

ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Geoffrey M. Hodgson*
University of Hertfordshire, U. K.
g.m.hodgson@herts.ac.uk

¿Qué son las instituciones?¹

What Are Institutions?

O que são as instituições?

Artículo de reflexión recibido el 16 /02 / 11 y aprobado el 03 / 10 / 11

*Nota del editor: CS agradece al profesor Geoffrey M. Hodgson, de la University of Hertfordshire, por conceder y tramitar el permiso para la traducción y la publicación de este trabajo en nuestra revista. Este artículo fue publicado por primera vez en: *Jei Journal of Economic Issue*, Vol. XL, N° 1, marzo de 2006. La traducción del inglés al español es de Isabel Cristina Tenorio. Revisión final de Rafael Silva Vega.

¹ El autor está muy agradecido con Margaret Archer, Ana Cecilia Castro, Raúl Espejo, Ronaldo Fiani, Jane Hardy, Anthony Kasozi, Uskali Mäki, Douglas North, Pavel Pelikan, John Searle, Irene van Staveren, Viktor Vanberg, árbitros anónimos y otras personas por sus comentarios y discusiones. En este ensayo también se utiliza material de Hodgson de 2001, 2002 y 2004.

Resumen

Aunque el término institución tiene una larga historia en las ciencias sociales, aún no existe consenso en torno a su definición. El autor primero muestra las ambigüedades que presentan los planteamientos de North al limitar el concepto de institución a los sistemas de reglas formales que rigen a las organizaciones. Luego, para superar estas dificultades, propone un concepto más amplio que tiene en cuenta la base informal de todo comportamiento estructurado y duradero.

Palabras clave: Instituciones, Organizaciones, Reglas formales, Reglas informales, Hábito

Abstract

Although the concept of institution has long history in social sciences, there is still no agreement with regard to the interpretation of the concept. The paper first discusses the ambiguities in North's approach, in particular, when the latter limits the concept of institution to the system of formal rules that govern the organizations. Next, in order to overcome the difficulties of North's approach, the author proposes to widen the concept by taken into account the informal base of all structured and enduring behavior.

Keywords: Institutions, Organizations, Formal rules, Informal rules, Habit

Resumo

Embora o conceito de instituição tenha uma longa história nas ciências sociais, ainda não existe consenso sobre sua definição. O autor mostra as ambigüidades das colocações de North quando restringe o conceito aos sistemas de regras formais que regem as organizações. Para ultrapassar essas dificuldades, propõe uma visão mais abrangente que leva em conta a informalidade que está na base de todo comportamento estruturado e duradouro.

Palavras-chave: Instituições, Organizações, Regras formais, Regras informais, Hábito

Introducción

El uso del término *institución* se ha generalizado en las ciencias sociales en los últimos años, reflejando el crecimiento de la economía institucional y el uso del concepto de institución en otras disciplinas, incluyendo la Filosofía, la Sociología, la Política y la Geografía. El término tiene una larga historia de uso en las ciencias sociales y se remonta al menos a Giambattista Vico en su *Scienza Nuova* de 1725. Sin embargo, hoy en día, no existe unanimidad en la definición de este concepto.

Además, las interminables controversias entre distintos autores sobre las definiciones de términos clave como *institución* y *organización* los han llevado a dejar de lado las definiciones para centrarse y concretar aspectos prácticos. Pero es imposible llevar a cabo un análisis empírico o teórico de cómo funcionan las instituciones o las organizaciones sin tener una concepción adecuada de lo que es una institución o una organización.

Este artículo propone que los que renuncian a dar una definición están actuando a la ligera, y que sí es posible dar definiciones potencialmente consensuadas de dichos términos pero que, antes, es necesario superar ciertos obstáculos y dificultades que se presentan en el camino. También es importante evitar ciertos sesgos en el estudio de las instituciones, para no atribuir las características de un tipo particular al conjunto de las instituciones como un todo. El presente artículo destaca algunos peligros del énfasis, excesivo, relativo a la *auto-organización* y a las *instituciones insensibles a los agentes*.

Este artículo plantea aspectos desde diferentes disciplinas académicas y está organizado en seis secciones. Las primeras tres secciones están dedicadas a la definición y la comprensión de las instituciones en términos generales. La primera sección explora el significado de términos clave tales como *institución*, *convención*, y *regla*. En la segunda se discuten algunos aspectos generales relacionados con el funcionamiento de las instituciones y cómo interactúan con los individuos, sus hábitos y sus creencias. La tercera examina la diferencia entre organizaciones e instituciones y lo que puede significar el término *formal* cuando se aplica a las instituciones o a las reglas, haciendo énfasis en algunas de las afirmaciones de Douglass North al respecto. La cuarta identifica un sesgo excesivo en la discusión de las instituciones auto-organizadas, para señalar que este tipo de instituciones hacen parte de un caso especial. La quinta argumenta que las instituciones se diferencian, también, por el grado de sensibilidad ante los cambios en la personalidad de los agentes vinculados a la misma. Por último, la sexta sección concluye el ensayo.

Sobre instituciones, convenciones y reglas

Las instituciones son el tipo de estructuras que más importan en la esfera social: ellas constituyen el tejido de la vida social. El creciente reconocimiento del papel de las instituciones en la vida social implica advertir que gran parte de la interacción y de la actividad humana está estructurada en términos de reglas explícitas o implícitas. Sin violentar mucho la literatura relevante, podemos definir las instituciones como sistemas de reglas sociales establecidas y extendidas que estructuran las interacciones sociales.² El idioma, el dinero, la ley, los sistemas de pesos y medidas, los modales en la mesa, las empresas (y otras organizaciones) son todas instituciones.

De acuerdo con Robert Sugden (1986), John Searle (1995) y otros autores, podemos definir, de manera útil, una convención como una instancia particular de una regla institucional. Por ejemplo, todos los países tienen reglas de tránsito, aunque se trata de una convención (arbitraria) si se debe manejar por la derecha o por la izquierda. En cuanto al sistema institucional británico de normas de tránsito, la convención específica es manejar por la izquierda.³

En cierta medida es necesario considerar de qué manera las instituciones estructuran las interacciones sociales y en qué sentido se establecen o se encuentran inmersas. En parte, la durabilidad de las instituciones es producto del hecho de que pueden crear expectativas estables sobre el comportamiento de los demás. Por lo general, las instituciones hacen posible el pensamiento ordenado, las expectativas y la acción al imponer a las actividades humanas una forma y una consistencia. Las instituciones dependen de los pensamientos y las actividades de los individuos pero no pueden ser reducidas a ellos.

Las instituciones limitan y al mismo tiempo permiten el comportamiento. La existencia de reglas implica unas restricciones. Sin embargo, dichas limi-

2 Jack Knight (1992, 2) por ejemplo, definió de igual manera una “institución” como “un conjunto de reglas que estructuran de cierta manera las interacciones sociales”. Sin embargo, hay un debate en la nueva economía institucional sobre si las instituciones deberían ser consideradas esencialmente como un equilibrio, normas o reglas (Aoki 2011; Crawford y Ostrom 1995). Pero este conflicto interpretativo surge desde la tradición intelectual que da por sentado que las preferencias individuales o los propósitos están dados. Al ser relativamente estables, las instituciones tienen cualidades semejantes al equilibrio, incluso si su equilibrio se puede ver perturbado. Estos equilibrios se refuerzan a medida que las preferencias o los propósitos se ven moldeados por los resultados. Mirando las normas y las reglas, no son sencillamente el “entorno” en el que el actor (racional) debe decidir y actuar, también son internalizadas en las preferencias, y replicadas con el comportamiento del individuo. Un comportamiento repetido, condicionado por aparentes reglas, adquiere un peso normativo pues la gente acepta lo acostumbrado como virtud moral y así ayuda a estabilizar el equilibrio institucional. Cuando se ven los efectos de las instituciones en los individuos o de los individuos en las instituciones, los tres aspectos de las instituciones se entrelazan.

3 Anota que la escuela de la economía francesa de la convención adopta una definición amplia de la convención que es cercana a la noción de regla adoptada aquí (Thévenot, 1986; Orléan 1994; Favereau y Lazega, 2002).

taciones pueden abrir posibilidades: pueden promover elecciones y acciones que de otra manera no existirían. Por ejemplo, las reglas de la lengua nos permiten comunicarnos; las reglas de tránsito permiten que el tráfico fluya de manera más fácil y segura; las leyes pueden aumentar la seguridad personal. La reglamentación no es siempre la antítesis de la libertad, de hecho puede ser su aliada.

Como lo plantea Alan Wells “las instituciones sociales constituyen un elemento conceptualmente más general, conocido como estructura social” (1970: 3). Los primeros economistas institucionales, en la tradición de Thorstein Veblen y John R. Commons, concibieron las instituciones como un tipo especial de estructura social con el potencial de lograr cambios en los agentes, incluyendo cambios en sus propósitos o preferencias.

Sin embargo, algunos institucionalistas como John Fagg Foster, de forma errada, definieron las instituciones como “patrones establecidos de comportamiento correlacionado” (1981: 908).⁴ Definir las instituciones como un comportamiento nos llevaría al error de presuponer que las instituciones no existirían si los comportamientos asociados a ellas se interrumpieran. ¿A caso la monarquía británica deja de existir cuando los miembros de la familia real están dormidos y no ocurre ninguna ceremonia real? Por supuesto que no: las prerrogativas y los poderes reales continúan, incluso cuando no están siendo ejercidos. Estos poderes, y no los comportamientos, son los que significan que la institución existe. Sin embargo, estos poderes pueden terminar y las disposiciones institucionales desvanecerse, si no se ejercen con la suficiente frecuencia. Por lo demás, la única forma de observar las instituciones es a través del comportamiento manifiesto.⁵

No todas las estructuras sociales son instituciones. Las estructuras sociales incluyen conjuntos de relaciones que, tal vez, no están codificadas en el discurso, como las estructuras demográficas de las especies animales o de las sociedades humanas antes de que se tuviera conocimiento alguno sobre demografía. Las estructuras demográficas pueden limitar las potencialidades en términos del número de niños o de adultos que requieren cuidado y del número de adultos físicamente capacitados para cuidar, producir y procrear. Aunque ellos no necesariamente hacen esto mediante el uso de reglas.⁶

4 Tony Lawson (2003a) hizo un listado de varias definiciones del comportamiento utilizadas en la literatura institucionalista y las criticó acertadamente. La famosa definición de Walter Hamilton de la institución como “una forma de pensamiento o acción de cierta prevalencia y permanencia, que está inmersa en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo” (1983: 84) es preferible que algunas de las últimas.

5 Aunque con fallas, las definiciones de las instituciones en términos de comportamiento eran comprensibles durante la era positivista de la psicología y las ciencias sociales – de 1920 hasta bien terminada la Segunda Guerra Mundial – cuando se defendía abiertamente y de forma errada, que las discusiones sobre fenómenos no observables no tenían lugar en la ciencia (Hodgson, 2004).

6 La discusión de la estructura demográfica dada por Margaret Archer, aunque útil, se queda corta en la

El término regla se entiende, generalmente, como una orden normativa socialmente transmitida y habitual o como una disposición normativa inherente del tipo: “en las circunstancia X haga Y”.⁷ Una regla prohibitiva incluiría una gran cantidad de acciones Y, de las que se excluyen los resultados prohibidos. Otras reglas pueden incluir requisitos para realizar un conjunto menor de acciones en Y. Una regla también puede ser considerada, u observada, sin mucha reflexión. La oración “inmanentemente normativa” implica que si la regla es revisada o cuestionada, entonces, surgen aspectos normativos.

El término “socialmente transmitida” significa que la reiteración de estas reglas depende de una cultura desarrollada socialmente y de cierto uso del lenguaje. Tales disposiciones no aparecen sencillamente como resultado de genes heredados o de instintos; dependen de estructuras sociales limitantes y, tal vez, no tengan una representación directa u obvia en nuestra composición genética.

Las reglas incluyen normas de comportamiento y convenciones sociales, así como reglas legales. Tales reglas son potencialmente codificables. Los miembros de la comunidad relevante comparten de manera explícita o tácita el conocimiento de estas reglas. Este criterio de codificabilidad es importante porque implica que el quebrantamiento de la regla puede ser identificado de manera explícita. También sirve para identificar la comunidad que comparte y comprende las reglas en juego.

El aspecto normativo de una regla no sería tan relevante, y no tendría una razón de peso para que se pasara de generación en generación, si las circunstancias naturales solo permitieran una opción Y^* en las circunstancias X. Si fuéramos obligados por las leyes de la naturaleza a hacer Y^* en las circunstancias X, entonces no habría necesidad de compulsiones normativas o de sanciones. Por el contrario, múltiples opciones, por lo general, se pueden imaginar para la forma de una regla. Una cultura puede establecer que en las circunstancias X se haga Y; otra puede exigir que en las circunstancias X se haga Z. Sin embargo, las leyes de la naturaleza restringen el conjunto de las posibles reglas que se pueden formular. Una ley posible no nos puede pedir que desafíemos las leyes de la gravedad o que seamos Julio Cesar. El conjunto de las reglas posibles se puede aumentar mediante avances tecnológicos y otro tipo de avances institucionales. Por ejemplo, la tecnología de la escritura hace posible la regla de que un contrato válido, escrito en papel, debe ser firmado.⁸

diferenciación que hace entre las estructuras en general y las estructuras basadas en las reglas.

7 Ver: Ostrom (1986) y Crawford y Ostrom (1995) para un detallado análisis de la naturaleza de las reglas institucionales.

8 La definición de la tecnología es en sí problemática y no se aborda aquí. Ver: Nelson y Sampat 2001, entre muchos otros.

Como lo ha planteado Searle (1995, 2005), las representaciones mentales de una institución o sus reglas forman parte de esta institución, dado que una institución puede existir solo si su gente tiene creencias particulares y actitudes mentales relacionadas. Por lo tanto, una institución es un tipo especial de estructura social que implica reglas potencialmente codificables y normativas (evidentes o inherentes) de interpretación y comportamiento. Algunas de estas reglas se refieren a símbolos o significados, como es el caso obvio del idioma o de la plata. Sin embargo, como lo señalaba Max Weber en 1907, algunas reglas son observadas “sin que haya una formulación subjetiva de la regla” (1978: 105). Por ejemplo, pocos de nosotros podríamos especificar de manera completa las reglas gramaticales de la lengua que utilizamos a diario ni especificar, con todos los detalles, algunas destrezas prácticas. No obstante, las reglas institucionales son en principio codificables, de tal forma que los infractores de estas reglas se convierten en sujetos de discurso.

Incluso, con este criterio de la posible codificabilidad, se presenta el problema de hasta dónde podemos estirar el significado del término “regla” en la definición de una institución. Friedrich Hayek, por ejemplo, hacía énfasis en que “el hombre es tanto un animal que sigue reglas como uno que busca propósitos” (1973: 11). Sin embargo, su noción de la regla fue muy amplia. Para Hayek el término “regla” es “utilizado para hacer una declaración mediante la cual se puede describir una regularidad en la conducta de los individuos, indistintamente de si la regla es *conocida* por los individuos en cualquier otro sentido distinto del que normalmente le dan para actuar de acuerdo con ella” (1967: 67). El autor (1979, 159) concebía reglas que resultaban del “escaso cambio fundamental de lo genéticamente heredado”, “impulsos instintivos”, así como, también, de la razón o la interacción humana. Para Hayek, por lo tanto, una regla es cualquier disposición comportamental, incluyendo los instintos y los hábitos que conducen a “una regularidad en la conducta de los individuos”.

Esta definición, excesivamente amplia, incluye regularidades comportamentales como respirar o el ritmo cardíaco. Esto amplía la noción de la regla llegando a extremos inaceptables (Kley, 1994). A pesar del énfasis general de Hayek en el comportamiento intencional y su rechazo de la psicología conductista, él terminó dando una definición de *regla* que depende mucho de las regularidades comportamentales, desconociendo la ontología de las reglas y los mecanismos implícitos en su creación y replicación.

Las reglas sociales son, esencialmente, replicadas mediante mecanismos distintos de los genes. Sin embargo, aunque las reglas no estén en el ADN, sería un error ir al otro extremo y considerar la observación de las reglas como algo com-

pletamente deliberado. Michel Polanyi (1967) plantea, de manera convincente, que siempre hay, y es inevitable, un substrato tácito de conocimiento que nunca se puede articular de manera completa, ni siquiera con el más deliberado de los actos. Las reglas, para que sean efectivas en el contexto social, nunca pueden ser un asunto de pura o total deliberación consciente.

La dimensión tácita del conocimiento crea un problema cuando tratamos de establecer un límite entre lo instintivo, o lo automático, con las regularidades comportamentales, por un lado, y la regla genuina, por el otro. Algunos autores se refieren a esta última, y no a la primera categoría del comportamiento, como “intencional”. El problema aquí es que el concepto de intencionalidad se amplía, algunas veces, para cubrir casos de comportamiento que no son deliberados (Bhaskar, 1989; Searle 1995; Lawson, 1997). Planteando que este estado inconsciente de “intencionalidad”, que “tiene que ser, en principio, accesible a la consciencia” (Searle, 1995: 5), crea límites al amplio concepto de intencionalidad pero aumenta su cobertura a algunos comportamientos automáticos o instintivos, como respirar o parpadear (pero no a los latidos del corazón), lo que, en cierta medida, en algunas ocasiones se puede considera como control consciente. El criterio de Searle sugiere, así, que respirar o parpadear siempre son intencionales.⁹

Una estrategia alternativa, preferida por este autor, consiste en dos elementos. El primero, el concepto de intencionalidad es reservado para la prefiguración consciente y el razonamiento auto-reflexivo, con relación a eventos o resultados futuros. Como lo señala Hans Joas, la intencionalidad “consiste en un control auto-reflexivo con el que ejercemos nuestro comportamiento habitual” (1996: 158). Los actos no intencionales carecen de deliberación y prefiguración conscientes. El segundo, es que las reglas se consideran como disposiciones transmitidas social y culturalmente, con un contenido normativo real o potencial. Un test útil sobre la transmisión socio-cultural, más que la genética, es la existencia potencial o actual de diferentes sistemas de reglas, incluso en entornos naturales similares.

Raimo Tuomela (1995) estableció una diferencia entre las reglas y las normas, dependiendo de la forma de su imposición. Para poder establecerla, desarrolló una noción de intencionalidad colectiva semejante a la de Searle (1995).¹⁰ La intencionalidad colectiva se presenta cuando un individuo atribuye una intención

9 Roy Bhaskar (1989, 80, 85, 112) escribió “el comportamiento humano intencional es... siempre provocado por razones” y “la razón para el comportamiento es en sí una creencia”. Pero, entonces se admite, “[las creencias pueden conscientes, implícitas o tácitas”. Por lo tanto, el concepto de la intencionalidad es ampliado para cubrir el comportamiento inconsciente y no tenemos ningún criterio para poder decidir cuando una forma de comportamiento es una “acción” o un “mero movimiento”.

10 Para una discusión crítica del tratamiento que da John Searle a la intencionalidad colectiva ver: Vromen (2003).

al grupo al que pertenece, aunque este individuo la tiene y cree que los demás miembros del grupo también la tienen. Así, actuamos porque creemos que otros miembros del grupo tienen un objetivo similar. Es claro que muchas de las regularidades comportamentales se desarrollan en la sociedad por estas intenciones y expectativas de reciprocidad. Toulmin describió estas regularidades como normas. Ellas incluyen una red de creencias mutuas, más que convenciones reales entre los individuos. Las normas incluyen aprobación o desaprobación. Por el contrario, para Toulmin, las reglas son el producto de acuerdos explícitos elaborados por una autoridad y que implican sanciones. Las reglas y las normas se diferencian en virtud de las distintas formas de imponer las tareas a los individuos.

Sin embargo, esta diferenciación tan rápida y dura es difícil de mantener. Las creencias recíprocas se convierten en acuerdos explícitos con la adición de signos individuales y compartidos o con palabras de ratificación. Algunas regularidades en el comportamiento pueden surgir, de manera original, sin una imposición externa, aunque, posteriormente, alguna autoridad imponga sanciones. La diferencia entre la imposición de estas sanciones y la amenaza de desaprobación percibida por los demás se desvanece cuando uno considera que ambas implican cierta incomodidad para el individuo en cuestión. Sugden (2000) fue más allá planteando que ambas se pueden explicar en términos de las preferencias. Pero, incluso si rechazamos la combinación utilitaria de valores y preferencias, ni las sanciones externas ni la reprobación social están exentas de cuestionamientos sobre el valor. Las sanciones externas y las leyes tienen la capacidad de promover su propia autoridad moral, y la transgresión de éstas también puede implicar una desaprobación social. Por lo tanto, la gente obedece las leyes no solamente por las sanciones que conllevan sino, también, porque los sistemas legales pueden llegar a tener la fuerza de la legitimidad moral y el apoyo moral de los demás.

Sobre cómo funcionan las instituciones

¿Cómo entiende la gente, por lo general, las reglas y cómo escoge observarlas? No sólo tenemos que explicar los incentivos y la falta de incentivos sino, también, cómo la gente las interpreta y valora. Esta apreciación y valoración de las reglas es un proceso indispensable en la interacción social. Como lo señala Ludwig Wittgenstein: “una persona utiliza una señalización sólo en la medida en que exista un uso regular de las señalizaciones, una costumbre” (1958: 80).

Estas consideraciones son importantes cuando abordamos el caso especial de las reglas legales. Para que las leyes se conviertan en reglas, en el sentido aquí presentado, tienen que ser costumbre. Como se verá más adelante en el presente

artículo, hay ejemplos de leyes que son ignoradas y que no han adquirido el estatus de costumbre o disposición que tiene una regla. Las leyes ignoradas no son reglas. Para que las nuevas leyes se conviertan en reglas, tienen que ser impuestas hasta el punto de que la evasión o la realización de la conducta en cuestión se convierta en costumbre y adquiera un estatus normativo.

Los economistas institucionales de la tradición vebleniana, así como los modernos e iniciales filósofos pragmáticos, plantean que las instituciones funcionan sólo porque las reglas implícitas se encuentran inmersas en los hábitos compartidos, tanto de pensamiento como de comportamiento (James, 1892; Veblen, 1899; Dewey, 1922; Joas, 1993, 1996; Kilpinen, 2000). Sin embargo, ha habido cierta ambigüedad en la definición de *hábito*. Veblen y los filósofos pragmáticos consideraban el hábito como una capacidad o disposición adquirida, que se puede expresar, o no, en el comportamiento habitual. El comportamiento repetido es importante para establecer un hábito. Pero el hábito y el comportamiento no son lo mismo. Si adquirimos un hábito no necesariamente tenemos que utilizarlo todo el tiempo. Un hábito es una disposición para adoptar un comportamiento o unos pensamientos adquiridos previamente y que son activados por un estímulo o un contexto apropiados.¹¹

Por consiguiente, los sociólogos pragmáticos William Thomas y Florián Znaniecki criticaron “el uso indistinto del término *hábito* para indicar cualquier uniformidad de comportamiento [...] Un hábito [...] es la tendencia a repetir el mismo acto en condiciones materiales similares” (Thomas y Znaniecki, 1920: 1851). William McDougall (1908), tratando el hábito como una propensión, escribió sobre los “hábitos adquiridos de pensamiento y acción” como “resortes de la acción” y vio el “hábito como una fuente de impulso”. Como John Dewey (1922: 42) dijo: [l]a esencia de la costumbre es una predisposición a adquirir formas o modos de respuesta”. Muchos hábitos son inconscientes. Los hábitos están sumergidos en repertorios de pensamiento y comportamiento potencial y pueden ser activados o reforzados por un estímulo o contexto apropiado.¹²

La adquisición de hábitos (o habituación) es el mecanismo psicológico que forma la base de gran parte del comportamiento de observar las reglas. Para que un hábito adquiera el estatus de regla, debe adoptar un contenido normativo inherente, debe ser potencialmente codificable y prevalecer dentro de un gru-

11 La interpretación que da Lawson (2003b, 333) a Veblen es diferente, sin evidencia textual, “al utilizar el término hábito para indicar ciertas formas (repetidas) de acción”. Por el contrario, hay varios apartes en los trabajos de Thorstein Veblen que sugieren una visión de los hábitos como propensiones o disposiciones (ver: Hodgson 2004, 169).

12 Dicho concepto del hábito como una propensión o disposición también se encuentra en trabajos modernos como Camic (1986), Margolin (1987), Murphy (1994), Ouellette y Wood (1998), Kilpinen (2000), Wood y otros (2002), y otros autores.

po. Los hábitos persistentes y compartidos son la base de las costumbres. Para Williams James (1892, 143) “el hábito es la enorme rueda de la sociedad, es su agente conservador máspreciado” (James, 1892: 143).

La estructura existente de la regla ofrece incentivos y restricciones para las acciones realizadas por los individuos. Canalizando el comportamiento de esta forma, se desarrollan y refuerzan hábitos acordes entre la población. De esta forma, la estructura de la regla ayuda a crear hábitos y preferencias congruentes con su reproducción. Los hábitos son el material que conforma las instituciones, y les ofrece poder y autoridad normativa con una mayor durabilidad. A su vez, al reproducir los hábitos de pensamiento, las instituciones crean fuertes mecanismos de conformismo y aceptación normativa. Como lo señaló Charles Sanders Peirce “la esencia de las creencias es la creación del hábito” (1878: 294). Por lo tanto, el hábito no es la negación de la deliberación, sino su fundamento indispensable. Las razones y las creencias son, con frecuencia, la racionalización de sentimientos y emociones fuertemente arraigados que surgen de los hábitos establecidos por comportamientos repetidos (Kilpinene, 2000; Wook, Quinn, y Kashy, 2002). Esta interacción de comportamiento, hábito, emoción y racionalización ayuda a explicar el poder normativo de la costumbre en la sociedad humana. Así, “la costumbre nos reconcilia con todo” –como Edmund Burke escribió en 1757– y las reglas consuetudinarias pueden adquirir la fuerza de autoridad moral. A su vez, estas normas morales ayudan a reforzar aún más la institución en cuestión.

Los hábitos se adquieren en un contexto social y no se transmiten genéticamente. Al aceptar el papel fundamental del hábito en el comportamiento del acatamiento de la regla, podemos empezar a construir una ontología alternativa de las instituciones en la que evitemos los problemas conceptuales basándonos principalmente en la intencionalidad. No es para negar la importancia de la intencionalidad sino para considerarla como una consecuencia, al mismo tiempo que una causa, y ubicarla en un contexto más amplio y ubicuo, de otros comportamientos no deliberados.¹³

Así como las instituciones pueden estructurar, restringir y promover los comportamientos individuales, también tienen el poder de moldear las capacidades y el comportamiento de los agentes de una manera fundamental, pues cuentan con la capacidad de cambiar las aspiraciones en lugar de simplemente promoverlas o restringirlas. Los hábitos constituyen el mecanismo clave en esta transformación. Las instituciones son estructuras sociales que implican una causalidad reconstitutiva hacia abajo, pues actúan de cierta forma sobre los hábitos de

13 El tratamiento de disposición que se da aquí al hábito es bastante consistente con el concepto de Viktor Vanberg (2002) de la actividad “basada en programa”, en la que insistió para que se la hiciera consistente con nuestro conocimiento de la evolución humana.

pensamiento y acción de los individuos. La existencia de una causalidad reconstitutiva descendente no significa que las instituciones actúen directa, completa y uniformemente para determinar las aspiraciones de los individuos, sino que simplemente pueden provocar efectos descendentes significativos. Hasta ahora, dado que las instituciones conducen a unas regularidades en el comportamiento, se establecen hábitos concordantes entre la población, generando unas creencias y propósitos que van en la misma dirección. En este sentido, se refuerza aún más la estructura institucional.¹⁴

Dado que las instituciones dependen al mismo tiempo de las actividades de los individuos y las restringen y moldean, con esta retroalimentación positiva las instituciones cuentan con unas características fuertes de auto-reforzamiento y auto-perpetuación. Las instituciones se eternizan puesto que delimitan y moldean las aspiraciones de los individuos y crean una base para su existencia entre las muchas mentes individuales que afectan, con sus convenciones.

Esto no quiere decir, sin embargo, que las instituciones estén separadas del grupo de individuos vinculados; las instituciones dependen de los individuos para poder existir, de sus interacciones y de sus patrones compartidos de pensamiento. No obstante, un individuo nace en un mundo institucional pre-existente que lo confronta con sus reglas y normas.¹⁵ Las instituciones con las que nos enfrentamos residen en las disposiciones de otros individuos pero también dependen de las interacciones estructuradas entre ellos, en las que se ven implicados ciertos artefactos materiales o instrumentos. La historia proporciona los recursos y las limitaciones, tanto materiales como cognitivas, en las que pensamos, creemos y actuamos.

De esta forma, las instituciones son al mismo tiempo estructuras objetivas “allá afuera” y fuentes subjetivas de agenciamiento humano “en la cabeza humana”. Las instituciones nos ofrecen un vínculo entre lo ideal y lo real. Los conceptos gemelos de hábito e institución nos pueden ayudar a superar el dilema filosófico entre el realismo y el subjetivismo en las ciencias sociales. El actor y la estructura institucional, aunque diferentes, están así conectados en un círculo de interacción e interdependencia mutua.

Commons señalaba que “algunas veces una institución parece semejar a un edificio, una especie de estructura de leyes y reglamentaciones, dentro de la cual los individuos actúan como reclusos. A veces parece significar el comportamiento

14 Para la discusión sobre el concepto original de “causalidad descendiente”, ver: Sperry (1991). La causalidad descendente reconstitutiva se discute aun más en Hodgson (2003 y 2004), y el proceso se modela, con un mecanismo de formación del hábito, en Hodgson y Knudsen (2004).

15 Consultar Hodgson 2004 para una discusión de los recuentos históricos de su visión, desde Comte hasta Archer 1995, pasando por Marx, Lewes, Durkheim, Veblen y otros.

de los mismos reclusos” (Commons, 1934: 69). Este dilema de puntos de vista persiste hoy en día. Por ejemplo, la definición de North de las instituciones como “reglas de juego [...] o [...] restricciones concebidas humanamente” (North, 1990: 3) hace énfasis en las restricciones de la prisión metafórica en la que actúan “los reclusos”. Por el contrario, la descripción de Veblen (1909, 626) de las instituciones como “hábitos de pensamiento establecidos y comunes para la mayoría de los seres” parece arrancar no desde las restricciones objetivas sino de los “mismos reclusos”. Sin embargo, como lo insinuó Commons y lo planteó Veblen (1909, 628-30) de manera más profunda, el hábito de comportamiento y la estructura institucional están entrelazados y se refuerzan mutuamente: ambos aspectos son relevantes para el panorama completo. Se requiere hacer un doble énfasis, tanto en la agencia como en la estructura institucional, para entender que las instituciones, en sí, son los resultados de las interacciones y las aspiraciones humanas, sin que sean diseñadas de manera consciente con todos los detalles por algún individuo o grupo, y sabiendo que históricamente las instituciones han precedido a todo individuo.

Algunos problemas con la exposición de Douglass North

Empezando con una definición de las instituciones como sistemas de reglas socialmente inmersos, es obvio que las organizaciones son un tipo especial de institución, con características adicionales. Las organizaciones son instituciones especiales que cuentan con: (a) criterios para establecer sus límites y para distinguir a sus miembros de los no miembros, (b) principios de soberanía para determinar quien está a cargo, y (c) cadenas de órdenes que definen las responsabilidades dentro de la organización.

Sin embargo, en varias declaraciones influyentes dadas por North, él caracteriza a las instituciones y a las organizaciones de manera diferente. El propósito de la presente sección es exponer algunas de las dificultades en sus planteamientos y conservar mis definiciones alternativas. Estas dificultades tienen que ver con las aparentes diferenciaciones de North entre: (a) las instituciones y las organizaciones y (b) entre las “reglas formales” y las “restricciones informales”. North no ha sido suficientemente claro y, por lo tanto, mucha gente lo malinterpreta diciendo que las organizaciones no son un tipo de institución. También se le malinterpreta con la diferenciación entre las instituciones formales y las informales. North no defiende ninguna de estas diferenciaciones. Yo planteo que North ha elaborado insuficientemente la naturaleza y el funcionamiento de las reglas sociales que correctamente identifica como la esencia de las instituciones. Su énfasis en el carácter semejante que tienen las instituciones a una regla es consistente con

mi definición, pero yo creo que es necesario agregar algo más. En cuanto a las instituciones en general, North escribió:

Las instituciones son las reglas del juego en la sociedad o, más formalmente, son las restricciones humanamente concebidas que moldean la interacción humana. Por lo tanto, estructuran incentivos en el intercambio humano, ya sea político, social o económico [...] Conceptualmente, la diferencia clara que es necesario hacer es entre las reglas y los jugadores. El propósito de las reglas es definir la forma como se juega el juego. Pero el objetivo del equipo dentro de ese conjunto de reglas es ganar el juego [...] Moldear las estrategias y las habilidades del equipo a medida que se desarrolla es otro proceso separado del moldeamiento de la creación, la evolución y las consecuencias de las reglas (North, 1990: 3).

North insiste en que las reglas se deben “diferenciar claramente [...] De los jugadores”. La diferencia entre jugadores y reglas es semejante a la diferenciación entre agentes y estructuras, como se ha planteado en otros contextos (Archer, 1995; Lawson, 1997; Hodgson, 2004). Las estructuras dependen de los agentes, pero ambos son distintos y diferentes. North también escribió:

Lo que moldea la evolución institucional de una economía es la interacción entre las instituciones y las organizaciones. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores. Las organizaciones están hechas de grupos de individuos unidos por un propósito común para alcanzar ciertos objetivos (North, 1994: 361).

North ve justamente que las organizaciones incluyen partidos políticos, empresas, sindicatos, colegios, universidades, y otros. La gente ha interpretado a North como alguien que dice que las organizaciones no son instituciones. Pero de hecho, North no escribe esto. Él, sencillamente, define su interés primario en los sistemas económicos más que en el funcionamiento interno de las organizaciones individuales. No se interesa en las reglas sociales internas de las organizaciones puesto que quiere tratarlas como jugadores unitarios y centrarse en las interacciones a nivel nacional o a otros niveles más altos.

No hay nada de malo, en principio, con la idea de que bajo ciertas condiciones las organizaciones puedan ser tratadas como actores aislados, así como cuando hay procedimientos para que los miembros de una organización puedan expresar una decisión común o mayoritaria. Como lo planteó Barry Hindess las organizaciones pueden ser tratadas como actores sociales siempre y cuando “tengan los medios para tomar decisiones y actuar sobre algunas de ellas” (Hindess, 1989: 89). James Coleman (1982) llegó a una conclusión similar. De forma interesante, los criterios que nos permiten, en ciertas ocasiones, tratar las

organizaciones como actores requieren que entendamos las organizaciones como sistemas sociales con límites y reglas.

Sin embargo, se plantea un problema si definimos las organizaciones como actores. Esto llegaría a ser una combinación no garantizada de agencia individual con organización. Las organizaciones –como las empresas y los sindicatos– son estructuras hechas de actores individuales, que tienen, generalmente, objetivos conflictivos. Incluso si los mecanismos para “alcanzar decisiones y para actuar sobre algunas de ellas” (Hindess, 1989) están en todas partes, el tratamiento de una organización como un actor social no debe pasar por alto el potencial conflicto dentro de la organización. El tratamiento de la organización como actor social se abstrae de esos conflictos internos, pero la abstracción no debe convertirse en una definición o un principio fijo que pudiera bloquear todas las consideraciones sobre la estructura o el conflicto internos.

La abstracción y la definición son procedimientos analíticos completamente diferentes. Cuando los matemáticos calculan la trayectoria de un vehículo o un satélite en el espacio, por lo general, lo tratan como una partícula única. En otras palabras, ignoran la estructura interna y la rotación del vehículo o del satélite. Pero esto no quiere decir que el vehículo o el satélite sean *definidos* como una partícula.

North no es suficientemente claro cuando define las organizaciones como jugadores o cuando considera las organizaciones como jugadores, como una *abstracción analítica*. Esto ha generado mucha confusión, con otros autores que insisten en que las organizaciones deberían ser definidas como jugadores. Sin embargo, North lo aclara, en una correspondencia que mantuvimos (septiembre 10 de 2002 y octubre 7 de 2002),¹⁶ explicando que trata a las organizaciones como jugadores sencillamente con el propósito del análisis del sistema socio-económico como un conjunto y que no considera a las organizaciones lo mismo que los jugadores en todas las circunstancias. Al decir que las “organizaciones son jugadores”, North hace una abstracción más que una definición de las organizaciones.

De esta forma, cuando North escribió que las organizaciones “están hechas de grupos de individuos ligados entre sí por un propósito común” (North, 1994: 361), se estaba olvidando sencillamente de instancias en las que no se cumple esto. No está tan interesado en los mecanismos internos con los que las organizaciones ejercen coerción en los miembros o los persuaden para que actúen, hasta cierto grado, juntos. De manera crucial, estos mecanismos siempre implican sistemas

16 Nota del editor: esta correspondencia está consignada, a manera de apéndice, en la parte final de este artículo.

de reglas inmersas. Las organizaciones utilizan estructuras o redes, y éstas no funcionan sin las reglas de comunicación, membresía o soberanía. La existencia inevitable de las reglas dentro de las organizaciones significa que, incluso con la definición de North, las organizaciones se deben considerar como un tipo de “institución”. De hecho North ha aceptado que las organizaciones, en sí, tienen jugadores internos y sistemas de reglas, y de allí que, por implicación, las organizaciones sean un tipo especial de institución (carta al autor en octubre 7 de 2002).¹⁷

Como North lo reconoce, es posible que las organizaciones sean tratadas como actores en algunas circunstancias y, generalmente, sean consideradas como instituciones. Los agentes individuales pueden ser tratados como actores dentro de otros sistemas paralelos de reglas institucionales. Existen muchos niveles en los que las organizaciones plantean reglas institucionales para los individuos y, posiblemente, las organizaciones, a su vez, puedan ser tratadas como actores dentro de unas estructuras institucionales más amplias. Por ejemplo, el individuo actúa en la nación, pero la nación, a su vez, puede algunas veces ser tratada como un actor dentro de una escena internacional de reglas e instituciones.

Se presentan más ambigüedades con la diferenciación que hace North entre las reglas “formales” y las restricciones “informales”. Es importante establecer alguna diferencia entre lo formal y lo informal, pero esta diferencia ha sido hecha de diversas y confusas formas por varios autores. Algunos identifican lo formal con lo legal y ven las reglas informales como no legales, incluso si están escritas. A su vez, si “formal” significa “legal”, entonces no es claro que lo “informal” signifique ilegal o no legal (por ejemplo, no expresado en la ley). Otra posibilidad es hacer la diferencia entre lo formal y lo informal como reglas explícitas *versus* reglas tácitas. Además, otra variante en la literatura consiste en identificar lo formal con las instituciones diseñadas y lo informal con las instituciones espontáneas, de acuerdo con la diferenciación famosa de Carl Menger entre las instituciones pragmáticas y las orgánicas. Contamos así, al menos, con tres diferenciaciones importantes, y no sólo una. North, como muchos otros autores, no plantea su diferencia entre “formal” e “informal” de manera suficientemente clara.

El panorama se complica aún más con el uso que da North a los términos “regla” y “restricción”. North (1990, 1991, 1994) escribió sobre todo de las restricciones formales e informales, más que de las reglas formales e informales, pero no indicó por qué dejó de utilizar la palabra “regla” y tampoco si las restricciones son o no reglas. North escribió con frecuencia sobre “reglas formales” pero no sobre “reglas informales”. Aunque algunos autores interpretan a North

17 Ver el apéndice para la correspondencia con Douglass North sobre este asunto.

como alguien que hace la diferenciación entre las reglas formales y las informales (por ejemplo, Schout, 1991). Los ejemplos que da North de las “restricciones formales” es que son “reglas, leyes, constituciones” y de las “restricciones informales”: “normas de comportamiento, convenciones, códigos auto-impuestos de conducta” (North, 1994: 360).

Esto le crea un problema más a North. Si todas las reglas son formales, y las instituciones *son esencialmente reglas, entonces todas las instituciones son formales*. No obstante, North, posteriormente, redefinió las instituciones en los siguientes términos: “las instituciones son las restricciones que los seres humanos imponen en las interacciones humanas” (North, 1995: 15). Al redefinir las instituciones básicamente como restricciones, más que reglas, planteó la cuestión de una posible diferencia entre restricciones formales e informales. Esta definición de 1995, de lo que es una institución, niega el aspecto potencializador de las instituciones al hacer énfasis únicamente en las restricciones. North regresa luego a una concepción de las instituciones como “las reglas de juego de una sociedad” (North, 1997: 6).

North identificó “las reglas formales” con las reglas legales “impuestas por los tribunales” (octubre 7 de 2002; ver apéndice). Por el contrario, “las Normas informales son impuestas, generalmente, por los colegas u otros que nos imponen costos si no vivimos con ellas”. A pesar del persistente énfasis analítico del trabajo de North sobre el poder de las relaciones informales y acostumbradas, sus definiciones le llevan a identificar las reglas y las instituciones con las reglamentaciones “formales” (legales).¹⁸

Esta limitación del concepto de institución a los sistemas de reglas legales se puede criticar puesto que excluye los órdenes sociales que no están expresados legalmente desde la categoría de una institución. Un énfasis exclusivo en las reglas legales puede minimizar el significado de la existencia de las reglas y de las instituciones que también pueden restringir y moldear el comportamiento humano de manera significativa.

Entre los ejemplos importantes podemos citar el lenguaje y las poderosas costumbres sociales como las que pertenecen a la clase británica, la casta en la India, el género en muchos países, y muchos otros fenómenos. Algunas reglas e instituciones —como el idioma y las convenciones del tráfico— pueden surgir de manera espontánea como equilibrio de coordinación, se reproducen principalmente porque es conveniente para los agentes ceñirse a ellas. Hasta cierto punto

18 Al igual que North, John R. Commons adelantó una concepción, sobre todo legal, de lo que es una institución (1934) y por mi parte la critiqué en otro momento (Hodgson 2004, capítulo 13). Ver Fiori 2002 para una discusión sobre el papel de la diferenciación entre reglas formales y restricciones informales en el trabajo de North.

las creencias morales, las sanciones y las restricciones operan en todos estos casos. No todas las instituciones o las reglas potentes son decretadas por ley.

North hace énfasis acertadamente en “las restricciones informales” pero no admite la categoría de reglas informales, aunque todas las restricciones que se derivan de las acciones humanas (más que las leyes de la naturaleza) son reglas esenciales. Por consiguiente, no existe una separación clara entre las reglas y las restricciones, como lo sugiere North, las restricciones sociales son esencialmente reglas.

Además, al hacer gran énfasis en los aspectos formales y legales se puede pasar por alto la dependencia que los sistemas legales tienen de las normas y reglas informales. Como lo planteó Emile Durkheim en 1893, “en un contrato no todo es contractual” (Durkheim, 1984: 158). Cuando existe un contrato, hay reglas y normas que no necesariamente están codificadas en la ley. Las partes del acuerdo están forzadas a basarse en reglas, instituciones y patrones de comportamiento estándar, los cuales, por razones de practicidad y complejidad no se pueden establecer completamente como reglas. Los sistemas legales son incompletos y toman las costumbres y la cultura para poder hacer su trabajo (Hodgson, 2001).

North acepta totalmente la importancia de la esfera informal y discute con frecuencia los aspectos informales de las instituciones formales (por ejemplo, lo legal). Hace énfasis, por ejemplo, en los papeles de la ideología y las costumbres, aunque no reconoce con suficiente fuerza las instituciones informales que no están decretadas por la ley, incluyendo las que surgen de manera espontánea, como un equilibrio de coordinación. North hace mayor énfasis, de manera correcta, en las “restricciones informales” (North, 1990: 138) y en “la transmisión cultural de los valores” pero no limita necesariamente su definición de “instituciones” a las reglas codificadas en la ley.

Tratando con reglas formales o informales, debemos considerar las maneras cómo las reglas son decretadas. Aunque no necesariamente se tenga que entrar en la “definición” de institución o de regla, se tiene que dar cuenta en cierta medida de la manera como los sistemas de reglas afectan el comportamiento individual. Señalar las sanciones y los incentivos que están asociados a las reglas no es suficiente, puesto que no explica cómo los individuos evalúan las sanciones o los incentivos relacionados. También debemos explicar por qué los individuos pueden o no tomar en serio los incentivos o las sanciones.

Es claro que la simple codificación, legislación o proclamación de una regla no es suficiente para que afecte el comportamiento social. Puede que sea ignorada, de igual manera que los conductores sobrepasan los límites de velocidad en las carreteras y muchos europeos del continente ignoran las restricciones legales

sobre fumar en los restaurantes. Al respecto, el término no apropiado de “regla” puede inducirnos en error.

North reconoce ampliamente que la simple proclamación de la regla no es suficiente, pero al tratar de entender de qué manera el comportamiento se fija o se cambia, algunas veces cambia y se fija en “las restricciones informales” de la vida cotidiana. Por supuesto que la esfera informal es vital, pero irónicamente, de acuerdo con las propias definiciones de North, “las restricciones informales” no corresponden para nada a instituciones. Yo prefiero una concepción más amplia de las instituciones que tenga en cuenta la base informal de todo comportamiento estructurado y duradero. Por esta razón defino “las instituciones” como sistemas durables de reglas sociales establecidas e inmersas, más que de reglas como tal. En pocas palabras, las instituciones son “sistemas de reglas sociales” y no sencillamente reglas.

La ambigüedad de los términos “formal” e “informal” con relación a las instituciones y a las reglas sugiere que estas palabras deberían ser abandonadas o utilizadas con sumo cuidado. Sería mejor utilizar términos más precisos como “legal”, “ilegal” y “explícito”.

Pavel Pelikan, reconociendo ampliamente las definiciones de North, comparó las reglas de North con el “genotipo” dentro del “fenotipo” de la estructura organizacional.¹⁹ Si las reglas son como los genes, entonces es importante tener en cuenta los mecanismos de supervivencia y replicación y la forma como pueden afectar a los individuos o a las organizaciones. Las reglas no tienen la capacidad de copiarse a sí mismas de manera directa; se replican mediante otros mecanismos psicológicos. Desde una perspectiva pragmática, las entidades como genes que están detrás de las reglas son los hábitos de los individuos, puesto que estos hábitos son las disposiciones condicionales como reglas que ponen en orden el comportamiento. Las reglas, generalmente, funcionan sólo porque no están inmersas en los hábitos compartidos de pensamiento y comportamiento. Por lo tanto, es mejor tratar a los hábitos como genotipos sociales y no como reglas.

Auto-imposición *versus* imposición externa

Con alguna excepción posible, todas las instituciones dependen de otras instituciones. Tal y como lo señaló Searle “la lengua es la institución social básica en el sentido de que todas las demás presuponen la lengua, pero la lengua no las

19 Las definiciones de Pavel Pelikan (1988, 1992) son similares aunque no idénticas a las de North. Para él, las instituciones son reglas pero también considera de manera explícita las instituciones internas (reglas) de las organizaciones.

presupone a todas” (1995: 60). La lengua es clave porque todas las instituciones implican una interacción social y una interpretación de algún tipo. Es por esto que todas las instituciones implican, por lo menos reglas, interpretativas rudimentarias.

Esta literatura sobre la auto-organización y las órdenes espontáneas permite comprender mejor que las instituciones y otros fenómenos sociales pueden surgir de una forma no diseñada mediante interacciones estructuradas entre los agentes. El énfasis en los aspectos de la auto-organización del sistema social se puede encontrar en David Hume y Adam Smith, y es un tema esencial en la escuela austríaca de economía, desde Carl Menger hasta Hayek. Esta literatura muestra que el orden social puede emerger, que no es en sí una interacción o la propiedad de un solo individuo o de un grupo de individuos.

Sin embargo, incluso las instituciones auto-organizadas requieren un lenguaje (rudimentario) de tal forma que, a excepción del lenguaje en sí, el concepto de auto-organización debe ser cualificado por el reconocimiento de la organización previa y extrínseca de las reglas de comunicación e interpretación.

Además, los conceptos de auto-organización o de orden espontáneo no son suficientes para entender todas las instituciones. El mismo Menger (1981) reconoció una diferenciación entre las organizaciones “orgánicas” (auto-organizadas) y “pragmáticas” (diseñadas). Aunque muchos autores posteriores ignoran el último concepto para centrarse en el primero.

De hecho, mucha de la literatura existente sobre instituciones muestra un énfasis exagerado en la idea (aunque) esencial de la auto-organización, en detrimento de otros mecanismos vitales sobre el surgimiento de las instituciones y su mantenimiento.

Con las instituciones que no se auto-organizan, existe una fuerte dependencia de otras instituciones para hacer cumplir las reglas internas. Primero miraremos algunos de los mecanismos típicos de la auto-organización para luego pasar a citar algunos casos en los que se presenta tal dependencia.

Una configuración arquetípica de auto-organización es un juego de coordinación. Las reglas de coordinación siempre ofrecen incentivos para que cada uno cumpla con los acuerdos. Por lo tanto, un equilibrio de coordinación puede ser auto-policivo y bastante estable. El lenguaje es un ejemplo. En la comunicación, tenemos grandes incentivos e inclinaciones para utilizar las palabras y los sonidos de una manera que nos ajustemos lo más cerca posible a la norma percibida. Las normas del lenguaje y de la pronunciación son por lo general auto-policivas (Quine, 1960).

De igual manera, algunas (aunque no todas) las reglas legales tienen un fuerte elemento auto-policial. Por ejemplo, existen incentivos evidentes (salvo evitar las sanciones legales) para detenerse en el semáforo cuando la luz está en rojo y manejar por el mismo lado de la calle que las demás personas. Aunque puedan ocurrir infracciones, estas leyes en particular, pueden ser impuestas por los mismos conductores, puesto que las infracciones pueden aumentar los riesgos personales.

Un equilibrio de coordinación puede ser auto-impuesto dado que no sólo cada uno de los jugadores carece de incentivos para cambiar de estrategia, sino que, también, cada jugador desea que los demás jugadores conserven su estrategia (Schotter, 1981). Si los agentes cuentan con preferencias y estrategias compatibles en este sentido, las reglas de coordinación pueden surgir con frecuencia de manera espontánea y ser auto-impuestas. Incluso, si yo prefiero manejar por la izquierda, cuando estoy en un país en donde manejar por la derecha es una convención, entonces manejo por la derecha, y los demás prefieren que yo lo haga. Un equilibrio de coordinación tiene características de estabilidad y auto-imposición, incluso cuando el equilibrio no es lo ideal para todas las personas involucradas.

Sin embargo, los juegos de coordinación son un caso especial. Para contrastar las configuraciones es necesario incluir el famoso juego del dilema de los prisioneros, que presuntamente representa varios tipos de situaciones sociales, incluyendo el uso, socialmente no óptimo pero individualmente ventajoso, de los carros privados en lugar del transporte público (Best, 1982), la famosa “tragedia de la Cámara de los Comunes” (Hardin, 1968) y los aspectos del contrato de trabajo (Leibenstein, 1982).

Al menos en una escena de la obra del juego del dilema de los prisioneros, cada jugador tiene que desertar de un incentivo. La situación de cooperación mutua no es un equilibrio de Nash, puesto que cada jugador puede ganar una ventaja pasándose de cooperación a desertión. El equilibrio de Nash se da cuando ambos jugadores desertan pero cada uno tiene menos de lo que obtendría si ambos jugadores cooperaran. Una orden espontánea podría surgir, pero es claro que no es lo óptimo, por cualquier criterio razonable.²⁰

Las reglas de coordinación son observadas por la conveniencia. Por el contrario, los resultados no óptimos en el juego del dilema de los prisioneros generan preguntas normativas de una manera más precisa. Aunque todas las reglas implican costos y beneficios, hay una gran diferencia entre seguir una regla sencillamente porque es conveniente hacerlo y seguir una regla porque hay una

20 Aunque la cooperación mutua pueda resultar en los juegos repetidos del dilema de los prisioneros, la estrategia de la represalia de Robert Axelrod (1984) puede ser rebasada por estrategias alternativas (Kitcher 1987; Lindgren 1992; Binmore 1998).

creencia normativa. Viktor Vanberg (1994) señala correctamente que los autores de la tradición del orden espontáneo –de Hume y Smith, pasando por Menger hasta Hayek– reconocen, de manera incorrecta, los mecanismos morales y legales adicionales que se requieren para hacer cumplir los juegos de no coordinación. Walter Schltz (2001) hizo una diferenciación similar en su fuerte discusión sobre el problema de la imposición de las reglas sociales.

Hasta hace poco, el problema de la imposición había sido olvidado en la literatura. Como se dijo anteriormente, algunas reglas son bastante auto-impuestas, mientras que las leyes que restringen el comportamiento, cuando se perciben ventajas substanciales en la transgresión, son las que requieren más factores policivos. De ahí que la gente infrinja con frecuencia el pago de los impuestos, o los límites de velocidad. Sin la actividad policial, es muy probable que la ley en sí sea infringida, viciada y “caiga en descrédito”.

Por ejemplo, hay incentivos para viciar el dinero. Si pueden evitar la detección, los agentes individuales tienen un incentivo obvio para utilizar versiones menos costosas, de mala calidad, o ilegales del medio de cambio. Si se permite que persistan tales falsificaciones o vicios, entonces el dinero falsificado se mezcla con el bueno. El dinero no es auto-policivo en el mismo sentido del lenguaje y puede requerir una autoridad externa que imponga las reglas, como lo reconoció el mismo Menger (Latzer y Schmitz, 2002).

Los mecanismos auto-policivos pueden ser minados si existe la posibilidad de que no se detecte una variación de la norma y de que el incentivo sea lo suficientemente fuerte para ejercer dicha variación. El dinero y el lenguaje se diferencian en este sentido. El argumento de la imposición por una tercera parte, como el Estado, es mucho más fuerte en el caso del dinero y de algunas leyes que en el caso del lenguaje. Algunos intentos por explicar la evolución de los contratos y de la propiedad privada en términos completamente espontáneos no han tenido éxito. Algunos autores tratan de explicar la imposición de los derechos de propiedad mediante algunos dispositivos como las coaliciones del comercio (Greig, 1993). Itai Sened (1997) mostró que los derechos de propiedad no son completamente auto-impuestos y se requiere alguna institución externa, como el Estado, para hacerlos cumplir. Con un número mayor de actores, es mucho más difícil para los individuos establecer arreglos mutuos y recíprocos que garanticen el cumplimiento del contrato (Mantzavinos, 2001). Si las coaliciones comerciales surgen, éstas adoptan características semejantes a las del Estado para imponer los acuerdos y proteger la propiedad. En un mundo donde la información es incompleta e imperfecta, los costos de transacción son altos, las relaciones de

poder asimétricas y los agentes con visión limitada, las instituciones con poder tienen que necesariamente imponer los derechos.

Esta es una pregunta que queda abierta: si otra institución fuerte, fuera del Estado, podría cumplir a cabalidad con este papel. Sólo quiero anotar que una clase importante de instituciones existe y que unas instituciones dependen de otras para poder imponer de manera efectiva sus reglas. En el mundo real, son muchos los ejemplos de algunas instituciones que son apoyadas y mantenidas por otras. El papel del Estado en la imposición de la ley y la protección de los derechos de propiedad es sólo un ejemplo. Un mayor ejercicio sería explorar el alcance de tales complementariedades y entender bien estos mecanismos.

Instituciones con agentes sensibles e instituciones con agentes insensibles

A continuación introduciré una distinción alternativa a partir de los términos instituciones con *agentes sensibles* e instituciones con *agentes insensibles*. Una institución con agentes sensibles es una en la que el equilibrio o convenciones que reinan se pueden alterar de manera significativa si se cambian las preferencias o las disposiciones de algunos agentes, dentro de un conjunto factible de tipos de personalidad. Este aspecto se puede abordar de manera clara si miramos algunos ejemplos de instituciones con agentes insensibles.

En uno de sus primeros artículos, Gary Becker (1962) demostró que el comportamiento regulado por el hábito o la inercia es tan capaz de predecir la curva de demanda dependiente descendiente, como la optimización racional. Demostró cómo la curva de demanda negativamente inclinada podría ser el resultado de un comportamiento habitual, ante una restricción presupuestal cambiante. Una restricción significa que los agentes orientados por el hábito, o super-rationales, tienen que mantenerse en un lado de la línea. Con agentes de cada tipo, las rotaciones en las restricciones presupuestales pueden provocar curvas de demanda de pendiente descendiente, indistintamente de que los agentes, en sus términos, sean “habituales o racionales”.²¹

Mucho más tarde, Dhananjay Gode y Shyam Sunder (1993) demostraron que experimentos con agentes con “inteligencia cero” producían comportamientos ligeramente diferentes de los comerciantes humanos. Entonces sugirieron que las restricciones estructurales pueden producir resultados similares, con cualquier objetivo o comportamiento de los agentes individuales. Al igual que en el modelo de Becker (1962), las restricciones sistémicas prevalecen sobre las micro variacio-

21 Cabe notar que Gary Becker planteó una dicotomía entre el comportamiento habitual y el racional (1962), que más adelante abandonó tratando de explicar el comportamiento habitual en términos racionales (Becker y Murphy 1988). La posición de Becker contrasta con la visión pragmática, en la que el hábito es el fundamento más que la antítesis o resultado de la deliberación racional.

nes. Un comportamiento ordenado del mercado puede resultar de la existencia de restricciones institucionales o de recursos y pueden ser muy independientes de la “racionalidad” o también de los agentes. Las limitaciones estructurales, no individuales, hacen mucho del trabajo explicatorio. Vemos así la posibilidad de un estudio de los mercados con énfasis en las instituciones y las estructuras, en cierta medida independiente de los supuestos hechos sobre los agentes.²²

Estos modelos sugieren que el comportamiento ordenado, y algunas veces predecible, puede a veces ser producto de las restricciones institucionales. El peso es llevado por las estructuras de sistema más que por las preferencias o la psicología de los individuos. Describo casos correspondientes a instituciones de “agentes insensibles” porque los resultados son relativamente insensibles para la psicología o la personalidad individual.

Philip Mirowski (2002) basado en parte en los resultados de Gode y Sunder (2002) planteó que para entender los mercados no es necesario poner mucho cuidado a las psicologías, los procesos cognitivos o a las capacidades computacionales de los agentes vinculados. Él consideró al mercado como una entidad computacional. Sus argumentos aplican para un cierto tipo de estructuras institucionales, incluyendo algunos mercados, y, en ese sentido, son importantes y válidos, aunque no constituyen una estrategia teórica general a menos que el agente insensible sea un aspecto general entre las instituciones.

Lo que es común a los modelos de Becker (1962) y Gode y Sunder (1993) es que existen restricciones duras e insuperables (presupuesto) que ponen a los agentes en posición y les ofrecen pocas alternativas, para cualquier inclinación que tengan. Por lo tanto, estos modelos tienen agentes insensibles y las restricciones hacen gran parte del trabajo explicatorio. Tales restricciones existen en la realidad pero son en realidad un caso especial. Otras restricciones institucionales actúan imponiendo trabas o sanciones penales. En estos casos, puede ser posible traspasar la barrera o infringir la ley. La propensión a la transgresión de las reglas o de las restricciones depende en parte de las preferencias y disposiciones de cada agente individual. Si las restricciones fueran más suaves, entonces los agentes tendrían más discreción y sería posible que las personalidades de los agentes se tuvieran que tener en cuenta. Al sugerir fuertemente que la insensibilidad de los agentes es el caso general, la estrategia de la investigación de Mirowski tiene el peligro de una combinación de agenciamiento en la estructura institucional.

22 Para discusiones sobre estos resultados, consultar Denzau y North (1994), Mirowski (2002), y Mirowski y Somefun (1998). Jean-Michel Grandmont (1992) demostró de manera similar que la demanda agregada se puede comportar bien bajo ciertas restricciones de distribución, solo asumiendo que el comportamiento individual satisface las restricciones presupuestales, sin ninguna referencia a la maximización de la utilidad. Consultar también Hildenbrand (1994).

Tomemos la posibilidad alterna de que haya grandes incentivos para hacer respetar una convención. En un juego de coordinación los agentes son muy insensibles puesto que los jugadores tienen un incentivo para respetar la convención en vigor, incluso aunque no sea la opción más apetecida. Los conductores británicos manejarán por la derecha en los Estados Unidos y en el continente europeo, incluso si les parece más fácil manejar por la izquierda. En cierta medida, dichas convenciones de tránsito son de agentes insensibles. Sin embargo, una convención puede ser anulada si hay un número suficiente de personas que la desafíe. En la medida en que los beneficios de la coordinación sean finitos, existe la posibilidad de que un tipo de personalidad relativamente extrema se sienta inclinada a desafiar la convención en vigente. En el caso opuesto de fuertes restricciones, todos los agentes deben cumplir la convención, cualquiera que sean sus inclinaciones.

En oposición a un sistema con fuertes restricciones, un gran número de configuraciones tienen agentes sensibles. Tomemos el caso por ejemplo de un patrón de cooperación en el juego del dilema del recluso que se produce en una población dominada por unidades que juegan la estrategia de la represalia. No obstante, pueden verse invadidos por la influencia de otros que siempre cooperan. Si esto ocurre, entonces la población resultante de cooperadores podría ser vulnerable a la invasión de una especie que deserta todo el tiempo. Al mismo tiempo, si esta invasión fuera incompleta, o estuviera sujeta a un leve grado de error, entonces una nueva invasión de jugadores de represalia podría sacar ventaja del hecho de que esa desertión constante no fuera absoluta. Cada uno de estos resultados es inestable (Kitcher, 1987; Lindgren, 1992). Las convenciones vigentes son algunas veces sensibles a los tipos de jugadores que estén involucrados. Otra posibilidad de sensibilidad en los agentes se produce por la existencia de equilibrios múltiples (Nash). La poca diferencia entre las personalidades de los agentes puede ser importante si hay una opción entre dos o más posiciones óptimas (cerca).

Si se introduce una gran variabilidad en las personalidades y observamos la estabilidad de las convenciones vigentes, entonces podemos calibrar la sensibilidad del agente del escenario institucional correspondiente. Las instituciones tienen distintos grados de sensibilidad e insensibilidad de los agentes y las investigaciones no deberían limitarse a los tipos particulares o extremos.

Observaciones para concluir

En el presente ensayo se propusieron definiciones clave, como:

- Las *estructuras sociales* encierran un conjunto de relaciones sociales, incluyendo las instituciones episódicas, las que no tienen reglas, así como las instituciones sociales.

- Las *instituciones* son sistemas de reglas sociales establecidas o inmersas que estructuran las interacciones sociales.
- Las *reglas* en el presente contexto se entienden como órdenes normativas socialmente transmitidas y acostumbradas o disposiciones permanentemente normativas tales que en la circunstancia X haga Y.
- Las *convenciones* son instancias particulares de las reglas institucionales.
- Las *organizaciones* son instituciones especiales que implican (a) criterios para establecer sus límites y diferenciar sus miembros de los no miembros, (b) principios de soberanía relacionados con quien está a cargo y (c) cadenas de mando que definan las responsabilidades con la organización.
- El *hábito* es el mecanismo psicológico por el que los individuos adquieren disposiciones para adoptar un comportamiento adquirido (semejante a una regla) con anterioridad.

Parte de la discusión en el presente ensayo implicó agregar un poco de carne en las definiciones desprovistas de todo, como unos “huesos limpios”, sobre todo en el caso de las reglas y las instituciones. Esto incluye el concepto clave de hábito que se considera como un elemento clave para comprender cómo las reglas están inmersas en la vida social y cómo se sostienen las estructuras sociales.

Muchos autores tratan de establecer la diferencia entre las instituciones o las reglas *formales* y las *informales*. Sin embargo, estos términos han sido utilizados de manera errada y de muy diversas formas. ¿Lo formal implica legal, escrito, explícito, codificables o algo más? Las ambigüedades que rodean estos términos significan que no se puede dar por sentado su significado. Es necesario especificar de manera clara la acepción que se quiere dar en cada caso o de lo contrario, utilizar términos más transparentes como legal, ilegal, explícito.

Por lo general, la idea de que existe una línea divisoria entre las instituciones que son completamente “*formales*” por un lado, y las completamente “*informales*” por el otro, es falsa, puesto que las instituciones “*formales*” (en cualquiera de los sentidos antes mencionados) “*siempre*” dependen de reglas ilegales y de normas no explícitas para su funcionamiento. Si las leyes o las declaraciones no son costumbre o no están inmersas en las disposiciones individuales, entonces –“*formales*” o no– tienen efectos insignificantes. Son simples declaraciones o proclamaciones, más que reglas sociales efectivas. Algunas de las declaraciones codifican las costumbres existentes, otras pueden, dado el caso, llegar a convertirse en reglas efectivas pero sólo mediante poderes adicionales, como la persuasión, la legitimación o la imposición. Dicho de otra forma, las instituciones legales o “*formales*” que no cuentan con fuerte respaldo “*informal*” son solamente decla-

raciones legislativas no apoyadas, más que instituciones reales. Esto no quiere decir que las reglas legales no sean importantes, sino que se vuelven importantes cuando se integran a las costumbres y los hábitos.

Se ha hecho un intento por tratar de evitar las generalizaciones relacionadas con la naturaleza de las instituciones. Y, en particular, dado que la auto-organización es un fenómeno supremamente importante tanto en la naturaleza como en la sociedad, sería un error sugerir que todas las instituciones son de este tipo. Se ha demostrado que algunas reglas institucionales necesitan del apoyo de otras instituciones para hacerlas cumplir.

En segundo lugar, aunque haya casos en los que las reglas y las restricciones institucionales sirvan para explicar mucho y, por lo tanto, los resultados institucionales sean relativamente insensibles a las personalidades y las psicologías de los agentes, estas instancias no son universales. Considerar a todas las instituciones como insensibles a los agentes es conducir al mayor error al combinar a los individuos en la estructura institucional, en la que se requiere la interacción de ambos para entender cómo se forman y sostienen las instituciones.

Apéndice A

Extractos de la correspondencia entre Douglass C. North y Geoffrey M. Hodgson

North, septiembre 10 de 2002

“Primero que todo [...] las organizaciones, dice usted, son instituciones especiales. Creo que para ciertos propósitos podemos considerar a las organizaciones como instituciones, pero para mi propósito las organizaciones se deben separar de las instituciones. Es decir que lo que me interesa es el aspecto macro de la organización, no la estructura interna de la misma. Estaba interesado en esta última [...] Estaría interesado en la estructura interna, gobernabilidad y por supuesto, en todo tipo de problemas internos de estructura, organización y conflictos de interés [...] No estoy interesado en eso. Lo que me interesa son los actores en el proceso social general, el cambio político económico, y [...] Puedo olvidarme de la estructura interna, incluso de cómo las decisiones se vuelven internas para la organización y solo mirar a los empresarios de las organizaciones como jugadores clave en el proceso de cambio institucional [...] Para algunos propósitos uno puede considerar a las organizaciones como instituciones pero para los propósitos los que estoy manejando –observando los aspectos macro del cambio institucional– no tengo que considerarlas así; de hecho, no quiero hacerlo [...] Como dije al principio, pienso que no discrepamos mucho. Pienso

que el punto es realmente las preguntas que estoy planteando y que me hacen enfocarme de cierta manera.”

Hodgson, septiembre 19 de 2002

Entiendo perfectamente que usted está interesado principalmente en el cambio general socio-económico, más que en la estructura interna de las organizaciones. Creo que este enfoque es totalmente legítimo. Soy uno de los tantos que aprecian su gran aporte a esta área.

Me imagino que usted también cree que es legítimo estudiar la estructura interna de las organizaciones [...] Lo que me interesa es la necesidad de conversar y poderse entender entre los que [...] se concentran en la estructura interna de las organizaciones y los que (al igual que usted) se concentran en el cambio general socio-económico. Para que una conversación pueda darse es necesario compartir los significados de los términos.

Al respecto considero que una declaración como “las organizaciones son jugadores” puede ser problemática. Si “las organizaciones son jugadores” esto significa que “yo voy a tratar a las organizaciones como jugadores para el propósito de mi tipo de análisis”, entonces tengo que dar ciertas condiciones, que podrían estar ok. mi opinión. Sin embargo, si “las organizaciones son jugadores” significa “las organizaciones se definen como jugadores” o “las organizaciones son esencialmente lo mismo que los individuos o jugadores” entonces me parece que estas declaraciones nos pueden inducir en el error [...] Cuando usted dice “las organizaciones son como jugadores” usted quiere decir:

(a) Para el propósito del análisis del sistema socio-económico como un todo, ¿es legítimo tratar a las organizaciones como si fueran jugadores? O ...

(b) “las organizaciones son esencialmente lo mismo que los jugadores” es decir, ¿en todas las circunstancias?

Si usted contesta (a) – y su carta del 10 de septiembre se inclina por esta dirección – entonces una definición de la organización sigue siendo sobresaliente. En este caso, le haría una pregunta más:

(a*) ¿Aceptaría usted una definición de organización que acepte que las mismas organizaciones tienen jugadores internos y sistemas de reglas, y por lo tanto las organizaciones son un tipo especial de instituciones?

Le quedo muy agradecido por su ayuda y la aclaración de estos puntos. Si sus respuestas a las preguntas (a) y (a*) fueran afirmativas, entonces estaría totalmente de acuerdo con usted.

Me gustaría tratar un segundo asunto con el cual no estoy todavía muy claro. El punto está relacionado con la diferenciación entre lo formal y lo informal. Pienso que este aspecto es importante pero hay mucha confusión en la literatura sobre el tema [...]

(c) ¿La dicotomía formal/informal se refiere a la diferenciación entre legal y no legal, o a las reglas o restricciones explícitas o tácitas?

(d) En el caso de la respuesta (c) ¿existe algo como las reglas informales?

(e) ¿La restricción social, organizacional o comportamental es también una regla? [...]

Yo sé que lo estoy presionando un poco, pero pienso que es importante alcanzar el máximo de claridad, y un conceso tal vez, en esta área [...] Mi esperanza es que podamos aumentar nuestro acuerdo para seguir adelante.

North, octubre 7 de 2002

En respuesta a su carta, estoy completamente de acuerdo con usted en la primera parte de la pregunta. Es decir, acepto que (a) y (a*) son exactamente lo que tengo en mente, es decir que estamos totalmente de acuerdo. Sobre el otro punto, no considero las normas informales como reglas sino como normas de comportamiento que tienen características de cumplimiento diferentes a las reglas formales. Las reglas formales son impuestas por los tribunales e instancias parecidas. Las normas informales son impuestas por lo general por los colegas u otros que imponen costos en usted si no las cumple. En este caso, como tienen características distintas de imposición, no las considero como reglas en el mismo sentido de las reglas formales.

Referencias

Aoki, M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.

Archer, M. S. (1995). *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Axelrod, R. M. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.

Becker, G. S. (1962). Irrational Behavior and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 70 (1), 1–13.

- Becker, G. S., and Murphy. K. M. (1988). A Theory of Rational Addiction. *Journal of Political Economy*, 96 (4), 675–700.
- Best, M. H. (1982). The Political Economy of Socially Irrational Products. *Cambridge Journal of Economics*, 6 (1), 53–64.
- Bhaskar, R. (1989). *The Possibility of Naturalism: A Philosophic Critique of the Contemporary Human Sciences*. Brighton: Harvester.
- Binmore, Kenneth. (1998). Review of Complexity and Cooperation by Robert Axelrod. *Journal of Artificial Societies and Social Situations* 1 (1), obtenido en: <http://jasss.soc.surrey.ac.uk/JASSS/1/1/review1.html>.
- Camic, C. (1986). The Matter of Habit. *American Journal of Sociology* 91 (5), 1039–87.
- Coleman, J. S. (1982). *The Asymmetric Society*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Commons, J. R. (1934) Institutional Economics—Its Place in Political Economy. New York: Macmillan.
- Crawford, S. E. S. y Ostrom, E. (1995). A Grammar of Institutions. *American Political Science Review* , 89 (3), 582–600.
- Denzau, A. T., y North, D. C. (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, 47, (1), 3–31.
- Dewey, J. (1922). *Human Nature and Conduct: An Introduction to Social Psychology*. New York: Holt.
- Durkheim, É. (1984). *The Division of Labour in Society*. London: Macmillan,
- Favereau, O. y Lazega, E. (Eds.) *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies*. Cheltenham, Northampton, Mass, UK.: Edward Elgar.
- Fiori, S. (2002). Alternative Visions of Change in Douglass North's New Institutionalism. *Journal of Economic Issues* 36 (4), 1025–43.
- Foster, J. F. (1981). The Papers of J. Fagg Foster. *Journal of Economic Issues* 15, (4), 857–1012.
- Gode, D K. y Sunder, S. (1993). Allocative Efficiency of Markets with Zero-Intelligence Traders: Market as a Partial Substitute for Individual Rationality. *Journal of Political Economy*, 101, 119–37.

Grandmont, J.-M. (1992). Transformations of the Commodity Space, Behavioral Heterogeneity, and the Aggregation Problem. *Journal of Economic Theory*, 57 (1), 1–35.

Greif, A. (1993). Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review*, 83 (3), 525–48.

Hamilton, W.-H. (1932). Institution. En E. R. A. Seligman y A. Johnson (Ed.). *Encyclopaedia of the Social Sciences*, Vol. 8, New York: Macmillan, 84–89.

Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science* 162, 1243–1248.

Hayek, F. A. (1967). Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct. En F. A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. London: Routledge y Kegan Paul, 66–81.

_____ (1973). *Law, Legislation, and Liberty*. Vol. 1, Rules and Order. London: Routledge and Kegan Paul.

_____ (1979). *Law, Legislation, and Liberty*. Vol. 3, The Political Order of a Free People. London: Routledge y Kegan Paul.

Hildenbrand, W. (1994). *Market Demand: Theory and Empirical Evidence*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Hindess, B. (1989). Political Choice and Social Structure: An Analysis of Actors, Interests, and Rationality.

Aldershot: Edward Elgar.

Hodgson, G. M. (2001). *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*. London and New York: Routledge.

_____ (2002). The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research. *Constitutional Political Economy*, 13 (2), 111–27.

_____ (2003). The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 27 (2) 159–75.

_____ (2004). *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure, and Darwinism in American Institutionalism*. London and New York: Routledge.

Hodgson, G. M., and Thorbjørn Knudsen. (2004). The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: The Functions and Implications of Habit. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 54 (1) 19–47.

James, W. (1892). *Psychology: Briefer Course*. New York and London: Holt and Macmillan.

Joas, H. (1993). *Pragmatism and Social Theory*. Chicago: University of Chicago Press,.

_____ (1996). *The Creativity of Action*. Chicago: University of Chicago Press.

Kilpinen, E. (2000). *The Enormous Fly-Wheel of Society: Pragmatism's Habitual Conception of Action and Social Theory*. Helsinki: University of Helsinki.

Kitcher, P. (1987). Why Not the Best?. En J. A. Dupré (Ed.) *The Latest on the Best: Essays on Evolution and Optimality*. Cambridge: MIT Press, 77–102.

Kley, R. (1994). *Hayek's Social and Political Thought*. Oxford: Clarendon Press.

Knight, J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. Cambridge: Cambridge University Press.

Latzer, M. y Schmitz, S. (2002). *Carl Menger and the Evolution of Payments Systems*. Cheltenham, U.K., and Northampton, Mass.: Edward Elgar.

Lawson, T. (1997). *Economics and Reality*. London and New York: Routledge.

_____ (2003a). Institutionalism: On the Need to Firm up Notions of Social Structure and the Human Subject. *Journal of Economic Issues*, 37 (1), 175–207.

_____ (2003b). *Reorienting Economics*. London and New York: Routledge.

Leibenstein, H. (1982). The Prisoners's Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity. *American Economic Review* (Papers and Proceedings) 72 (2), 92–7.

Lindgren, K. (1992). Evolutionary Phenomena in Simple Dynamics. En C. G. Lagton, C. Taylor, J. Farmer y S. Rasmussen (Ed.) *Artificial Life II*. Redwood City, Calif.: Addison-Wesley, 295–312.

Mantzavinos, C. (2001). *Individuals, Institutions, and Markets*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Margolis, Howard. Patterns, (1987). *Thinking, and Cognition: A Theory of Judgment*. Chicago: University of Chicago Press.

McDougall, W. (1908). *An Introduction to Social Psychology*. London: Methuen.

Menger, Carl. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Tübingen: J. C. B. Mohr, (1981). *Published in English as Principles of Economics*. New York: New York University Press.

Mirowski, P. (2002) *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.

Mirowski, P. y Somefun, K. (1998). Markets as Evolving Computational Entities. *Journal of Evolutionary Economics*, 8 (4), 329–56.

Murphy, J. B. (1994). The Kinds of Order in Society. En P. Mirowski *Natural Images in Economic Thought: "Markets Read in Tooth and Claw"*. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 536–82.

Nelson, R. R., y Bhaven, N. S. (2001). Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance. *Journal of Economic Behavior and Organization* 44, no. 1: 31–54.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____ (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97–112.

_____ (1994). Economic Performance through Time. *American Economic Review* 84 (3), 359–67.

_____ (1995). Five Propositions about Institutional Change. In J. Knight and I. Sened (Eds.) *Explaining Social Institutions*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press: 15–26.

_____ (1997). Prologue. En J. N. Drobak y J. V. C. Nye (Eds.). *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego and London: Academic Press, 3–28.

Orléan, A. (1994). *Analyse économique des conventions*. Paris: Presses Universitaires de France.

Ostrom, E. (1986). An Agenda for the Study of Institutions. *Public Choice* 48, 3–25.

Ouellette, J. A. y Wood, W. (1998). Habit and Intention in Everyday Life: The Multiple Processes by which Past Behavior Predicts Future Behavior. *Psychological Bulletin* 124, 54–74.

Peirce, C. S. (1878). How to Make Our Ideas Clear. *Popular Science Monthly* 12, 286–302.

Pelikan, Pavel. (1988). Can the Innovation System of Capitalism be Outperformed?. En G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silvergerg y L. Soete (Eds.) *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter, 370–98.

- _____ (1992). The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 2 (1), 39–63.
- Polanyi, M. (1967). *The Tacit Dimension*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Quine, Willard van Orman. (1960). *Word and Object*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schotter, A. R. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schout, A. (1991). Review of Institutions, Institutional Change, and Economic Performance by Douglass C. North. *Economic Journal*, 101 (5), 1587–9.
- Schultz, W. J. (2001). *The Moral Conditions of Economic Efficiency*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1995). *The Construction of Social Reality*. London: Allen Lane.
- _____ (2005). What Is an Institution? *Journal of Institutional Economics*, 1 (1), 1–22.
- Sened, I. (1997). *The Political Institution of Private Property*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sperry, R. W. (1991). In Defense of Mentalism and Emergent Interaction. *Journal of Mind and Behavior*, 12 (2), 221–46.
- Sugden, R. (1986). *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare*. Oxford: Basil Blackwell.
- _____ (2000). Team Preferences. *Economics and Philosophy*, 16 (2) (2000): 175–204.
- Thévenot, L. (1986). *Conventions économiques*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Thomas, W. y Znaniecki, F. (1920). *The Polish Peasant in Europe and America*. vol. 2. New York: Octagon.
- Tuomela, R. (1995). *The Importance of Us: A Philosophical Study of Basic Social Notions*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Vanberg, V. J. (1994). *Rules and Choice in Economics*. London: Routledge.
- _____ (2002). Rational Choice versus Program-Based Behavior: Alternative Theoretical Approaches and Their Relevance for the Study of Institutions. *Rationality and Society*, 14 (1), 7–53.

Veblen, T. B. (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*. New York: Macmillan.

_____ (1909). The Limitations of Marginal Utility. *Journal of Political Economy* 17 (9), 620–36.

Vromen, J. J. (2003). Collective Intentionality, Social Reality, and Evolutionary Biology. *Philosophical Explorations*, 6 (3), 251–64.

Weber, M. (1978). *Max Weber: Selections*. Cambridge: Cambridge University Press,.

Wells, A. (1970). *Social Institutions*. London: Heinemann.

Wittgenstein, L. (1958). *Philosophical Investigations*. Oxford: Basil Blackwell.

Wood, W., Quinn, J. y Kashy, D. (2002). Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action. *Journal of Personality and Social Psychology* 83, 1281–97.

