Shirley, M. (Eds.) *Handbook of New Institutional Economics*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World*. Cambridge University Press, London.
- NORTH, D. C. y WEINGAST, B.R. (1989): The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England. *Journal of Economic History*, vol. 49: 803-32.
- OAKLEY, A. (1999): Economics and the origin of Popper's situational analysis. *History of Economics Review*, vol. 30, Summer: 25-40.
- OATES, W. (2005): «Towards a Second Generation Theory of Fiscal Federalism», *International Tax and Public Finance*, 12: 349-373.
- O'NEIL, J. (1973): *Modes of Individualism and Collectivism*. Heinemann, London.
- OSTMANN, A. (1990): «On Rationality Issues in the Bargaining Context». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146: 673-683.
- OSTRON, E. (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions For Collective Action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- PARIJS, PH. V. (1982): El Marxismo Funcionalista Rehabilitado. Comentario sobre Elster. *Zona Abierta*, 33, Oct.-Dic.: 81-101.
- POPPER, K. (1968): *Conjeturas y Refutaciones*. Harper, New York
- 1976. «The Logic of the Social Sciences». In Adorno, T. et al. *The Positivist Dispute in German Sociology*. Harper and Row, New York.
- (1985): «The Rationality Principle». In Miller, D., *Popper Selections*. Princeton Univ. Press, Princeton.
- RAMSTAD, Y. (1987): «Institutional Existentialism. More on Why J.R. Commons Has so few Followers». *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, 2, Jun., 661-71.
- (1989): «Reasonable Value versus Instrumental Value. Competing Paradigms in Institutional Economics». *Journal of Economic Issues*, vol. XXIII, 3, Sept., 761-777.
- (1991): «From Desideratum to Historical Achievement. J.R. Commons' Reasonable Value and the 'Negotiated Economy' of Denmark». *Journal of Economic Issues*, vol. XXV, 2, June, 431-39.
- ROBBINS, L. (1932): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. New York University Press, New York.
- ROEMER, JH. E. (1981): *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*. Cambridge University Press, Cambridge.

- (2006): «Economics past and present: An interview with Kurt W. Rothschild» *EAPE NEWSLETTER*, 36, July-August. Interview conducted by Andreas Reinstaller and Joachim Becker.
- RUTHERFORD, M. (1983): «J.R. Commons' Institutional Economics». *Journal of Economic Issues*, vol. 17, 3, Sept., 721-44.
- (1984): «Thorstein Veblen and the Process of Institutional Change». *History of Political Economy*, 16, 3, 331-48.
- (1987): «Wesley C. Mitchell. Institutions and Quantitative Methods». *Eastern Economic Journal*, 13, March, 63-73.
- (1989): «What is Wrong With the New Institutional Economics (and What is still Wrong with the Old)?». *Review of Political Economy*, vol. 1, 4, 299-318.
- (1994): *Institutions in Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1995): «The old and the new institutionalism. can bridges be built?». *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, June, 443-51.
- SAMUELS W. J. (1981): «Interrelations Between Legal and Economic processes». In Samuels W. J., *Law and Economics, An Institutional Perspective*. Martinuss Nijhoff Pub., Boston.
- «Some Thoughts on the Study of Law and Economics and on the Role of Government». In Oppenheimer, M. and Mercurio, N. *Law and Economics*. M.E. Sharpe, New York: XI-XIV.
- SAMUELS, W. J. y BUCHANAN, J.M. (1975): «On Some Fundamental Issues In Political Economy: An Exchange of Correspondence». *Journal of Economic Issues*, 9: 15-38.
- SCHMID, A. A. (1987): *Property, Power, and Public Choice*. Praeger Publ., New York.
- (2001): «The Institutional Economics of Nobel Prize Winners». In J. Biddle and J.B. Davis, and G. Medema (Eds.). *Economics Broadly Considered: Essays in Honor of Warren J. Samuels*. Routledge, London.
- (2004): *Conflict and Cooperation. Institutional and Behavioral Economics*. Blackwell Publishing, Oxford.
- SCHMID, A. A. y SOROKOB, D. (1997): «Interest groups, selective incentives, cleverness, history and emotion: The case of the American Soybean Association.» *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 32, Issue 2 , February: 267-285.
- SCHOTTER, A. (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1983): «Why Take a Game Theoretical Approach to Economics?. Institutions, Economics, and Game Theory». *Economie Appliquée*, vol. 36, 4: 673-695.
- SECKLER, D. (1980): «Individualism, Collectivism and the Latter-day Institutionalists. A Raving Review by Professor Bush». *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 39, 1, Jan., 104-7.
- (1981): «Individualism and Institutionalism Revisited. A Response to Professor Bush». *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 40, 4, Oct., 415-25.
- SIMON, H. A. (1979): «Rational Decision Making in Business Organization». *The American Economic Review*, 69, 4, Sept.: 493-513.
- STANDFIEL, J.R. (1999): «The Scope, Method, and Significance of Original Institutional Economics». *Journal of Economic Issues*, vol. 33, 2, June, 231-255.
- STIGLER, G. (1988): *Memoirs of an Unregulated Economist*. Basic Books, New York.
- SUDGEN, R. (1989): «Spontaneous Order». *Journal of Economic Perspectives*, 3, Fall, 85-97.
- TOBOSO, F. (1995): «Explaining the Process of Change Taking Place in Legal Rules and Social Norms. the Cases of Institutional Economics and New Institutional Economics». *European Journal of Law and Economics*, vol. 1, 2, 63-84.
- (2001) «Institutional Individualism and Institutional Change: the Search for a Middle Way Mode of Explanation». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, num. 6, November, Cambridge, págs.765-783.
- (2005): «Institutional Individualism and Institutional Change», en M. Williams (Ed.), *Philosophical Foundations of Social Research Methods* (4 volume set, Sage Benchmarks in Social Research Methods), Sage Publications Ltd, Great Britain.
- (2006): «Old Organizational Issues from a New Institutional Economics Perspective. Some Introductory Remarks», *Revista de Análisis Económico*, vol. 2, December: 61-81.

- (2008): «Institutional Individualism», en Batie, S. and Mercurio, M. (Eds.), *Alternative Institutional Structures: Evolution and Impact*, Routledge, Londres.
- TOBOSO, F. y ARIAS, X.C. (Eds.) (2006): *Organización de gobiernos y mercados. Análisis de casos desde la nueva economía institucional*. PUV, Universidad de Valencia (Edited jointly with the Universidad de Vigo).
- TOBOSO, F. y COMPES, R. (2003): «Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos». *El Trimestre Económico*, núm. 280, Oct.-Dic., pags. 637-671.
- VANBERG, V. (1989): «Karl Menger's Evolutionary and J.R. Commons' Collective Action Theories of Institutions». *Review of Political Economy*, vol. 1, 3, Nov. 334-60.
- VEGA REDONDO, F. (1993): «Technological Change and Institutional Inertia. A Game-theoretic Approach», *Journal of Evolutionary Economics*, 3: 199-224.
- (1998): «Evolving Aspirations and Cooperation.» *Journal of Economic Theory*, 80, 2 : pp. 292-331.
- VANDERBERG, P. (2002): «North's Institutionalism and the Prospect of Combining Theoretical Approaches», *Cambridge Journal of Economics*, 26: 217-235.
- WANG, N. (2003): «Coase on the Nature of Economics». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, 6, November: 807-829.
- WATKINGS, J.N. (1969a): «Methodological Individualism and Non-Hempelian Ideal Types». In Krimmerman, E. *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, New York: 457-472.
- (1969b): «Social Phenomenon Result From the Activities of Individual Agents». In Krimmerman, E. *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, New York: 603-610.
- (1969c): «Methodological Individualism: A Reply to Criticism». In Krimmerman, E. *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, New York: 621-624.
- WEINGAST, B.R. (1989): «The Political Institutions of Representative Government Legislatures». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 693-703.
- WEINGAST, B.R. y MARSHALL, W.J. (1988): «The Industrial Organization of Congress. Or Why Legislatures like Firms Are Not Organized as Markets». *Journal of Political Economy*, vol. 96, 1, 132-63.
- WILBER, CH. K. y HARRISON, R. S. (1978): «The Methodological Bases of Institutional Economics. Pattern Model, Storytelling, and Holism». *Journal of Economic Issues*, vol. 12, 1, March: 61-89.
- WILLIAMSON, O. E. (1991): «Comparative Economic Organization. The Analysis of Discrete Structural Alternatives». *Administrative Science Quarterly*, 36, 2: 269-296.
- (1993): «Transactions Cost Economics and Organization Theory». *Industrial and Corporate Change*, vol. 2, 2: 107-156.
- (1996a): *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press. Oxford.
- (1996b): «The Politics and Economics of Redistribution and Efficiency». Chapter 8 in Williamson, O.: *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, Oxford.
- (1997): «Hierarchies, Markets and Power in the Economy: an Economic Perspective.» Chapter 1 in Menard, Cl. *Transaction Cost Economics. Recent Developments*. Edward Elgar, Londres.
- (2003): «Examining Economic Organization Through the Lens of Contract», *Industrial and Corporate Change*, vol. 12: 917-42.
- WINIECKI, J. (1994): «Shaping the Institutional Infrastructure». *Economic Inquiry*, vol. 32, January, pp. 66-78.
- (1996): «Why Economic Reforms fail in the Soviet System: a Property Rights-Based Approach». In Alston, L.J. et al., 1996: *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press.
- (1998): «Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition», *Journal of Public Finance and Public Choice*, vol. 16, 1, pp. 3-26.
- WITT, U. (1989): «The Evolution of Economic Institutions as a Propagation Process». *Public Choice*, 62, August: 155-172.
- ZOUBOULAKIS, M. (2005): «On the Evolutionary Character of North's Idea of Institutional Change». *Journal of Institutional Economics*, 1, 2: 139-153.