

LA TEORÍA NEO-INSTITUCIONALISTA DE LA EMPRESA COMO METODOLOGÍA¹

MANUEL SANTOS REDONDO
Universidad Complutense de Madrid

En años recientes, un número cada vez más elevado de economistas se ha mostrado interesado por la naturaleza interna de las empresas. ... Si nos limitamos a la ciencia económica, es seguro que el simple hecho de preocuparse por estos temas habría supuesto, no hace mucho tiempo, el peligro de aparecer tomando partido en una histórica controversia metodológica sobre el realismo de los modelos económicos.

LOUIS PUTTERMAN, *La naturaleza económica de la empresa* [1986]

La mayoría de los economistas suponen que el hombre es un maximizador racional de utilidad. Esto me parece innecesario y erróneo. He dicho que en la Economía institucional moderna debemos empezar por las instituciones reales. Empecemos también por el hombre tal como es.

R. H. COASE, «The new institutional economics», 1984

Resumen. En las tres últimas décadas, los economistas críticos con el carácter abstracto de la Economía neoclásica se han agrupado como «Economía neoinstitucionalista», postulando que su enfoque es complementario del análisis marginalista. A la vez, la profesión como tal ha pasado a considerar suyos los campos que tradicionalmente quedaban excluidos del análisis econó-

¹ Agradezco sus comentarios a Daniel Hausman, Carlos Rodríguez Braun, Wenceslao J. González y Fernando Méndez Ibasate.

mico por el supuesto del comportamiento maximizador de individuos y empresas. En este trabajo se pasa revista a la nueva situación de supuesta confluencia en la *Methodenstreit*, y se concluye que esa pretendida confluencia, que se manifiesta explícitamente en muchos textos, oculta diferencias importantes. Lo que es peor, la necesidad de hacer compatible el nuevo trabajo con los hábitos teóricos de la profesión hace que triunfen aquellos planteamientos que más soslayan esas diferencias, como es el caso del «análisis neoclásico extendido al interior de la empresa».

Abstract. In the last three decades, economists critical with the abstract nature of neoclassical economics have gathered around «New Institutional Economics». They have proposed that their approach is a complement to the marginalist theory. At the same time, within the economics discipline itself, it is been decided to take as their fields those that traditionally were excluded from the economic theory due to the assumption of maximizing behavior on the part of both individuals and firms. This paper shows the new position of confluence in the *Methodenstreit*, and it is concluded that the so-called confluence, as seen in so many texts, hides very important differences. Even worse, the necessity of making compatible this new approach within the traditions of the economics discipline itself has resulted in the triumph of positions that go around these differences as in the case of «neoclassical analysis extended to the inside of the firm».

La preocupación por lo que ocurre dentro de la empresa es hoy, aparentemente, parte de la corriente principal en Economía. Esto no ha sido siempre así: solamente en las tres últimas décadas se ha reducido el divorcio entre lo que se estudiaba y explicaba desde Empresariales, Derecho, Psicología, Sociología y Antropología acerca de los individuos y las organizaciones, y lo que sobre el mismo tema decía, o no decía, la Teoría económica. Los economistas que se habían ocupado de estos temas asisten con alivio a la novedad de que la nueva Teoría de la empresa no se considera un tema de Metodología, sino una herramienta analítica cuya aceptación vendrá dada por su utilidad ante problemas concretos, y no por posturas metodológicas².

² «Hoy es cada vez más evidente que la idoneidad de la caracterización microeconómica de la realidad que proporciona la teoría general de los precios, o la alternativa en desarrollo sobre 'Economía de la organización', depende en realidad de la cuestión que deseemos analizar» (Putterman 1986, pp. 1; p. 12 de la traducción española). Véase Jensen (1983, pp. 326, 328); Machlup (1978, pp. 420-21). Putterman lleva este consenso a la propia definición del neoinstitucionalismo: «La 'Nueva Economía

Esta postura conciliadora proviene de la fatiga con la disputa metodológica que esterilizó a los antiguos institucionalistas, y del miedo a ser catalogado como «mero metodólogo» por la profesión, lo que no es hoy ningún elogio. Pero los puntos en disputa distan mucho de ser secundarios o complementarios. Cuando Coase (1984, p. 231) critica, por innecesario y conducir al camino equivocado, el supuesto de la Economía neoclásica y de la neoinstitucionalista moderada, de que el hombre es un maximizador racional de utilidad, es difícil, por muchas ganas que tengamos, pensar que esto no trae consigo una crítica radical de la Economía marginalista. Las disputas afectan, por decirlo en el lenguaje del texto de Metodología más leído y aceptado entre los economistas, a la propia «competencia profesional», que es la que tiene que determinar, en última instancia, si la evidencia empírica, tratada con las herramientas econométricas disponibles, es concluyente o no³. Si olvidamos esa fatiga y ese complejo, quedan al descubierto disputas fundamentales, que el avance reciente hace que pasemos por alto. La principal disputa pendiente entre ambos enfoques es la utilización del supuesto de maximización de utilidad por parte del individuo, en este caso del decisor. La consideración del «hombre tal como es» sería más fructífera, pero pondría en peligro la consideración de «economistas serios» de que gozan hoy los neoinstitucionalistas entre la profesión.

Institucional' [*The new institutional economics*] es una amplia corriente que integra los 'costes de transacción' y los 'derechos de propiedad', así como otras motivaciones. Como el 'antiguo' institucionalismo americano y la escuela 'histórica' europea, otorga atención explícita a la estructura de las instituciones económicas (al menos algunos de sus teóricos) y a las fuerzas culturales, sociales e históricas que influyen sobre y delimitan tales instituciones. Al contrario que otras escuelas, sin embargo, trata de utilizar y de contribuir, más que a criticar y a desplazar, el análisis deductivo de la escuela neoclásica» (Putterman 1986, p. 20, n. 27; p. 34, n. 27 de la traducción española).

³ «Cada acontecimiento posee algunos rasgos peculiares que no están cubiertos por reglas explícitas. La capacidad para determinar si aquellos deben tomarse o no en consideración, si deben o no afectar a los fenómenos observables que han de identificarse con las entidades que componen el modelo, es algo que no puede enseñarse; puede aprenderse únicamente por la experiencia y la exposición en la atmósfera científica 'adecuada', no por repetición. En este punto es donde el 'aficionado' se separa del 'profesional' en todas las ciencias y donde se traza la línea sutil que distingue al 'chiflado' del científico» (Friedman [1953], pp. 28-29 de la traducción española). El artículo de Friedman ha sido interpretado como «convencionalista». Aquí no pretendo sostener o discutir esa interpretación; lo que sostengo es que la descripción de la «competencia profesional» como referencia o incluso «criterio de demarcación» para separar lo que es científico de lo que no es, funciona entre la profesión y es responsable de ese afán por declarar confluencias y complementariedades entre los dos enfoques.

1. LA POSTURA TRADICIONAL: LA DEFENSA METODOLÓGICA

Parece haber un acuerdo en que, desde digamos 1970, los economistas consideran el campo de la organización de empresas como propio, se realizan investigaciones en este terreno y se produce un acercamiento entre lo que los economistas explican acerca de la empresa y lo que dicen los teóricos de la organización, de la administración de empresas («empresariales»), e incluso de la psicología y sociología. Hasta qué punto esto significa una confluencia entre ambos enfoques, al día de hoy, es el tema de este trabajo; pero que la situación ha cambiado *algo* o *bastante* en las últimas tres décadas es fácil de aceptar.

La visión de la empresa como «función de producción» y su olvido de los aspectos organizativos, institucionales y tecnológicos ya había sido criticada desde Cantillon. Pero la mayoría de los economistas no consideraba importantes estas críticas. El sistema neoclásico se consolidó con la revolución marginal como abstracto y a-institucional, y esto permitía su formalización. Sólo los críticos al sistema que dejaban intacto el corazón del mismo, como Schumpeter y Knight, tenían aceptación entre la profesión y, si bien no eran seguidos, al menos eran considerados economistas solventes (Santos 1997). Pero ya desde 1940, fuera de la Economía teórica (como tal hemos de considerar la administración de empresas) no es que se pusiera en cuestión la Teoría neoclásica de la empresa: es que se ignoraba. La mayoría de la escuelas de negocios seguían el método del *caso* y consideraban una señal de identidad el desprecio por la Economía teórica (Williamson 1985a, p. 5)⁴.

Durante esta etapa, sin duda diferente de la actual, la defensa de la Economía neoclásica en el campo de la empresa era bastante convencional, y bastante metodológica. En su texto sobre Metodología de la Economía, Blaug (1992, p. 153; p. 202 de la traducción española) reconoce que el éxito predictivo de la Teoría neoclásica de la empresa es escaso, pero concluye: «No es posible evaluar la Teoría tradicional de la empresa sin evaluar la totalidad del sistema clásico de determinación de los precios, puesto que la Teoría de la empresa es tan sólo un elemento de lo que constituye en realidad un programa científico de investigación más amplio en el campo de la Microeconomía». De forma parecida se expresa Machlup (1978, p. 525): «Un programa de investigación diseñado para producir Teorías para explicar y predecir

⁴ La Universidad de Chicago y la de Rochester son excepciones importantes, pero excepciones.

la acción de empresas concretas no puede nunca competir con la sencillez y generalidad de la Teoría marginalista, la cual, al basarse en el constructo de un maximizador de beneficios ficticio, no puede aspirar a explicar el comportamiento de empresas concretas en el mundo real. Los dos programas de investigación están diseñados para finalidades diferentes y no son, por tanto, realmente rivales».

Los defensores de la Teoría neoclásica formulada con toda su sencillez no están preocupados por dejar fuera de su estudio la toma de decisiones y las formas de organización: sólo admiten el problema de la tecnología. En un debate con Leibenstein, Stigler (1976) rechaza las propuestas de considerar que las empresas no maximicen, pero afirma: «La tradición casi universal en la Teoría económica moderna es postular la obtención del máximo posible de output de unas cantidades dadas de inputs productivos. Esto es *la* función de producción; y afirmar que cada empresa opera en esta frontera productiva es un simple corolario de la maximización de utilidad o de beneficios. El mérito de esta tradición convencional es también su demérito: elimina el problema de la elección de la tecnología»⁵.

Si esta ausencia es por razones metodológicas o instrumentales, no queda claro. En su manual *Economic Theory in Retrospect*, Blaug (1997, p. 420; p. 547 de la traducción española) afirma que «la Teoría de la productividad marginal ha omitido tradicionalmente el problema del cambio técnico por considerar que cae fuera del alcance del análisis económico»⁶ Stigler parece pensar más bien que «no se puede tener todo», y considera un «demérito» esa exclusión.

⁵ El lector observará que las fechas de los textos citados no coinciden con los dos grandes periodos en que he dividido la evolución de la Teoría de la empresa. Esto se debe a que la concordancia no es perfecta, y a que alguno de los autores citados, como Stigler, sigue pensando lo mismo en la segunda etapa que en la primera. Pero considero que es válida la división temporal aquí defendida.

⁶ Mark Blaug se ha interesado por la figura del empresario y por el cambio tecnológico, y esto le ha llevado a modificar de forma significativa su famoso manual. En «Entrepreneurship before and after Schumpeter» (1986, pp. 222-3; incluido parcialmente en la 5ª edición de su manual, 1997, «The history of the concept of entrepreneurship», pp. 441-444), considera que la revolución marginal desvió la atención de lo que ocurría dentro de la empresa; en la nueva Microeconomía desaparece el empresario de Cantillon, Say o Thünen: todos los factores de producción reciben su retribución y el producto «se agota». Lo que los clásicos habían llamado «beneficio» y Marx «plusvalor» pasa a ser «interés», y la competencia produce una tasa positiva de interés incluso en el estado estacionario. El Blaug actual es bastante diferente, en Metodología, al de entonces. Pero sus textos de entonces son la mejor muestra de la defensa abierta del modelo neoclásico.

Un argumento más a favor de la Teoría de la empresa como función de producción es su sencillez. Que el objeto de estudio de los economistas sea complejo y diverso parece ir en contra de las señas de identidad intelectuales de la profesión: «Si una clase de 'fenómenos económicos' aparece como variada y compleja, debemos suponer que se trata de nuestra carencia de una Teoría adecuada para explicarlos» (Friedman [1953] p. 36).

De todas formas, la postura general de la profesión era considerar que estos enfoques alternativos prometían más de lo que daban y resultaban muy complejos. En una reseña de una obra sobre los economistas y la figura del empresario, Hindley (1984) expresa bien esta postura: «Que sería útil tener más información acerca de los empresarios y su actividad está bastante claro, pero no necesitamos una Teoría económica para eso. En una profesión que está justificadamente orgullosa del éxito de sus incursiones en lo que antes se consideraba terreno reservado a otras ciencias sociales, puede resultar herético sugerirlo: pero, de momento, quizá los economistas podamos aprender tanto, acerca de los empresarios, dejando el área a los historiadores económicos, sociólogos y psicólogos, como entrando nosotros mismos en la materia».

2. LA SITUACIÓN ACTUAL: MUCHO TERRENO ADELANTADO, PERO MUCHA CONTROVERSIA (OBVIADA)

La situación ha cambiado. Alchian y Woodward (1988, p. 65) comienzan así su reseña de *The Economic Institutions of Capitalism*, de Williamson: «Érase una vez, en que la organización de la actividad económica cooperativa que llamamos empresa era una caja negra»⁷. Pero esa expresión es sin duda triunfalista. En este trabajo sostenemos que la confluencia entre la Economía de la empresa como «caja negra» y otros más realistas es menor de lo que se afirma; pero es que hasta quienes sostienen que esa confluencia existe necesitan justificarse. Tirole (1990, p. 15) [1988] tiene que justificarse, como economista, por tratar estos temas: «¿Qué razones existen para interesarse por la organización industrial? La pregunta parece casi absurda. ... No obstante, para que la organización industrial se convirtiera en una de las áreas principales de

⁷ Esta reseña ocupa 15 páginas en una importante revista «ortodoxa»; esto es un éxito en uno de los objetivos declarados del neoinstitucionalismo: dejar de ser considerados como ajenos a la corriente principal de la profesión.

la Economía, ha sido necesario el transcurso del tiempo y dos oleadas de interés por la materia». La primera oleada es la que consideramos en el apartado anterior: la «tradición de Harvard», empirista. La segunda es la que consideramos ahora, en la década de los setenta.

Mirando hacia atrás como historiadores del pensamiento económico, el punto de partida de la aceptación, pretendidamente completa, de que el estudio de las organizaciones entra dentro de la Economía, estaría en el revolucionario artículo de Coase «The Nature of the firm» [1937]. Más de sesenta años después, el propio Coase no considera que la mayoría de los economistas le haya hecho mucho caso: «La corriente principal de la Economía ... tiene muy poco que ver con lo que ocurre en el mundo real» (Coase 1998, p. 72). Coase considera el cambio de enfoque muy necesario, hasta que «todos los economistas lleguen a ser lo que ahora llamamos 'Economía neoinstitucionalista'. Este cambio no se producirá, en mi opinión, como resultado de un ataque frontal a la corriente principal en Economía. Se producirá como resultado de la adopción por los economistas de un enfoque diferente, en ramas o subsecciones de la Economía, como de hecho ya está ocurriendo» (Coase 1998, p. 72-73). En la situación actual de la Economía no tenemos suficientes datos de la materia objeto de estudio; y entonces poco puede ayudarnos la formalizada y abstracta Teoría económica. Coase (1983), después de afirmar explícitamente que no se trata de una postura metodológica anti-teórica sostiene: «Con frecuencia se puede aprender más del sistema económico leyendo libros de derecho y casos en esos libros de lo que se aprende leyendo libros de Economía, porque en los de derecho se obtienen descripciones de las prácticas empresariales reales que son difíciles de explicar. Muchos de los ejemplos que se dan en los libros de Economía están inventados por los economistas y no representan en absoluto las prácticas reales».

Tirole es un buen exponente de que las diferencias persisten. En el mismo párrafo en que defiende el estudio de la organización industrial (1990, p. 5) dice: «Estudiar la organización industrial es estudiar el funcionamiento de los mercados, un concepto central de la Microeconomía». Y, además, mete todo el estudio de la organización interna de la empresa en un capítulo preliminar, como siempre han hecho los marginalistas con la discusión sobre la importancia del empresario⁸: «Para hacer las cosas más sencillas, trato a las empresas como

⁸ Marshall es una excepción un tanto rara: deja en notas al pie y apéndices lo

una única unidad de decisión que maximiza los beneficios. En la mayor parte del libro, los problemas relacionados con el control gerencial realizado por los accionistas, los bancos o el mercado de capitales se suponen inexistentes. La delegación y el control en el interior de la empresa también son ignorados. El capítulo preliminar sobre la Teoría de la Empresa trata dichos supuestos». (Tirole 1990 [1988], p. 19). Coase lo cita como ejemplo de que, en la Teoría económica moderna, la creciente abstracción del análisis hace que pueda funcionar sin un conocimiento detallado del mundo real: «Gran parte de la argumentación presentada es teoría sin ningún apoyo empírico. Lo estudiado es un sistema que existe en la mente de los economistas, pero no en la Tierra» (Coase 1992, p. 714; p. 209 de la traducción española).

Antes de esta «segunda etapa», Latsis (1972, pp. 233-4) llegaba, desde la Metodología, a una conclusión parecida a la que Coase obtiene desde el empirismo. Al comparar el enfoque neoclásico con otros más realistas que tienen en cuenta el proceso de aprendizaje y los excesos de capacidad en la industria y la empresa en un medio cambiante y sólo conocido parcialmente, concluye que «ambos enfoques son drásticamente diferentes y mutuamente excluyentes».

Coase es rotundo, habrá quien diga que por su avanzada edad. Pero lo habitual entre los practicantes de la Economía neoinstitucional (*New Institutional Economics*) es buscar la paz metodológica. (Además de la edad, la posesión del Nobel también parece inducir a los economistas neoinstitucionalistas a despreocuparse de si la profesión les va a meter en el saco de los incompetentes, riesgo que siempre corren los que se oponen de frente a la Economía neoclásica)⁹. Williamson (1985a, p. 386).

que sería «Economía neoclásica», y en la prosa incluye el análisis institucional. Pero su escuela académica y lo que podemos llamar «Economía marshalliana» sigue los apéndices y su abstracción y formalización matemática, no el texto en prosa con su contenido institucional.

⁹ Resulta curioso cómo entre los historiadores de la Economía, la fuerza de la «cultura profesional» va en la dirección contraria a la que aquí describimos entre los economistas. Chandler (1992) no entra explícitamente en las diferencias entre Economía neoinstitucionalista y Economía neoclásica o entre más conexión con la realidad o menos, como discute Coase (1992), porque como historiador considera que, profesionalmente, los economistas son teóricos en la connotación peyorativa de la palabra: «Qué es una empresa' ...concierne a los economistas más que a los historiadores económicos, porque es menos una cuestión de práctica de la Economía que de Teoría económica.... Como historiador económico, me he concentrado en la práctica más que en la teoría» (p. 484). Pero, aunque por este prejuicio, no lo discuta en el terreno de la Metodología, su

cita a Hicks, seguramente buscando el argumento de autoridad más que el reconocimiento de fuentes. Hicks (1976, p. 208) defiende una teoría relativista, explicada en el sentido de que las teorías iluminan una parte de la realidad, la parte que más nos interesa en cada momento histórico. No es necesario que una teoría sea «falsa», basta con que cambien los hechos, o las preguntas que nos hacemos, para que resulte inservible. «Hacemos bien en utilizar las teorías que son útiles ahora, pero no es sensato olvidar que puede llegar un tiempo en que necesitemos algo diferente. Entonces podemos tener razón al rechazar nuestras teorías actuales, no porque estén equivocadas, sino porque se han hecho inadecuadas. Cosas que antes pasaban desapercibidas (de forma más o menos deliberada)¹⁰. Jensen (1983, «Organization Theory and Methodology», p. 328), en un artículo que ya desde el título nos lleva a la Metodología, afirma: «La elección de la definición de una organización como 'caja negra' o como 'nexo contractual' depende de la cuestión que estemos analizando».

Daniel Hausman encaja en esta posición ecléctica en cuanto al desafío metodológico que supone la Teoría neoinstitucionalista de la empresa. Cuando se refiere explícitamente a ella, confía simplemente en el progreso de las investigaciones: «¿Qué pasa cuando, como ocurre frecuentemente, las preferencias de los gestores y la maximización de beneficios de la empresa no coinciden? ¿Cómo puede motivarse a los individuos de manera que las empresas busquen maximizar beneficios? Actualmente se está realizando mucho trabajo, en la Teoría de la agencia, sobre esta cuestión» (1992, pp. 44). Pero cuando está en su terreno, la crítica metodológica global del sistema de equilibrio general, se siente suficientemente seguro como para sostener una postura más atrevida: «La mayoría [de los economistas] no se sienten cómodos con la idea de que la Teoría de la elección del consumidor, la Teoría de la Empresa, o la defensa de que se alcanza el equilibrio, son afirmaciones o leyes que puedan ser verdaderas o falsas. Prefieren pensar que estas 'leyes' son 'supuestos de comportamiento', como los supuestos más fundamentales de la Teoría económica, no afirmaciones. ... Muchos economistas no se sienten comprometidos con la veracidad de todos estos 'postulados de comportamiento'. Pero ... si los economistas no

propuesta de considerar la empresa como unidad básica de análisis supone un enfoque muy diferente al de Jensen y Meckling (1976) de la empresa como 'nexo contractual'.

¹⁰ El artículo de Hicks, al igual que su trabajo en Teoría económica, se refiere a la Macroeconomía; no menciona ni la teoría de la empresa ni el institucionalismo.

creyeran que hay mucho de verdad en estas 'leyes', si sólo trabajasen con el 'modelo básico de equilibrio' sin ningún compromiso con la 'Teoría del equilibrio', entonces su práctica sería misteriosa. ... No es útil considerar la Economía neoclásica como una colección de modelos o teorías separados y sin conexión entre sí. Sin entender lo que une y guía los esfuerzos teóricos específicos, se puede entender muy poco sobre la teorización en Economía» (1992, pp. 81-82).

Donde más claro vemos lo importante que es la *confluencia formal* de ambos análisis es en la visión de la empresa como «nexo contractual». Los economistas que siguen este enfoque consiguen adentrarse en el estudio de lo que ocurre dentro de la empresa sin tocar ni uno sólo de los presupuestos principales de la Economía neoclásica, hasta el punto de que la mejor definición de lo que hacen es «análisis neoclásico ampliado al interior de la empresa». La visión de la empresa como «nexo contractual» (Jensen y Meckling 1986, pp. 310-11; Jensen 1983, p. 327), incluso está formulada en términos de «equilibrio» y de «competencia»: «El comportamiento de la organización es el comportamiento de equilibrio de un complejo sistema contractual formado por agentes maximizadores con objetivos diversos y en conflicto. En este sentido, el comportamiento de la organización es como el comportamiento de equilibrio de un mercado. ... La construcción de una teoría de las organizaciones consiste en crear una teoría que describa el comportamiento de equilibrio de este complejo sistema contractual, en el que el agente individual es la unidad elemental de análisis» (Jensen 1983, p. 327); «la competencia es un fenómeno general que tiene lugar de muchas maneras, incluyendo la forma organizativa (Jensen 1983, p. 331). Esto es llevar al extremo la concepción anterior de la «empresa neoclásica como mero instrumento teórico, *theoretical link* (Machlup 1978, p. 399). Esta literatura sin duda ha mejorado el análisis neoclásico sobre el comportamiento de empresas concretas, y ya es una «concesión» a los críticos institucionalistas o empiristas. Pero sigue siendo una explicación constreñida por los supuestos de partida. Jensen y Meckling (1976, p. 307; p. 264 de la traducción española) afirman de entrada: «Mantenemos la noción de comportamiento maximizador por parte de los individuos en el análisis que ofrecemos a continuación». El principal mérito de esta formulación restringida es *no incomodar* a los economistas formados en el sistema económico marginalista, formalizado y abstracto. En cambio, el enfoque neoinstitucionalista, que incluye la «racionalidad limitada» como forma de tomar decisiones diferente de la maximización «racional» (en el sentido que dan a esta palabra los eco-

nomistas, que es diferente del que le dan los psicólogos), representa verdaderamente una línea de investigación diferente. Sólo la fatiga con las anteriores polémicas metodológicas hace que se presente a sí mismo, salvo excepciones, como un enfoque complementario del marginalismo.

3. MATICES DENTRO DEL NEOINSTITUCIONALISMO

Dentro de las escuelas o enfoques que de alguna manera se ocupan de lo que ocurre en el interior de la empresa, hay bastantes matices. El objetivo de este artículo es más bien comparar estos enfoques con el enfoque neoclásico tradicional, para ver en qué medida han conseguido modificarlo. Pero nos detendremos brevemente ahora en esas diferencias de matiz entre los propios neoinstitucionalistas, aparte de la que en este artículo consideramos la principal: su actitud más o menos conciliadora con los hábitos de pensamiento del conjunto (ortodoxo) de la profesión.

Eggertsson (1990) distingue dos grupos dentro del enfoque neoinstitucionalista, unos más cercanos al enfoque neoclásico tradicional y otros enfrentados a él. Los primeros son una extensión del programa neoclásico; es decir, una modificación de su *cinturón protector*, pero no de su *núcleo duro* (p. 6; p. 17 de la traducción española). Los segundos rechazan el postulado de maximización y lo sustituyen por el concepto de Herbert Simon de *satisfacción* (en un contexto de racionalidad limitada). Para Simon, el comportamiento de un individuo racional no puede deducirse de su medio ambiente objetivo: necesitamos conocer sus procesos mentales. Este modelo supone el rechazo del *núcleo duro* del programa de investigación neoclásico (p. 9; p. 20 de la traducción española). Como ejemplo de los primeros pone a North; de los segundos, a Williamson, Simon, Leibenstein. En la consideración de estos dos grupos, Eggertsson coincide con Putterman (1986, p. 22; pp. 36-39 de la traducción española).

Eggertsson considera que el planteamiento de «racionalidad limitada» puede ser más realista, pero es menos fructífero en cuanto a producir un conjunto de implicaciones contrastables, que el quedarse en añadir al marco neoclásico los derechos de propiedad y los costes de transacción (p. 9; p. 20 de la traducción española). Eggertsson reconoce que su posición estaba clara *a priori*: «mi regla de trabajo era limitar

el estudio a las contribuciones que no alterasen el núcleo del enfoque económico, en concreto el modelo de elección racional, y buscar una nueva síntesis de la Economía neoclásica y la institucional» (p. xii; p. 10 de la traducción española). Comparando las dos alternativas, es decir, el programa neoclásico ampliado y el programa neo-institucionalista con el postulado de racionalidad limitada, Eggertsson afirma que «quizás ambos enfoques puedan ser fructíferos, pero como diferentes líneas de investigación» (p. 10; p. 21 de la traducción española).

Salas (1993) se refiere al «análisis neoclásico ampliado al interior de la empresa» como «Economía de las Organizaciones más tradicional», que «traslada al estudio de la empresa los mismos conceptos de racionalidad, equilibrio y eficiencia que se usan para estudiar los mercados. La principal innovación consiste en incorporar al análisis las restricciones de información asimétrica o desigualmente distribuida, tecnología en equipo, costes de comunicación, racionalidad limitada..., que no existen en el modelo competitivo. El resultado final es que los problemas que se investigan y sus soluciones no dependen de que las relaciones entre agentes ocurran *dentro* de una organización-empresa, o que tengan lugar *entre* empresas independientes. La Teoría de la agencia es un buen ejemplo de esta afirmación, hasta el punto de que autores muy reconocidos en esta literatura como Jensen y Meckling (1976) ponen de relieve que la empresa es sólo un nexo contractual que permite a un colectivo actuar en el mercado como si se tratara de un agente individual» (p. 137). Salas considera que este enfoque es insuficiente, porque se ciñe al corto plazo, e ignora las cuestiones sobre el diseño organizativo que tengan que ver con el medio y largo plazo: «Cuando se traslada al ámbito de la empresa la lógica de análisis propia del mercado competitivo, el contexto se supone dado y el papel de los gerentes se limita prácticamente a cumplir y hacer cumplir el contrato respetando las restricciones que impone dicho contexto» (p. 138).

López y Valdaliso (1997) consideran la «Nueva Economía Institucional» y la «Economía Evolutiva» como «aproximaciones teóricas completamente diferenciadas» (p. 22), aunque ambas representen un progreso frente al encastillamiento de la Economía ortodoxa. «Williamson y los otros autores han ido progresivamente adecuando su teoría dentro de la más formal Economía neoclásica» (p. 31). La llamada «Economía evolutiva» parte de la empresa, no de las transacciones (p. 32); lo mismo hace Chandler (1992, p. 489). Tanto López y Valdaliso (1997, p.

33) como Ramos (1998) consideran a la Economía evolucionista más cercana a Veblen y los antiguos institucionalistas que al actual neoinstitucionalismo.

4. RACIONALIDAD LIMITADA (*BOUNDED RATIONALITY*)

La consideración de «racionalidad limitada» en la toma de decisiones es aceptada hoy por neoclásicos y neoinstitucionalistas. Pero cada uno llama «racionalidad limitada» a cosas distintas, incluso exactamente contrarias. Jensen y Meckling se refieren a «racionalidad limitada» como «maximización sujeta a los costes de información y de toma de decisiones»; en cambio, Simon habla de «racionalidad en el procedimiento» [*procedural rationality*], de «estilos» de pensar y de actuar más sencillos que la imposible computación de datos que presupone la Economía neoclásica sin contar con las aportaciones de la psicología.

La discusión por parte de Jensen y Meckling de los conceptos de «maximización racional» y «satisfacción» refleja bien lo distante de los dos conceptos enfrentados; enfrentamiento disimulado por la 'salvación' de Simon del saco (nada elogioso) de 'the marketing and behavioral science literature': «Simon ('A behavioral model of rational choice', 1955) desarrolló un modelo de decisión humana que incorporaba información (búsqueda) y costes computacionales que también tienen importantes consecuencias para el comportamiento gerencial. Desafortunadamente, el trabajo de Simon ha sido frecuentemente malinterpretado como una negación del comportamiento maximizador, y mal utilizado, especialmente en las publicaciones científicas sobre marketing y ciencias del comportamiento. Su última acepción del término 'satisfactorio' (Simon, 'Theories of decision making...', 1959) ha contribuido sin duda a esta confusión, ya que sugiere el rechazo de un comportamiento maximizador, más que la maximización sujeta a restricciones de costes de información y toma de decisiones» (Jensen y Meckling, 1976, p. 307, n. 3; p. 264, n. 3 de la traducción española).

Cuando Coase critica, de la Economía standard y de la mayoría de los neoinstitucionalistas, el supuesto de que el hombre es un maximizador racional de utilidad, por innecesario y conducir al camino equivocado (Coase 1984, p. 231), está siendo heterodoxo precisamente en el punto donde acaba la consideración de los economistas «convencionales» hacia los heterodoxos (excepto Coase). Para la Eco-

nomía neoclásica, los individuos maximizan utilidad, o se comportan como si maximizaran utilidad; con este supuesto tan simple dejamos de lado los complejos mecanismos de las decisiones del consumidor, mientras los resultados observados (la curva de demanda) se correspondan con nuestros simples supuestos. Esa misma regla de comportamiento se aplica a los individuos que toman decisiones dentro de las empresas. La discusión aparece cuando esos datos no son tan perfectamente conocidos (como el precio y contenido, especificado en las etiquetas, de los productos del supermercado), o si conocerlos es costoso. Es más, incluso la propia percepción del problema, que lleva consigo el planteamiento de cuáles son los datos que necesitaríamos conocer para resolverlo, ya implica un mecanismo complejo. En el caso de las decisiones empresariales, el problema teórico se plantea porque el comportamiento de las empresas observado en la realidad es muy diferente del que predice el simple supuesto de comportamiento maximizador neoclásico. En la realidad, ante problemas complejos y en ausencia de información completa, el comportamiento de los agentes económicos «trata de ser racional, aunque lo consiga sólo de una manera limitada» (Simon 1982, p. xxii). Esta expresión, e incluso la cita, es otra de las «señas de identidad» utilizada tanto por Williamson como, por ejemplo, por Jensen y Meckling; pero lo que para unos es un complejo proceso de toma de decisiones, para otros es simplemente «información costosa». Ambos conceptos no solo son diferentes, sino que pueden ser exactamente contrarios. La información costosa puede incorporarse al modelo como un coste más, un dato más del problema maximizador. Simon considera que esto es suponer que el decisor es capaz de enfrentarse a un problema aún más complejo, lo que es todavía más irreal (Simon, 1979, p. 504; Williamson 1985a, p. 46 n. 6. González 1997, p. 214).

5. CONCLUSIÓN

La Economía neoinstitucionalista (*New Institutional Economics*), como tal escuela o etiqueta, tiene como una de sus principales señas de identidad declararse complementaria del análisis neoclásico. El origen del neoinstitucionalismo está en trabajos concretos dentro del campo de la Economía de la empresa, alejados no sólo en el enfoque, sino en el mismo tema de estudio, de la corriente principal de la Economía hasta 1970. En esas tres décadas se ha producido una cierta confluencia entre los dos enfoques, que se manifiesta en dos puntos principales:

1) la «agenda» de investigación, los temas que son objeto de estudio en el campo de la Economía de la empresa, es ahora la misma para ambos enfoques; y 2) los economistas de la corriente principal consideran colegas de profesión a quienes se ocupan de estos temas y se adscriben a la Economía neoinstitucionalista. Pero esta aparente «paz» oculta las diferencias importantes que existen entre ambos enfoques, especialmente en la consideración del agente económico (en el caso de la Economía de la empresa, del decisor) y del estudio del proceso de toma de decisiones. El concepto de «racionalidad limitada» es aceptado por todos, pero con un significado muy diferente para unos y otros. Su estudio y clarificación desde el punto de vista metodológico e instrumental es importante para avanzar en el conocimiento de la Economía de las organizaciones, y está siendo frenado por el afán de presentar ambos enfoques como complementarios y cercanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alchian, Armen A. y Woodward, Susan (1988), «The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*», *Journal of Economic Literature*, v. 26, marzo, pp. 65-79.
- Blaug, Mark (1997), *Economic theory in retrospect – 5th ed.* [1ª ed., 1962] Cambridge: Cambridge University Press. Traducción, de la 3ª edición: *Teoría económica en retrospectiva*, México: F.C.E., 1985.
- (1992), *The methodology of economics, or, How economists explain – 2nd ed.* [First ed., 1980] Cambridge: Cambridge University Press, 1992. Traducción: *La Metodología de la Economía o cómo explican los economistas*, Madrid: Alianza Ed., 1985.
- (1986), «Entrepreneurship before and after Schumpeter», en: *Economic History and the History of Economics*, Wheatsheaf Books, Harvester Press, cap. 12, pp. 219-230. (También, Edward Elgar, 1986).
- Buchanan, James M. (1975), «A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory», *American Economic Review*, v. 65, n. 2, mayo, 225-230.
- Chandler, Alfred, Jr. (1992), «What is a Firm? A Historical Perspective», *European Economic Review*, v. 36, nn. 2-3, April, pp. 483-492.
- Coase, Ronald H. (1998), «The new institutional economics», *American Economic Review*, v. 88, n. 2, May, pp. 72-74.
- (1992), «The Institutional Structure of Production», *American Economic Review*, v. 82, nº 4, septiembre. (Traducción: «La estructura institucional de la producción», *La empresa, el mercado y la ley*, Apéndice, pp. 207-216).
- (1984), «The new institutional economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n. 140, marzo, pp. 229-231.

- (1983), «Contribution to 'The Fire of Truth'», *Journal of Law and Economics*, v. 26, pp. 163-234.
- (1994) [1960], «El problema del coste social», en: *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid: Alianza Ed., pp. 121-164.
- (1994) [1937], «La naturaleza de la empresa» [1937], en: *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid: Alianza Ed., pp. 33-49.
- Eggertsson, Thráinn (1990), *Economic behaviour and institutions*, Cambridge Surveys of Economic Literature, Cambridge University Press. (Traducción: *El comportamiento económico y las instituciones*, Madrid: Alianza Ed., 1995).
- Friedman, Milton [1953] (1984), «The Methodology of Positive Economics», en Hausman, Daniel M. (ed.), *The philosophy of economics: an anthology*, Cambridge (Reino Unido): Cambridge University Press. (Traducción: «La Metodología de la Economía Positiva», en: *Ensayos sobre Economía Positiva*, Madrid: Gredos, 1967, pp. 9-44).
- González, Wenceslao J. (1997), «Rationality in economics and scientific predictions: a critical reconstruction of bounded rationality and its role in economic predictions», *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*, v. 61, pp. 205-232.
- Hausman, Daniel M. (1992), *Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hicks, Sir John (1976), «'Revolution' in economics», en Latsis, Spiro J. (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge (R. Unido): Cambridge University Press, pp. 207-218.
- Hindley, Brian (1984), «Reseña de Hebert y Link, *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critics*, 1982», *Económica*, v. 51, agosto, pp. 370-371.
- Jensen, Michael C. (1983), «Organization Theory and Methodology», *Accounting Review*, v. 53, n. 2, April, pp. 319-339.
- Jensen, Michael C. y Meckling, William H. (1976), «Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure», *Journal of Financial Economics*, v. 3, pp. 305-360. Traducción, parcial: «Teoría de la Empresa: la gerencia; costes de agencia y estructura de la propiedad», en: Putterman (1994), pp. 261-285.
- Latsis, Spiro J. (1972), «Situational Determinism in Economics», *British Journal for the Philosophy of Science*, v. 23, pp. 207-45.
- López García, Santiago, y Valdalisio, Jesús M^a (eds.) (1997), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza Ed.
- Machlup, Fritz (1978), *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, Nueva York: Academic Press.
- Putterman, Louis (ed.) (1986), *The economic nature of the firm. A reader*, Cambridge: Cambridge University Press. (Traducción: *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid, Alianza Ed., 1994).

- Ramos Gorostiza, José Luis (1998), «Convergencias y divergencias en el institucionalismo actual», *ICE*, n. 769, marzo, pp. 143-155.
- Salas Fumas, Vicente (1993), «La empresa en el análisis económico», *Papeles de Economía Española*, n. 57, pp. 126-170.
- Santos Redondo, Manuel (1997), *Los economistas y la empresa*, Madrid: Alianza Ed.
- Simon, Herbert A. (1991): «Organizations and Markets», *Journal of Economic Perspectives*, v. 5 n. 2, Spring, pp. 25-44.
- (1976) «From Substantive to Procedural Rationality», en Latsis, Spiro J. (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 129-148.
- Simon, Herbert A. et al (1992), *Economics, Bounded Rationality and Cognitive Revolution*, Aldershot: Edward Elgar.
- Stigler, George J. (1976), «Xistence of X-efficiency», *American Economic Review*, v. 66, n. 1, marzo, pp. 213-215.
- Tirole, Jean (1988), *The theory of industrial organization*, Cambridge (Massachusetts): The MIT Press (Second Printing, 1989). Traducción: *La Teoría de la organización industrial*, Barcelona: Ariel, 1990.
- Williamson, Oliver E. (1985a), *The Economic Institutions of Capitalism*, Londres: Collier Macmillan. (Traducción, muy defectuosa: *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: F.C.E., 1989).
- (1985b), «Reflections on the New Institutional Economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v. 141, n. 1, marzo, pp. 187-195.