

# EN DEFENSA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL\*

K.W.Kapp

Me propongo aclarar algunas cuestiones sobre la naturaleza e importancia de la economía institucional, mostrar sus principales preocupaciones y sus aspectos metodológicos, indicar en qué difiere de los enfoques alternativos del análisis económico y, finalmente, señalar las contribuciones que puede hacer al estudio del desarrollo económico.

Debo mencionar, a modo de explicación, que los institucionalistas americanos han reemplazado el término «economía institucional» por el de «economía evolutiva» en su deseo de hacer hincapié en el hecho de que se interesan especialmente en el carácter dinámico de los procesos y sistemas económicos incluyendo los problemas del desarrollo y subdesarrollo económico<sup>1</sup>.

## HACIA UNA DEFINICIÓN DE ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Quizás esperen ustedes, en primer lugar, una definición precisa de economía institucional o evolutiva; dicha definición ya se ha formulado. Esta definición contrasta con la de la economía pura realizada por Lionel Robbins aproximadamente en 1932. Recordarán, sin duda, que Robbins definió la economía como el estudio de una determinada forma de comportamiento, es decir, la conducta humana bajo la influencia de la escasez o, como él mismo también manifestó, el estudio del «comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»<sup>2</sup> En contraste con esta definición de la ciencia económica, que creo caracteriza muy bien las principales preocupaciones de muchos economistas, la economía institucional se ha definido como «el estudio de la estructura y funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas que se interesa por la provisión de los bienes y servicios

\* Texto presentado en el *Institute for International Economic Studies*, Universidad de Estocolmo, el 27 de septiembre de 1967. Publicado en primer lugar en *Swed. J. of Economics*, LXX (1), 1968, pp. 1-18. Se reproduce aquí la versión castellana aparecida en el libro —editado por Federico Aguilera—: *Economía de los recursos naturales: un enfoque institucional. Textos de S.V. Ciriacy-Wantrup y K. W. Kapp*, Madrid, Fundación Argentería-Visor Distribuidores, 1996. La traducción corrió a cargo de María Isabel Núñez Vera, con revisión técnica de Federico Aguilera.

<sup>1</sup> De hecho, los institucionalistas americanos fundaron recientemente una Asociación de Economía Evolutiva, con más de setecientos miembros. Cf. también David Hamilton, «Why is institutional economics not institutional», *American journal of economics and sociology*, 21 (3), 1962, pp. 309-318.

<sup>2</sup> Lionel Robbins, *The nature and significance of economic science*, London, 1932, p. 16.

materiales para la satisfacción de los necesidades humanas» (es decir), «el estudio de los cambiantes modelos de relaciones culturales que se ocupan de la creación y distribución de los bienes y servicios materiales escasos por parte de los individuos y grupos en función de sus objetivos privados y públicos»<sup>3</sup>.

El contraste entre esta definición y la de Robbins resulta obvio y no necesita énfasis alguno. Mientras que Robbins selecciona una forma particular de comportamiento e insiste en que definimos el tema del que se ocupa la economía con referencia a la escasez y a la conducta racional, la definición de economía institucional se centra en el estudio de la estructura y el funcionamiento de un sistema en evolución de las relaciones humanas o culturales e incluye explícitamente, junto al comportamiento individual y las necesidades individuales, la consideración del comportamiento del *grupo* y los *objetivos públicos*. En otras palabras, la economía institucional no se limita al estudio y explicación del comportamiento racional deliberado, o al uso de la frase feliz de Jevons, la «mecánica del interés y la utilidad», sino que incluye también otras formas de comportamiento tales como los modelos de comportamiento tradicional de los individuos y grupos, es decir, los modelos que obtienen su relativa estabilidad y uniformidad del hecho de que han sido institucionalizados. Mientras la definición de Robbins coloca en un lugar alto al *homo oeconomicus*, la economía institucional reemplaza el concepto del hombre económico por algo que llamamos el «hombre institucional». Ambos conceptos son, obviamente, abstracciones, pero mientras que el primero se construye aislando y acentuando un aspecto del comportamiento humano, el segundo se deriva de la observación de modelos específicos de comportamiento y deja espacio para la consideración de diferentes formas de comportamiento en diferentes sociedades. En realidad, la economía institucional rechaza la tesis de que la ciencia económica debe limitar su análisis teórico al estudio de la conducta humana racional<sup>4</sup>.

En este contexto podrían preguntarse ¿qué son las «instituciones»? No haré ningún intento de ofrecer una definición satisfactoria de las instituciones porque para hacerlo requeriría una investigación filosófica o, incluso mejor, una investigación antropológica dentro de la relación mutua entre el hombre y la cultura que sería temerario intentar con el tiempo del que disponemos. No obstante, permítanme decir al menos que el concepto de institución, en este contexto, no se refiere a las formas legales de organización como el Sistema de Reserva Federal, por utilizar un ejemplo elemental; el término ha de entenderse, más bien, como haciendo referencia a formas de comportamiento, a hábitos de pensamiento y de conducta establecidos, incluyendo los hábitos de grupo y los modelos de comportamiento que se han desarrollado en el pasado

<sup>3</sup> G. Gruchy, *Modern Economic Thought*, New York, 1947, pp. 550-552.

<sup>4</sup> De hecho, existen algunos economistas que mantienen la idea de que la tendencia a utilizar la racionalidad formal como la única perspectiva para el estudio del comportamiento humano ha reducido indebidamente el alcance de la investigación económica y que el supuesto de racionalidad debe eliminarse de la economía en tanto que supuesto permisible. Arthur Schweitzer, *The method of social economics* (mimeografiado y de circulación privada), p. 48, ver también pp. 16-17.

y que continúan en el presente. No hace falta insistir en que las instituciones entendidas en este sentido tienen su origen en la naturaleza del hombre y constituyen logros humanos y sociales. Pero aunque sean formas de comportamiento más o menos estabilizadas, tienden a asumir una autonomía propia y a moldear la conducta humana. Para Veblen era, en consecuencia, axiomático que los modelos de comportamiento institucionalizados pueden estar más o menos pasados de moda en cualquier momento del tiempo.

Habiendo, pues, intentado ofrecer una definición de lo que se supone que yo defiendo, puntualizaré acto seguido que no creo demasiado en este tipo de definiciones, porque las definiciones de una determinada disciplina o campo de estudio rara vez son tan informativas como pretenden ser; con frecuencia son confusas y su utilidad es en el mejor de los casos limitada. De hecho, son positivamente perjudiciales, sobre todo si se utilizan como justificación pseudo-científica para la práctica conveniente de considerar la evidencia contra las conclusiones particulares como irrelevante o inadmisibles sobre la base de que queda fuera del propio alcance de la disciplina. Todavía más perjudicial es la práctica de utilizar tales definiciones como instrumento para orientar la investigación en una única dirección o, ya sea consciente o inconscientemente, para suprimir la evidencia por completo. Por esta razón, creo que las definiciones sobre la naturaleza y el alcance de un determinado campo de estudio sólo adquieren su completo significado y precisión en la medida en la que amplían nuestro conocimiento de los problemas que estudiamos.

## LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Una vez esbozada la naturaleza y alcance de la economía institucional, es tiempo sin duda de proceder a su defensa porque, probablemente, tendrán serias reservas contra un tipo de economía que no se limita a la «mecánica del interés y la utilidad» y reclama nada menos que el estudio de la estructura y el funcionamiento del campo en evolución de las relaciones humanas con respecto a la provisión de los bienes y servicios materiales para la satisfacción de las necesidades humanas. Quizás consideren que la economía institucional es, más bien, un tipo de sociología o de antropología, o quizás digan que nadie que emprenda un programa de estudio tan ambicioso podrá alcanzar la luna ni será capaz de ir más allá de realizar algunos estudios empíricos que describan este o aquel aspecto de la realidad socio-económica sin ser nunca capaz de conseguir una explicación y un análisis generalizado de los fenómenos económicos. De hecho, ésta ha sido la principal crítica contra la economía institucional. En realidad, los institucionalistas han sido calificados como empiristas ingenuos de los que se dice que no se dan cuenta de que la parte más difícil de resolver de toda ciencia es una combinación de teoría y observación para poder ser contrastada.

Admito que este tipo de crítica tuvo alguna validez, especialmente, durante las etapas iniciales del desarrollo del institucionalismo. No obstante, como me esfuerzo en demostrar, no es generalmente válida —esto no se aplica a Veblen— ni siquiera para los

institucionalistas de la más reciente cosecha. Estrechamente conectada con esta crítica, hay un segundo tipo de argumentos que se oponen, con frecuencia, a la economía institucional: a saber, que no es nada más que una recopilación de ideas y doctrinas aparentemente desconectadas que no pueden exigir consistencia lógica alguna de sus teorías básicas. En otras palabras, se argumenta que la economía institucional carece de un cuerpo sistemático de pensamiento en el sentido de un marco de conceptos y proposiciones lógicamente relacionados entre sí. Sobre este punto volveré en mis observaciones finales.

Los economistas institucionales también han sido atacados sobre la base de que a pesar de su crítica persistente del análisis de la utilidad y de los precios, no han sido capaces de desarrollar ninguna teoría alternativa de la formación de los precios. Aquí yo diría que los críticos del institucionalismo están en la peculiar posición de una persona que utiliza sus propios estándares de superioridad teórica como criterio para la evaluación de las formas alternativas de generalizaciones. Es como si un adivinador, cuya bola de cristal criticamos como método de predecir el futuro, nos dijera que no tenemos una mejor manera de hacerlo. Actualmente disponemos de alternativas a la teoría convencional de los precios -alternativas que han descartado las hipótesis de maximización y se orientan hacia un enfoque institucional-. De hecho, existen diferentes hipótesis tales como el deseo de aumentar o, en otros casos, mantener la cuota de mercado, la maximización de la rotación de las mercancías e incluso el principio de dominación de Perroux, que son de carácter institucional<sup>5</sup>.

De forma similar, las tasas de ahorro e inversión se han explicado en términos de un comportamiento institucionalizado, es decir, lo que una economía ahorra e invierte no se determina simplemente por el nivel de renta sino también por lo que los individuos y grupos, en tanto que miembros de una sociedad determinada, consideran como el consumo esencial o no esencial. Si una sociedad considera como esenciales los gastos con fines ceremoniales o para el mantenimiento del rango y el estatus o para la guerra, esto obviamente tiene una influencia sobre la tasa de ahorro e inversión. En resumen, si una economía presenta un excedente que se puede invertir, —por encima del coste actual de producir los bienes y servicios requeridos para la satisfacción de las necesidades esenciales— éste no está sólo en función de su renta sino también de su estructura institucionalizada de valores que, por tanto, juega un importante papel a la

<sup>5</sup> Quizás debería añadirse que los economistas institucionales no se han interesado especialmente por la cuestión de los precios de determinadas mercancías o por las relaciones de precios en general. Esto no significa que no tengan una explicación de los precios relativos. Por qué un Cadillac debe venderse a un mayor precio que un Volkswagen no es un problema sin importancia y sin duda «oferta» y «demanda» son conceptos útiles para explicar estas diferencias. No obstante, el institucionalista no estaría satisfecho con derivar estas categorías fundamentales de los axiomas de la conducta racional, de las tasas marginales de sustitución y de las funciones de producción estáticas, sino que llevaría el análisis más allá de la oferta y la demanda, investigando sobre el poder de mercado y la dominación del mercado incluyendo los vendedores que ejercen una gran presión, y puntualizaría que los bienes y servicios también derivan su relativa importancia del hecho de que sirven como símbolos de rango y estatus. Cf. J. S. Gambia, *Beyond supply and demand: A reappraisal of institutional economics*, New York, 1946

hora de determinar la proporción de los gastos utilizados para inversiones productivas o con fines no productivos y por tanto del tamaño del producto nacional. De hecho, muchos economistas institucionales adoptarían la posición de que no sólo en las sociedades tradicionales, sino también en las modernas economías, la decisión de invertir cada vez más precede y determina la tasa de ahorro. No hace falta decir que esta manera de considerar el ahorro y la inversión supone una teoría específica de la formación de capital que arroja una luz muy diferente sobre la escasez de capital y el problema del desarrollo en áreas subdesarrolladas, a la de la mayoría de las teorías tradicionales de capital<sup>6</sup>.

## PRINCIPALES PREOCUPACIONES Y CONTRIBUCIONES DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Resulta importante destacar, en primer lugar, que el institucionalismo comienza desde una base de desacuerdo, es decir, una crítica común de la sabiduría convencional, por usar el conocido término de Galbraith. No entraré en una detallada discusión de este desacuerdo, sino que me limitaré a realizar dos observaciones sobre su importancia y su enfoque general. En este sentido, quizás no esté demasiado claro que el pragmatismo americano y particularmente Charles Peirce y John Dewey han dejado su marca sobre el institucionalismo americano y especialmente sobre Veblen. Sólo mencionaré dos importantes reflexiones epistemológicas:

1. Que la investigación científica siempre tiene lugar en una matriz cultural —en otras palabras, toda teorización ocurre dentro de un marco de preconcepciones que no construimos personalmente sino que es asumido por toda la sociedad— esto es, un completo aparato de conceptos y categorías dentro del cual el pensamiento individual está obligado a moverse<sup>7</sup>. Estas preconcepciones heredadas, que están en el origen de todos nuestros conocimientos —incluyendo nuestros conocimientos científicos— deben hacerse explícitas y han de ayudar al examen crítico. De hecho, cualquier mejora de nuestros conocimientos científicos presupone esta conciencia crítica<sup>8</sup>.

2. Una segunda contribución del pragmatismo americano a la economía institucional es su escepticismo hacia cualquier búsqueda de certidumbre. Este escepticismo cuestiona la amplia creencia de que los procesos sociales se mueven hacia un fin preestablecido y

---

<sup>6</sup> Sobre la original teoría del capital de Veblen, véase Thorstein Veblen. «On the nature of capital: The productivity of capital goods», *The quarterly journal of economics*, Vol. XXII, 1908, y Vol. XXIII, 1909. Véase también Thorstein Veblen, *The vested interests and the common man*, New York, 1919, esp. pp. 35-64.

<sup>7</sup> John. Dewey, *Logic: The theory of inquiry*, New York, 1938, p. 487 y F.M. Cornford, *From religion to philosophy*, Torchbook ed., New York, 1957, (edición original 1912), p. 45.

<sup>8</sup> Admito que esta actitud crítica no es suficiente pero es un primer y esencial paso sin el que no podríamos esperar mejorar nuestros procedimientos y formulaciones científicas. La crítica es, en este sentido, una parte esencial del análisis científico.

determinado —un telos fijado—. En lugar de estos pragmáticos sesgos teleológicos se destacan la indeterminación y la incertidumbre como características básicas de todo proceso, incluyendo especialmente los procesos sociales. El genio crítico de Veblen aceptó estos principios del pragmatismo americano. De hecho, Veblen comenzó su carrera como economista y científico social con una serie de investigaciones sobre lo que él llamó las «preconcepciones» de la economía clásica, neoclásica, marxista e histórica<sup>9</sup>. Pero fue más allá del pragmatismo destacando una y otra vez la «irradicable propensión de la mente humana hacia el auto-engaño»<sup>10</sup> y nunca intentó centrar su atención en los modelos de irracionalidad social existentes tras la racionalidad formal imputada a pequeños segmentos de los procesos sociales como, por ejemplo, el sistema de precios.

Ningún otro disidente americano, con la posible excepción de Galbraith, llevó tan lejos la crítica sistemática de la teoría económica convencional como Veblen —una crítica que en Europa ha sido defendida con igual convicción por parte del temprano análisis de Myrdal sobre los elementos normativos de la economía clásica y neoclásica y, más recientemente, por parte de Hans Albert en Alemania<sup>11</sup>. No intentaré dar cuenta detallada de esta crítica no porque no la considere importante sino porque es bien conocida, pues incluso a través de la teoría convencional se ha tendido a ignorarla o neutralizarla mediante la introducción de nuevos supuestos y definiciones.

Dedicaré más atención a la segunda característica de la economía institucional, es decir, a su manera de observar la estructura y el funcionamiento de los sistemas y de los procesos económicos. Esta perspectiva, que unifica la economía institucional y la diferencia de la teoría convencional, se basa en la convicción de que los sistemas económicos son abiertos y dinámicos y deben ser tratados como tales por nuestros marcos teóricos conceptuales. Intentaré aclarar este punto. La economía ha sido considerada durante mucho tiempo como un sistema de producción y distribución. De hecho, el hacerlo así constituye el logro específico del análisis macro y microeconómico desde los Fisiócratas hasta Adam Smith, Marx, los Neoclásicos y los Keynesianos y Poskeynesianos. Sus modelos y particularmente los actuales modelos de crecimiento macroeconómico se dice que son representaciones conceptuales de *sistemas económicos* con relaciones específicas entre sus variables. En tanto que representaciones teóricas hacen uso de —y frecuentemente consisten en nada más que— las funciones algebraicas, es decir, un conjunto de relaciones entre números o ratios o coeficientes. Pero

---

<sup>9</sup> Thorstein Veblen, «The preconceptions of economic science», *The quarterly journal of economics*, Vol. XIII, julio 1899; «The socialist economics of Karl Marx», *The quarterly journal of economics*, Vol. II, agosto 1906; «The limitations of marginal utility», *The quarterly journal of economics*, Vol. XVIII, 1909. Véase también el artículo de Veblen «Why is economics not an evolutionary science», *The quarterly journal of economics*, Vol. XII, julio 1898.

<sup>10</sup> Louis Schneider, *The Freudian psychology and Veblen's social theory*, New York, 1948, p. 55

<sup>11</sup> Gunnar Myrdal, *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*, Berlin 1932, y Hans Albert, «Das Ende der Wohlfahrtsökonomik», *Gewerkschaftliche Monatshefte*, Enero 1958, pp. 33-36, y «Die Problematik der ökonomischen Perspektive», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 1961, cf. también Sidney Schoeffler, *The failures of economics: A diagnostic study* Cambridge, 1955.

consideremos por un momento cuántos factores se supone que están dados o son mantenidos constantes, es decir, tratados como parámetros: está en primer lugar el factor población; después el estado del conocimiento y de las artes industriales (tecnología); los gustos, las preferencias y el comportamiento de los consumidores; la conducta de los empresarios, la distribución del poder entre los diferentes grupos sociales (tales como las organizaciones de trabajadores y de patronos, las clases, las castas, los terratenientes y arrendatarios), todos ellos y muchos más son tratados como datos o son considerados deliberadamente como constantes. De hecho, no sería una exageración decir que todo el sistema social e institucional se toma como constante; en otras palabras, para los fines analíticos la economía es considerada como un sistema cerrado. En la economía, de toda la gama de construcción de modelos, elegimos tan pocas interrelaciones y tratamos tantas variables como «constantes» que nuestros estudiantes probablemente no tienen la más mínima idea de cuáles y cuántos factores se han dejado deliberadamente fuera. A veces me pregunto si aquellos que elaboran el modelo son realmente conscientes de estas omisiones. Para la mayoría de ellos y, desde luego, para la mayoría de los estudiantes de teoría económica, parece que la sociedad apenas existe o se ha convertido en el sinónimo de un conjunto de variables que se mantienen constantes o fuera del análisis.

Actualmente, desde el punto de vista de un economista institucional<sup>12</sup> esta tendencia a aislar sistemáticamente el sistema económico del sistema social, aunque sea por razones analíticas, representa mucho más que la omisión de muchos de los factores que tienen un efecto importante sobre el resultado de los procesos económicos. En realidad, esta atención deliberada sobre dos o tres relaciones clave, tratadas además bajo supuestos específicos o simplemente axiomas, así como el comportamiento humano que los individuos de un determinado sistema social pueden seguir o no —de hecho hace posible el uso de un tratamiento matemático cuantitativo y facilita la búsqueda de determinados niveles de equilibrio estable, pero es una forma de teorización inútil basada en conceptos que carecen claramente de contrapartida empírica— denota un procedimiento que la mayoría de los institucionalistas consideraría como un mal uso del método de la simplificación y la abstracción. De hecho, no sólo lo consideran como un mal uso del análisis teórico sino como una trivialización potencialmente peligrosa del uso de la razón que está convirtiendo a la economía en una técnica en lugar de una ciencia

---

<sup>12</sup> Sería erróneo creer que los institucionalistas se oponen a la medición y a la cuantificación. De hecho, exigieron desde el comienzo una gran precisión y medición de las observaciones económicas especialmente en el análisis de la renta nacional y del ciclo económico. Pero rara vez perdieron de vista las dificultades y el carácter limitado de la mayoría de las mediciones de los fenómenos socio-económicos. Buenos ejemplos son las sugerencias de Veblen sobre cómo medir y contabilizar lo que, por un lado, él llamo con Adam Smith la «producción anual» o la productividad del proceso industrial y el «margen neto disponible», (Cf. *The vested interests and the common man*, op. cit., p. 48); y, por otro, la defensa de W. C. Mitchell para un análisis cuantitativo del ciclo económico. Cf. W. C. Mitchell, «Quantitative analysis in economic theory», *The American economic review*, 15 (1), pp. 1-12. Sobre la necesidad de medición ver también Arthur Spiethoff, *Die Wirtschaftlichen Wechsellagen*, Vols. 1 y 2, Tübingen-Zürich, 1955.

social. Los institucionalistas adoptan esta postura no porque sean ingenuos empíricos interesados sólo en una descripción ideográfica de determinados acontecimientos, o porque sean hostiles a la teoría o no aprecien la importancia de la abstracción, la medición y la cuantificación, sino porque consideran el sistema económico como parte de un sistema físico y social más amplio con el que el proceso económico se interrelaciona a través de numerosos canales y del cual recibe algunos de los impulsos y limitaciones más importantes bajo formas que se pueden determinar y cuyos efectos son verificables. Volveré a este tema en conexión con mis observaciones sobre la economía institucional como una clase de análisis de sistemas sociales con referencia particular a las áreas subdesarrolladas. Ahora me centraré inmediatamente en la tercera característica de la economía institucional: a saber, su principal hipótesis de trabajo para el estudio de los procesos económicos.

Los institucionalistas interesados en el análisis del sistema económico considerado como parte de un sistema social no sólo necesitan conceptos y categorías específicas sino, como cualquier científico, un marco teórico capaz de representar conceptualmente de una manera general y, a la vez, adecuada y relevante los diferentes elementos en interacción que constituyen la unidad de investigación. Mientras que la economía convencional utiliza el concepto y la teoría del equilibrio estable como instrumento de análisis en su estudio de los pequeños segmentos de subsistemas aislados (como por ejemplo la oferta y la demanda<sup>13</sup>) los economistas institucionales utilizan la hipótesis de la causación circular como un instrumento analítico que consideran especialmente apropiado para el análisis de los sistemas complejos y dinámicos. Este principio es, por supuesto, una consecuencia lógica de la perspectiva de los institucionalistas que consideran los procesos económicos como un complejo de factores en interacción mutua. La utilidad particular de la hipótesis de la causación circular deriva del hecho de que la economía institucional se interesa fundamentalmente por el análisis de la dinámica de los procesos económicos, incluyendo el proceso de desarrollo y el análisis de los cambios estructurales. De hecho, probablemente no existe ningún institucionalista que no haya mostrado cierta incomodidad por la preocupación convencional con respecto a los problemas de estática económica a que ha dado lugar el extendido uso del concepto de equilibrio y la búsqueda de los niveles de equilibrio estables. En realidad, pienso que la mayor parte de los institucionalistas cuestionarían la utilidad teórica de la distinción entre estática y dinámica —tanto en el sentido de esquema clasificatorio como en el de categorías de análisis social<sup>14</sup>—. Por eso, siguiendo a E. Lindhal, considerarían a la teoría estática, en el mejor de los casos, como una herramienta especial y muy compleja, apenas apropiada como punto de partida para el desarrollo de un teoría dinámica general

<sup>13</sup> Los institucionalistas no negaron que para el análisis de pequeños segmentos de los sistemas deliberadamente cerrados los conceptos de equilibrio y desequilibrio estable tuviesen su utilidad. No obstante, puntualizaron en repetidas ocasiones que el análisis del equilibrio tiene una tendencia aparentemente inevitable a convertir el análisis económico en estático o a limitar tal análisis a procesos que se autorregulan con el peligro adicional de que la evidencia de lo contrario puede pasarse por alto u omitirse.

<sup>14</sup> Th. W. Adorno, «Static and dynamic as sociological categories», *Diogenes*, No. 33, 1961.

que ellos consideran ha de ser el punto lógico de partida para el análisis social<sup>15</sup>. Más aún, la mayor parte de los economistas institucionales adoptarían probablemente la posición de que las variables cambian discontinuamente y que incluso nuestras observaciones empíricas y estadísticas no son continuas sino que se refieren a un período determinado de tiempo<sup>16</sup>.

Como instrumento analítico, el principio de causación circular parece ser de origen escandinavo -si se incluye a Veblen en este contexto entre los escandinavos-. Tanto la *Theory of business enterprise* de Veblen, que coincide más o menos en el tiempo con el análisis de Wicksell sobre la influencia del crédito, como la influencia de la tasa de interés sobre el nivel de los precios utilizan un principio de causación circular. Desde entonces, este principio ha jugado un importante papel en el análisis económico y especialmente en el ciclo empresarial y en el análisis macroeconómico. (No hace falta nada más que pensar en el acelerador, el multiplicador, el estudio de la especulación y la acumulación de inventarios, etc.) No obstante, mientras que estas aplicaciones del principio sólo tienen en cuenta un conjunto relativamente pequeño de variables, consideradas a menudo en una interrelación más bien mecánica, es a partir de los institucionalistas y sobre todo, desde la exposición sistemática de los fundamentos metodológicos de Myrdal y de las implicaciones prácticas de su *American dilemma* (1944), cuando el principio de causación acumulativa ha adquirido su forma actual en la que se incluyen no sólo las denominadas variables económicas sino también los, tan frecuentemente poderosos, elementos políticos y sociales que actúan en el sistema social. En Estocolmo quizás resulte superfluo entrar en una discusión más detallada de esta hipótesis central de la economía institucional. No obstante, volveré sobre ella en conexión con mi discusión de la economía institucional como un análisis de los sistemas sociales.

En resumen, podemos decir que la economía institucional destaca por tres características principales:

1. Una crítica de las preconcepciones y los elementos normativos ocultos del análisis económico convencional.
2. Una visión del proceso económico como un sistema abierto y como parte de una red socio-cultural más amplia de relaciones.
3. Una aceptación del principio de causación circular como la principal hipótesis para la explicación de los procesos económicos dinámicos incluyendo el proceso de subdesarrollo y desarrollo.

Aunque considero estos tres elementos como las principales características distintivas del institucionalismo, mi discusión estaría incompleta si no mencionara,

---

<sup>15</sup> E. Lindahl, *Studies in the theory of money and banking*, London, 1939, pp. 31-35.

<sup>16</sup> W. J. Baumol, *Economic dynamics*, New York, 1951, p. 123.

aunque fuera brevemente, algunos aspectos adicionales que son parte integral de la economía institucional. Entre ellas incluiría:

4. Una preocupación continua por el papel y la importancia del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica y social.
5. Un rechazo del precio o de los valores de mercado como los únicos indicadores del bienestar individual y social y como criterios de la eficiencia de la asignación y de la «optimalidad» de la toma de decisiones en general.
6. Un continuo y persistente interés por los problemas de la inestabilidad como característica de una economía de empresas privadas dominadas por la tecnología moderna.
7. Una continua preocupación por los problemas suscitados por los fenómenos de los costes y beneficios sociales o, lo que a la teoría convencional —apropiándose de manera errónea de un término de Marshall— le gusta calificar algo ingenuamente como «externalidades» o deseconomías y economías externas.
8. Un reconocimiento sistemático del papel central que la ciencia y la tecnología juegan como determinantes de la productividad del trabajo humano y de los bienes de capital, y como factores dinámicos del desarrollo; y, en último lugar, pero no menos importante,
9. Un compromiso con un análisis crítico de la calidad de la vida individual y social en una civilización industrial en términos de valores explícitos tales como la eliminación de la pobreza, la igualdad de oportunidades con independencia de la raza, el color y las creencias, el mantenimiento de la paz y la democracia.

Esta preocupación por el papel del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica es, en América, una herencia intelectual que data de los Federalistas y sus mentores europeos. Entre los institucionalistas, las voces de disenso contra la tendencia del análisis económico convencional a ignorar la influencia y, con frecuencia, la importancia fundamental del conflicto, la dominación y el poder en los procesos económicos están asociados a nombres tales como Veblen, Commons, y C. F. Ayres. *La Teoría de la clase ociosa* de Veblen y su posterior concepto de «intereses creados» van paralelos al análisis de Commons del papel del poder en la vida económica, del papel del Estado, de sus últimos estudios sobre los fundamentos legales del capitalismo, de su preocupación por la negociación colectiva y de la regulación de las empresas públicas que son anteriores a la doctrina del poder compensador de Galbraith en su *American capitalism*. Creo que sólo François Perroux<sup>17</sup> ha llevado el análisis sistemático del poder y la dominación más allá del nivel de la generalidad que se alcanza en los escritos pertenecientes a los institucionalistas americanos.

---

<sup>17</sup> François Perroux, «The domination effect», *Social research*, Vol.17, 2 Junio 1950, pp. 188-206, y *L'Economie du XXe siècle*, París, 1964.

En armonía con su crítica de las preconcepciones y los elementos normativos de la teoría neoclásica de la utilidad y de los precios, los economistas institucionalistas han mostrado siempre un saludable escepticismo ante aquellos criterios en función de los que la empresa privada evalúa su éxito y su eficiencia en la asignación de los recursos escasos, de acuerdo con los cuales, la teoría convencional de los precios tiende a definir la racionalidad y la «optimalidad» de las decisiones económicas. Los institucionalistas se encontraban entre aquellos primeros disidentes que destacaron como costes sociales la destrucción del equilibrio ecológico, la contaminación del agua y del aire y otros efectos perjudiciales de las actividades económicas privadas que tienden a ser trasladados a terceras personas o a la sociedad en su conjunto. Analizaron relativamente pronto la creciente importancia de la tecnología y los elevados costes de las infraestructuras, la amenaza de la capacidad excesiva e inutilizada y la consecuente tendencia hacia la presión por parte de los vendedores, la obsolescencia incorporada a los bienes de consumo y la presión hacia un consumo «improductivo» en las sociedades opulentas. Me parece que ninguno de estos fenómenos de creciente importancia pueden ser incorporados de manera adecuada por la teoría convencional, por ejemplo introduciéndolos en el cajón conceptual de las «externalidades» de Marshall.

Puesto que la mayoría de los economistas institucionales comparten las premisas de valor de la Edad de la Razón, rara vez han considerado posible limitarse al análisis positivista de las condiciones dadas o a una aceptación acrítica del *status quo*. Por el contrario, siempre han considerado necesario plantear la cuestión de la calidad y la racionalidad de la vida humana y social en una civilización técnica. Además, los economistas institucionales, al contrario que los economistas positivistas, están convencidos de que, en tanto que científicos comprometidos con ciertos valores, tienen la responsabilidad de indicar cuándo y de qué forma los procesos socioeconómicos ponen en peligro los valores humanos y la vida humana<sup>18</sup>. En este sentido no dudaré en caracterizar la economía institucional como si estuviera trabajando dentro de la tradición de un humanismo racional que toma una postura en favor de la preservación de la vida humana y el completo desarrollo de la personalidad humana (Maslow) sin engañosas reservas, ya sea consciente o inconscientemente, relacionadas con la clase, el color, las creencias o la nacionalidad.

## LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y EL PROCESO DE DESARROLLO EN LAS ZONAS SUBDESARROLLADAS

Una vez identificadas las principales preocupaciones de la economía institucional, intentaré mostrar mediante un breve análisis su contribución potencial para el estudio de los procesos de desarrollo en las zonas subdesarrolladas. Sin embargo, y con el fin

---

<sup>18</sup> C. E. Ayres, *Towards a reasonable society: The values of industrial civilization*, Austin, 1961.

de que ni el potencial del institucionalismo ni los institucionalistas vivos o muertos sean acusados de sus deficiencias, debo advertir que esta parte refleja sólo mi propia perspectiva.

Comenzaré con algunos de los ejemplos más exitosos del desarrollo económico en los recientes años, como ilustran los casos de Japón, la Unión Soviética e Israel. En cada uno de estos ejemplos, un perspicaz científico social observará rápidamente que las tasas relativamente altas de formación de capital y los ratios output-capital y, por tanto, las tasas de crecimiento económico, sólo pueden explicarse en términos de una compleja interacción de factores económicos y socio-culturales y de poderosos elementos políticos. En resumen, el proceso de desarrollo económico recibió algunos de sus impulsos más importantes desde el sistema político y social; en otras palabras, el sistema económico era cualquier cosa menos un sistema aislado. Voy a destacar el excepcional e instructivo caso de Israel. Su entorno político interno y externo no puede decirse que haya sido favorable para el desarrollo económico y, sin embargo, "en ninguna otra parte del Oriente Medio y en ninguna otra de las actuales "naciones subdesarrolladas" se encuentra una combinación de valores culturales, instituciones y vínculos económicos tan propensos al rápido crecimiento económico"<sup>19</sup>. Los valores culturales en el caso de Israel incluyeron actitudes tan importantes como el "*nacionalismo*, basado en un fuerte sentido de los errores históricos que se han sufrido... y la visión bíblica de un retorno hacia «Tierra Santa»... el *activismo instrumental*, la actitud de que la gente puede cambiar el mundo en lugar de aceptar un orden predestinado y el *colectivismo*, en el sentido de una orientación hacia la acción de grupo... antes que hacia la actividad puramente individual. La estructura institucional de la comunidad Judía en Israel ...incluyó un destacado conjunto de sindicatos, partidos políticos, grupos de presión y empresas económicas... Finalmente, el país contó con el apoyo organizado de un gran número de judíos en otros países —apoyo que se manifestó no sólo con la ayuda sino también con la acción favorable de los gobiernos de estos países"<sup>20</sup>.

Una interacción similar de los valores culturales, las instituciones y los factores económicos —aunque no necesariamente del mismo carácter y contenido— puede identificarse en el caso del Japón<sup>21</sup> y la Unión Soviética así como en otras economías de tipo soviético. Por el contrario, la tasa mucho menos rápida de crecimiento en algunos de los países árabes, en la India, Indonesia y muchos otros países se puede explicar en términos de los valores tradicionalmente institucionalizados y de los acuerdos sociales que no proporcionan un apoyo suficiente al esfuerzo de desarrollo o incluso retrasan o inhiben este proceso.

---

<sup>19</sup> B. M. Gross, «Planning as crisis managements», Preface to Benjamin Akzin and Yehezkei Dror, *Israel: High-pressure planning*, Syracuse, 1966, reimpresso en *Mitteilungen der List Gesellschaft*, Fasc.6, Nr.I, 1967, p. 20  
<sup>20</sup> Ibid, p. 18.

<sup>21</sup> Takekazu Ogura (ed.), *Agricultural development in modern Japan*, Tokyo, Japan FAO Association, 1963, y S. Tobata (ed.), *The modernization of Japan*, Vol. 1, Tokio, The Institute of Asian Economic Affair, 1966

Estas condiciones y su interpretación me llevan a la conclusión de que en lugar de observar el proceso de desarrollo como un sistema económico aislado, sería más apropiado observarlo desde el principio, sobre todo en las sociedades tradicionales, como parte de un complejo sistema social con diversos componentes en interacción recíproca o circular.

Nadie que haya tenido experiencias directas con las sociedades tradicionales se ha impresionado sólo por las diferencias fundamentales que existen entre sus sistemas sociales y aquellos de las sociedades modernas sino también por el alto grado de coherencia interna de sus esquemas de pensamiento, valores y sus acuerdos socio-políticos. Sus patrones de motivación, sus actitudes, conocimientos, tecnología, el sistema de poder y el sistema de parentesco representan entidades más o menos organizadas. Más concretamente: las visiones fatalistas o incluso animistas del mundo apoyan la desconfianza en la existencia de oportunidades para mejorar y están correlacionadas con sistemas de conocimiento precientíficos y una tecnología que explica la relativamente baja productividad del trabajo y del capital en la agricultura, haciendo por tanto necesario retener un gran porcentaje de la población en la producción agrícola con el fin de suministrar los productos agrícolas necesarios. Esto refuerza y perpetúa un sistema de poder, que presenta como una de sus manifestaciones más obvias las relaciones predominantes de tenencia de la tierra. Este sistema de poder afecta no sólo a la distribución del producto nacional, también limita la capacidad interna de compra, restringe la extensión de los mercados domésticos de productos manufacturados y explica la ausencia de incentivos suficientemente fuertes para la modernización. Añadamos a este sistema de poder un patrón de valores tradicionales que atribuye una considerable importancia a los gastos para el prestigio ceremonial, ostentoso y nacional, o incluso para fines bélicos, y encontraremos la razón de por qué la tasa de ahorro e inversión continúa siendo la no adecuada, o por qué el excedente para inversiones de un país no se moviliza de forma adecuada y no se utiliza de manera productiva. Al mismo tiempo la aún relativamente alta tasa de mortalidad, junto con el carácter<sup>22</sup> campesino o familiar del sector agrícola y, probablemente, otros factores relacionados con los modelos tradicionales de valores y actitudes continúan favoreciendo el mantenimiento de un sistema familiar ampliado que favorece la alta fertilidad<sup>23</sup>.

Obviamente, todo nos recuerda a un círculo vicioso y, en realidad, precisamente es eso. Pero al mismo tiempo es un ejemplo del carácter institucional, y por tanto del sistema, del proceso de subdesarrollo y desarrollo que ilustra el impacto del proceso de causación circular sobre el desarrollo económico y que sugiere un marco de análisis que no selecciona uno o dos factores como causas principales del proceso.

---

<sup>22</sup> En el sentido que Chajanov le da al término. Cf. A. V. Chajanov, *The theory of peasant economy*, New York, 1966.

<sup>23</sup> Kingsley Davis, «Institutional patterns favouring high fertility in underdeveloped areas», *Eugenics quarterly*, 2 (1), marzo 1955, pp. 33-39, reimpresso en Lyle W. Shanon, *Underdeveloped areas*, New York, 1957, pp. 88-95.

En la medida en que nos interesa la representación teórica del proceso de causación circular, coincido con Myrdal en que «la solución ideal sería: formular las relaciones funcionales entre las diversas partes en forma de un conjunto interconectado de ecuaciones que describen el movimiento —y los cambios internos— del sistema estudiado bajo las diferentes influencias que percibe»<sup>24</sup>. Dudo, sin embargo, de que dispongamos del tipo de matemáticas que se necesitan para la formulación de las ecuaciones y los coeficientes que describen las relaciones del proceso de interacción mutua entre los diferentes subsistemas de un sistema social<sup>25</sup>. Es más, dudo, como también lo hizo Myrdal, de que seamos capaces, en el futuro próximo, de adquirir la información completa y cuantitativa requerida para una representación de las relaciones fundamentales, bajo la forma de un conjunto interconectado de ecuaciones que describa la estructura y los cambios internos de un sistema social. No obstante, incluso sin este completo y preciso conocimiento el enfoque institucional puede contribuir en gran medida no sólo al diagnóstico sino también a la planificación del proceso de desarrollo. Incluso las explicaciones sobre la naturaleza de las relaciones relevantes o sobre la dirección general de los posibles cambios puede ser de considerable importancia. Una cosa me parece segura: la búsqueda de una causa principal del desarrollo debe considerarse como algo inútil —tan inútil como la atención convencional sobre la tasa de inversión como el factor determinante del desarrollo—. En su lugar, lo que se necesita, y todo lo que podemos esperar, consiste en ser capaz de identificar los factores estratégicos decisivos, es decir, los factores sobre los que podemos influir con mayor facilidad que otros y que son capaces, por sí mismos, de cambiar el modelo de interacción en la dirección del desarrollo económico. Mi opinión es que las mejoras en la tecnología, en el uso de la tierra y en las relaciones de tenencia, las medidas diseñadas para reducir la desigualdad de oportunidades, las técnicas para controlar la tasa de natalidad y la mejora en la educación y la administración-pública, ofrecen estas posibilidades de cambio y por tanto constituyen los factores estratégicos. También pueden existir otros factores que un estudio empírico de los sistemas sociales específicos en sociedades concretas será capaz de identificar.

Los sistemas sociales alcanzan estados de relativa estabilidad en los que el sistema en su conjunto no cambia su carácter. De hecho, esta estabilidad puede considerarse como un estado de estancamiento en el que incluso los impulsos estimulantes (como por ejemplo las nuevas técnicas) son contrarrestadas por los efectos inhibitorios de las instituciones, los valores culturales, las actitudes, los sistemas de poder y otros elementos. No obstante, tales estados de estabilidad no están inmunizados contra la aparición de perturbaciones. De hecho, la inercia del sistema crea perturbaciones tales

---

<sup>24</sup> Gunnar Myrdal, *Economic theory and under-developed regions*, London, 1957, p. 19.

<sup>25</sup> Ciertamente las matemáticas de cálculo y de las ecuaciones diferenciales que son adecuadas para la descripción de las tendencias hacia equilibrios estables no ofrecen solución a la descripción analítica del proceso de interdependencias circulares «donde se entrelazan la causa y el efecto», como lo llamó Pareto. Véase V. Pareto, «On the economic phenomenon: A reply to Benedetto Croce», reimpresso en *International economic papers*, No. 3, New York, 1953, p. 185.

como el crecimiento de la población y el hambre. Bajo la presión de estas perturbaciones, los sistemas sociales se verán obligados a cambiar y adaptarse creando nuevos acuerdos institucionales. De hecho, tales modificaciones me parecen el *prerrequisito* del cambio y del desarrollo. En otras palabras, los sistemas sociales presentan una dinámica<sup>26</sup>, están en un proceso en el curso del cual surgen tensiones y conflictos internos entre los diferentes componentes del sistema. Mientras las formas extremas de conflicto destruyen un sistema social, otros conflictos y tensiones internas tienden a poner en marcha el proceso dialéctico esencial por medio del cual el sistema se adapta a las nuevas condiciones. Añadiré, no obstante, que, esto no es la simple dialéctica teleológica de los tres pasos de la tesis, antítesis y síntesis como observaron Hegel y Marx, sino un proceso dialéctico más complejo con más de un resultado concebible.

En resumen, me parece que la visión institucionalista del proceso de desarrollo como un sistema social con diversos componentes en interacción circular podría proporcionar una alternativa al enfoque convencional del estudio del desarrollo económico. No sólo ofrece una explicación de muchos fallos de determinados proyectos y planes de desarrollo sino que, interpretado adecuadamente, podría también proporcionar indicadores pragmáticos para una planificación más satisfactoria de tales proyectos y de los esfuerzos de desarrollo en general. Un ejemplo puede servir para aclarar este punto. Las sociedades preindustriales con formas tradicionales de agricultura, sistemas de tenencia de la tierra y tasas de crecimiento poblacional entre el 3 y el 4 por ciento, están afrontando problemas de mucha complejidad que sólo pueden abarcarse por medio de un enfoque del sistema social, puesto que todas las indicaciones llevan a la conclusión de que, dados sus conocimientos y su tecnología (como se refleja en los bienes de capital disponibles tales como las variedades de plantas y animales y sus técnicas agrícolas), dada su climatología y sus condiciones de suelo, dados sus sistemas de tenencia de la tierra así como el crédito y la organización de mercados, dadas sus tasas de incremento del número de personas que busca empleo, estas economías tradicionales agotaron hace mucho tiempo sus oportunidades económicamente beneficiosas de inversión en la agricultura. Por tanto, ni la confianza en los incentivos privados, ni la mejora de las actuales estructuras de comercialización y de mercado, ni la construcción de una infraestructura mejor (sistemas de regadío, carreteras, etc.), ni las reformas institucionales, ni siquiera la simple transferencia de los métodos agrícolas y la tecnología occidentales altamente sofisticados, por separado, pueden ser suficientes o eficaces. Observado como un proceso de interdependencias circulares el subdesarrollo económico sólo puede superarse por medio de una combinación de medidas específicas ideadas para conseguir la modernización de una sociedad agrícola tradicional. Los siguientes pasos pueden proporcionar una salida al dilema: 1) el desarrollo de una tecnología agrícola creando nuevas variedades de plantas (y ganado) que, bajo las condiciones climatológicas y naturales de cada región específica harían posible superar el actual

---

<sup>26</sup> Sobre la dinámica de los sistemas sociales ver las observaciones pertinentes de B. M. Gross, *The state of the nation: Social systems accounting*, (Social Science Paperbacks), London, 1966, pp. 30-33.

estancamiento de los rendimientos por unidad de superficie; 2) la amplia difusión de conocimientos técnicos requeridos para hacer uso de, y proteger, estos nuevos bienes de capital, 3) la elección —en la medida que sea posible— de métodos de cultivo intensivos en trabajo, 4) medidas de reforma de la tierra en el sentido más extenso del término, 5) la creación de la infraestructura estratégica incluyendo el suministro de una oferta segura de agua así como infraestructura de transporte y distribución y 6) la reforma del actual sistema impositivo agrícola. Mencionaré sólo de paso la necesaria industrialización de la economía, a pesar de su importancia para reducir la dependencia de las importaciones y para proporcionar oportunidades de empleo útil para el cada vez mayor ejército de desempleados. En resumen, haciendo hincapié en la interacción recíproca de un complejo conjunto de componentes, el enfoque sistémico del desarrollo económico no sólo nos lleva a acercarnos a los «hechos» sino que nos ayuda a desarrollar los indicadores operativos con el fin de conseguir una estrategia de planificación del desarrollo más adecuada que cualquier otra teoría convencional formulada en función de variables puramente económicas.

Antes de concluir estas observaciones sería útil tratar brevemente la cuestión de la relación entre la economía institucional y el enfoque del modelo convencional para el estudio de los procesos económicos. Podemos argumentar que ambos enfoques destacan el carácter de sistema de la economía. Ambos identifican un número de componentes de una situación determinada y buscan una representación conceptual de las interrelaciones. En ese sentido general, existen obviamente similitudes entre los dos enfoques que tienen su origen en el hecho de que toda ciencia se interesa en identificar los componentes relevantes de una situación «problemática» y en mostrar «la consistencia» de estos componentes. No obstante, el hecho es que el enfoque institucional, a diferencia del enfoque del modelo convencional, considera la economía desde el primer momento como parte de una amplia entidad socio-cultural, un hecho que exige —como anteriormente señalamos— categorías, conceptos y teorías especiales.

Sin embargo, todavía podemos argumentar que la gran diferencia que existe entre el enfoque institucional y el enfoque del modelo con respecto al estudio del desarrollo económico se reduce a una ampliación del marco de análisis y a la incorporación de variables y de ecuaciones adicionales en el modelo. Tomemos, por ejemplo, modelos de diferente consistencia que relacionen la tasa de crecimiento ( $g$ ) con la tasa de formación de capital ( $a$ ) y la tasa promedio de productividad de las inversiones ( $b$ ), por ejemplo el ratio output-capital marginal. Nadie podrá negar la exactitud de la relación  $g = a \times b$  bajo determinadas condiciones de técnicas, habilidades, actitudes y conocimientos, y otros factores que en cualquier momento determinan la tasa de inversión y la productividad del trabajo y el capital. Se dice que el institucionalista se interesa por el análisis de estos últimos factores que influyen en la tasa de formación de capital, en la productividad media  $y$ , por tanto, en la tasa de crecimiento. Pero el institucionalista plantea cuestiones que el constructor del modelo convencional no plantea; por lo que, en este sentido, es posible decir que amplía el marco del análisis. Esta forma de interpretar la relación entre la economía institucional y la construcción de modelos no se cuestionaría si la relación funcional que existe entre todos los componentes que hacen de  $a$  y  $b$  lo que son, pudiese expresarse en forma de funciones algebraicas. He señalado

por qué creo que esta solución no estará a nuestra disposición, al menos, en un futuro próximo. No disponemos ni de las matemáticas ni de los conocimientos y medidas necesarias de las relaciones relevantes.

Existe una razón adicional que hace problemático incorporar el enfoque institucional en los modelos tradicionales o viceversa. Los modelos de consistencia funcionan con agregados tales como el ahorro, la inversión, la formación de capital, la productividad de la inversión, la capacidad productiva, el empleo, desempleo y el subempleo. Estos agregados tienen un contenido preciso, verificable y por tanto medible en la realidad de las economías de mercado, pero en las economías tradicionales de no-mercado, el ahorro y la inversión así como la productividad y el empleo y, sobre todo, el subempleo, son mucho menos fácilmente determinables.

El institucionalista está convencido de que la indeterminación y la carencia de precisión son sólo en parte el resultado de las lagunas en nuestros conocimientos sobre la relevancia de las relaciones causales. Ambas constituyen un residuo forzoso de la indeterminación que tiene su base en las condiciones existentes y que es inherente a las interdependencias y a la carencia de valoraciones humanas homogéneas<sup>27</sup>. El intento de superar esta forzosa indeterminación por medio de conceptos formulados con mayor precisión de lo que se justifica por las condiciones existentes, sería evidencia, no de claridad lógica, sino del error lógico y del sesgo oculto, es decir, de un tipo de pensamiento ilógico que es perjudicial para el análisis científico. Estas consideraciones sobre la forzosa indeterminación de muchos conceptos y de medidas agregadas, que se utilizan en varios modelos convencionales suscitan serias cuestiones no sólo con respecto a su relevancia y adecuación sino también con respecto a la supuesta compatibilidad entre el enfoque institucional y la sabiduría convencional.

## RESUMEN Y CONCLUSIONES

Espero haber conseguido no sólo defender la economía institucional frente a sus críticos sino también haber mostrado que el institucionalismo ofrece una salida al actual callejón sin salida al que nos ha llevado nuestra disciplina como consecuencia de la mala utilización de la abstracción de la realidad social. Lejos de reflejar un ingenuo empirismo y lejos de cualquier hostilidad a la teorización, el institucionalismo ve a la economía como un sistema abierto, cuyo análisis requiere nuevas categorías, conceptos y perspectivas que han de encontrarse fuera del aparato convencional de las teorías estáticas y teleológicas. Por tanto, los institucionalistas han desarrollado, como alternativa al

---

<sup>27</sup> Sobre este problema, véase Gunnar Myrdal, «Value loaded» concepts», en H. Hegeland (ed.), *Money, growth and methodology, Essays in honour to J. Akerman*, Lund, 1962, pp. 273-275, y Paul Streeten, «The use and abuse of models in development planning», en Kurt Martin y John Knapp (eds.), *The teaching of development economics*, London, 1967, pp. 60-65.

concepto y a la teoría del equilibrio estable, el principio de la causación circular como base de un marco teórico en función del cual será posible llegar a una explicación y a un entendimiento generalizado del *modus operandi* de los complejos sistemas sociales abiertos incluyendo sus cambios estructurales.

Además, los institucionalistas se han preocupado por cuestiones no ortodoxas tales como el papel del conflicto, la violencia y el poder en la vida económica; dudan de los precios de mercado como un indicador del bienestar individual y social y como criterios de eficiencia a la hora de asignar recursos escasos; han estudiado los fenómenos de los costes sociales y ponen mayor énfasis sobre el papel que la ciencia, los conocimientos compartidos y la tecnología juegan como determinantes de la productividad del trabajo humano y de los bienes de capital y, finalmente, están comprometidos con el análisis crítico de la calidad de la vida individual y social en una civilización técnica.

Creo que la economía institucional no necesita tanto una defensa sino una sistematización, porque si los críticos de la economía institucional se equivocan al considerarla como hostil a la teoría, están en lo correcto al señalar que el institucionalismo no es todavía un cuerpo sistemático de pensamiento. No creo que la naturaleza de nuestro objeto de estudio o nuestras lagunas de conocimientos hagan imposible una sistematización de esta índole. Esto se debe al hecho de que los institucionalistas se han preocupado por una cuestión central y no han escrito la clase de libros de texto que tienden a sistematizar y a perpetuar una escuela dominante. Aunque esto los ha protegido contra una dogmatización prematura de sus ideas, ha facilitado un cuestionamiento parcialmente legítimo de la coherencia de sus conceptos y sus teorías. Creo que es tiempo de una sistematización del pensamiento económico institucional.

Aparte de esto, una de las tareas más urgentes de los economistas institucionales consiste en superar su aislamiento relativo. En vez de mantenerse en la solitaria postura del disidente, hay que trabajar juntos y en estrecho contacto, no sólo con algún otro, sino con los demás científicos sociales, porque el economista institucional tendrá que saber más, de lo que sabe el economista puro, de las disciplinas relevantes que están relacionadas.

Sobre todo, no deben permitir que el peso de la sabiduría convencional les calle. Aunque deban mantener una humildad apropiada ante los múltiples problemas y su complejidad, esta humildad no justifica una indebida actitud defensiva de su postura y de su trabajo, porque incluso si muchas de sus conclusiones pueden ser imprecisas, es mejor tener respuestas imprecisas o aproximadas a preguntas correctas que tener respuestas precisas a cuestiones erróneas<sup>28</sup>. Iré algo más lejos. Creo que ha llegado el momento de que los institucionalistas de los países desarrollados y subdesarrollados se unan y sean más enérgicos de lo que lo han sido la mayoría de los economistas institucionales en el pasado, con algunas excepciones. No necesitan gritar sus argumentos, pero tampoco susurrarlos<sup>29</sup>.

<sup>28</sup> Peter Wiles, *The political economy of communism*, Cambridge, 1962, pp. 246-247.

<sup>29</sup> D. F. Down, «On Veblen, Mills and the decline and criticism», *Dissent*, Winter 1964, p. 37.